



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

“GUARDERÍA CRECECONMIGO S.A.C.”

Trabajo de investigación para optar el grado de
Bachiller en Administración de Empresas

Integrantes:

Deivis Andy Bravo Tiburcio

Eva Andrea Luyo Mendo

Andrés Tang Romero

LIMA- PERÚ

2020



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

**RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER**

Fecha: 21/01/2020

Estimado docente,

A fin de cumplir con la nueva ley universitaria 30220 la cual exige que para la obtención del grado de bachiller los alumnos deberán presentar un Trabajo de Investigación, deberá consignar la siguiente información al término del ciclo/módulo académico.

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:	"GUARDERIA CRECECONMIGO S.A.C."
--------------------------------------	---------------------------------

RESULTADO DEL TRABAJO FINAL					
*CÓDCAR	CÓDIGO	ALUMNO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	**NOTA FINAL
ADMC	100036967	Bravo Tiburcio Devis Andy	devis_0211@hotmail.com	976330999	16
ADMC	100028097	Luyo Mendo Eva Andrea	eva.luyo@gmail.com	982509028	15
ADMC	100035517	Tang Romero Andrés	andres.tang.03@gmail.com	992901025	16

**Nota final del curso aprobatoria (Excluir a quienes hayan desaprobado el curso)

Leyenda:

NOTA	CALIFICACION
13-15	Aprobado
16-18	Aprobado – Muy Buena
19-20	Aprobado – Sobresaliente

CODCAR	CARRERA
ISE	Ingeniería de Sistemas Empresariales
ISIG	Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE
IEN	Ingeniería Económica y de Negocios
ANI	Administración de Negocios Internacionales
MYA	Marketing y Administración
ADM	Administración de Empresas
ADMC	Administración de Empresas - CPE

Finalmente, presentar el siguiente informe en señal de conformidad tomando en cuenta los criterios de evaluación para calificar este Trabajo de Investigación para optar el Grado de Bachiller.



 Jurado revisor
 Mg. Ing. de la Piedra Alegría, Moisés

*Este documento debe ser enviado por correo electrónico a smezab@cientifica.edu.pe

Índice general

Índice general	3
Índice de figuras.....	5
Índice de tablas.....	6
Índice de anexos	7
Resumen ejecutivo.....	8
Introducción	11
CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	13
1.1 Análisis del entorno.....	13
1.2 Sondeo de Mercado	23
1.2.1 Sondeo de Mercado local	23
1.3 Análisis de la empresa	30
1.4 Plan estratégico de la empresa	31
1.4.1 Visión	31
1.4.2 Misión	32
1.4.3 Objetivos estratégicos.....	32
1.4.4 Estrategia del negocio	32
1.4.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva	33
1.5 Plan de Marketing	34
1.5.1 Objetivos de marketing	35
1.5.2 Marketing mix	36
1.5.3 Descripción de producto o servicio.....	36
1.5.4 Estrategia de precio.....	37
1.5.5 Estrategia de distribución de plaza	39
1.5.6 Estrategia de promoción	40
1.5.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa	40
1.5.8 Estrategia de posicionamiento	41
1.6 Plan de Operaciones.....	42
1.6.1 Objetivos de operaciones.....	43
1.6.2 Actividades previas al inicio de la producción	44
1.6.3. Proceso de producción del bien o servicio.....	48
1.7. Diseño de estructura y plan de recursos humanos	54
1.7.1. Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal	61

1.7.2. Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal	63
1.7.3. Estrategias de motivación y desarrollo personal	63
1.7.4. Políticas de remuneraciones y compensaciones.....	64
1.8. PLAN FINANCIERO	66
1.8.1. Datos, supuestos y políticas económicas y financieras	67
1.8.2. Plan de ventas de la empresa	69
1.8.3. Estructura de costos	70
1.8.4. Punto de equilibrio de la empresa.....	71
1.8.5. Inversión inicial	71
1.8.6. Capital de trabajo.....	73
1.8.7. Fuentes de financiamiento.....	74
1.8.8. Proyección de flujo de caja.....	76
1.8.9. Análisis de rentabilidad	77
1.8.10. Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa	78
1.8.11. Balance General proyectado de la empresa.....	79
1.8.12. Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa.....	80
Conclusiones y recomendaciones.....	82
Bibliografía	83

Índice de figuras

Figura 1 Cantidad de personas por familia.....	29
Figura 2 Logotipo de CreCeConmigo SAC.....	42
Figura 3 Plan de Operaciones	43
Figura 4 Ubicacion CreCeConmigo S.A.C.....	45
Figura 5 Plano de Guarderia CreCeConmigo S.A.C	46
Figura 6 Aula de 3 meses a 1 año	47
Figura 7Aulas de niños de 1 - 5 años.....	48
Figura 8 Flujograma Proceso Pre Operativo - Operativo	49
Figura 9 Flujograma de captacion de clientes	50
Figura 10 Flujograma de tutoria y guarderia.....	52
Figura 11 Organigrama CreCeConmigo SAC.....	54
Figura 12 Proceso de selección de personal	63

Índice de tablas

Tabla 1 Guarderías en el distrito de Santiago de Surco	23
Tabla 2 Análisis FODA.....	30
Tabla 3 Estudio de mercado	39
Tabla 4 Flujograma de ingreso.....	51
Tabla 5: Flujograma de tutoría y guardería	53
Tabla 6 Perfil de Directora	55
Tabla 7 Perfil de Coordinador	56
Tabla 8 Perfil Tutor - Profesor.....	56
Tabla 9 Perfil Auxiliar	58
Tabla 10 Perfil Psicólogo.....	59
Tabla 11 Perfil Nutricionista	60
Tabla 12 Paquete de compensación	65
Tabla 13 Plan de ventas del 2021-2025	69
Tabla 14 Costos de Producción.....	70
Tabla 15 Costos Fijos.....	70
Tabla 16 Punto de equilibrio	71
Tabla 17 Activos Fijos Tangibles.....	72
Tabla 18 Activos Fijo - Intangible	73
Tabla 19 Capital de Trabajo	73
Tabla 20 Financiamiento	74
Tabla 21 Cronograma de Pagos	74
Tabla 22 Flujo de caja proyectado CreCeConmigo	76
Tabla 23 Ratios financieros.....	77
Tabla 24 Estado de resultados proyectados.....	78
Tabla 25 Balance General	79
Tabla 26 Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa	80
Tabla 27 Sensibilización optima.....	81
Tabla 28 Sensibilización Pesimista	81

Índice de anexos

Anexo A Cuestionario para el estudio del mercado	88
Anexo B Resultado del estudio del mercado.....	91
Anexo C Flujo de efectivo.....	96
Anexo D Presupuesto de ingresos proyectados	97
Anexo E Flujo de caja real	98
Anexo F Flujo de caja optimista.....	99
Anexo G Flujo de caja pesimista	100
Anexo H Planilla de trabajadores.....	101

Resumen ejecutivo

La necesidad de las personas de aportar económicamente a su familia y tener a sus hijos seguros y bien cuidados los obligan a buscar servicios de guardería cerca a sus domicilios o muchas veces en el peor de los casos uno de los progenitores deja de trabajar. Esto genera que las empresas tengan mayor rotación de personal, ya que los trabajadores que son padres muchas veces no tienen un buen rendimiento laboral por las preocupaciones y faltas que pueden tener a raíz de no saber con quién dejan a sus hijos, y es ahí donde nace esta idea de negocio, la empresa CreceConmigo S.A.C.

La tasa de nacimiento en el Perú se ha frenado ligeramente; sin embargo, aún existe un crecimiento importante, por ello que existe una fuerte demanda en este tipo de servicios.

En Lima la tasa bruta de natalidad al 2020 es de 15.95% (INEI, Tasa bruta de natalidad 2020, 2017) a lo que se suma una tasa global de fecundidad 1.87% (INEI, Tasa bruta de natalidad 2020, 2017), cuyas tendencias son sostenibles a pesar de que ha disminuido marginalmente en periodos anteriores. Analizar la tabla 01.

El distrito de Santiago de Surco, donde tiene 357,6 miles de habitantes aproximadamente (CPI, 2017, pág. 9), presenta la mayor tasa de crecimiento poblacional y una mayor extensión territorial y la mayor población de dicha jurisdicción de Lima Urbana de distritos medios.

La guardería es una oportunidad de negocio, donde existe necesidades insatisfechas, ya que hay muchos jóvenes que son padres a muy temprana edad; necesitan trabajar y estudiar para tener una mejor estabilidad económica por ello su tiempo no es suficiente para dedicarse al cuidado de sus niños. Según el APEIM encontramos que el 46.4 % de las personas que viven dentro del distrito de Santiago de Surco son de nivel socioeconómico B (APEIM, 2018, pág. 14), por otro lado el ingreso promedio aumentó en todos los grupos de edad y género, así el ingreso promedio mensual de los hombres se ubicó en S/ 1,991 y el de las mujeres en S/ 1,395 El sueldo promedio de mujeres creció en 3.1% (S/ 41.3), mientras que el de los hombres en 5.3% (S/ 100.8) (Gestión.pe, 2019). Lo que repercute en recursos que se invierten en la oportunidad de negocio dejando al cuidado de un profesional a sus niños donde también ayuda a que se desarrollen su personalidad, ya que es un apoyo a la educación familiar, expuesto a muchos estímulos para que el niño pueda desenvolverse mejor en su entorno encontrando soluciones para poder integrarse a una sociedad.

Por otro lado, en el informe del INEI (INEI, 2015), pudimos identificar también que dentro del distrito de Santiago de Surco hay 20,375 niños de ambos sexos, entre 0 – 4 años, los cuales representan nuestro público objetivo que puedan asistir a la guardería. Cabe mencionar que dicho distrito presenta siete zonas bien diferenciadas.

A su vez, en un estudio (INEI, Estimación y análisis de la fecundidad, 2017), la edad promedio de fertilidad en una mujer varía entre 25 a 34 años, la cual representa el 46,8% de las mujeres del país.

En la actualidad, según (Gestión.pe, 2017), las mujeres peruanas tienen cada vez menos hijos a comparación de hace 50 años, ya que cada mujer tenía un promedio de

seis hijos. Esto nos indica que si bien el mercado ha disminuido, existe una gran oportunidad como negocio.

Adicionalmente, la incorporación de la mujer al mercado laboral es mayor, esto hace que hay más personas que necesiten este servicio. Según (CPI, 2019), en Lima hay 941.7 mil personas que comprenden entre 0 a 5 años, esto significa hay mercado para este negocio.

Introducción

La idea de negocio de una guardería nace viendo la necesidad de muchas familias para dejar al cuidado de profesionales a sus niños, por las carencias de tiempo en su vida matrimonial y civil. El proyecto se basa en ofrecer los cuidados básicos y estimulación para los niños entre cero y cinco años, busca atender los requerimientos de las familias peruanas las cuales tienen la necesidad de trabajar para incrementar los ingresos en el hogar a la vez buscan contar con un lugar seguro y adecuado para el cuidado de sus hijos donde puedan dejarlos, mientras trabajan, a cargo de un personal altamente calificado en técnicas que estimulen un adecuado desarrollo de los niños.

Con respecto a la cantidad de niños INEI indica que en el Perú existen 10 millones 338 mil niños de cero a 17 años; de los cuales el 32.8% (3 millones 387 mil) son menores de 5 años, es decir que hay una población importante de niños que necesitan un cuidado especial. Por otro lado, recalcan que Lima alberga a la mayor cantidad de infantes (Diario Perú21: INEI: En el Perú existen más de 10 millones 338 mil niños).

Por ello la idea de negocio se ofrece para niños entre la edad de 3 meses a 5 años; con un horario extendido de 7 am a 7 pm, adecuado a los horarios de trabajo de las familias, ya que la mayoría trabajan desde muy temprano y les es factible poder dejar sus niños camino a sus trabajos; esto también hace que se tenga más ingresos ya que el horario es amplio y su costo es mayor.

Este tipo de servicio se aplica más a nivel de segmentos medios típicos y medios altos. Por ejemplo, la estimulación temprana para bebés de 3 meses ya que es un requisito que permite mejorar el desarrollo del bebé en el aspecto cognitivo, lenguaje y habilidades motoras, y esto permite que sus neuronas se conecten de manera más fácil. Talleres de padres de familia ya que es una herramienta de carácter formativo para ayudar a fortalecer la relación del padre de familia, la guardería y el niño, buscando así soluciones a los problemas que tengan los niños, mejorando la calidad de vida en la casa, guardería y compañeros, esto es muy importante ya que el trabajo que se realiza es 50 % con los niños y 50% con los padres. Terapia de lenguaje, comunicarse es una herramienta fundamental para el desarrollo y crecimiento integral, con la finalidad de establecer y restablecer la comunicación lingüística no desarrollada, este es el tiempo en el cual empiezan a decir sus primeras palabras y esto ayudara a que su lenguaje sea fluido. Las instalaciones serán adecuadas para cada edad, ya que se tendrá un ambiente amplio con mucha iluminación, ventilación natural, con un jardín amplio, con aulas separadas para cada edad, con paneles móviles plegables con vidrios y cierre de seguridad, que permite el paso de la iluminación natural, con sistema de extracción y expulsión de aire que ventila y climatiza el local sin crear corrientes de aire que perjudica a la salud de los niños y maestros, acabados con linóleo antibacteriano y anti ácaros, con todas las esquinas protegidas y acolchadas; enchufes totalmente protegidos y a una altura de 1.50 metros de altura del suelo; el suelo será ligeramente blando, esto evita que los niños se lastimen.

CreCeConmigo S.A.C es una idea de negocio que busca brindar servicios de guarderías dentro de las empresas.

La idea de negocio nace viendo la necesidad de muchas familias peruanas que por carencias económicas y muchas veces el deseo de superación tienden a dejar a sus hijos bajo el cuidado de terceras personas o muchas veces dejan pasar oportunidades laborales importantes para hacerse cargo de sus menores hijos. Por ello, la idea de negocio está pensada en los hijos de los colaboradores entre 3 meses a 5 años; con un horario extendido acorde a la jornada laboral de sus padres; para que así estos puedan trabajar sin temor a no saber el estado de sus pequeños.

Las instalaciones de la guardería se diferenciarán por brindar el mejor servicio de educación con los mejores profesionales a cargo de sus pequeños, ofreciendo la infraestructura y la mejor seguridad, donde los padres de familia se sentirán con la mayor tranquilidad, ya que podrán ver lo que se encuentran realizando sus pequeños en tiempo real. Por ello, la guardería contará con un link donde los progenitores puedan hacer el seguimiento respectivo.

CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.1 Análisis del entorno

En este punto analizaremos los factores estratégicos del entorno, se descubrirán las oportunidades en base a la idea de negocio en este caso de la guardería. Por ello, se

revisarán los factores del macro entorno como el factor económico, social, político-legal, ambiental y tecnológico.

a) Análisis PEST

- **Político**

Actualmente en el país estamos viviendo en una inestabilidad política ya que se tiene incertidumbre con el tema de la disolución del congreso el pasado 30 de setiembre del 2019; esto ha generado que muchas empresas frenen sus inversiones y por consecuencia muchas personas están a la espera de poder generar empleo, dejando al país polarizado.

Por el lado del sector, Una de las leyes del ministerio de educación es DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS PADRES DE FAMILIA.

Artículo 12.- De conformidad con el artículo 9 de la Ley No 23384, las asociaciones de padres de familia participan con el resto educativo, mediante reuniones periódicas con el director o el Consejo Directivo, las cuales versan sobre lo siguiente:

- a) Planeamiento y organización del proceso educativo a fin de mejorar los niveles académicos en la formación de sus hijos.
- b) Políticas institucionales dirigidas a consolidar los valores y significado, culturales, nacionales y locales.
- c) Estado de la infraestructura y mobiliario escolar.

La periodicidad de las reuniones se establecerá bajo Reglamento Interno. (Ministerio de Educación, 2019)

Ley que promueve la reactivación de la economía: A fin de reducir la carga tributaria de las empresas y puedan disponer de recursos para reinvertir y crecer, se reduce gradualmente la tasa del Impuesto a La Renta de tercera categoría de personas jurídicas domiciliadas en el país, regulada en el artículo 55° de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR). (SUNAT, 2015, pág. 3).

- **Económico**

En el artículo publicado en la página de RPP mencionan que entre los meses de diciembre del 2018 a enero del 2019 el ingreso promedio en Lima ubicó cerca de los 1600 soles, aumentando en un 1 por ciento.

Hablando del sector donde estará ubicado nuestra guardería, el promedio de pago mensual fue mayor. Estos trabajadores recibieron de pago mensual la suma de S/2,584.1. Dentro de este grupo 14 distritos se encuentran a los que nosotros dirigimos, como Miraflores, San Isidro, San Borja, entre otros. (RPP, 2019).

Según BBVA Resarch en un artículo publicado en la web de Gestión rebajó la proyección del crecimiento del PBI para el 2019 de 2.9% al 2.5%, esto debido a una expansión más contenida de la demanda interna. Igualmente ocurre para el año 2020, el cual la proyección bajo del 3.9% al 3.4%. Todo esto es influenciado por la inestabilidad política interna y los problemas comerciales entre EE.UU. y China, ya que toma parte en las proyecciones macroeconómicas del país. (Gestion, 2019)

- **Social, cultural y demográfico**

En un análisis de Arellano (2019); argumentan que el margen de participación de personas que están en el grupo son los progresistas, ya que buscan el mejoramiento de su calidad de vida personal y familiar, permanentemente los mueve el deseo de superación buscando constantemente oportunidades. Son prácticos y modernos, estudian carreras cortas para salir a producir lo antes posible.

La mayor herencia que los padres le pueden dejar a sus hijos es la educación y al tener mayores ingresos les permite acceder a mejores servicios, por ello se considera que los padres invertirán pensando a futuro en una institución que les ofrezca la mejor educación.

Según el informe de 'Estadística poblacional 2018' realizado por Ipsos con fuentes del INEI, más del 52% de la población total pertenecen a la población adulta de entre 21 a 59 años, cifra que ha ido creciendo en estos dos últimos años para el 2018. (Redacción Perú 21, 2018). Para el año 2021 se pronostica que se podrá llegar a los 33 millones de habitantes, manteniendo un crecimiento en menor medida (La República, 2019).

En la sociedad actual las personas llevan una rutina muy ocupada, las mujeres de hoy no solo buscan su desarrollo personal sino también el profesional; por ello surge la necesidad de que alguien asuma el cuidado de sus hijos pequeños y están dispuestos a pagar por el mejor servicio de atención y cuidado de sus niños.

El informe titulado “Las mujeres millenials: Una nueva era de talentos” revela que las mujeres millenials consideran que pueden alcanzar los puestos

más elevados de la organización donde están laborando actualmente, sobre todo las que empiezan sus carreras (49%). Sin embargo, el 71% cree que pese a que las organizaciones hablan de equidad, las oportunidades no son las mismas para todos. (El Comercio, 2015). El Instituto Nacional de Estadística e Informática dio a conocer que de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) – 2016, según su condición de actividad, el 65,6% de las madres en el Perú trabajan, 32,2% son amas de casa y 2,2% buscan trabajo. De acuerdo con la rama de actividad en la que se desempeñan, el 66,3% de las madres que trabajan lo hacen en las actividades de Servicios y Comercio. (INEI- Madres en el Peru que trabajan, 2017).

Desde un punto de vista objetivo, las barreras para la mujer están desapareciendo. En ese sentido las empresas tienen que aprender a lidiar mejor con las expectativas de las mujeres y la creación de oportunidades para su crecimiento, ya que según la encuesta, el 70% de las posiciones Top están compuestas por hombres.

Para ayudar a sus colaboradores, muchas organizaciones están adoptando horarios flexibles de trabajo, así como la posibilidad del trabajo a distancia. “Esta sería una política inclusiva desde el punto de vista formal. Pero en nuestro estudio 48% de las mujeres piensan que si ingresan a un programa de flexibilidad ofrecido por su empresa, esto sería perjudicial para sus carreras porque podrían ser mal vistas por sus demás colegas o jefes (INEI, 2016).

Los estilos de vida nos afectan ya que ahora las familias modernas no se planifican a tener más de 2 hijos, y cada vez se desea tener menos hijos; esto se debe a la situación económica y el espacio en el cual se habita; hoy en día cada vez se construyen más edificios con departamentos de 2 habitaciones o máximo 3 habitaciones, esto también limita las posibilidades que la familia crezca.

Los principales motivos por los que los peruanos deciden ahorrar es principalmente antes cualquier emergencia que se les pueda presentar, seguido el pago de la educación de sus niños y por último para cubrir sus gastos cuando se jubilen.

Vega comenta son en estos momentos que las empresas identifican oportunidades, como es en el caso de provincias donde las personas están demostrando mayor inclinación por productos y servicios que mejoran su estilo de vida. (La República, 2015).

Recogiendo lo más importante, el servicio de la guardería permitirá a las nuevas familias peruanas, tanto al sector progresista y las mujeres modernas a seguir desarrollándose profesionalmente dándoles una mejor calidad de vida a sus hijos, por tanto, este servicio ayudará a mantener a los padres de familia enfocados, al mismo tiempo tendrán la tranquilidad de ver como se encuentran sus pequeños en tiempo real, esto disminuirá el margen de errores por falta de concentración, incrementando la productividad en las empresas y en sus metas.

- **Tecnológico**

Percy Marquina, Director General de CENTRUM PUCP señaló que el Perú mejora en dos posiciones, del 58 al 60, principalmente debido a un mejor desempeño en el pilar Conocimiento, que pasa del puesto 62 al 60; y a una posición más estable en Tecnología, que permanece en el puesto 57. Sin embargo, cae en posición del pilar Preparación para el Futuro dos posiciones, del puesto 58 al 60. (Ranking Digital Mundial , 2018).

Es un hecho que Internet ha pasado a formar parte de nuestras vidas cotidianas de la mayoría de población. Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el 69,5% de la población de 6 a más años del país accede a Internet. Mientras que un 77,7% de la población que usa la red tiene entre 17 y 24 años. Es utilizado más por hombres que mujeres. El 51,5% de hombres hacen uso de Internet, mientras que el 45,9% de las mujeres accede a este servicio (América Noticias, 2018).

Esto podemos aprovecharlo para la arquitectura del lugar en el cual se desarrollará el negocio, como pisos especiales que sean cálidos y a su vez suaves para evitar que los niños se accidenten, aprovechando la luz natural podemos utilizar grandes paneles solares; así cuando se necesite de la energía estos paneles nos lo puede brindar de manera natural.

Sebastián Miranda, director de Servicios Educativos de Arquimed, sostiene que “el campo de la didáctica y de la tecnología tiene que responder a las necesidades en educación que han ido cambiando, como es la cobertura, otorgar mejores condiciones y calidad, la que no sólo tiene que ver con equipar, sino con lograr resultados de aprendizaje a través de la implementación de la tecnología”.

¿Y cómo la incorporación de nuevas tecnologías puede, en la práctica, adicionar resultados favorables en el aprendizaje? Los expertos que asistieron al Congreso, en que “las nuevas tecnologías en sí mismas no generan mejores aprendizajes. Si digo que un colegio va a mejorar los niveles de aprendizaje de los niños por incorporar Tablet, pizarras interactivas o sistemas informáticos, no es cierto. Es un objeto que para provocar mejoras en el aprendizaje tiene que estar vinculado a metodologías” (Gestión.pe, 2014).

El uso de nuevas tecnologías permite el enriquecimiento del proceso de enseñanza, el internet ayuda en el especial al sector educativo lo cual ayuda a potenciar el desarrollo cognitivo de los alumnos. El uso de nuevas tecnologías como tablets, pizarras virtuales, blogs, entre otros motivan y mejoran el aprendizaje de los estudiantes, permitiendo el trabajo en equipo y el desarrollo de sus capacidades. Por ello, los docentes peruanos deben de tener una mejor actitud positiva para adaptarse a las modificaciones constantes de la educación (Nube Educativa, 2018).

b) Análisis interno PORTER

- **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

Al brindar un servicio para clientes de nivel socioeconómico A y B, los nidos y guarderías están obligados a brindar los mejores productos. De esta manera, son impactados directamente por los precios de los principales bienes y servicios que se emplean en estas



instituciones que son, principalmente, fórmulas y alimentos para infantes, material didáctico para el desarrollo y Software o sistemas de vigilancia. Por ello, se debe realizar una inversión importante, ya que la cantidad de proveedores es mínima.

- **PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES**

Los nidos de Miraflores son conscientes del nivel de exigencia que tienen o esperan unos padres de un nivel socioeconómico A y B. Por eso, las instituciones se empeñan en realizar un buen trabajo a la hora de cuidar a los hijos de estos. Además, la competencia es alta y buscan diferenciarse entre sí ofreciendo servicios adicionales como talleres para padres, talleres para niños, nutrición, guardería, asesorías psicológicas, capacitación constante del personal, todo bajo los más altos estándares de excelencia.



- **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

En el sector no se presentan muchos sustitutos. Los principales servicios sustitutos que presenta el sector son:

- ❖ **Guarderías Informales:** Se refieren a espacios o ambientes, que son habilitados en una vivienda para alojar a niños durante un determinado tiempo en el día, manteniéndolos bajo el cuidado de un adulto con fin de entretenimiento.
- ❖ **Empleadas del hogar:** Cuando se contrata a una persona para realizar las tareas de limpieza y cuidado del hogar normalmente también solicitan el cuidado de los niños

dentro de las tareas. Eso no permite que esta persona se enfoque en el cuidado y educación del niño, solo lo supervisa de manera muy superficial.

- ❖ Niñeras especializadas: Se trata de personas especializadas en el cuidado de los niños, en su mayoría, menores de cinco años. Ofrecen, además del cuidado, métodos de enseñanza para el desarrollo y crecimiento de los hijos.

- **AMENAZA DE COMPETIDORES POTENCIALES**

Sabiendo que los nidos se especializan en el cuidado, enseñanza y



alimentación de los infantes , los colegios significarían una propuesta llamativa para los padres de familia ya que se evitarían el trajín de averiguar dónde matricular o inscribir a sus niños

una vez culminado la fase inicial - pre inicial, si estos implementan el uso de nuevas tecnologías, además de espacio dentro de sus locales o capacitan a sus docentes para brindar el servicio de nido o guardería, lo que les convendría si se analiza que ya conocen a sus hijos y saben cómo actúan o en qué puntos fallan o necesitan apoyo constante. Asimismo, el valor del capital humano en las empresas está incentivando a las mismas ofrecer guarderías para sus colaboradores.

- **RIVALIDAD DEL SECTOR**

La mayoría de los hogares que conforman sector donde se ubican los nidos son de nivel socioeconómico alto. Por ello, se presente una fuerte rivalidad entre los diferentes nidos, competencia que se basa más en la calidad de la educación que en los precios, capacidad de los docentes, en este caso, y un buen ambiente. En ese contexto, cada nido debe implementar, de la mejor manera, su local para ofrecer un servicio que los diferencie del resto y poder captar más clientes del mercado.

1.2 Sondeo de Mercado

1.2.1 Sondeo de Mercado local

a) Competencia

En el análisis de la oferta se considera a todas las instituciones de Nivel Inicial compuesto por cunas y jardines que estén ubicados en el distrito de Surco.

De listado de guarderías en Santiago de Surco, colocamos la más importante del sector 3 y 4, según la cantidad de alumnos que tienen a su cargo.

Tabla 1
Guarderías en el distrito de Santiago de Surco

Guardería	Cantidad de alumnos
Mundo Kids	65

Manitas	52
Niño Activo	34
Hansel y Gretel	30

Fuente: Elaboración propia

Mundo Kids:

Es un nido con la finalidad de brindar al niño de edad Pre-escolar un desarrollo integral (cognitivo, emocional, espiritual, comunicativo, físico, artístico y social)



con el propósito de formar personas con capacidades, habilidades y destrezas capaces de desenvolverse como líderes, creativos e innovadores en la sociedad. En mundo Kids respeta la individualidad, habilidad y capacidades

de cada niño diferenciándose por brindar una educación personalizada que responda a las diferentes aptitudes; cada niño es un proyecto de excelencia personal. Se practica el trabajo en equipo entre los docentes y padres de familia guiándolos en el cumplimiento de sus roles “los primeros educadores son los padres” (Mundo Kids, 2019).

Manitas:

Tiene más de 17 años trabajando para brindar a los alumnos una educación de calidad, Manitas forma parte de APEIP (Asociación de Promotoras de Educación Inicial del Perú), esto es un gran referente de educación de vanguardia en la primera infancia.



Se preocupan en contar con colaboradores con gran experiencia y conocimiento para el cuidado de los niños. Propician el máximo desarrollo de sus alumnos en todas las áreas, en un ambiente de amor, comprensión y cariño.

Se basan en metodologías educativas de vanguardia a nivel mundial, donde nuestro centro es la educación personalizada, esto es, entender cada personita como única y saben que deben emplear distintos recursos para cada estilo de aprendizaje de los niños. Las maestras están capacitadas para saber llegar al niño con afecto, y así logran crear un buen vínculo que ayudara a que los chicos confíen y puedan desarrollar al máximo sus capacidades en todas las áreas, se apoyan en sus fortalezas. Trabajan en rincones de aprendizajes, audiciones musicales, proyectos de mejora personal entre otros (Nido manitas, 2019).

Nido Hansel y Gretel - Kindergarten:

Esta institución busca brindar una educación integral a los niños desde los 2 años poniendo mucha atención en un adecuado desarrollo físico, intelectual y emocional. Cuenta con material de juego especial que invita al niño a pensar y



crear disfrutando. De esta manera el niño va logrando aprendizajes significativos, dando soluciones creativas en los diferentes temas, entendiendo lo que hace y desarrollando buenas bases de razonamiento. Los niños

tienen contacto con la naturaleza siempre sembrando diversas semillas, cuidando y cosechando luego. Los padres son asesorados permanentemente y permitiendo que participen en el cuidado y educación de sus hijos con el apoyo de una psicóloga también. Se desarrolla mucho el arte y la música fortaleciendo

la creatividad y autoestima de los niños (Nido Hansel y Gretel - Kindergarten, 2019) .

Niño Activo:

Nace en el año 2005 como un centro de acompañamiento temprano dirigido a niños y niñas menores de 3 años, poco a poco fuimos creciendo y con el paso de los años y las experiencias vividas hemos ido consolidando nuestra propuesta educativa la cual tiene como base el socio constructivismo.



Por las maestras calificadas y en constante capacitación. Son maestras observadoras, que escuchan más y hablan menos. Maestras que investigan y acompañan al niño en sus exploraciones, en sus descubrimientos, y en sus aprendizajes.

Por los diferentes sectores de interés en que se encuentra dividido el nido los cuales ofrecen a los niños diversas oportunidades para que exploren, descubran y progresen.

Porque los niños y niñas trabajan en grupos pequeños logrando de esta manera, desarrollar habilidades sociales asertivas, aprender a trabajar en equipo, a dar sus ideas y a respetar las ideas de sus compañeros. Asimismo la maestra crea vínculos con los niños que le permite entender cómo aprende cada niño y cuáles son sus intereses.

Porque el trabajo de las maestras continúa por las tardes. Ellas se reúnen en equipo, para analizar y reflexionar acerca de lo observado y registrado durante

la mañana de trabajo con los niños, con el fin de planificar experiencias que le permitan al niño y a la niña seguir progresando.

Por el trato cálido, acogedor y familiar con el que se recibe a las niñas, niños y a sus familias. (Nido niño activo, 2019)

b) La investigación del mercado objetivo

Padres de familia entre los 25 y 45 años de NSE A, B y C que vivan en Santiago de Surco.

Considerando la inseguridad que vive actualmente en el país, CreceConmigo S.A.C contará con cámaras de vigilancia permanente que permitirá a los padres observar las grabaciones a tiempo real vía internet para puedan ver el desarrollo diario y cuidado de sus niños.

- ❖ El número de familias en promedio es de: 4 (Media Peru, 2015)
- ❖ Total de personas en surco: 329 152 personas (Municipalidad de Surco, 2018)
- ❖ Personas en sector 4 y 5: 24,807 (Municipalidad de Surco, 2018)

Según el cuadro de hogares en Lima tenemos 2446.3 miles y la población es de 9,488.5 miles si dividimos esto obtendremos el número de promedio de familias en todo Lima. El resultado nos da 3.87 con este dato sacaremos el número de familias en el sector 4 y 3 de Surco. Total de población: $24,807/4 = 6,202$ familias (CPI, 2019)

Para términos de este proyecto realizaremos un sondeo de 408 encuestas en el distrito de Surco, en su mayoría a las personas que cuentan con hijos y además que no disponen de mucho tiempo, es decir padres con una vida ajetreada y con trabajos a tiempo completo, con la finalidad de resolver nuestras problemáticas de acuerdo con lo realizado en la investigación de mercado e ir de la mano con nuestras problemáticas a resolver.

c) Análisis de la demanda:

Contando con la necesidad de dejar a los niños con un tercero para que puedan ser cuidados y los padres realicen sus actividades cotidianas de trabajos, estudio, entre otros.

La cantidad de familias en Perú es de 7813382, y la cantidad de personas es de 30814175, con esto datos hallamos que la cantidad de promedio de personas por familia es de 4. (Media Peru, 2015)

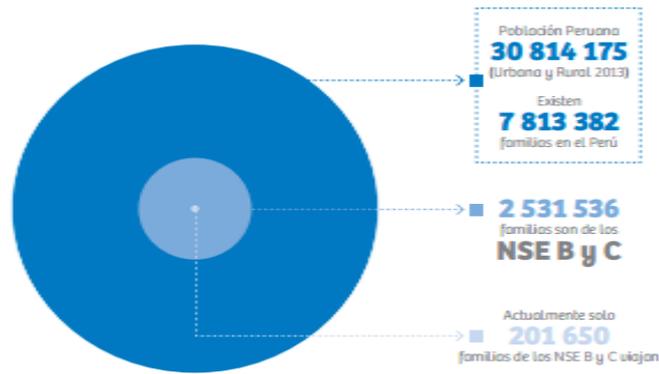


Figura 1 Cantidad de personas por familia

Fuente:(Media Peru, 2015)

Desarrollamos la investigación en Santiago de Surco, en los es 3 y 4, donde se encuentran las personas de mayor poder adquisitivo, ya que según la distribución del gasto de NSE, los niveles que invierten más en educación son los niveles A, con un 22% y B con un 17%.

En la muestra calculada, se alcanzó los 408 casos. Se llegó a realizar 430 encuestas en total para tener una mayor aproximación. Participaron tanto hombres como mujeres de 18 años a más. Se aprecia que de los encuestados el 93,4% tienen hijos, y el restante 6.6% no tienen hijos, para más información (ver anexo A y B).

d) Plataforma de proveedores

El proyecto se basará con alianzas estratégicas en base a los costos de adquisición de los productos a cambio de una constante fidelidad hacia la marca y recomendándolos constantemente a los padres de familias, entre las empresas proveedoras se encuentran las empresas de pañales, leche, productos de aseo

para niños, como los pagos a los proveedores en este caso la empresa almacén Freshmart, supermercado Online los pago previo acuerdo se darán cada 60 y 90 días según sea el caso, por medio de transferencias interbancarias entre otros. Con esta estrategia se busca evitar costos innecesarios de almacenamiento, para ello se creará alianzas con los proveedores para que brinden los materiales y con un stock necesario para poder ofrecer un buen servicio. Finalmente se tendrán contratos de mediano y largo plazo con ellos mientras se cumplan los plazos de entrega y brindar una buena calidad de servicio.

1.3 Análisis de la empresa

a) Análisis FODA

Tabla 2
Análisis FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de normativas legales. • Calidad en el servicio que se brinda. • Instalación apropiada. • Ubicación Adecuada • Motivación del personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cada vez crece más la necesidad de dejar al cuidado a los niños • Crece la demanda de la incorporación de la mujer al mundo laboral.

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Los padres pueden seguir con su desarrollo profesional. • La guardería cuenta con equipos profesionales altamente calificados como psicología, pediatría, pedagogía, administrativa y monitores. • Cuenta con metodología adecuada para cada edad y una gran variedad de actividades. • Los niños se desarrollan personalmente como también de forma social. • Diversos Mix de Servicios • Atención Permanente | <ul style="list-style-type: none"> • La tecnología avanza y esto ayuda a tener mayores herramientas para poder tener a los niños seguros, como también a que los profesionales estén mejor preparados. • Sector Servicios en crecimiento. • Hoy en día se cuenta con mayor innovación. • Flexibilidad Laboral permite mejorar competitividad en el sector. • Aprovisionamiento de Bienes y Servicios con holgura. • Facilidades de Financiamiento por varios canales. • Aprovisionamiento fluido de bienes y servicios. |
|---|--|

DEBILIDAD	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none"> • Los niños son más propensos a enfermarse con frecuencia. • Los niños no siempre están preparados para separarse de los padres a tan temprana edad, esto puede dificultar el desarrollo. • Alto grado de inversión para implementar el negocio. • No se tiene proveedores fijos. • Lugar delimitado para una determinada edad. • Personal que recién se incorpora, es difícil que los niños se puedan adaptar. • Se requiere mucha experiencia en el grupo de colaboradores • Precios elevados al mediano plazo. • Se requiere más inversión en equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> • El precio del servicio, ya que cada vez los precios suben; por ello hace que los dos padres tengan la urgencia de trabajar para poder tener mayor poder adquisitivo y poder mantenerse en su nivel socioeconómico. • Los padres son desconfiados, y en algunos casos prefieren dejar de trabajar para cuidar a sus pequeños. • Las guarderías que están alrededor las cuales por el tiempo que tienen son más confiables y conocidas. • La competencia que brinda mayores servicios y al mismo precio. • Costos Elevados de los activos inmobiliarios. • Restricciones de Legislación del Ministerio de Educación

Fuente: Elaboración propia

1.4 Plan estratégico de la empresa

1.4.1 Visión

Ser la mejor en brindar el servicio de guardería por garantizar la seguridad de los niños y por ofrecer un método de enseñanza innovador.

1.4.2 Misión

Ser una guardería que brinda una formación personalizada, promoviendo el desarrollo de diversas competencias y destrezas personales para el niño dándoles la máxima tranquilidad a los padres de familia.

1.4.3 Objetivos estratégicos

Nuestros objetivos son los siguientes:

- Contar con un personal calificado y capacitado garantizando el óptimo desarrollo del servicio de cuidado de guardería.
- Lograr un nivel de satisfacción de los padres de familia en un 80% en el segundo año. (esto a base de las encuestas)
- Obtener un 25% de rentabilidad anual neta durante los próximos 4 años.

1.4.4 Estrategia del negocio

CreceConmigo S.A.C seguirá la estrategia de diferenciación de servicio, lo cual nos generará una ventaja competitiva que nos distinguirá en el mercado de guarderías. Los servicios que se van a ofrecer como:

- Capacitación constante a nuestros colaboradores.
- Brindar asesoramiento personalizado a los padres de familia.
- Realizar diversos convenios con proveedores para minimizar los gastos.
- Se contará con la estrategia de calidad alta en el servicio, quiere decir que no se competirá por diferenciación en precios.

Nos enfocaremos en que nuestros clientes perciban al instante la calidad de nuestro servicio y sobre todo darle la tranquilidad que se encuentran seguros; percibiéndose como únicos.

1.4.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

Entre los valores y aspectos del proyecto, se ha encontrado como ventaja competitiva la ubicación de la guardería, es decir el servicio se brindará en un local ubicado estratégicamente y fácil de ubicar, por lo que los padres y las madres de familia podrán llegar y acceder a la guardería de manera rápida y fácil, dándoles diversos beneficios adicionales como: ahorro en la economía de la familia, los horarios que sean flexibles de acuerdo a su jornada laboral, una reincorporación rápida a sus centros laborales, brindarles la seguridad que sus niños están siendo cuidados de la mejor manera porque podrán hacerles seguimiento en el momento que deseen, por el tipo de cámaras y programas de seguridad que tendrán las instalaciones del proyecto, entre otros.

El servicio de guardería contará con los siguientes beneficios:

- Horarios flexibles acorde a los horarios laborales.
- Servicio integrado
- Estimulación temprana.
- Talleres para padres de familia.
- Terapia de lenguaje.
- Psicología.
- Talleres de baile, manualidades (niños de 2 a 5 años)
- La mejor ubicación (cercano a distritos principales como san Borja, Miraflores surco)
- Sistema de gestión propio (que le permitirá al niño interactuar con sus padres a través de nuevas tecnologías.
- Cámaras web para que los padres vean a sus niños en tiempo real

1.5 Plan de Marketing

El presente proyecto se enfocará en brindar un servicio de guardería de calidad. Nos centraremos en dar el mejor cuidado a los niños, con un precio acorde al mercado. Contaremos con un local estratégicamente ubicado y una infraestructura adecuada para las necesidades de los niños. A su vez, tendremos una estrategia de

comunicación y publicidad para que los clientes potenciales conozcan el servicio y todo lo que ofrecerá.

1.5.1 Objetivos de marketing

Para los objetivos de marketing se han dividido en según sean de corto plazo, mediano plazo o largo plazo los cuales presentamos a continuación:

- **Objetivos a corto plazo:**
 - Lograr brindar el servicio de guardería a 61 niños en el primer año de funcionamiento.
 - Cubrir las expectativas los clientes el primer trimestre de atención.
 - Ofrecer un servicio accesible al mercado objetivo, dando precios competitivos para los padres de familia.
- **Objetivos a mediano plazo:**
 - Generar un aumento en el servicio de guardería a 67 niños al cierre del segundo año.
 - Realizar mejoras continuas en los servicios ofrecidos a los clientes desde el segundo año.
 - Generar capacitaciones al personal constantemente en los diversos servicios ofrecidos.
- **Objetivos a largo plazo:**
 - En 5 años, posicionarnos en la mente de los clientes como la mejor empresa en el servicio de guardería, identifiquen al negocio como la mejor opción para el cuidado de los hijos.

- Tener el reconocimiento dentro de los padres como la mejor empresa en el servicio de guardería.

1.5.2 Marketing mix

El servicio de guardería está dirigido a los padres de familia que buscan brindarles a sus hijos la mejor educación ofreciéndoles estimulación temprana de calidad y seguridad; y de esa manera saber qué es lo que están haciendo sus hijos a cada instante por medio del uso del programa de cámaras en línea. Es por ello, que la idea de negocio tendrá un precio ligeramente superior al del mercado de guarderías procurando brindar la mejor seguridad a los niños, durante el tiempo que se encuentren bajo el cuidado de la guardería.

1.5.3 Descripción de producto o servicio

Se han identificado dos factores esenciales por el cual es necesaria la implementación del proyecto. En primer lugar, hay una porción de mercado que tiene la necesidad de un servicio que cuide a sus hijos mientras ellos trabajan o estudian. Es aquí donde desarrollamos un modelo de guardería para captar cierto porcentaje de esa demanda. El segundo factor importante es la seguridad, tipo de enseñanza y el trato que reciben los niños cuando se encuentran lejos de sus padres.

Dentro del servicio estándar que se brindará se encuentran las siguientes características:

- ❖ Acompañamiento temprano

- ❖ Ambientes específicos para cada rango de edad, y para los tipos de actividades que realicen
- ❖ Taller sensorial
- ❖ Talleres y terapias para el desarrollo y cuidado del niño
- ❖ Estimulación del lenguaje
- ❖ Motricidad fina y gruesa
- ❖ Metodología europea
- ❖ Monitoreo constante del estado de salud del niño
- ❖ Servicio nutricional
- ❖ Aplicación de comunicación interna entre padres e hijos
- ❖ Horarios muy flexibles y variados
- ❖ Materiales e insumo de alta calidad
- ❖ Profesionales altamente capacitados

En CreCeConmigo SAC se brindarán los siguientes servicios:

-  Guardería – medio día: El servicio es desde las 7 am hasta las 1 pm.
Incluye diferentes actividades de acuerdo con las edades.
-  Guardería – media tarde: El servicio es desde las 1 pm hasta las 7 pm.
Incluye diferentes actividades de acuerdo con las edades.
-  Guardería – día completo: El servicio es desde 7 am hasta las 7 pm.
Incluye diferentes actividades de acuerdo con las edades.

1.5.4 Estrategia de precio

En el caso del cuidado de los niños es implícita la calidad que debe tener el servicio, y no se puede escatimar en el precio, ya que la seguridad que brindará el servicio será el pilar del negocio.

El precio que se ofrecerá a los padres de familia estará ligeramente por encima del promedio del mercado de guarderías, brindando la mayor seguridad y calidad en el servicio. Por ser un servicio nuevo e innovador utilizaremos una estrategia de precio de entrada, nos basaremos en el descremado del mercado, colocando el producto en un precio relativamente alto dirigido a las personas que están dispuestas a pagarlo. Se sabe que al ingresar con este tipo de estrategia lo más probable es que se venda menos, pero eso no quiere decir que se gane menos, al contrario, el margen será mayor y proyectaremos una imagen de calidad y precio accesible al mercado objetivo en relación con lo que ofrecemos. Además hemos analizado que el consumidor requiere de diversas necesidades que basándonos en la encuesta realizada las principales son: los nutricionistas, los psicólogos y la implementación de cámaras de seguridad.

Ello está en función del mercado y del estudio de mercado y se consulta la siguiente pregunta:

Tabla 3
 Estudio de mercado

Servicios	Porcentaje
Guardería medio día	< S/ 600 – S/ 700>
Guardería media tarde	< S/ 700 - S/ 800>
Guardería día completo	< S/1200 – S/ 1300>
Matricula	S/ 650

Fuente: Elaboración propia

1.5.5 Estrategia de distribución de plaza

La guardería CreceConmigo S.A.C estará ubicada en el distrito de Santiago de Surco, este local será propio, ya que pertenece a uno de los socios del proyecto.

Se dará a conocer dicho proyecto de manera virtual mediante la página web y redes sociales como Facebook, volantes. En otras palabras, se utilizará tanto medios físicos y digitales para no solo llegar al cliente sino para dar a conocer todos los beneficios y programas que se ofrecerá sobre todo que se pueda compartir las experiencias de la guardería, de los padres y de sus niños, y el tipo de metodologías.

- ❖ De fácil acceso para los padres de familia, con rutas cercanas.
- ❖ Un ambiente externo que transmita seguridad, con correcta iluminación y aspecto amigable.
- ❖ También se encontrará la información de nuestros servicios en nuestras redes sociales.
- ❖ Correcta infraestructura, esencial para el cuidado de los niños, que detalle que es un lugar adecuado para que los niños tengan libertad y

a la vez estén seguros. Espacios adecuados y correctamente implementados.

1.5.6 Estrategia de promoción

Aquí radica una importante herramienta para poder captar ese mercado potencial, para luego seguir atrayendo más clientes insatisfechos, y más importante para fidelizarlos. Aquí aplicaríamos estrategias como:

- Descuentos por pronto pago.
- Promociones por traer referidos quiere decir inscribir también a algún familiar, como un hermano o hermana.
- Reducción de precios o descuentos en épocas de alta demanda o en determinadas fechas como verano o vacaciones útiles
- Página web donde se encuentren la descripción del negocio, del compromiso que tenemos y los servicios que brindamos. También formas de contacto para resolver cualquier duda.
- Página de Facebook donde se compartan fotos y videos del día a día de los niños, las experiencias que viven ellos y los padres, como actividades por fechas específicas o algún tipo de taller.

1.5.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa

Utilizaremos las siguientes para fidelizar a nuestros clientes:

- Para los padres de familia en las fechas especiales enviar un saludo mediante (Correos o mensajes telefónicas)

- Contaremos con un servicio eficiente en el cual se atenderá al cliente en rangos de horarios acorde a sus necesidades y de manera personalizada para cada uno.
- Orientación y asesoramiento a los padres de manera gratuita sobre la educación de sus hijos.
- Talleres en horarios extraordinarios entre padres e hijos.

1.5.8 Estrategia de posicionamiento

La empresa CreceConmigo S.A.C busca posicionarse como el lugar más seguro en el cuidado de los niños. En cuanto a diferencia de otras empresas tendremos el valor agregado de mantener a los padres al tanto de lo que pasa con su niño en tiempo real.

La guardería CreceConmigo S.A.C, busca ser recordada por su slogan: “Al servicio del cuidado y la seguridad de sus niños”. Así que las estrategias que usaremos son las siguientes:

- Instalación de cámaras web en la guardería y monitores en las áreas de trabajo para que los padres puedan ver a sus hijos cada cierto tiempo y tengan la seguridad de que se encuentran bien.
- Presentación de los profesionales y el equipo de trabajo a los padres de familia para que conozcan el personal que estará al cuidado de sus hijos.
- Talleres gratuitos de guía de cuidado para que los padres puedan absolver cualquier duda que tuvieran.

- Perfiles de cada niño donde cada padre ingresará las características y necesidades de cada uno de sus hijos tales como alergias, condiciones físicas o psicológicas y cualquier otra instrucción que el personal necesite saber.



Figura 2 Logotipo de CreCeConmigo SAC

Fuente: Elaboración propia

1.6 Plan de Operaciones

Según (Weinberger, 2009), en este punto debemos de tener convencidos a nuestro público objetivo que nuestro servicio de guardería va a ser el mejor del mercado; pero el cliente no sabe si contamos con la infraestructura adecuada, la ubicación conveniente

y si más aun no se tiene un sistema eficiente de producción , es difícil que la idea de negocio sea sostenible a pesar de todas las bondades que podamos plasmar.

El plan de operaciones está basado en el servicio de guardería y vamos a establecer los siguientes puntos esenciales para que nuestra idea sea posible:

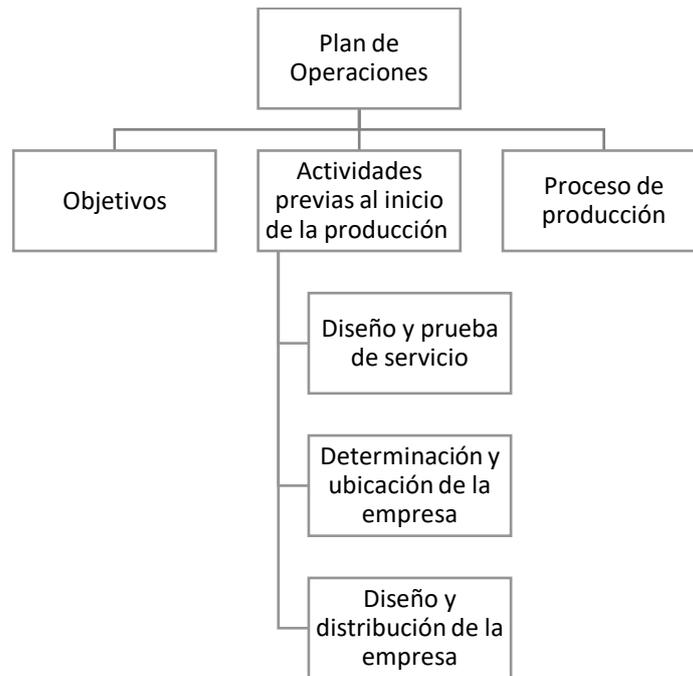


Figura 3 Plan de Operaciones

Fuente: Elaboración propia

1.6.1 Objetivos de operaciones

- ❖ Mantener buenas relaciones con los proveedores cumpliendo con las fechas de pago y promoviendo su crecimiento mejorando sus procesos y costos, de

esta manera se obtendrá los insumos necesarios en el tiempo correcto, y no correr el riesgo de interrumpir el servicio.

- ❖ Incrementar anualmente la cantidad de niños que reciba el servicio de guardería en base al programa de referidos que los mismos padres nos puedan brindar.
- ❖ Lograr un alto nivel de satisfacción cumpliendo con las características del servicio ofrecido y mostrar constantemente el desarrollo de sus niños.
- ❖ Minimizar la pérdida de materiales por realizar malos procedimientos (alimentos materiales, insumos, entre otros) con manuales de procedimientos y capacitaciones constantes a todo el personal.

1.6.2 Actividades previas al inicio de la producción

a) Diseño y prueba del servicio

El diseño de guardería es para niños a partir de los 3 meses a 5 años basado en la metodología europea, con diversos talleres como: acompañamiento temprano, taller sensorial, estimulación del lenguaje, motricidad fina y gruesa, monitoreo diario del estado de salud, aplicación de comunicación interna entre padres e hijos, con un horario flexible acorde a los horarios de sus progenitores. Los padres podrán venir junto a sus niños a una clase se prueba, para que puedan disfrutar y validar nuestro servicio.



b) Determinación y ubicación de la empresa

El plan de negocio se basa en la implementación de una guardería en el distrito de Santiago de Surco; por ello, las instalaciones serán acondicionadas con un diseño a la vanguardia e innovadores para los niños. Para minimizar los costos en alquiler o gastos hipotecarios se utilizará la casa de uno de los socios que cuenta con una infraestructura que se amolda a las necesidades que requiere el proyecto, la cual se encuentra ubicada en Santiago de Surco, en la avenida Monte de los Olivos; dicha propiedad cuenta con fácil acceso a avenidas principales, a la municipalidad del distrito, centros financieros entre otros locales.



Figura 4 Ubicación CreCeConmigo S.A.C

Fuente: Elaboración propia

c) Diseño y distribución de la empresa

La guardería contará con una sola planta dividida por áreas iniciando con el área de atención al cliente. Seguida por las aulas con sus respectivos servicios higiénicos en la parte de atrás se encuentra la zona recreativa que contará con diversos juegos para los niños. Por último, se encuentra una pequeña sala de profesores que a la vez servirá para realizar reuniones con los padres de familia, entrevistas al nuevo personal y proveedores.



Figura 5 Plano de Guardería CreCeConmigo S.A.C

Fuente: Elaboración propia

- Aula de 3 meses a 1 año:

Esta aula cuenta con 60 m², al entrar en dicha aula a la derecha nos encontramos con la zona de higiene, a la derecha se encuentra la zona de cunas, al final del aula se encuentra la zona de actividad con acceso al jardín de esta. Adicionalmente, se encuentra el área a para preparación de comida y zona de alimentos.



Figura 6 Aula de 3 meses a 1 año

Fuente: Elaboración propia

- Aulas de 1 a 5 años:

Estas 4 aulas contarán con 60 m², al entrar a dichas aulas contarán con la zona de mesas grupales para que los niños interactúen entre sí, contarán con una zona de cuentos y diversos juegos didácticos.



Figura 7 Aulas de niños de 1 - 5 años

Fuente: Obtenido Pinterest

1.6.3. Proceso de producción del bien o servicio

1.6.3 Proceso Pre Operativo:

En este paso se realizarán las instalaciones del local y se comenzaran a establecer las directrices que tendrá la organización, realizar el seguimiento, desarrollo y buscar la eficacia de los procedimientos identificados. Se establecerán las políticas de calidad y seguridad, objetivos, la asignación del presupuesto de cada proyecto como los procedimientos, realizándose la búsqueda del tipo de profesional que se necesita.

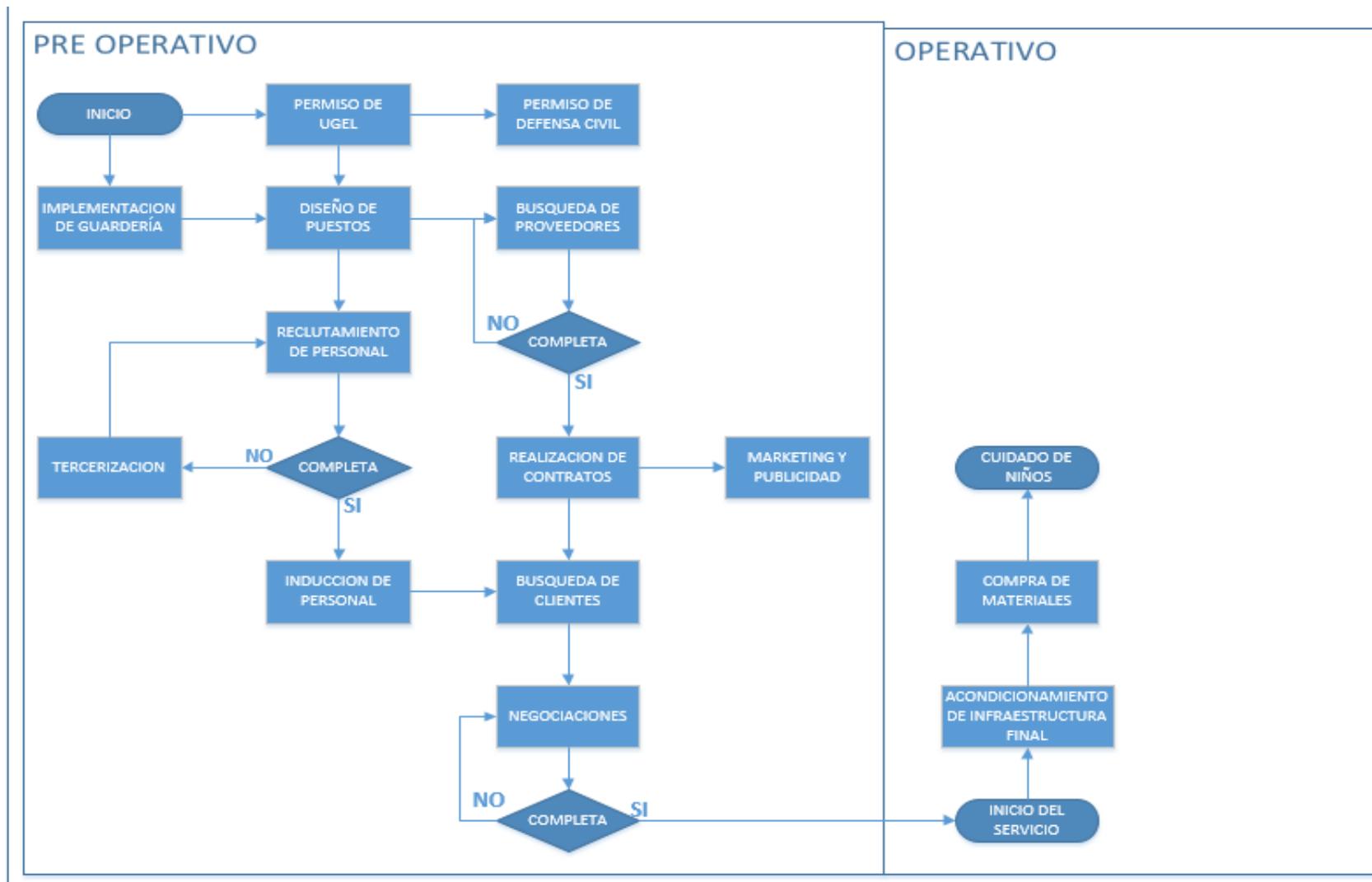
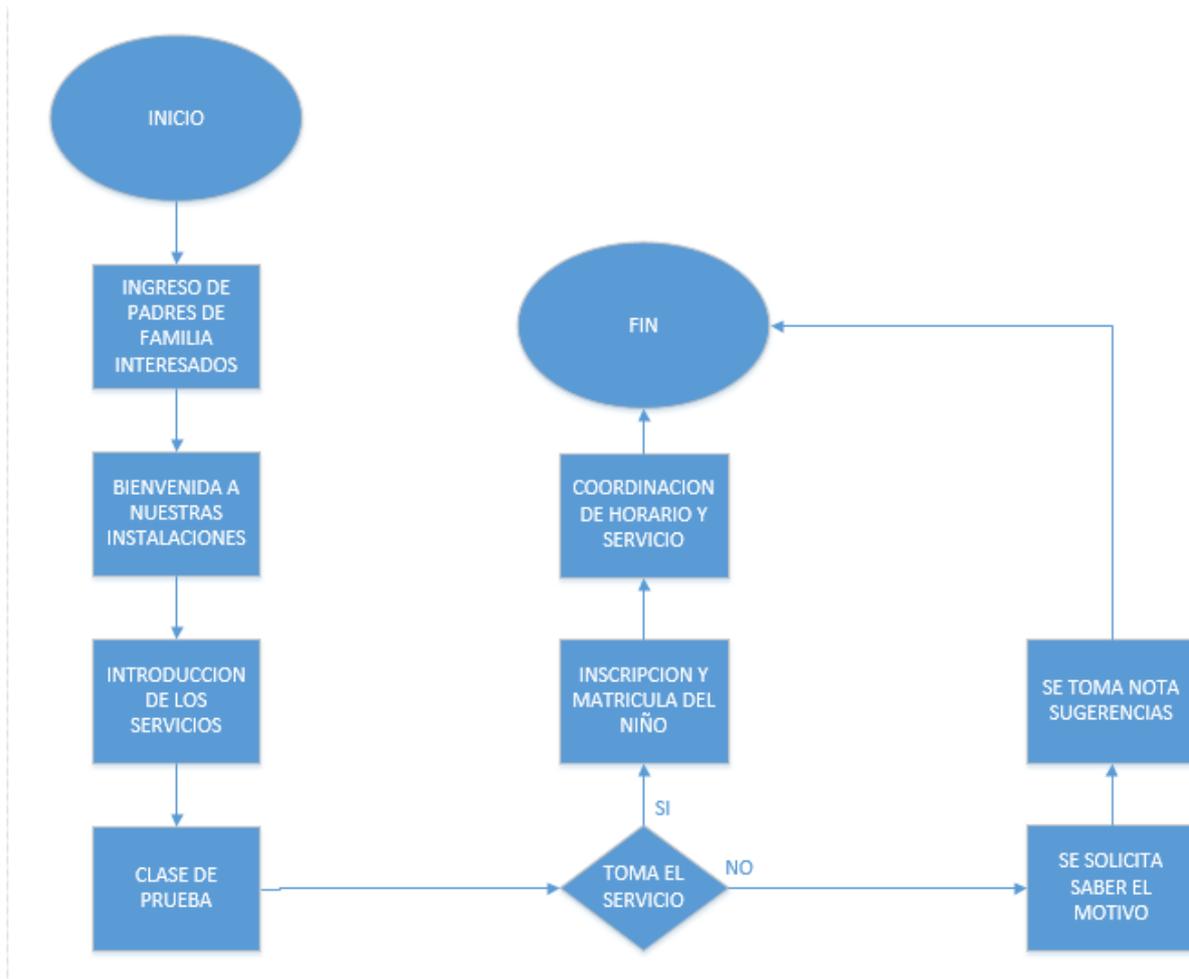


Figura 8 Flujograma Proceso Pre Operativo - Operativo

Fuente: Elaboración propia

- Flujograma de Ingreso



Fuente: Elaboración propia
Figura 9 Flujograma de captacion de clientes

Tabla 4
 Flujograma de ingreso

No	Posición	Descripción de la actividad
1	Directora	Recibe al cliente o posible cliente, les da la Bienvenida y procede con la muestra de las instalaciones, información de las actividades, se brinda clase de prueba y del servicio.
2	Directora	¿El cliente o no cliente desea tomar el servicio? Sí, procede con la actividad 3. No, se pide sugerencia y se procede con la actividad 5.
3	Directora	Entrega la ficha de inscripción y matrícula para que sea llenada por el padre/tutor del niño, en el detalle se debe indicar: Teléfono y nombre de contacto en caso de emergencia Alergias del niño Detallar si es necesario un cuidado especial. Si es un niño con habilidades especiales, informar a los tutores y auxiliares. Colocar una observación en detalles para el correcto trato y cuidado del niño.
4	Directora	Procede con la elección de horarios junto con el padre/tutor y la elección del servicio: Servicio Tutorial y guardería Servicio Tutorial, guardería y movilidad Servicio Tutorial, guardería, movilidad y nutrición Nota: Se emitirá un file con los datos necesarios, se entregará una copia al padre/tutor y una copia se custodia en la guardería.
5	Directora	Acompaña al padre/tutor a la puerta y le agradece su visita Fin del procedimiento.

Fuente: Elaboración propia

- Flujograma de tutoría y guardería:

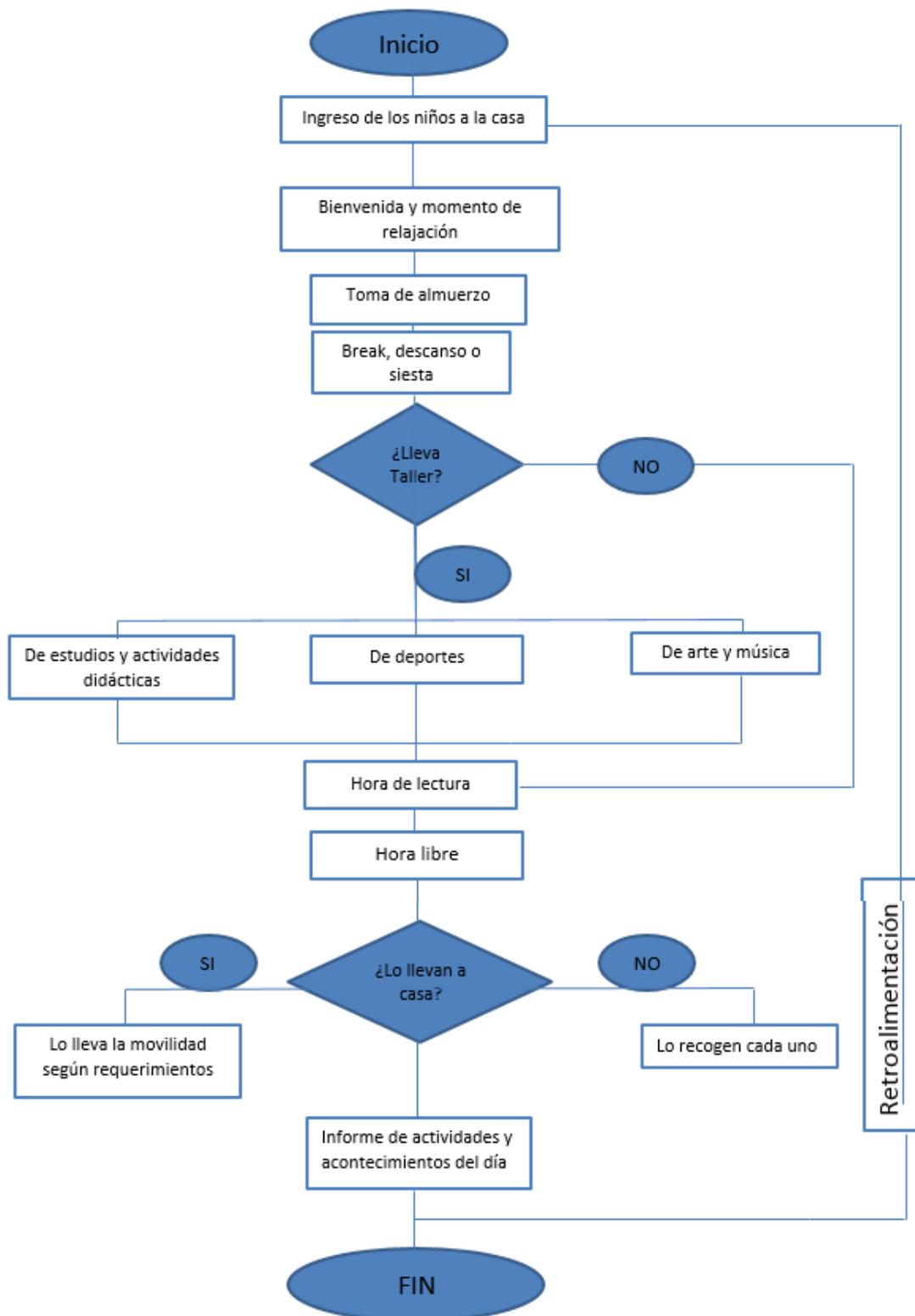


Figura 10 Flujograma de tutoría y guardería

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5:
Flujograma de tutoría y guardería

No	Posición	Descripción de la actividad
1	Directora/ Tutores/ Auxiliares	Reciben a los niños. Bienvenida y momento de relajación
2	Tutores/Auxiliares	Actividades durante el día y toma de almuerzo. Por la tarde break, descanso o siesta.
3	Tutores/Auxiliares	¿El niño lleva taller? Si, procede con la actividad 4. No, procede con la actividad 5.
4	Tutores/Auxiliares	Llevar al niño al aula de acuerdo con el taller que le corresponda: <ul style="list-style-type: none"> • De estudios y actividades didácticas • De deportes • De arte y música
5	Tutores/Auxiliares	Hora de lectura Hora libre
6	Tutores/Auxiliares	Verifican si los niños serán recogidos por los padres/tutores o si se les tiene que llevar a casa en la movilidad ¿Incluye el servicio de movilidad? Si, procede con la actividad 7. No, procede con la actividad 8.
7	Auxiliar	Se traslada a los niños en la movilidad a sus casas, y se les da una retroalimentación a los padres/tutores acerca de las actividades realizadas en el día y el comportamiento del niño
8	Directora/ Tutores/ Auxiliares	Reciben a los padres/tutores en la guardería, se les da una retroalimentación a los padres/tutores acerca de las actividades realizadas en el día y el comportamiento del niño. Fin del procedimiento

Fuente: Elaboración propia

1.7. Diseño de estructura y plan de recursos humanos

a) Diseño organizacional

El diseño de la organización corresponde a una estructura simple donde el gerente administrador tendrá la supervisión directa de todas las áreas, siendo pieza clave para la empresa y con una estructura orgánica (Bohlander, 2012, pág. 154).

El plan es brindar, mantener y desarrollar un recurso humano altamente calificado, motivado y con un clima laboral agradable en la cual nos permita trabajar en equipo y desarrollar nuestras funciones con eficiencia y eficacia y de esa manera lograr los objetivos trazados de la organización.

A continuación, presentamos nuestra estructura organizacional de CreCeConmigo

S.A.C:

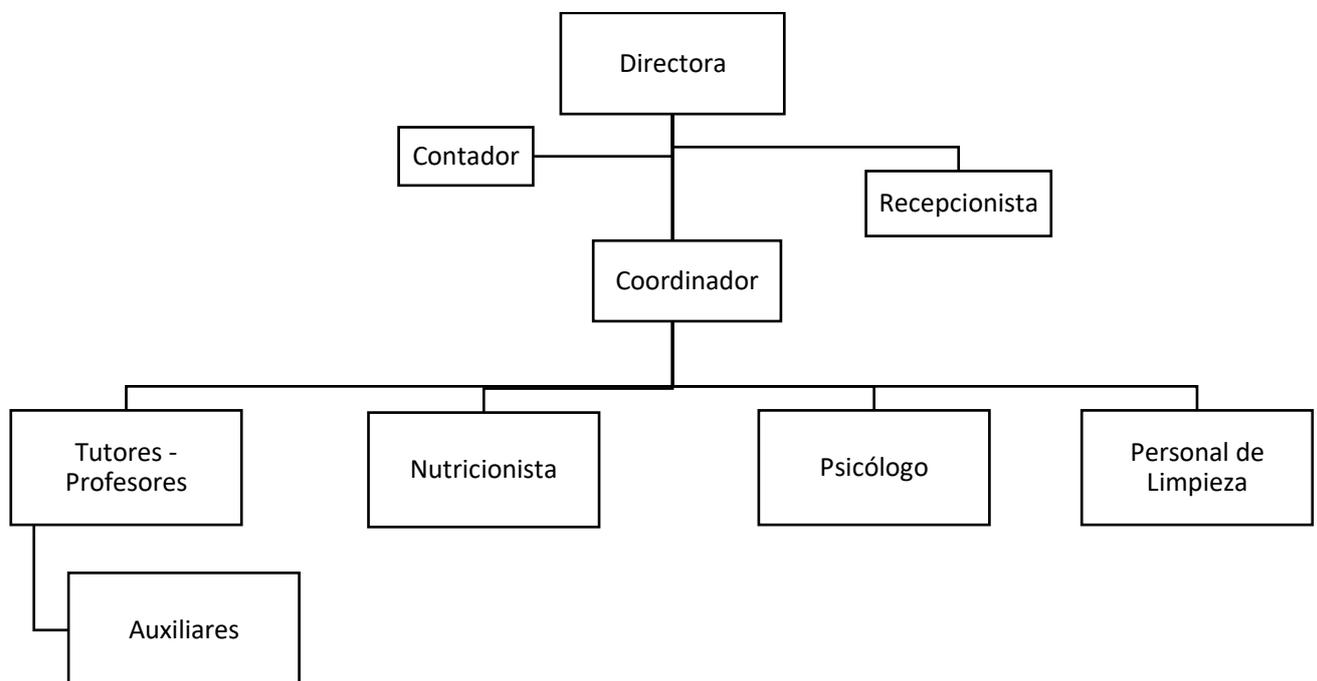


Figura 11 Organigrama CreCeConmigo SAC

Fuente: Elaboración propia

b) Descripción de puestos y cargos

Tabla 6
 Perfil de Directora

DIRECTORA	
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> - Título profesional universitario o pedagógico. - Registro al colegio profesional. - Experiencia docente por cinco (05) años como mínimo en la modalidad educativa. - Perfil psicológico (constancia otorgada por la entidad de salud estatal). - Declaración jurada de no registrar antecedentes policiales ni penales.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Promover el proceso continuo de mejoramiento de la calidad de la educación. - Seleccionar personal de acuerdo con el perfil de puesto. - Fomentar las buenas relaciones entre los padres de familia, personal tutorial, administrativo. - Evaluar el desarrollo y los resultados de las actividades del personal a su cargo en la guardería - Organizar reuniones mensuales con el personal
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable de la Dirección, Administración, Supervisión y Control General de todas las actividades de la guardería CreCeConmigo SAC. - Velar y liderar el fiel cumplimiento de las normas de convivencia, que propicien los valores adecuados para el niño. - Tiene la potestad de tomar decisiones de la empresa cuando sea requerida. - Controlar al personal y supervisar su rendimiento.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7
Perfil de Coordinador

COORDINADOR	
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none">- Universitario egresado de la carrera de Educación Inicial.- Experiencia mínima de 1 año en puestos similares.- Manejo de Word, Excel y Power Point- El manejo y métodos de oficina.- Redacción, ortografía y sintaxis
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none">- Llevar el control de la agenda del director.- Llevar el registro de ingresos/egresos de Los niños.- Atender al aprovisionamiento de materiales y elementos necesarios para satisfacer las necesidades del administrador.- Elaborar la documentación necesaria para que se puedan aplicar las normas y procesos definidos, y de esta manera lograr resultados óptimos y dar el mejor servicio.- Mantiene actualizados registros educativos, programación y capacitación del recurso humano, entre otros.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">- Ejecutar los procesos administrativos del área.- Maneja en forma directa un grado de confidencialidad de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8
Perfil Tutor - Profesor

TUTOR – PROFESOR

REQUISITOS

- Titulado en educación primaria, inicial y/o a fines.
- Experiencia mínima de 2 años en puestos similares.
- Capacidad para dirigir niños de 06 meses a 5 años
- Manejar todas las materias educacionales.
- Adecuado nivel de comunicación
- Liderazgo, espíritu juvenil y de superación.
- Facilidad de expresión oral y corporal.
- Conocimiento de Microsoft Office (Word, Excel) y Técnicas de Estudio.

FUNCIONES

- Diseñar y elaborar materiales que se usarán para la educación en las diferentes áreas.
- Ejercer su profesión con responsabilidad y ética.
- Desarrollar técnicas para estimular la lectura y escritura, así como el pensamiento lógico y matemático, entre otras capacidades
- Motivación de capacidad habilidades y destrezas en las actividades diarias
- Investigación constantemente de técnicas de aprendizaje.

RESPONSABILIDADES

- Promover y desarrollar estrategias didácticas a cada niño de nuestra guardería CreCeConmigo.
- Encargado de dirigir y atender las dificultades de aprendizaje de cada niño para proceder a la adecuación personal del currículo; cada tutor facilitará la integración de los niños fomentando su participación y así resolver inquietudes de cada uno de ellos.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9
Perfil Auxiliar

AUXILIAR	
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none">- Universitario y/o egresado de la carrera de educación inicial- Experiencia mínima de 1 año con niños.- Manejo de métodos educacionales.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none">- Aplicar las actividades pedagógicas de acuerdo al programa oficial.- Auxiliar al tutor la aplicación de las actividades pedagógicas.- Llevar a cabo la recepción y entrega de los niños, de acuerdo con las instrucciones de la educadora.- Atender con sentido humano a los niños, estableciendo relaciones afectivas con ellos.- Mantener en óptimas condiciones de aseo a los niños a su cargo, durante su estancia en el Centro.- Suministrar los alimentos de los niños en el lugar de horario y estipulado, orientándolos sobre los hábitos que deben observar al comer.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">- Responsable de la atención pedagógica, cuidado y atención higiénica de los niños durante el tiempo que permanezca en la guardería.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10
Perfil Psicólogo

PSICÓLOGO	
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none">- Experiencia mínima de 3 años en puestos similares.- Persona sensibilizada e interesada por la consejería en psicología de la primera infancia.- Demostrar capacidad de organizar a los niños sobre sus problemas de primera infancia.- Certificación Colegio de Psicólogos.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none">- Identificar la personalidad del niño en su diferente primera infancia, el enfoque diagnóstico clínico, paraclínico y manejo.- Analizar los mecanismos básicos de aprendizaje y factores familiares como de salud.- Utilizará racionalmente los recursos humanos, físicos, materiales diagnósticos y farmacológicos.- Elaborará charlas con los padres de familia.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">- Conceptuar, vigilar y contribuir a resolver los problemas de salud del niño desde el punto de vista psicológico, observando aspectos preventivos, curativos y de rehabilitación.- Tener una reunión permanente con los niños y con los profesores del área para mejorar la capacidad de aprendizaje.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11
 Perfil Nutricionista

NUTRICIONISTA	
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> - Nutricionista egresado - Experiencia mínima de 3 años en puestos similares. - Uso de información y tecnologías en alimentación y nutrición
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar y reconocer el perfil nutricional de cada niño. - Elaborar el menú semanal de los niños según el requerimiento de cada uno. - Dosificar los alimentos en según las especificaciones del Ministerio de Salud - Inspeccionar, controlar y supervisar los alimentos entregados. - Coordinar clases informativas a padres o responsables de los niños que quieran obtener mayores conocimientos sobre valores nutricionales y los requerimientos que tienen los niños a esa edad.
RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar el servicio de alimentación y nutrición de cada uno de nuestros niños; administrando bien los recursos. - Proveer a los niños alimentación balanceada - Velar por la buena salud de cada niño de nuestro centro infantil.

Fuente: Elaboración propia

Por último, todos los puestos son cruciales para el funcionamiento de la empresa, hay puestos que reportan a otros, lo que se planteará es que exista una

comunicación transversal entre todos los miembros de la empresa con el fin de que se genere el compromiso y un buen clima laboral, permitiendo que las actividades se desarrollen de manera efectiva.

1.7.1. Estrategias de reclutamiento, selección y contratación del personal

a) Reclutamiento Interno

Los puestos serán reclutados, como primera alternativa, con convocatoria interna; como política de la empresa y estrategia de desarrollo la empresa al momento de requerir un puesto dentro de la organización dará opción a los colaboradores de ser promovidos según los requisitos que tenga el puesto; para ello, se contará con programas de desarrollo del personal el cual impulsará sus habilidades blandas y duras, para que en el momento en el que se tenga una vacante tengan opción a ser evaluados.

b) Reclutamiento Externo

Se enfoca en convocar a personas fuera de la organización que cumplan con el perfil requerido en el puesto al cual este postulando, de esta manera se atraerá nuevos talentos que puedan aportar mayores conocimientos a la organización, esto se hará de la siguiente manera:

- Anuncios en diarios y revistas
- Publicación de anuncios por internet a través de páginas web como: CompuTrabajo, aptitud, bumerán, etc.

c) Estrategia de selección.

Se decidirá si se lleva a cabo del proceso de selección por el director, por ejemplo, en el caso de un ascenso interno, ya que por el otro lado se podrá tercerizar el proceso para personal más específico como el personal de guardería, para el cual se necesita un proceso más riguroso y de esta manera asegurar la calidad de este.

El objetivo es tener un proceso estructura para identificar y seleccionar de la manera más adecuada a los candidatos óptimos que cumplan con las necesidades del puesto al cual se está postulando:

- Entrevista Personal
- Entrevista Grupal
- Examen-Psicológico

d) Descripción de proceso de selección de personal

En el siguiente cuadro detallaremos el proceso de selección que tendrá CreCeConmigo S.A.C, para realizar la contratación del personal requerido.



Figura 12 Proceso de selección de personal

Fuente: Elaboración propia

1.7.2. Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal

Todo personal que ingrese a trabajar a CreCeConmigo S.A.C debe de completar los siguientes programas (24 horas al mes):

- 2 horas de capacitación en temas de salud, cuidado especial de bebés y talleres de educación temprana.
- Se invitarán a profesionales destacados para las capacitaciones al personal.
- Se implementarán actividades de coaching para fomentar un buen clima laboral
- Las capacitaciones están enfocadas en educación temprana para brindar excelentes cuidados a los niños.

1.7.3. Estrategias de motivación y desarrollo personal

Aumentar el compromiso de los colaboradores, para ellos se contará con programas de reconocimiento por logro de objetivos comerciales. A su vez en el área operativa se tendrá reconocimientos por acciones que cumplan los protocolos de atención y busquen la excelencia en el cuidado de los niños. Por otro lado, tendremos programas de desarrollo personal y profesional para que los colaboradores puedan crecer dentro de la empresa, para ello se promoverá los estudios y promociones internas. Por último, se tendrá diferentes beneficios de salud y descuentos en diversos establecimientos, así como días especiales de celebración.

Con estas estrategias se busca la integración y el trabajo en equipo, con el fin de que todos trabajen por un mismo objetivo y busquen su crecimiento profesional y personal, y de la empresa.

1.7.4. Políticas de remuneraciones y compensaciones

La compensación tiene tres componentes: la compensación directa, que incluye sueldos y bonos; la compensación indirecta, que tiene beneficios proporcionados por el empleador (seguro de salud, vacaciones, 1 día libre pagado al año por cumpleaños), y la compensación no monetaria, que incluye grato ambiente de trabajo y flexibilidad (Bohlander, 2012, pág. 365).

a) Principios generales

- La política de compensaciones debe estar estrechamente vinculada con la estrategia, objetivos y cultura de nuestra empresa.

- Nuestra empresa privilegia estructuras salariales equitativas, motivadoras y competitivas.
- Todo colaborador de nuestra empresa debe tener pleno conocimiento de su compensación total.

b) Objetivos de la política

- Atraer, motivar y retener el talento en nuestra empresa, para lo cual se deben diseñar paquetes de Compensación Total que sean atractivos y competitivos con el mercado.
- Incentivar el buen desempeño y la mejora de la productividad en nuestra empresa, a través de la meritocracia y programas de reconocimiento.
- Colaborar con el logro de los objetivos internos, mediante el establecimiento de elementos de retribución variable ligados a los resultados de nuestra empresa.

c) Paquete de compensación

Tabla 12
Paquete de compensación

DESCRIPCIÓN	PROPÓSITO
-------------	-----------

**COMPONENTE
DE PAGO**

Salario Base	Se tendrá un salario dentro del mercado, el cual se fijará según el perfil de puesto y contará con una variación según la productividad, esto reflejado en el salario variable	Salario que se ofrece al trabajador como contraprestación por su trabajo.
Salario Variable	Retribución variable sujeta a diferentes objetivos de acuerdo con el cargo, categorías, etc.	Incentivar a los empleados para alcanzar los objetivos organizacionales.
Bono de Desempeño Anual	Pago variable sujeto al desempeño individual y de la organización. Aplicable solo para ejecutivos que hayan sido comunicados sobre su participación en el programa (ver norma vigente).	Incentivar al logro de los objetivos organizacionales e individuales para aquellos ejecutivos que tienen injerencia en los resultados del negocio.
Beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • Becas y descuentos para el colaborador y familiares directos. • Seguro médico EPS subvencionado parcialmente. • Seguro Oncológico. • Seguro Vida Ley desde el 1er día • Horario Flexible • Día libre por cumpleaños 	Proporcionar beneficios adicionales a los exigidos por la Ley para atraer y retener el mejor talento.

Fuente: Elaboración propia

1.8. PLAN FINANCIERO

Para el plan financiero de CreCeConmigo SAC, se han establecido los siguientes objetivos financieros en diversos plazos.

Objetivos a corto plazo:

- ❖ Tener el retorno de la inversión inicial en el segundo año de actividad.
- ❖ Mantener el presupuesto de costos fijos.
- ❖ Lograr captar la suficiente cantidad de niños para lograr los objetivos

Objetivos a mediano plazo:

- ❖ Crear un sentido de fidelidad con los clientes para conservarlos y generen ingresos mensuales constantes
- ❖ Aumentar progresivamente 4% aproximadamente las pensiones cada año.

Objetivos a largo plazo:

- ❖ Aumentar la cantidad promedio de niños mensual generando mayores ingresos
- ❖ Obtener un ingreso mayor a 200 mil soles para el cuarto año de actividad.

1.8.1. Datos, supuestos y políticas económicas y financieras

- ❖ La evaluación financiera se ha realizado para un periodo de 5 años.
- ❖ Se ha considerado enero 2020 como fecha de constitución de CreCeConmigo. Se ha considerado un mes como periodo preoperativo para la implementación de las instalaciones. Se asume que los ingresos comenzarían a partir enero 2021.
- ❖ CreCeConmigo es considerada una empresa Mype, debido a que el ingreso es menor a las 150 UIT. Debido a esto, se considera el pago de media gratificación y CTS para los trabajadores de planilla directa. No se considera reparto de utilidades (<20 trabajadores).
- ❖ La empresa será registrada dentro del régimen general.
- ❖ Las proyecciones han sido realizadas en moneda nacional. Los ingresos y los gastos han sido considerados en soles.

1.8.2. Plan de ventas de la empresa

Para el plan de ventas se han hecho las proyecciones basadas en un crecimiento de 2 alumnos adicionales anualmente, el aumento anual de las pensiones y matrícula en un 4% anual (ver anexo D). Lo cual se detalla a continuación:

Tabla 13
Plan de ventas del 2021-2025

INGRESOS					
PLAN DE VENTAS POR CANTIDAD	2021	2022	2023	2024	2025
Producto 1: Guardería Medio Día	26	28	30	32	34
Producto 2: Guardería Media Tarde	20	22	24	26	28
Producto 3: día completo	14	16	18	20	22
Matriculas	61	67	73	79	85
VALORES DE VENTA	2021	2022	2023	2024	2025
Producto 1: Guardería Medio Día	S/ 750	S/ 780	S/ 811	S/ 844	S/ 877
Producto 2: Guardería Media Tarde	S/ 850	S/ 884	S/ 919	S/ 956	S/ 994
Producto 3: Guardería día completo	S/ 1,350	S/ 1,404	S/ 1,460	S/ 1,519	S/ 1,579
Matricula	S/ 39,325	S/ 43,225	S/ 47,125	S/ 51,025	S/ 54,925
PRESUPUESTO DE INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Producto 1: Guardería Medio Día	S/ 234,000	S/ 262,080	S/ 292,032	S/ 323,961	S/ 357,977
Producto 2: Guardería Media Tarde	S/ 207,400	S/ 236,912	S/ 268,453	S/ 302,138	S/ 338,089
Producto 3: Guardería día completo	S/ 229,500	S/ 272,376	S/ 318,315	S/ 367,493	S/ 420,096
Matricula	S/ 39,325	S/ 43,225	S/ 47,125	S/ 51,025	S/ 54,925
TOTAL DE INGRESOS	S/ 710,225	S/ 814,593	S/ 925,925	S/ 1,044,617	S/ 1,171,087
COSTO POR NIÑO	S/ 11,643.03	S/ 12,158.10	S/ 12,683.90	S/ 13,223.00	S/ 13,777.49
INGRESO MENSUAL	S/ 59,185.42	S/ 67,882.75	S/ 77,160.42	S/ 87,051.45	S/ 97,590.59

Fuente: Elaboración propia

1.8.3. Estructura de costos

En las siguientes tablas se observarán los costos de producción y costos fijos necesarios para el funcionamiento de la guardería (ver anexo H).

Tabla 14
Costos de Producción

Cantidad de niños	68	74	80	86	92
Materiales	2021	2022	2023	2024	2025
Materiales Educativos	S/ 40,800.00	S/ 45,288.00	S/ 49,939.20	S/ 54,758.33	S/ 59,750.26
Gastos de alimentación	S/ 179,520.00	S/ 199,267.20	S/ 219,732.48	S/ 240,936.66	S/ 262,901.12
Costos Anual de producción	220320.00	244555.20	269671.68	295695.00	322651.38
Costo anual por niño	S/ 3,240.00	S/ 3,304.80	S/ 3,370.90	S/ 3,438.31	S/ 3,507.08
Costo mensual por niño	S/ 270.00	S/ 275.40	S/ 280.91	S/ 286.53	S/ 292.26

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15
Costos Fijos

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025	
Remuneraciones	S/ 438,130.00	S/ 455,655.20	S/ 473,881.41	S/ 492,836.66	S/ 512,550.13	
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	S/ 438,130.00	S/ 455,655.20	S/ 473,881.41	S/ 492,836.66	S/ 512,550.13	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS						
Juegos didácticos	S/ 9,494.00	S/ 9,968.70	S/ 10,467.14	S/ 10,990.49	S/ 11,540.02	
Material didáctico	S/ 7,000.00	S/ 7,350.00	S/ 7,717.50	S/ 8,103.38	S/ 8,508.54	
Servicios básicos Luz	S/ 4,800.00	S/ 5,040.00	S/ 5,292.00	S/ 5,556.60	S/ 5,834.43	
Servicios básicos Telefonía	S/ 2,280.00	S/ 2,394.00	S/ 2,513.70	S/ 2,639.39	S/ 2,771.35	
Servicios básicos Agua	S/ 3,600.00	S/ 3,780.00	S/ 3,969.00	S/ 4,167.45	S/ 4,375.82	
Arbitrios	S/ 2,000.40	S/ 2,100.42	S/ 2,205.44	S/ 2,315.71	S/ 2,431.50	
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56	
TOTAL GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS	S/ 40,389.12	S/ 42,408.58	S/ 44,529.00	S/ 46,755.46	S/ 49,093.23	
ESTIMACIONES						
Depreciación						
Maquinarias y equipos de explotación	10%	S/ 191.50				
Muebles y enseres	10%	S/ 116.70				
Equipos diversos	25%	S/ 777.92				
Otros activos intangibles	10%	S/ 135.00				
Total de depreciación		S/ 1,221.12				
Amortización de intangibles						
Concesiones, licencias y otros derechos	10%	S/ 615.50				
Programas de computadora (software)	10%	S/ 514.00				
Total de amortización de intangibles		S/ 1,129.50				
TOTAL ESTIMACIONES		S/ 2,350.62				
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS		S/ 480,869.74	S/ 500,414.39	S/ 520,761.03	S/ 541,942.74	S/ 563,993.98

Fuente: Elaboración propia

1.8.4. Punto de equilibrio de la empresa

Para hallar el punto de equilibrio de CreCeComigo SAC, se ha tomado en consideración el número de niños que reciben el servicio por un periodo de 5 años.

El cual detallamos a continuación:

Tabla 16
Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	2021	2022	2023	2024	2025
Q # niños	Q	Q	Q	Q	Q
P Costo del servicio anual de por niño	S/ 11,643	S/ 12,158	S/ 12,684	S/ 13,223	S/ 13,777
CF Costo fijo anual (S/)	S/ 480,870	S/ 500,414	S/ 520,761	S/ 541,943	S/ 563,994
CV Costo variable anual por unidad	S/ 3,240	S/ 3,305	S/ 3,371	S/ 3,438	S/ 3,507
N Utilidad de operación	S/ 0				
Q PUNTO DE EQUILIBRIO	57	57	56	55	55

Fuente: Elaboración propia

1.8.5. Inversión inicial

La principal inversión inicial es un total de S/ 198,929.47 para poner en marcha el negocio ha sido realizada al comienzo teniendo en cuenta los diferentes aspectos y necesidades a cubrir. La suma total del capital incluye los procesos de reformas del local, mobiliarios de la empresa, permisos y constitución, entre otros.

Teniendo en cuenta las reformas a realizar como los gastos de implementación del negocio se ha podido fijar los siguientes conceptos de capital invertido, los cuales se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 17
 Activos Fijos Tangibles

Activos fijos tangibles					
Maquinarias y equipos de explotación	Cantidad	Costo Unitario	Sin IGV	IGV	Costo Total
Cunas	20	S/ 186.00	S/ 3,050.40	S/ 669.60	S/ 3,720.00
Cambiador de pañales	4	S/ 65.00	S/ 213.20	S/ 46.80	S/ 260.00
Espejos grandes	5	S/ 350.00	S/ 1,435.00	S/ 315.00	S/ 1,750.00
Colchonetas	50	S/ 75.00	S/ 3,075.00	S/ 675.00	S/ 3,750.00
Material didáctico	100	S/ 70.00	S/ 5,740.00	S/ 1,260.00	S/ 7,000.00
Estantería	8	S/ 250.00	S/ 1,640.00	S/ 360.00	S/ 2,000.00
Rampas	50	S/ 45.00	S/ 1,845.00	S/ 405.00	S/ 2,250.00
Cubos	50	S/ 45.00	S/ 1,845.00	S/ 405.00	S/ 2,250.00
Maquinarias y equipos de explotación					S/ 22,980.00
Muebles y enseres	Cantidad	Costo Unitario	Sin IGV	IGV	Costo Total
Mesas	20	S/ 70.00	S/ 1,448.00	S/ 252.00	S/ 1,400.00
Escritorios Carapacho 2 mt	9	S/ 150.00	S/ 1,107.00	S/ 243.00	S/ 1,350.00
Sillas Niños	80	S/ 80.00	S/ 5,248.00	S/ 1,152.00	S/ 6,400.00
Sillas Adultos	12	S/ 12.00	S/ 118.08	S/ 25.92	S/ 144.00
Repisas (Loncheras y Útiles de Aseo)	6	S/ 205.00	S/ 1,008.60	S/ 221.40	S/ 1,230.00
Repisas (Útiles de Oficina)	6	S/ 205.00	S/ 1,008.60	S/ 221.40	S/ 1,230.00
Percheros	18	S/ 40.00	S/ 590.40	S/ 129.60	S/ 720.00
Casilleros para Ropa de Empleados	12	S/ 40.00	S/ 393.60	S/ 86.40	S/ 480.00
Muebles de Oficina Cuero Padres	3	S/ 350.00	S/ 861.00	S/ 189.00	S/ 1,050.00
Muebles y enseres					S/ 14,004.00
Equipos diversos	Cantidad	Costo Unitario	Sin IGV	IGV	Costo Total
Laptop	2	S/ 1,900.00	S/ 3,116.00	S/ 684.00	S/ 3,800.00
Impresora Multifuncional	2	S/ 550.00	S/ 902.00	S/ 198.00	S/ 1,100.00
Computadoras Lenovo	2	S/ 800.00	S/ 1,312.00	S/ 288.00	S/ 1,600.00
Refrigerador	1	S/ 1,300.00	S/ 1,066.00	S/ 234.00	S/ 1,300.00
Cámaras de vigilancia	5	S/ 55.00	S/ 225.50	S/ 49.50	S/ 275.00
Extinguidores Industriales	2	S/ 1,100.00	S/ 1,804.00	S/ 396.00	S/ 2,200.00
Televisores de 49 LG	5	S/ 1,600.00	S/ 6,560.00	S/ 1,440.00	S/ 8,000.00
Equipos de Audio	3	S/ 500.00	S/ 1,230.00	S/ 270.00	S/ 1,500.00
Sistema de vigilancia	1	S/ 55.00	S/ 45.10	S/ 9.90	S/ 55.00
Colchoneta 1.75 x0.65x2 pulga	12	S/ 120.00	S/ 1,180.80	S/ 259.20	S/ 1,440.00
Lámparas Halógenas	6	S/ 50.00	S/ 246.00	S/ 54.00	S/ 300.00
Microondas LG	2	S/ 300.00	S/ 492.00	S/ 108.00	S/ 600.00
Colchas Polares	20	S/ 36.00	S/ 590.40	S/ 129.60	S/ 720.00
2 kit 4 Cámaras de Seguridad	1	S/ 650.00	S/ 533.00	S/ 117.00	S/ 650.00
Alfombras	1	S/ 1,800.00	S/ 1,476.00	S/ 324.00	S/ 1,800.00
Pisos Antideslizantes Mt	1	S/ 6,000.00	S/ 4,920.00	S/ 1,080.00	S/ 6,000.00
Piso Microporoso Mt	1	S/ 6,000.00	S/ 4,920.00	S/ 1,080.00	S/ 6,000.00
Equipos diversos					S/ 37,340.00
Inversión en activos fijos tangibles					S/ 74,324.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18
Activos Fijo - Intangible

Activos fijos intangibles	
Concesiones, licencias y otros derechos	S/ 6,155.00
Constitución de la Sociedad 1	S/ 350.00
Otros Gastos de Constitución Empresa 2	S/ 300.00
Gastos de Organización (Rus, Ruc)	S/ 100.00
Licencia y Tramites Municipales Defensa Civil	S/ 905.00
Permiso a Minedu (UGEL)	S/ 500.00
(Defensa Civil Layout)	S/ 3,500.00
Publicidad	S/ 500.00
Programas de computadora (software)	S/ 5,140.00
Software Educativo	S/ 5,000.00
Correos electrónicos	S/ 140.00
Fórmulas, diseños y prototipos	S/ 0.00
Otros activos intangibles	S/ 0.00
Inversión en activos fijos intangibles	S/ 11,295.00

Fuente: Elaboración propia

1.8.6. Capital de trabajo

Tabla 19
Capital de Trabajo

Capital de trabajo	
Efectivo	S/ 2,216.47
Cuentas por cobrar	S/ 0.00
Remuneraciones Operativas (03 Mes)	S/ 22,050.00
Remuneraciones Administrativas (03 Mes)	S/ 9,300.00
Speedy Corporativo	S/ 570.00
Útiles de Aseo	S/ 900.00
Instalaciones e Infraestructura 160 mt	S/ 50,000.00
Capacitaciones e Inducción	S/ 1,600.00
Remuneraciones Administrativas (03 Mes)	S/ 11,550.00
Materiales de Trabajo Papelería	S/ 1,000.00
Elaboración de la Página Web Corporativo/domin	S/ 300.00
Existencias	S/ 13,824.00
Inversión en capital de trabajo	S/ 113,310.47

Fuente: Elaboración propia

1.8.7. Fuentes de financiamiento

Se generará un préstamo por el monto de S/ 59,679 por un plazo de 60 meses con una TEA del 35%. Dicho pago se generará por una cuota mensual S/ 1,945.09; se registrará en el flujo de caja financiero, mensual y anualmente.

Tabla 20
Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Financiamiento con terceros	30%	S/ 59,679
Financiamiento con capitales propios (3 socios)	70%	S/ 139,251
Total de Financiamiento	100%	S/ 198,929

Año	Intereses	Amortización
2021	S/ 17,346	S/ 5,995
2022	S/ 15,248	S/ 8,094
2023	S/ 12,415	S/ 10,926
2024	S/ 8,591	S/ 14,751
2024	S/ 3,428	S/ 19,913

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21
Cronograma de Pagos

Préstamo	S/ 59,678.84
TEA	35%
Plazo	60
Cuota	S/ 1,945.09

Mes	Saldo inicial	Intereses	Pago	Amortización	Saldo final
0					S/ 59,678.84
1	S/ 59,678.84	S/ 1,511.31	S/ 1,945.09	S/ 433.78	S/ 59,245.06
2	S/ 59,245.06	S/ 1,500.33	S/ 1,945.09	S/ 444.77	S/ 58,800.29
3	S/ 58,800.29	S/ 1,489.06	S/ 1,945.09	S/ 456.03	S/ 58,344.26
4	S/ 58,344.26	S/ 1,477.51	S/ 1,945.09	S/ 467.58	S/ 57,876.68
5	S/ 57,876.68	S/ 1,465.67	S/ 1,945.09	S/ 479.42	S/ 57,397.26
6	S/ 57,397.26	S/ 1,453.53	S/ 1,945.09	S/ 491.56	S/ 56,905.70
7	S/ 56,905.70	S/ 1,441.08	S/ 1,945.09	S/ 504.01	S/ 56,401.69
8	S/ 56,401.69	S/ 1,428.32	S/ 1,945.09	S/ 516.77	S/ 55,884.92
9	S/ 55,884.92	S/ 1,415.23	S/ 1,945.09	S/ 529.86	S/ 55,355.06
10	S/ 55,355.06	S/ 1,401.81	S/ 1,945.09	S/ 543.28	S/ 54,811.78

11	S/ 54,811.78	S/ 1,388.06	S/ 1,945.09	S/ 557.04	S/ 54,254.75
12	S/ 54,254.75	S/ 1,373.95	S/ 1,945.09	S/ 571.14	S/ 53,683.61
13	S/ 53,683.61	S/ 1,359.49	S/ 1,945.09	S/ 585.61	S/ 53,098.00
14	S/ 53,098.00	S/ 1,344.66	S/ 1,945.09	S/ 600.44	S/ 52,497.57
15	S/ 52,497.57	S/ 1,329.45	S/ 1,945.09	S/ 615.64	S/ 51,881.93
16	S/ 51,881.93	S/ 1,313.86	S/ 1,945.09	S/ 631.23	S/ 51,250.69
17	S/ 51,250.69	S/ 1,297.88	S/ 1,945.09	S/ 647.22	S/ 50,603.48
18	S/ 50,603.48	S/ 1,281.49	S/ 1,945.09	S/ 663.61	S/ 49,939.87
19	S/ 49,939.87	S/ 1,264.68	S/ 1,945.09	S/ 680.41	S/ 49,259.46
20	S/ 49,259.46	S/ 1,247.45	S/ 1,945.09	S/ 697.64	S/ 48,561.82
21	S/ 48,561.82	S/ 1,229.78	S/ 1,945.09	S/ 715.31	S/ 47,846.51
22	S/ 47,846.51	S/ 1,211.67	S/ 1,945.09	S/ 733.42	S/ 47,113.08
23	S/ 47,113.08	S/ 1,193.09	S/ 1,945.09	S/ 752.00	S/ 46,361.08
24	S/ 46,361.08	S/ 1,174.05	S/ 1,945.09	S/ 771.04	S/ 45,590.04
25	S/ 45,590.04	S/ 1,154.52	S/ 1,945.09	S/ 790.57	S/ 44,799.47
26	S/ 44,799.47	S/ 1,134.50	S/ 1,945.09	S/ 810.59	S/ 43,988.89
27	S/ 43,988.89	S/ 1,113.98	S/ 1,945.09	S/ 831.12	S/ 43,157.77
28	S/ 43,157.77	S/ 1,092.93	S/ 1,945.09	S/ 852.16	S/ 42,305.61
29	S/ 42,305.61	S/ 1,071.35	S/ 1,945.09	S/ 873.74	S/ 41,431.87
30	S/ 41,431.87	S/ 1,049.22	S/ 1,945.09	S/ 895.87	S/ 40,536.00
31	S/ 40,536.00	S/ 1,026.54	S/ 1,945.09	S/ 918.56	S/ 39,617.44
32	S/ 39,617.44	S/ 1,003.27	S/ 1,945.09	S/ 941.82	S/ 38,675.62
33	S/ 38,675.62	S/ 979.42	S/ 1,945.09	S/ 965.67	S/ 37,709.96
34	S/ 37,709.96	S/ 954.97	S/ 1,945.09	S/ 990.12	S/ 36,719.83
35	S/ 36,719.83	S/ 929.90	S/ 1,945.09	S/ 1,015.20	S/ 35,704.63
36	S/ 35,704.63	S/ 904.19	S/ 1,945.09	S/ 1,040.91	S/ 34,663.73
37	S/ 34,663.73	S/ 877.83	S/ 1,945.09	S/ 1,067.27	S/ 33,596.46
38	S/ 33,596.46	S/ 850.80	S/ 1,945.09	S/ 1,094.29	S/ 32,502.17
39	S/ 32,502.17	S/ 823.09	S/ 1,945.09	S/ 1,122.01	S/ 31,380.16
40	S/ 31,380.16	S/ 794.67	S/ 1,945.09	S/ 1,150.42	S/ 30,229.74
41	S/ 30,229.74	S/ 765.54	S/ 1,945.09	S/ 1,179.55	S/ 29,050.19
42	S/ 29,050.19	S/ 735.67	S/ 1,945.09	S/ 1,209.42	S/ 27,840.77
43	S/ 27,840.77	S/ 705.04	S/ 1,945.09	S/ 1,240.05	S/ 26,600.72
44	S/ 26,600.72	S/ 673.64	S/ 1,945.09	S/ 1,271.45	S/ 25,329.26
45	S/ 25,329.26	S/ 641.44	S/ 1,945.09	S/ 1,303.65	S/ 24,025.61
46	S/ 24,025.61	S/ 608.43	S/ 1,945.09	S/ 1,336.67	S/ 22,688.95
47	S/ 22,688.95	S/ 574.58	S/ 1,945.09	S/ 1,370.52	S/ 21,318.43
48	S/ 21,318.43	S/ 539.87	S/ 1,945.09	S/ 1,405.22	S/ 19,913.21
49	S/ 19,913.21	S/ 504.28	S/ 1,945.09	S/ 1,440.81	S/ 18,472.40
50	S/ 18,472.40	S/ 467.80	S/ 1,945.09	S/ 1,477.30	S/ 16,995.10
51	S/ 16,995.10	S/ 430.38	S/ 1,945.09	S/ 1,514.71	S/ 15,480.39
52	S/ 15,480.39	S/ 392.03	S/ 1,945.09	S/ 1,553.07	S/ 13,927.33
53	S/ 13,927.33	S/ 352.70	S/ 1,945.09	S/ 1,592.40	S/ 12,334.93
54	S/ 12,334.93	S/ 312.37	S/ 1,945.09	S/ 1,632.72	S/ 10,702.21
55	S/ 10,702.21	S/ 271.02	S/ 1,945.09	S/ 1,674.07	S/ 9,028.14
56	S/ 9,028.14	S/ 228.63	S/ 1,945.09	S/ 1,716.46	S/ 7,311.68
57	S/ 7,311.68	S/ 185.16	S/ 1,945.09	S/ 1,759.93	S/ 5,551.75
58	S/ 5,551.75	S/ 140.59	S/ 1,945.09	S/ 1,804.50	S/ 3,747.25
59	S/ 3,747.25	S/ 94.90	S/ 1,945.09	S/ 1,850.20	S/ 1,897.05
60	S/ 1,897.05	S/ 48.04	S/ 1,945.09	S/ 1,897.05	S/ 0.00

Fuente: Elaboración propia

1.8.8. Proyección de flujo de caja

Los estados financieros se muestran calculados para los 5 años de operación materia del análisis y están expresados en nuevos soles. No se tienen gastos en dólares, por lo cual no se ha considerado efecto financiero por variación del tipo de cambio, más sí se ha considerado el efecto de la inflación en los costos y gastos (ver anexo C).

Tabla 22
Flujo de caja proyectado CreCeConmigo

INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio de guardería	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
TOTAL INGRESOS	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
PRESUPUESTO DE EGRESOS					
MATERIALES EDUCATIVOS	S/ 40,800.00	S/ 45,288.00	S/ 49,939.20	S/ 54,758.33	S/ 59,750.26
GASTOS DE ALIMENTACIÓN	S/ 179,520.00	S/ 199,267.20	S/ 219,732.48	S/ 240,936.66	S/ 262,901.12
COSTOS DE PRODUCCION	S/ 220,320.00	S/ 244,555.20	S/ 269,671.68	S/ 295,695.00	S/ 322,651.38
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Directora	S/ 56,280.00	S/ 58,531.20	S/ 60,872.45	S/ 63,307.35	S/ 65,839.64
Coordinadora	S/ 32,160.00	S/ 33,446.40	S/ 34,784.26	S/ 36,175.63	S/ 37,622.65
Recepcionista	S/ 15,276.00	S/ 15,887.04	S/ 16,522.52	S/ 17,183.42	S/ 17,870.76
Tutores	S/ 128,640.00	S/ 133,785.60	S/ 139,137.02	S/ 144,702.50	S/ 150,490.61
Auxiliares	S/ 135,072.00	S/ 140,474.88	S/ 146,093.88	S/ 151,937.63	S/ 158,015.14
Limpieza	S/ 30,552.00	S/ 31,774.08	S/ 33,045.04	S/ 34,366.84	S/ 35,741.52
Psicóloga	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
Nutricionista	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
contador	S/ 10,450.00	S/ 10,868.00	S/ 11,302.72	S/ 11,754.83	S/ 12,225.02
Agua	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00
Luz	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00
Materiales didácticos + juegos	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00
Telefonía	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00
Arbitrios	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40
Depreciación	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12
Total de amortización	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 469,655.02	S/ 487,180.22	S/ 505,406.42	S/ 524,361.68	S/ 544,075.15
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL DE EGRESOS	S/ 701,189.74	S/ 743,510.87	S/ 787,442.33	S/ 833,039.12	S/ 880,358.09
SALDO NETO	S/ 9,035.26	S/ 71,082.13	S/ 138,482.67	S/ 211,578.25	S/ 290,728.96
SALDO ACUMULADO	S/ 9,035.26	S/ 80,117.39	S/ 218,600.06	S/ 430,178.31	S/ 720,907.27
SALDO ACUMULADO CON INV.I	-S/ 198,929.47	-S/ 189,894.21	-S/ 118,812.08	S/ 19,670.59	S/ 231,248.84

Fuente: Elaboración propia

1.8.9. Análisis de rentabilidad

Tabla 23
Ratios financieros

RATIO DE RENTABILIDAD 2021		
MARGEN COMERCIAL	$\frac{\text{VENTAS NETAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS NETAS}}$	= 322.36
RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$	= -1.34
ROE	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$	= -6.8
ROA	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	= -12.8

Fuente: Elaboración propia

1.8.10. Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa

A continuación, se presentan los estados de resultados proyectado del 2021 al 2025.

Tabla 24
Estado de resultados proyectados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2021					
	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESO POR VENTAS	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
COSTO DE VENTAS	S/ 220,320.00	S/ 244,555.20	S/ 269,671.68	S/ 295,695.00	S/ 322,651.38
UTILIDAD BRUTA	S/ 489,905.00	S/ 570,037.80	S/ 656,253.32	S/ 748,922.37	S/ 848,435.67
GASTOS DE VENTA	S/ 0.00				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	S/ 480,869.74	S/ 500,414.39	S/ 520,761.03	S/ 541,942.74	S/ 563,993.98
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 9,035.26	S/ 69,623.41	S/ 135,492.29	S/ 206,979.64	S/ 284,441.70
GASTOS FINANCIEROS	S/ 17,345.87	S/ 15,247.54	S/ 12,414.79	S/ 8,590.58	S/ 3,427.90
DEPRECIACIÓN	S/ 1,221.12				
OTROS INGRESOS	S/ 0.00				
OTROS EGRESOS	S/ 0.00				
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-S/ 9,531.73	S/ 53,154.75	S/ 121,856.38	S/ 197,167.94	S/ 279,792.68
IMPUESTOS 30%		S/ 15,946.42	S/ 36,556.91	S/ 59,150.38	S/ 83,937.80
UTILIDAD NETA DEL AÑO	-S/ 9,531.73	S/ 37,208.32	S/ 85,299.47	S/ 138,017.56	S/ 195,854.88

Fuente: Elaboración propia

1.8.11. Balance General proyectado de la empresa

 Tabla 25
Balance General

Balance General			
Al 31 de diciembre del 2020			
(expresado en soles)			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA	S/ 113,310.47	TRIBUTOS POR PAGAR	S/ 0.00
BANCOS	S/ 0.00	REMUNERACIONES POR PAGAR	S/ 0.00
CUENTAS POR COBRAR	S/ 0.00	SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	S/ 0.00
EXISTENCIAS			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 113,310.47	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 0.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTES	
MAQUINARIA Y EQUIPO	S/ 0.00	DEUDAS A LARGO PLAZO	S/ 59,678.84
INTANGIBLES	S/ 11,295.00	HIPOTECAS	S/ 0.00
ACTIVO FIJO	S/ 74,324.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 59,678.84
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 85,619.00	TOTAL DE PASIVOS	S/ 59,678.84
		PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	S/ 139,250.63
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	S/ 0.00
		TOTAL PATRIMONIO	S/ 139,250.63
TOTAL ACTIVOS	S/ 198,929.47	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/ 198,929.47

Fuente: Elaboración propia

1.8.12. Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

Para el análisis de sensibilidad se ha usado la variación en el precio del servicio como variable relevante para la evaluación financiera, ya que afecta directamente el flujo de ingresos (ver anexo E, F, G).

Tabla 26
Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

FLUJO DE CAJA FINANCIERO REAL						
AÑO	0	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS		S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
EGRESOS		S/ 701,189.74	S/ 743,510.87	S/ 787,442.33	S/ 833,039.12	S/ 880,358.09
FEN	-S/ 198,929.47	S/ 9,035.26	S/ 71,082.13	S/ 138,482.67	S/ 211,578.25	S/ 290,728.96

COK	12%
VAN	S/ 263,802.42
TIR	40.67%

BENEFICIO	S/ 3,270,952.61
COSTO	S/ 2,808,220.72
B/C	1.16

PRI	
ACUMULADO NEG	S/ 1.00
ACULADO AÑO 1	S/ 9,035.26
FC SIG PERIODO	S/ 71,082.13

PRI	1.1
AÑOS	1.00 0.127
MESES	1.53
	6.00 -4.47
DIAS	-134

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27
 Sensibilización óptima

FLUJO DE CAJA FINANCIERO OPTIMISTA						
AÑO	0	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS		S/ 781,247.50	S/ 896,052.30	S/ 1,018,517.50	S/ 1,149,079.11	S/ 1,288,195.76
EGRESOS	S/ 198,929.47	S/ 770,187.24	S/ 817,861.96	S/ 866,186.57	S/ 916,343.03	S/ 968,393.90
FEN	-S/ 198,929.47	S/ 11,060.26	S/ 78,190.34	S/ 152,330.93	S/ 232,736.08	S/ 319,801.86

COK	12%	PRI	
VAN	S/ 311,076.92	ACUMULADO NEG	S/ 1.00
TIR	44.67%	ACULADO AÑO 1	S/ 11,060.26
		FC SIG PERIODO	S/ 78,190.34
BENEFICIO	S/ 3,598,047.87		
COSTO	S/ 2,934,795.49	PRI	1.1
B/C	1.23	AÑOS	1.00 0.141
		MESES	1.70
			6.00 -4.30
		DIAS	-129

Fuente: Elaboración propia

 Tabla 28
 Sensibilización Pesimista

FLUJO DE CAJA FINANCIERO PESIMISTA						
	0	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS		S/ 639,202.50	S/ 733,133.70	S/ 833,332.50	S/ 940,155.63	S/ 1,053,978.35
EGRESOS	S/ 198,929.47	S/ 701,189.74	S/ 743,510.87	S/ 787,442.33	S/ 833,039.12	S/ 880,358.09
FEN	-S/ 198,929.47	-S/ 61,987.24	-S/ 10,377.17	S/ 45,890.17	S/ 107,116.52	S/ 173,620.26

COK	12%	PRI	
VAN	-S/ 63,292.84	ACUMULADO NEG	S/ 1.00
TIR	4.65%	ACUMULADO AÑO 1	-S/ 61,987.24
		FC AÑO SIG	-S/ 10,377.17
BENEFICIO	S/ 2,943,857.35		
COSTO	S/ 3,007,150.19	PRI	7.0
B/C	0.98	AÑOS	1.00 5.9734
		MESES	71.68 3
		DIAS	2060 68.68

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones y recomendaciones

a) Conclusiones

- El análisis del macro y microentorno se muestran favorables para el desarrollo de CreCeConnmigo S.A.C. Hay una tendencia por parte de las familias jóvenes a que ambos padres salgan del hogar a trabajar y a la vez hay una tendencia por adquirir servicios educativos y cuidado de calidad para los hijos, lo cual favorece la implementación del proyecto.
- En el Perú existe una alta demanda insatisfecha de padres de familia que no tienen con quien dejar a sus hijos.
- El proyecto es rentable para los socios bajo los supuestos de evaluación económica y financiera empleados para el análisis, además de operativamente viable y socialmente responsable.

b) Recomendaciones

- La fidelización de los clientes es clave y se debe evaluar constantemente su satisfacción, con el fin de conocer su percepción sobre el servicio para establecer oportunidades de mejora continua en el servicio y así garantizar la fidelización de los padres, así como su recomendación hacia nuevas empresas.
- Las políticas de capacitación y retención del personal deberán cumplirse a fin de garantizar que el personal se encuentre motivado a brindar un servicio de calidad. La gestión del personal es importante, por lo que se recomienda implementar estrategias organizacionales para crear una cultura organizacional fuerte a fin de comprometer al personal en el logro de los objetivos de la empresa.

Bibliografía

América Noticias. (17 de 05 de 2018). Internet en Perú: el 67% de la población de Lima tiene acceso a la red. Obtenido de <https://www.americatv.com.pe/noticias/actualidad/internet-peru-67-poblacion-lima-tiene-acceso-red-n322386>

APEIM. (07 de 2018). NIVELES SOCIOECONÓMICOS 2018. Obtenido de <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>

Arellano Marketing. (2019). Obtenido de <https://www.arellano.pe/los-seis-estilos-de-vida/los-progresistas/>

Bohlander, S. (2012). Administración de recursos humanos (Vol. 16). Mexico: Cengage.

CPI. (04 de 2019). Perú 2019: Población y hogares según departamento y provincias. Recuperado el 01 de 05 de 2016, de CPI: http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacional_peru_201905.pdf

CPI. (04 de 2019). Perú: Población 2019 - Marketreport. Obtenido de http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacional_peru_201905.pdf

CPI, P. P. (08 de 2017). market report. Obtenido de http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacion_peru_2017.pdf

Día de la Madre: Las principales estadísticas de las madres peruanas. (13 de 05 de 2018). [gestion.pe](https://gestion.pe/economia/dia-madre-principales-estadisticas-madres-peruanas-233563). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/dia-madre-principales-estadisticas-madres-peruanas-233563>

Diario El Comercio - En Lima y Callao solo hay 624 guarderías. (03 de 06 de 2017). [elcomercio.pe](https://elcomercio.pe/lima/sucesos/lima-y-callao-hay-624-guarderias-autorizadas-428352). Obtenido de <https://elcomercio.pe/lima/sucesos/lima-y-callao-hay-624-guarderias-autorizadas-428352>

DIARIO GESTION-Día de la Madre: Las principales estadísticas de las madres peruanas. (13 de 05 de 2018). [gestion.pe](https://gestion.pe/economia/dia-madre-principales-estadisticas-madres-peruanas-233563). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/dia-madre-principales-estadisticas-madres-peruanas-233563>

Diario Perú21: INEI: En el Perú existen más de 10 millones 338 mil niños. (07 de 04 de 2018). Perú21. Obtenido de INEI: En el Perú existen más de 10 millones 338 mil niños: <https://peru21.pe/peru/inei-peru-existen-10-millones-338-mil-ninos-402571>

- El Comercio. (05 de Marzo de 2015). El Comercio . Obtenido de Economía:
<http://elcomercio.pe/economia/mundo/asi-perciben-mundo-laboral-mujeres-menores-34-anos-noticia-1795569>
- GESTIÓN. (15 de ABRIL de 2015). GESTIÓN. Obtenido de ECONOMÍA:
<http://gestion.pe/economia/peru-mantiene-posicion-90-ranking-global-tecnologia-2015-2129051>
- Gestion. (07 de 09 de 2019). gestion.pe. Obtenido de
<https://gestion.pe/economia/economia-peruana-bbva-research-rebaja-proyeccion-crecimiento-pbi-peru-2-5-nndc-275962-noticia/>
- Gestión.pe. (13 de 04 de 2014). Las nuevas tecnologías educativas que están impactando en las aulas. Obtenido de Tecnología:
<https://gestion.pe/tecnologia/nuevas-tecnologias-educativas-impactando-aulas-57358-noticia/>
- Gestión.pe. (22 de 01 de 2017). INEI: Mujeres peruanas tienen cada vez menos hijos: ¿Llegaremos a los 32 millones de habitantes? Obtenido de
<https://gestion.pe/economia/mujeres-peruanas-vez-hijos-llegaremos-32-millones-habitantes-127098-noticia/?ref=gesr>
- Gestión.pe. (15 de 06 de 2019). INEI: Ingreso promedio mensual en Lima es de S/ 1723, al crecer 4.5% en marzo-mayo. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/inei-ingreso-promedio-mensual-lima-s-1723-crecer-4-5-marzo-mayo-270287-noticia/>
- INEI. (2015). Población total al 30 de junio, por grupos quinquenales de edad, según departamento, provincia y distrito. Obtenido de
http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro001_1.xls
- INEI. (07 de 03 de 2016). Más de 7 millones de mujeres conforman la fuerza laboral del Perú. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/mas-de-7-millones-de-mujeres-conforman-la-fuerza-laboral-del-peru-8943/>
- INEI. (04 de 2017). Estimación y análisis de la fecundidad. Obtenido de
<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/fecundidad.pdf>
- INEI. (21 de 09 de 2017). Tasa bruta de natalidad 2020. Obtenido de
http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cap03030.xlsx
- INEI- Madres en el Peru que trabajan. (2017). INEI - MADRES EN EL PERÚ QUE TRABAJAN. Obtenido de MADRES EN EL PERÚ QUE TRABAJAN:
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/mas-del-60-de-las-madres-del-pais-trabajan-9714/imprimir/>
- INEI- Madres en el Peru que trabajan. (2017). MADRES EN EL PERÚ QUE TRABAJAN. Obtenido de MADRES EN EL PERÚ QUE TRABAJAN:

<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/mas-del-60-de-las-madres-del-pais-trabajan-9714/imprimir/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). Estadísticas de las Tecnologías de Información y Comunicación en los Hogares. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-n02_tecnologias-de-informacion-ene-feb-mar2018.pdf

IPSOS. (20 de 09 de 2018). Informe técnico distrito Santiago de Surco. Recuperado el 01 de 05 de 2016, de munisurco: https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2018-09/it_nacional_lima_setiembre_2018_surco.pdf

La República. (25 de 08 de 2015). La República.pe. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/877494-las-familias-peruanas-ahora-gastan-mas-en-educacion-que-en-ropa/>

La República. (22 de 06 de 2019). Bicentenario del Perú: se estiman 3 millones más de peruanos para el 2021. Obtenido de <https://larepublica.pe/sociedad/2019/06/22/bicentenario-del-peru-se-estiman-3-millones-mas-de-peruanos-para-el-2021/>

Media Peru. (1 de Febrero de 2015). segmento familias en el peru. Obtenido de segmento familias en el peru: <http://media.peru.info/IMPP/ConociendoAlSegmentoFamilias.pdf>

Media Peru. (1 de Febrero de 2015). Segmento familias en el Perú. Obtenido de <http://media.peru.info/IMPP/ConociendoAlSegmentoFamilias.pdf>

Ministerio de Educación. (12 de 2019). MINEDU. Obtenido de http://www.minedu.gob.pe/normatividad/leyes/ley_26549.php

Mundo Kids. (2019). Mundo Kids. Obtenido de <http://www.mundokids.edu.pe/#team>

Municipalidad de Surco. (05 de 2018). munisurco. Recuperado el 01 de 05 de 2016, de munisurco: <https://www.munisurco.gob.pe/mdocs-posts/compendio-estadistico-2018/>

Nido Hansel y Gretel - Kindergarten. (2019). Nido Hansel y Gretel - Kindergarten. Obtenido de https://www.facebook.com/pg/nidohanselygretel/about/?ref=page_internal

Nido manitas. (04 de Mayo de 2019). nidomanitas. Obtenido de nidomanitas: <http://nidomanitas.com/?fbclid=IwAR3bNBR7SKWJguWBGqeXgtX3cNrx9MgCKt1JhkQphiwwtCaZghclX8mgTW0>

Nido niño activo. (01 de Mayo de 2019). Nidoninoactivo. Obtenido de Nidoninoactivo: <http://www.nidoninoactivo.com/>

Nube Educativa. (21 de 04 de 2018). La educación en el Perú y las nuevas tecnologías del siglo XXI. Obtenido de <http://nubeeducativa.com/la-educacion-en-el-peru-y-las-nuevas-tecnologias-del-siglo-xxi/>

Ranking Digital Mundial . (19 de 06 de 2018). Ranking de Competitividad Digital Mundial 2018. Obtenido de <https://www.centrumthink.pucp.edu.pe/ranking-de-competitividad-digital-mundial-2018>

Redacción Perú 21. (05 de 02 de 2018). Perú 21. Obtenido de <https://peru21.pe/peru/peru-supera-32-millones-habitantes-esperanza-vida-mayor-75-anos-394712-noticia/?ref=p21r>

RPP. (19 de MARZO de 2019). RPP.PE. Obtenido de <https://rpp.pe/economia/economia/sueldo-mensual-en-que-zonas-de-lima-ganan-mas-los-trabajadores-noticia-1186178>

SUNAT. (01 de 01 de 2015). LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capvii.pdf>

Weinberger, K. (2009). Plan de Negocios. USAID.

Anexos:

*Anexo A Cuestionario para el estudio del mercado***CUESTIONARIO****INTRODUCCIÓN**

El presente cuestionario tiene como finalidad conocer el trato que reciben sus hijos mientras que trabajan. Es totalmente anónima dicha encuesta. Gracias por su valiosa colaboración.

1) ¿Usted vive en el distrito de Santiago de Surco?

- a) Sí
- b) No

2) ¿Género?

- a) Femenino
- b) Masculino

3) ¿Edad?

- a) 18 a 25 años
- b) 25 a 32 años
- c) 32 años a más

4) ¿Estado civil?

- a) Soltero(a)
- b) Conviviente
- c) Casado(a)
- d) Divorciado(a)
- e) Viudo(a)

5) ¿Trabaja actualmente?

- a) Sí, como dependiente
- b) Sí, como independiente
- c) No trabaja

6) ¿Cuántas horas al día trabaja?

- a) Menos de 4 horas
 - b) Entre 4 a 8 horas
 - c) Más de 8 horas
- 7) ¿Su pareja trabaja actualmente? ¿Cuántas horas al día trabaja?
- a) Menos de 4 horas
 - b) Entre 4 a 8 horas
 - c) Sí, 2 años – a más
 - d) No trabaja
- 8) ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos hijos tienen? ¿En qué rangos de edad?
- a) Si, recién nacido – 6 meses
 - b) Sí, 6 meses – 1 año
 - c) Sí, 1 año – 2 años
 - d) No tiene hijos
- 9) ¿Tiene pensado tener otro hijo en un corto o mediano plazo?
- a) Sí
 - b) No
- 10) ¿Diría usted que cuenta con el tiempo suficiente para cuidar a su hijo?
- a) Sí
 - b) No
- 11) ¿Cuál es su nivel de ingresos?
- a) S/ 750 – S/ 1200
 - b) S/ 1200 – S/ 2000
 - c) S/ 2000 – S/ 5000
 - d) S/ 5000 – a más
- 12) ¿Su hijo(a) asiste actualmente a una guardería?
- a) Sí
 - b) No
- 13) ¿Qué toma en cuenta para decidir qué tipo de servicio usará para el cuidado de su hijo(a)?
- a) Ubicación
 - b) Precio
 - c) Otro

- 14) ¿Si no usa este servicio, con quién deja a su hijo(a)?
- a) Familiar
 - b) Niñera
 - c) Otro
- 15) ¿Qué tan seguido necesita de alguien que cuide a sus hijos?
- a) 1 vez a la semana – 3 veces a la semana
 - b) 4 veces a la semana – 6 veces a la semana
 - c) Todos los días
- 16) Nuestra guardería contará con los siguientes servicios, marque usted cuál tomaría
- a) Guardería medio día
 - b) Guardería media tarde
 - c) Guardería después de clases
- 17) ¿Cuál de estas actividades considera importante para el desarrollo de su hijo?
- a) Motricidad fina y gruesa
 - b) Horarios flexibles y variados
 - c) Terapia de lenguaje
 - d) Estimulación temprana
 - e) Cunas y gateadores
 - f) Aula de artes y manualidades
- 18) ¿Estaría dispuesto a cambiar la guardería a la que su hijo(a) va, por una guardería con las características mencionadas en la pregunta anterior?
- a) No estoy dispuesto
 - b) Podría estar dispuesto
 - c) Dispuesto
 - d) Muy dispuesto
 - e) Totalmente dispuesto

Anexo B Resultado del estudio del mercado

En la muestra calculada, se alcanzó los 408 casos. Se llegó a realizar 430 encuestas en total para tener una mayor aproximación. Participaron hombres y mujeres de 18 años a más.

Pregunta 1. ¿Usted vive en el distrito de Santiago de Surco?

Vive en Surco	Porcentajes
Si	79.7%
No	20.3%

Pregunta 2. ¿Género?

Género	Porcentajes
Femenino	60.4%
Masculino	39.6%

Pregunta 3. ¿Edad?

Rangos de edad	Porcentajes
18 a 25 años	26.2%
25 a 32 años	50.5%
32 años a más	23.3%

Pregunta 4. ¿Estado civil?

Estado Civil	Porcentajes
Soltero(a)	21.7%
Conviviente	35.7%
Casado(a)	30.8%
Divorciado(a)	10.7%
Viudo(a)	1.1%

Pregunta 5. ¿Trabaja actualmente?

Situación Laboral	Porcentajes
Sí, como dependiente	63.1%
Sí, como independiente	32.6%
No trabaja	4.3%

Pregunta 6. ¿Cuántas horas al día trabaja?

Horas de Trabajo	Porcentajes
Menos de 4 horas	6.2%
Entre 4 a 8 horas	38.8%
Más de 8 horas	55.0%

Pregunta 7. ¿Su pareja trabaja actualmente? ¿Cuántas horas al día trabaja?

Horas de Trabajo	Porcentajes
Menos de 4 horas	3.5%
Entre 4 a 8 horas	31.5%
Más de 8 horas	53.6%
No trabaja	11.4%

Pregunta 8. ¿Usted tiene hijos? ¿Cuántos hijos tienen? ¿En qué rangos de edad?

Rango de Edades	Porcentajes
Sí, recién nacido – 6 meses	10.7%
Sí, 6 meses – 1 año	17.5%
Sí, 1 año – 2 años	32.5%
Sí, 2 años – a más	32.7%
No tiene hijos	6.6%

Pregunta 9. ¿Tiene pensado tener otro hijo en un corto o mediano plazo?

Piensa tener otro hijo	Porcentajes
Si	27%
No	73%

Pregunta 10. ¿Diría usted que cuenta con el tiempo suficiente para cuidar a su hijo?

Tiempo suficiente	Porcentajes
Si	23.8%
No	76.2%

Pregunta 11. ¿Cuál es su nivel de ingresos?

Sueldo	Porcentajes
S/ 750 – S/ 1200	6%
S/ 1200 – S/ 2000	37.3%
S/ 2000 – S/ 5000	39.8%
S/ 5000 – a más	16.9%

Pregunta 12. ¿Su hijo(a) asiste actualmente a una guardería?

Asiste a guardería	Porcentajes
Si	59.8%
No	40.2%

Pregunta 13. ¿Qué toma en cuenta para decidir qué tipo de servicio usará para el cuidado de su hijo(a)?

Que toma en cuenta	Porcentajes
Ubicación	47.6%
Precio	27.6%
Otro	24.8%

Pregunta 14. ¿Si no usa este servicio, con quién deja a su hijo(a)?

Con quién deja a su hijo(a)	Porcentajes
Familiar	58.9%
Niñera	29.9%
Otro	11.2%

Pregunta 15. ¿Qué tan seguido necesita de alguien que cuide a sus hijos?

Frecuencia	Porcentajes
1 vez a la semana – 3 veces a la semana	16.3%
4 veces a la semana – 6 veces a la semana	71.4%
Todos los días	12.3%

Pregunta 16. Nuestra guardería contará con los siguientes servicios, marque usted cuál tomaría

Servicios	Porcentaje
Guardería medio día	30%
Guardería media tarde	40%
Guardería después de clases	30%

Pregunta 17. ¿Cuál de estas actividades considera importante para el desarrollo de su hijo?

Servicios	Porcentaje
Motricidad fina y gruesa	13%
Horarios flexibles y variados	16%
Terapia de lenguaje	6%
Estimulación temprana	12.3%
Cunas y gateadores	6%
Aula de artes y manualidades	10%

Pregunta 18. ¿Estaría dispuesto a cambiar la guardería a la que su hijo(a) va, por una guardería con las características mencionadas en la pregunta anterior?

Qué tan dispuesto está	Porcentajes
No estoy dispuesto	3%
Podría estar dispuesto	34.7%
Dispuesto	32.5%
Muy dispuesto	20.9%
Totalmente dispuesto	8.9%

Anexo C Flujo de efectivo

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
+ Ingresos		710,225.00	814,593.00	925,925.00	1,044,617.37	1,171,087.05
- Costo de ventas		-20320.000	-244555.200	-269671.680	-295694.997	-322651.378
= Resultado bruto		489905.00	570037.80	656253.32	748922.37	848435.67
- Gastos operativos		-480,869.74	-500,414.39	-520,761.03	-541,942.74	-563,993.98
= Resultado operativo		9035.26333	69623.40733	135492.2905	206979.6381	284441.6985
- Impuesto a la renta		-2,529.87	-19,494.55	-37,937.84	-57,954.30	-79,643.68
+ Estimaciones		2,350.62	2,350.62	2,350.62	2,350.62	2,350.62
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		8856.00627	52479.46995	99905.06585	151375.9561	207148.6396
- Activos fijos	-63,029.00					
- Capital de trabajo	-113,310.47					
FLUJO DE CAJA DE LIBRE DISPONIBILIDAD	-176,339.47	8,856.01	52,479.47	99,905.07	151,375.96	207,148.64
+ Préstamos obtenidos	59,679					
- Amortización de deudas		-5,995.23	-8,093.57	-10,926.31	-14,750.52	-19,913.21
- Intereses pagados		-17,345.87	-15,247.54	-12,414.79	-8,590.58	-23,341.11
+ Escudo fiscal de intereses		4856.84442	4269.311529	3476.142123	2405.363424	6535.509832
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	59,678.84	-18,484.26	-19,071.80	-19,864.96	-20,935.74	-36,718.80
FLUJO DE CAJA NETO DEL INVERSIONISTA	-116,660.63	-9,628.26	33,407.67	80,040.10	130,440.21	170,429.84

Anexo D Presupuesto de ingresos proyectados
PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADOS

INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio de guardería	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
TOTAL INGRESOS	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
PRESUPUESTO DE EGRESOS					
MATERIALES EDUCATIVOS	S/ 40,800.00	S/ 45,288.00	S/ 49,939.20	S/ 54,758.33	S/ 59,750.26
GASTOS DE ALIMENTACIÓN	S/ 179,520.00	S/ 199,267.20	S/ 219,732.48	S/ 240,936.66	S/ 262,901.12
COSTOS DE PRODUCCION	S/ 220,320.00	S/ 244,555.20	S/ 269,671.68	S/ 295,695.00	S/ 322,651.38
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Directora	S/ 56,280.00	S/ 58,531.20	S/ 60,872.45	S/ 63,307.35	S/ 65,839.64
Coordinadora	S/ 32,160.00	S/ 33,446.40	S/ 34,784.26	S/ 36,175.63	S/ 37,622.65
Recepcionista	S/ 15,276.00	S/ 15,887.04	S/ 16,522.52	S/ 17,183.42	S/ 17,870.76
Tutores	S/ 128,640.00	S/ 133,785.60	S/ 139,137.02	S/ 144,702.50	S/ 150,490.61
Auxiliares	S/ 135,072.00	S/ 140,474.88	S/ 146,093.88	S/ 151,937.63	S/ 158,015.14
Limpieza	S/ 30,552.00	S/ 31,774.08	S/ 33,045.04	S/ 34,366.84	S/ 35,741.52
Psicóloga	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
Nutricionista	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
contador	S/ 10,450.00	S/ 10,868.00	S/ 11,302.72	S/ 11,754.83	S/ 12,225.02
Agua	S/ 3,600.00	S/ 3,780.00	S/ 3,969.00	S/ 4,167.45	S/ 4,375.82
Luz	S/ 4,800.00	S/ 5,040.00	S/ 5,292.00	S/ 5,556.60	S/ 5,834.43
Materiales didácticos + juegos	S/ 16,494.00	S/ 17,318.70	S/ 18,184.64	S/ 19,093.87	S/ 20,048.56
Telefonía	S/ 2,280.00	S/ 2,394.00	S/ 2,513.70	S/ 2,639.39	S/ 2,771.35
Arbitrios	S/ 2,000.40	S/ 2,100.42	S/ 2,205.44	S/ 2,315.71	S/ 2,431.50
Depreciación	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12
Total de amortización	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 469,655.02	S/ 488,638.94	S/ 508,396.80	S/ 528,960.30	S/ 550,362.41
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL DE EGRESOS	S/ 701,189.74	S/ 744,969.59	S/ 790,432.71	S/ 837,637.73	S/ 886,645.35
TOTAL INGRESO - INGRESOS	S/ 9,035.26	S/ 69,623.41	S/ 135,492.29	S/ 206,979.64	S/ 284,441.70

Anexo E Flujo de caja real

FLUJO DE CAJA REAL					
INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio de guardería	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
TOTAL INGRESOS	S/ 710,225.00	S/ 814,593.00	S/ 925,925.00	S/ 1,044,617.37	S/ 1,171,087.05
PRESUPUESTO DE EGRESOS					
MATERIALES EDUCATIVOS	S/ 40,800.00	S/ 45,288.00	S/ 49,939.20	S/ 54,758.33	S/ 59,750.26
GASTOS DE ALIMENTACIÓN	S/ 179,520.00	S/ 199,267.20	S/ 219,732.48	S/ 240,936.66	S/ 262,901.12
COSTOS DE PRODUCCION	S/ 220,320.00	S/ 244,555.20	S/ 269,671.68	S/ 295,695.00	S/ 322,651.38
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Directora	S/ 56,280.00	S/ 58,531.20	S/ 60,872.45	S/ 63,307.35	S/ 65,839.64
Coordinadora	S/ 32,160.00	S/ 33,446.40	S/ 34,784.26	S/ 36,175.63	S/ 37,622.65
Recepcionista	S/ 15,276.00	S/ 15,887.04	S/ 16,522.52	S/ 17,183.42	S/ 17,870.76
Tutores	S/ 128,640.00	S/ 133,785.60	S/ 139,137.02	S/ 144,702.50	S/ 150,490.61
Auxiliares	S/ 135,072.00	S/ 140,474.88	S/ 146,093.88	S/ 151,937.63	S/ 158,015.14
Limpieza	S/ 30,552.00	S/ 31,774.08	S/ 33,045.04	S/ 34,366.84	S/ 35,741.52
Psicóloga	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
Nutricionista	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
contador	S/ 10,450.00	S/ 10,868.00	S/ 11,302.72	S/ 11,754.83	S/ 12,225.02
Agua	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00
Luz	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00
Materiales didácticos + juegos	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00	S/ 16,494.00
Telefonía	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00
Arbitrios	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40	S/ 2,000.40
Depreciación	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12	S/ 1,221.12
Total de amortización	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50	S/ 1,129.50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 469,655.02	S/ 487,180.22	S/ 505,406.42	S/ 524,361.68	S/ 544,075.15
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL DE EGRESOS	S/ 701,189.74	S/ 743,510.87	S/ 787,442.33	S/ 833,039.12	S/ 880,358.09
SALDO NETO	S/ 9,035.26	S/ 71,082.13	S/ 138,482.67	S/ 211,578.25	S/ 290,728.96
SALDO ACUMULADO	S/ 9,035.26	S/ 80,117.39	S/ 218,600.06	S/ 430,178.31	S/ 720,907.27
SALDO ACUMULADO CON INV.I	-S/ 198,929.47	-S/ 189,894.21	-S/ 118,812.08	S/ 19,670.59	S/ 521,977.80

Anexo F Flujo de caja optimista

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA					
	10%	10%	10%	10%	10%
INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio de guardería	S/ 781,247.50	S/ 896,052.30	S/ 1,018,517.50	S/ 1,149,079.11	S/ 1,288,195.76
TOTAL INGRESOS	S/ 781,247.50	S/ 896,052.30	S/ 1,018,517.50	S/ 1,149,079.11	S/ 1,288,195.76
PRESUPUESTO DE EGRESOS					
MATERIALES EDUCATIVOS	S/ 44,880.00	S/ 49,816.80	S/ 54,933.12	S/ 60,234.17	S/ 65,725.28
GASTOS DE ALIMENTACIÓN	S/ 197,472.00	S/ 219,193.92	S/ 241,705.73	S/ 265,030.33	S/ 289,191.24
COSTOS DE PRODUCCION	S/ 242,352.00	S/ 269,010.72	S/ 296,638.85	S/ 325,264.50	S/ 354,916.52
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Directora	S/ 61,908.00	S/ 64,384.32	S/ 66,959.69	S/ 69,638.08	S/ 72,423.60
Coordinadora	S/ 35,376.00	S/ 36,791.04	S/ 38,262.68	S/ 39,793.19	S/ 41,384.92
Recepcionista	S/ 16,803.60	S/ 17,475.74	S/ 18,174.77	S/ 18,901.76	S/ 19,657.84
Tutores	S/ 141,504.00	S/ 147,164.16	S/ 153,050.73	S/ 159,172.76	S/ 165,539.67
Auxiliares	S/ 148,579.20	S/ 154,522.37	S/ 160,703.26	S/ 167,131.39	S/ 173,816.65
Limpieza	S/ 33,607.20	S/ 34,951.49	S/ 36,349.55	S/ 37,803.53	S/ 39,315.67
Psicóloga	S/ 16,335.00	S/ 16,988.40	S/ 17,667.94	S/ 18,374.65	S/ 19,109.64
Nutricionista	S/ 16,335.00	S/ 16,988.40	S/ 17,667.94	S/ 18,374.65	S/ 19,109.64
contador	S/ 11,495.00	S/ 11,954.80	S/ 12,432.99	S/ 12,930.31	S/ 13,447.52
Agua	S/ 3,960.00	S/ 3,960.00	S/ 3,960.00	S/ 3,960.00	S/ 3,960.00
Luz	S/ 5,280.00	S/ 5,280.00	S/ 5,280.00	S/ 5,280.00	S/ 5,280.00
Materiales didácticos + juegos	S/ 18,143.40	S/ 18,143.40	S/ 18,143.40	S/ 18,143.40	S/ 18,143.40
Telefonía	S/ 2,508.00	S/ 2,508.00	S/ 2,508.00	S/ 2,508.00	S/ 2,508.00
Arbitrios	S/ 2,200.44	S/ 2,200.44	S/ 2,200.44	S/ 2,200.44	S/ 2,200.44
Depreciación	S/ 1,343.23	S/ 1,343.23	S/ 1,343.23	S/ 1,343.23	S/ 1,343.23
Total de amortización	S/ 1,242.45	S/ 1,242.45	S/ 1,242.45	S/ 1,242.45	S/ 1,242.45
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 516,620.52	S/ 535,898.24	S/ 555,947.07	S/ 576,797.85	S/ 598,482.66
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 12,953.00	S/ 13,600.65	S/ 14,280.68	S/ 14,994.72
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/ 11,214.72	S/ 12,953.00	S/ 13,600.65	S/ 14,280.68	S/ 14,994.72
TOTAL DE EGRESOS	S/ 770,187.24	S/ 817,861.96	S/ 866,186.57	S/ 916,343.03	S/ 968,393.90
SALDO NETO	S/ 11,060.26	S/ 78,190.34	S/ 152,330.93	S/ 232,736.08	S/ 319,801.86
SALDO ACUMULADO	S/ 11,060.26	S/ 89,250.60	S/ 241,581.53	S/ 474,317.61	S/ 794,119.47
SALDO ACUMULADO CON INV.I	-S/ 198,929.47	-S/ 187,869.21	-S/ 109,678.87	S/ 42,652.06	S/ 595,190.00

Anexo G Flujo de caja pesimista
FLUJO DE CAJA PESIMISTA

	-10%	-10%	-10%	-10%	-10%
INGRESOS	2021	2022	2023	2024	2025
Servicio de guardería	S/ 639,202.50	S/ 733,133.70	S/ 833,332.50	S/ 940,155.63	S/ 1,053,978.35
TOTAL INGRESOS	S/ 639,202.50	S/ 733,133.70	S/ 833,332.50	S/ 940,155.63	S/ 1,053,978.35
PRESUPUESTO DE EGRESOS					
MATERIALES EDUCATIVOS	S/ 40,800.00	S/ 45,288.00	S/ 49,939.20	S/ 54,758.33	S/ 59,750.26
GASTOS DE ALIMENTACIÓN	S/ 179,520.00	S/ 199,267.20	S/ 219,732.48	S/ 240,936.66	S/ 262,901.12
COSTOS DE PRODUCCION	S/ 220,320.00	S/ 244,555.20	S/ 269,671.68	S/ 295,695.00	S/ 322,651.38
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Directora	S/ 56,280.00	S/ 58,531.20	S/ 60,872.45	S/ 63,307.35	S/ 65,839.64
Coordinadora	S/ 32,160.00	S/ 33,446.40	S/ 34,784.26	S/ 36,175.63	S/ 37,622.65
Recepcionista	S/ 15,276.00	S/ 15,887.04	S/ 16,522.52	S/ 17,183.42	S/ 17,870.76
Tutores	S/ 128,640.00	S/ 133,785.60	S/ 139,137.02	S/ 144,702.50	S/ 150,490.61
Auxiliares	S/ 135,072.00	S/ 140,474.88	S/ 146,093.88	S/ 151,937.63	S/ 158,015.14
Limpieza	S/ 30,552.00	S/ 31,774.08	S/ 33,045.04	S/ 34,366.84	S/ 35,741.52
Psicóloga	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
Nutricionista	S/ 14,850.00	S/ 15,444.00	S/ 16,061.76	S/ 16,704.23	S/ 17,372.40
contador	S/ 10,450.00	S/ 10,868.00	S/ 11,302.72	S/ 11,754.83	S/ 12,225.02
Agua	S/ 3,600.00				
Luz	S/ 4,800.00				
Materiales didácticos + juegos	S/ 16,494.00				
Telefonía	S/ 2,280.00				
Arbitrios	S/ 2,000.40				
Depreciación	S/ 1,221.12				
Total de amortización	S/ 1,129.50				
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 469,655.02	S/ 487,180.22	S/ 505,406.42	S/ 524,361.68	S/ 544,075.15
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL GASTOS DE VENTAS	S/ 11,214.72	S/ 11,775.46	S/ 12,364.23	S/ 12,982.44	S/ 13,631.56
TOTAL DE EGRESOS	S/ 701,189.74	S/ 743,510.87	S/ 787,442.33	S/ 833,039.12	S/ 880,358.09
SALDO NETO	-S/ 61,987.24	-S/ 10,377.17	S/ 45,890.17	S/ 107,116.52	S/ 173,620.26
SALDO ACUMULADO	-S/ 61,987.24	-S/ 72,364.41	-S/ 26,474.24	S/ 80,642.27	S/ 254,262.53
SALDO ACUMULADO CON INV.I	-S/ 198,929.47	-S/ 260,916.71	-S/ 271,293.88	-S/ 225,403.71	S/ 55,333.06

Anexo H Planilla de trabajadores

Se han realizado el cálculos tanto anuales y mensuales para un total de 18 colaboradores en las diversas secciones:

GASTOS DE PERSONAL										
Puesto	# de trabajadores	Remuneración básica	Sueldos	Vacaciones	Gratificaciones	CTS	ESSALUD	Total por trabajador	Presupuesto anual	
			11	1	2	1	1.08			
Tutores	4	S/ 2,000.00	S/ 22,000.00	S/ 2,000.00	S/ 4,000.00	S/ 2,000.00	S/ 2,160.00	S/ 32,160.00	S/ 128,640.00	
Auxiliares	6	S/ 1,400.00	S/ 15,400.00	S/ 1,400.00	S/ 2,800.00	S/ 1,400.00	S/ 1,512.00	S/ 22,512.00	S/ 135,072.00	
Nutricionista	1	S/ 1,350.00	S/ 14,850.00					S/ 14,850.00	S/ 14,850.00	
Psicóloga	1	S/ 1,350.00	S/ 14,850.00					S/ 14,850.00	S/ 14,850.00	
Limpieza	2	S/ 950.00	S/ 10,450.00	S/ 950.00	S/ 1,900.00	S/ 950.00	S/ 1,026.00	S/ 15,276.00	S/ 30,552.00	
Coordinadora	1	S/ 2,000.00	S/ 22,000.00	S/ 2,000.00	S/ 4,000.00	S/ 2,000.00	S/ 2,160.00	S/ 32,160.00	S/ 32,160.00	
Recepcionista	1	S/ 950.00	S/ 10,450.00	S/ 950.00	S/ 1,900.00	S/ 950.00	S/ 1,026.00	S/ 15,276.00	S/ 15,276.00	
Contador	1	S/ 950.00	S/ 10,450.00				S/ 0.00	S/ 10,450.00	S/ 10,450.00	
Directora	1	S/ 3,500.00	S/ 38,500.00	S/ 3,500.00	S/ 7,000.00	S/ 3,500.00	S/ 3,780.00	S/ 56,280.00	S/ 56,280.00	
TOTAL GASTOS	18	S/ 28,400.00							S/ 438,130.00	