

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**VIABILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
ESTIMULACIÓN TEMPRANA DE CERO A TRES AÑOS EN EL  
DISTRITO DE LA VICTORIA CHICLAYO 2019**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORA**

**CORONEL AVELLANEDA GLADYS**

**Chiclayo, 17 de Diciembre de 2018**

**VIABILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE  
ESTIMULACIÓN TEMPRANA DE CERO A TRES AÑOS EN EL  
DISTRITO DE LA VICTORIA CHICLAYO 2019**

PRESENTADA POR:

**CORONEL AVELLANEDA GLADYS**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo

Para optar el título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

APROBADA POR:

---

Mgr. Alayo Palomino Cecilia del Rosario

PRESIDENTE

---

Ing. Guzman Valle María de los Ángeles

SECRETARIO

---

C.P. Cuyate Reque Pedro Jesús

ASESOR

## **Dedicatoria**

A mi Dios y padres por darme la vida  
y guiarme por el camino del bien.

Papá mamá les agradezco y les dedico  
a ustedes este logro porque les amo con  
todo mi corazón.

A mi mejor amigo Carlos Enrique, por su apoyo  
incondicional y darme las fuerzas para  
superar los obstáculos que se presentan  
en mi camino y seguir luchando hacia adelante. muchas  
gracias por estar ahí en los momentos más difíciles.

**Gladys Coronel Avellaneda**

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por bendecirme la vida,  
guiarme a lo largo de mi existencia y ayudarme a  
lograr una meta de mucha importancia en mi vida.

A mis padres por ser el motor de mi inspiración, por  
inculcarme buenos principios, valores, ser el ejemplo,  
modelo a seguir y por confiar en mí.

A mis mejores amigos Carlos Enrique y Lucía Tocto, por  
apoyarme de una manera desinteresada, gracias infinitas  
por su apoyo y paciencia.

A mi asesor Pedro Jesús Cuyate Reque,  
Por su apoyo y paciencia en todo el trayecto  
de asesoría de tesis.

**Gladys Coronel Avellaneda**

## **Resumen**

A continuación se presenta el plan de negocios de la creación de un centro de estimulación temprana para niños entre 0 y 3 años de edad en el distrito de La Victoria, cuyo principal objetivo es determinar su viabilidad, para ello se la metodología desarrollada, comprende la determinación de la viabilidad estratégica, la viabilidad de mercado, la viabilidad organizativa y de personal y la viabilidad económica financiera.

Para dicho análisis se realizó la aplicación de un cuestionario en el distrito La Victoria, obteniendo como resultados una significativa demanda potencial, por lo que desde este punto de vista, el proyecto resultó viable. Además se tomaron en cuenta para la viabilidad organizativa y de personal, un proceso de selección con el cual se pueda acceder a profesionales de buen nivel.

La evaluación económica de este proyecto resulto positiva, al obtenerse un VANE de S/. 50640.98 Y una TIRE de 62.30%, indicadores que sobrepasan las expectativas de los inversionistas.

Por lo tanto se ha demostrado la factibilidad de la propuesta, y se recomienda el inicio de las actividades correspondientes.

**Palabras Clave:** Viabilidad, plan estratégico y beneficios.

**Clasificación JEL:** M10, M31

## **Abstract**

Then the business plan of creating a center for early stimulation for children between 0 and 3 years old in the Victory district, whose main objective is to determine their viability, for it is the developed methodology is presented, comprising determining strategic viability, market viability, organizational and personal financial viability and economic viability.

For this analysis, the application of a questionnaire in the city of Chiclayo was performed, obtaining as results a significant potential demand, so from this point of view, the project was feasible. They also took into account the organizational and personal feasibility, a selection process with which you can access good level professionals.

The economic evaluation of this project was positive, the obtained one VANE of. S /50640.98. And PULL 62.30%, indicators that exceed the expectations of investors.

Therefore we have demonstrated the feasibility of the proposal, and the start of the relevant activities is recommended.

**Keywords:** Feasibility, strategic plan and benefits.

**JEL Clasifications :** M10, M31

## Índice

**Dedicatoria**

**Agradecimiento**

**Resumen**

**Abstract**

<b>I. Introducción.....</b>	<b>12</b>
<b>II. Marco teórico.....</b>	<b>15</b>
2.1. Antecedentes del problema.....	15
2.2 Bases teóricas científicas .....	19
<b>III. Metodología .....</b>	<b>37</b>
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	37
3.2 Diseño de investigación.....	37
3.3 Población muestra y muestreo .....	37
3.4 Criterios de selección.....	38
3.5 Operacionalización de variables .....	39
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	40
3.7 Procedimientos .....	40
3.8 Plan de Procesamiento y Análisis de Datos.....	40
3.9 Matriz de consistencia .....	41
3.10 Consideraciones Éticas .....	42
<b>IV. Resultados y Discusión.....</b>	<b>43</b>
<b>V. Conclusiones .....</b>	<b>101</b>
<b>VI. Recomendaciones .....</b>	<b>103</b>
<b>VII. Lista de Referencias .....</b>	<b>104</b>
<b>VIII. Anexos .....</b>	<b>108</b>
8.1 Anexo 1: Cuestionario .....	108
8.2 Anexo 2: Consentimiento informado .....	112

## Índice de tablas

Tabla 1 Tamaño de muestra .....	38
Tabla 2 Operacionalización de variables .....	39
Tabla 3 Matriz de Consistencia.....	41
Tabla 4 Modelo CANVAS .....	43
Tabla 5 FODA.....	49
Tabla 6 Análisis EFI.....	50
Tabla 7 Análisis EFE .....	51
Tabla 8 Nivel de distribución de personas según el NSE. ....	58
Tabla 9 Tipos de mercado .....	71
Tabla 10 Capacidad de planta .....	73
Tabla 11 Demanda proyectada.....	74
Tabla 12. Perfil del personal del Centro de Estimulación Temprana.....	85
Tabla: 13. Inversión intangible .....	89
Tabla 14. Resumen de inversión total .....	91
Tabla 15 Gastos administrativos .....	92
Tabla 16. Gastos fijos de servicio para el primer año .....	92
Tabla 17. Gastos variables de oficina para el primer año .....	93
Tabla 18. Estructura de costos para los 5 años.....	95
Tabla 19. Depreciación .....	96
Tabla 20. Estado de Resultados para el Flujo de Caja Económico .....	97
Tabla 21. Flujo de caja económico .....	97
Tabla 22. Indicadores económicos.....	98
Tabla 23. Periodo de recuperación del capital .....	99
Tabla 24. Resultados de sensibilidad según Software Risk Simulator .....	100

## Índice de figuras

Figura 1. Evolución del Producto Bruto Interno: Región Lambayeque.....	57
Figura 2. Participación del PBI Lambayeque en el PBI Nacional. ....	57
Figura 3 Plano Estratificado Nacional a Nivel de Manzanas Ingreso Per cápita de Hogar ...	59
Figura 4. Sexo Femenino y masculino .....	62
Figura 5. Edad de las madres encuestadas .....	63
Figura 6. Sabe la diferencia entre una guardería y un centro de estimulación temprana.....	63
Figura 7. Cuantos hijos tiene Ud. En la edad comprendida de 0 a tres años. ....	64
Figura 8.: Se encuentra usted trabajando actualmente? .....	64
Figura 9. Mientras Ud. Trabaja quien cuida a sus hijos? .....	65
Figura 10. considera importante asistir a un centro de estimulación temprana .....	65
Figura 11. Estaría dispuesto a gastar para el servicio de estimulación temprana. ....	66
Figura 12. Que modalidad de pago le gustaría en un centro de estimulación temprana.....	66
Figura 13. Cuanto está dispuesto a pagar por el servicio de estimulación temprana.....	67
Figura 14.: Ubicación de la instalación del centro de estimulación temprana .....	67
Figura 15. Servicios que requiere y optaría.....	68
Figura 16. Tiene algún centro de estimulación temprana o guardería en específico .....	68
Figura 17. Aspectos principales que se elegiría en un centro de estimulación temprana .....	69
Figura 18. Temas que le gustaría escuchar en el centro de estimulación temprana.....	69
Figura 19. Le gustaría asistir a un centro de estimulación que disponga de: .....	70
Figura 20. Usted es un trabajador dependiente o independiente.....	70
Figura 21 Plano del proyecto .....	76
Figura 22. Estructura Organizacional de un centro de estimulación Ternuritas de Amor. ...	80
Figura 23. Flujograma del proceso de servicio .....	83
Figura 24. Flujo grama del proceso de servicio .....	82
Figura 25. Estrategia de selección de personal.....	84
Figura 26. Gráfico de tornado .....	100

## I. Introducción

Hoy en día, la estimulación temprana se ha convertido en un aspecto indispensable para los niños y pueden tener igualdad de oportunidades desde su nacimiento y con ello puedan desarrollar todo su potencial desde los primeros años de su vida. La estimulación temprana de los niños es más eficaz porque su cerebro tiene mayor plasticidad; esto hace que se establezcan conexiones entre las neuronas con más facilidad, rapidez y eficacia. Según el Instituto Carlos Slim de la Salud (2009):

Desde su nacimiento y durante toda la vida, el niño transita por un proceso constante de aprendizaje, pero es en los primeros 24 meses de edad cuando acumula más información, ya que en un corto plazo debe adquirir la gran mayoría de las habilidades y destrezas para desarrollarse plenamente como persona.(pág.9)

Un punto importante a resaltar es la carencia en los niños de una estimulación temprana, puesto que según la OMS (2005), podría condicionar un retraso en su desarrollo psicomotor, ya que durante los tres primeros años es cuando el cerebro del niño tiene un desarrollo más intenso permitiéndole establecer conexiones entre las neuronas con más facilidad, rapidez y eficacia.

Según proyecciones oficiales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) al 30 de junio del 2014, somos 30'814,175 peruanos, con un crecimiento anual de 339 mil personas. De toda la población antes mencionada, los infantes de 0 a 5 años ascienden a 3'546,840 que representa un 12% de la población total. Siendo necesario proporcionarles una adecuada estimulación y nutrición, para generar un rápido desarrollo cerebral cognitivo, social y emocional, que ayude a garantizar que cada niño(a) alcance su potencial y se integre como parte productiva en nuestra sociedad.

Por otro lado, en la mayoría de las comunidades urbanas y rurales del Perú, las familias tienen un crecimiento en el acceso a información relevante para el cuidado del niño así como experimentan más disposición de recursos esenciales (económicos, culturales, sociales).

Dado dicho panorama, surge la idea de la Creación de un Negocio, tal como un Centro de Estimulación Temprana de 0 a 3 años, buscando la satisfacción de necesidades de la familia y de estos niños que aún no van a la escuela y son los que más necesitan de los cuidados,

brindándoles un medio social y cultural favorable materializado en el servicio personal, entendiéndose este como una focalización familiar unida al cuidador especializado. El producto a ofertar proporcionará igual oportunidades educativas de niños y niñas, estimulándolos desde los primeros meses de vida. Dicho producto se basa en la potencialización de capacidades de los bebés y niños mediante terapias ocupacionales y de lenguaje, Psicopedagogía, nutrición y ambientes lúdicos, así como la compenetración en el hogar mediante el personal de casa (Empleada de Servicio).

Dicha idea de negocio se propone en la región de Lambayeque, puesto que de acuerdo con el crecimiento poblacional en el distrito de La victoria (5.23% anual respecto del censo 2007) y la escases de centros de estimulación temprana, surge la necesidad de implementar un centro de estimulación temprana que vaya de la mano con la educación enfocada en el crecimiento y desarrollo general del niño y su individualidad. Educación que debe ser dada por profesionales y en un ambiente acogedor, agradable y seguro que ofrezca una aventura para los niños y niñas a la hora de descubrir el mundo que los rodea. Entonces, se formula el siguiente problema ¿Es viable el plan de negocio de la instalación de un centro de estimulación temprana de 0 a 3 años en el distrito de La victoria, año 2018?

Para dicho problema planteado, se definió un objetivo general y cinco objetivos específicos, teniendo como objetivo principal, Analizar la viabilidad, del plan de negocio para la instalación de un centro de estimulación temprana de 0 a 3 años en el distrito de la Victoria, en el año 2018. De la misma forma se definieron los siguientes objetivos específicos; determinar la viabilidad estratégica, determinar la viabilidad de mercado, determinar la viabilidad organizacional y de personas, determinar la viabilidad técnica – operativa y determinar la viabilidad económica y financiera del servicio.

El presente trabajo se justificó, porque la estimulación temprana es un grupo de técnicas, que permiten el desarrollo integral de los infantes y evita que constituya un problema de salud pública cuyo impacto es directamente en el incremento de la pobreza y a la desaceleración del país. Así mismo, la instalación de un centro de estimulación temprana para los infantes, contribuirá a la sociedad Chiclayana en el desarrollo de habilidades y destrezas psicomotoras. Es de precisar también que un factor importante que justificó a la presente investigación es el aporte metodológico para posteriores investigaciones en donde

podrá servir de base para modelos de negocios que se pretendan desarrollar en sectores o rubros similares.

A continuación, se muestra el modelo de negocio del Centro de Estimulación Temprana de 0 a 3 años en el distrito de La victoria.

## II. Marco teórico

### 2.1. Antecedentes del problema

Bejarano (2015) En su objetivo plantea diseñar un plan de negocio como base de rentabilidad y sostenibilidad enfocado en la importancia de la estimulación temprana de los niños menores de tres años, la finalidad de este proyecto es dar atención esmerada a los infantes menores de tres años que se encuentran en la parroquia urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, ya que les permitirá el desarrollo psicomotor de los niños, el instrumento de investigación han sido encuestas y entrevista con la metodología cuantitativa y así poder determinar la población y tener un mercado objetivo esperado. Esta investigación es de vital importancia ya que permite el desarrollo de conocimiento de los niños desde sus inicios de vida y se sientan con mayor grado de atención, que es esencial para el fortalecimiento de la confianza. Se concluye que el proyecto es altamente atrayente para la inversión considerando que el TIR alcanza el 86.3% y el VAN de S/.377,906.00. Con una tasa mínima atractiva de retorno de 18,6%.que es una buena opción para invertir.

Sánchez (2017) en su trabajo de investigación, cuyo objetivo general fue ofrecer los mejores servicios enfocados en el cuidado, desarrollo y entretenimiento de los niños de la ciudad de Arica, concluyeron que los resultados del proyecto son favorables ya que el periodo de recuperación es de 3,2 años y es una oportunidad de negocio rentable, mostrando una tasa CAPM de 13.05%, y el VAN de \$. 108,328.634 y el TIR de 43.76%, es una oportunidad de inversión y de desarrollo para los niños ya que hoy en día los padres de familia trabajan todos los días y los infantes se quedan solos, para eso se ha implementara un centro de recreación y formación para niños de 5 a 12 años y apoyo en sus tareas

terminando su jornada escolar, además ayudara a desarrollar sus habilidades blandas a través de talleres recreativos elaborados por profesionales expertos en el tema. Para esta investigación se utilizó la metodología descriptiva porque le permitió describir la realidad tal como se encontró en el campo. Al realizar un análisis competitivo de la industria se podría decir que el mercado de Arica resulta favorable debido a su potencial crecimiento económico y a las características de los padres y madres que laboran fuera de casa.

Mauricio, Olivos y Reyes (2014). Plantean como objetivo general la implementación de un nido guardería con el servicio de monitoreo en tiempo real por internet, de acuerdo con la investigación en Lima Metropolitana existen más de 500 nidos registrados en las municipalidades con su respectiva licencia de funcionamiento, nuestro plan está dirigido al NSE “A” y “B” del distrito de San Isidro y que pocos cuentan con este servicio de monitoreo en tiempo exacto por internet. Hoy en día las madres están adquiriendo mayor protagonismo en la economía del hogar, ha permitido que ya no tenga tiempo para el cuidado del niño, además el estilo de vida de los consumidores es cambiante por lo cual se exige una adaptabilidad inmediata al cambio. En su investigación se ha utilizado un estudio cuantitativo que ha facilitado definir y obtener resultados exitosos. Según la evaluación del proyecto indica que el plan es rentable, los datos obtenido en el VAN es de S/. 88, 152.32 y el TIR 77% y el periodo de recuperación de la inversión es de 1.02 años, favorable y atractivo para invertir porque es a corto plazo.

Bellena, becerra y Gonzales (2015) “El presente estudio tiene por objetivo conocer el potencial de la oferta y demanda del servicio de cuna en el centro empresarial de San Isidro” concluye que la salud y el bien estar de los

infantes es lo primordial. Todos los programas son personalizado y con un ambiente adecuado para el desarrollo de sus habilidades, sociales y académicas mientras juegan, y a la vez dando la mayor seguridad con los estándares de cuidados para niños, y al mismo tiempo se tiene un horario flexible que permite a los padres realizar sus labores con tranquilidad. Se ha desarrollado dos etapas del investigado una exploratoria y otra concluyente, dentro de la investigación exploratoria se utilizaron dos técnicas, cualitativa y la investigación con dos secundarios. Para obtener la información que se busca se ha enfocado a padres que tienen niños entre tres meses a tres años a las personas que tienen el hábito de ocupar una cuna y los posibles consumidores en el centro empresarial de San Isidro. Según los resultados de estudio del mercado el 51% son padres de los niños usuarios del servicio, por otro lado el análisis financiero resulta bastante favorable, el VANFS/.373, 189 y el TIRF de 79% para la ejecución e implementación del proyecto y brindar la seguridad necesaria de los niños.

Baker y López (2013). De acuerdo con el estudio realizado; plantea como objetivo general, estimulación infantil temprana en los países en vías de desarrollo. Lo que funciona, por qué y para quién, indican que el control en anticipada edad de los infantes mejoran efectivamente los resultados de los niños y los maternos, y que los beneficios probablemente se sostienen en el largo plazo sean las más efectivas. Las participaciones deberían dirigirse a los menores y desaventajados y padres, e incluir una participación activa de los cuidadores, asimismo promover el bienestar de las familias en su conjunto, particularmente el de las madres. En su investigación se utilizó una estrategia de comparación razonable asignación; aleación o evaluación cuasi experimental, y obtener la información adecuada y requerida. Es fundamental identificar mecanismos para

una mayor difusión de las intervenciones de estímulo a menores basadas en la evidencia empírica rigurosa a fin de que se sostengan a través de las fuentes de financiación habituales, pero al mismo tiempo mantengan su efectividad, y asegurar un acceso amplio y continuado a estos servicios. Finalmente, se requiere de estudios de seguimiento con mayor tiempo de la intervención de estimulación infantil temprana con una amplia gama de mediciones, que incluyan la trayectoria de la escolaridad, el rendimiento académico y la productividad económica en la adultez, así también los resultados en cuanto a la conducta, la salud mental y el ciclo de vida de los participantes.

Campana (2013). En su estudio de investigación plantea instalar un espacio recreacional para niños de 1 a 5 años en el Centro Comercial Real Plaza de Chiclayo, indicó que es beneficioso invertir en un centro recreativo para menores de edad, ya que es primordial que los infantes tengan un espacio donde desarrollen sus emociones y destrezas. La metodología que ha realizado ha sido considerada de tipo aleatoria ya que resolverá un problema real que es satisfacer las necesidades de los clientes. El análisis se realizó directamente en el lugar donde existe la mayor concurrencia de familias, por lo tanto en función a la investigación antes mencionada al mercado objetivo. Finalmente planteó una inversión inicial la cual será financiada por una entidad bancaria a un plazo de 3 años, esta primera inversión permitió la implementación del proyecto. La tasa de crecimiento de las ventas del primer al tercer año es de 15% y a partir del cuarto año este monto se duplicará, gracias a la ampliación del local. Los resultados obtenidos en el TIR es de 331% y el VAN s/.804, 331 proyectando a los 5 años, llegando a la conclusión de que el negocio es rentable.

## 2.2 Bases teóricas científicas

### 2.2.1 Viabilidad estratégica

#### 2.2.1.1 Análisis de tendencias

##### 2.2.1.1.1. Condiciones del Entorno.

Según Draft (2004), el entorno organizacional está compuesto por todos los elementos que existen fuera de los límites de la organización y que pueden afectarla en todo o en parte.

El análisis de las condiciones del entorno es muy importante, ya que ayuda a comprender los acontecimientos que ocurren en los distintos sectores y permite, de esta manera, tomar una actitud proactiva para adelantarse a lo que va a suceder. Palma, (2013).

El entorno puede a su vez subdividirse en macro y micro entorno.

#### a) Análisis del Macro entorno

“El Macro entorno o ambiente general es aquel que afecta a todas las organizaciones y que está fuera de control del sistema organizacional pero que influye en mayor o en menor medida en su desempeño. Incluye los aspectos económicos, políticos, legales, tecnológicos, sociales, culturales, naturales, etc.”. Palma. (2013).

Según el autor estas fuerzas dan origen a oportunidades y amenazas para las empresas. Cabe destacar que los cambios en el macro entornó pueden tener un impacto directo en cualquiera de las cinco fuerzas que se expondrán en el modelo de Porter ya que afectan el entorno competitivo en el que se mueven las organizaciones.

Para analizar el macro entorno se realizará un Análisis PEST, abreviatura de las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos. PEST es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado y, en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Palma. (2013).

#### 1) Factores Políticas

El análisis político constituye el acto medular de la ciencia política, es el conjunto de actividades intelectuales que se ejercen sobre una situación, es

un proceso de descomponer a un todo. Franco, (2001). Afirma “La manera como se hace la política y se manejan las instituciones es un factor determinante en el bienestar de las sociedades” p.32. El análisis político es muy útil para que los procesos cuenten con una mirada específicamente política y estricta que permite comprender el mundo en que vivimos, también contribuye a evitar la mistificación o naturalización del poder existente.

## **2) Factores Legales**

Define lo que una organización pueda o no puede hacer, toda empresa necesita un marco legal sobre el cual pueda constituirse o respaldarse. Franco, (2001), afirma “las leyes regulatorias afectan directamente a las empresas y no es posible sustraerse a su influencia”. P.33. Las organizaciones tienen que estar a la vanguardia del surgimiento de nuevas leyes que van actualizando para no verse afectadas y los políticos tienen que actuar con prudencia para el bien estar de la sociedad.

## **3) Factores Económicos**

La economía es un todo, influye el modo que interactúan todos los elementos de un sistema macroeconómico; el entorno económico puede cambiar muy rápido, y esto a su vez afecta directamente a los ingresos nacionales, crecimiento económico y la inflación.

“Son cinco los pilares sobre los cuales se cimenta una economía. La tasa de crecimiento de la economía, la tasa de interés, el tipo de cambio, la inflación y la inversión extranjera” Franco, (2001).

El entorno económico es un factor que afecta el poder de compra del consumidor y sus patrones de gastos, algunos países tienen economías industriales, en otros extremos están las economías de subsistencia entre otros se encuentran en vías de desarrollo. (Ketler, Philip, Armstrong y Gary. 2013).

## **4) Factor Social.**

Una sociedad es, en su sentido más amplio, hay una gran diferencia entre una sociedad y otra, los retos que afronta una empresa varían de acuerdo a su cultura. El terrorismo, la violencia estructural, corrupción, inseguridad ciudadana, machismo, racismo la falta de

confianza en las instituciones, mala educación y constantes desempleos son los principales problemas que afectan directamente al desarrollo del país y por ende el crecimiento de las empresas. Franco, (2001).

### **5) Factor Cultural**

Es fuente de identidad y motor de innovación y creatividad para las personas, la UNESCO está llevando en América Latina y el Caribe desde la perspectiva de la contribución de la cultura al desarrollo integral de personas y comunidades. (Van, 2010). La cultura es una herramienta para integrar estrategias de desarrollo y un medio fundamental de transmisión de conocimientos junto a los bienes y servicios, que es el elemento clave para el desarrollo social y económico de la humanidad.

### **6) Factores Tecnológicos**

La tecnología incluye conocimientos humanos, métodos de trabajo, equipos físicos y telecomunicaciones, así como diferentes sistemas de procesos que se emplean para desempeñar las actividades de negocios.

La tecnología se aplica dentro de las organizaciones ya que se ha introducido en todos los aspectos de nuestra vida diaria y producen cambios muy rápidamente que se presentan con presiones internas y externas. La forma y la disponibilidad de la tecnología vienen del ambiente general. Para algunas empresas la tecnología es la base de la competencia en especial para aquellas organizaciones que cuyas metas incluyen ser líderes de tecnologías en la industria. Ricky .y Ebert. (2005).

El cambio tecnológico en la actualidad va muy rápido, es por ello que la empresa debe estar constantemente actualizando y monitoreando sus tecnologías que le permitan ser competitiva en su mercado, esto supone ir modificando procesos o agregando otros, en la medida que el mercado se hace más sofisticado o exige servicios con mayor calidad a menor tiempo de demora (GRL, 2006).

### **b) Análisis del Micro entorno**

El micro entorno o ambiente específico, incluye aquellos sectores con los cuales la organización interactúa directamente y que tienen un impacto directo en su capacidad para alcanzar metas. (Palma, 2013, pág. 21).

### c). Las 5 fuerzas de Porter

Según el modelo de Porter (1979), existen 5 fuerzas que conforman básicamente la estructura de una industria. Estas fuerzas delimitan precios, costos y requerimientos de inversión, que constituyen los factores básicos que explican la expectativa de rentabilidad a largo plazo y, por lo tanto, el atractivo de la industria.

Mientras más fuerte sea cada fuerza más limitada estará la capacidad de las compañías para aumentar precios y obtener mayores utilidades.

Palma, 2013, p.22 .La solidez de las cinco fuerzas puede cambiar con el paso del tiempo debido a factores que se encuentren fuera del control directo de una compañía.

- 1) **Poder de negociación de los compradores:** los compradores se pueden considerar una amenaza competitiva cuando obligan a bajar precios o cuando demandan mayor calidad y mayor servicio. De manera alternativa los compradores débiles suministran a las compañías la oportunidad de aumentar los precios y obtener mayores rendimientos.
- 2) **Poder de negociación de los proveedores:** los proveedores pueden considerarse una amenaza cuando están en capacidad de imponer el precio que una compañía debe pagar por el insumo o de reducir la calidad de los bienes suministrados, disminuyendo la rentabilidad.
- 3) **Amenaza de competidores potenciales:** se trata de compañías que por el momento no participan en una industria pero tienen la capacidad de hacerlo si lo deciden.
- 4) **Amenaza de sustitutos:** organizaciones que ofrecen sustitutos que pueden remplazar a los productos y servicios de la industria o bien presentar una alternativa para satisfacer esa demanda. Los sustitutos cercanos representan una fuerte amenaza competitiva, limita el precio que la empresa puede cobrar y por lo tanto su rentabilidad.

**5) Intensidad de la rivalidad entre los competidores de una industria:** si esta fuerza competitiva es débil las empresas tienen la oportunidad de aumentar sus precios y obtener así mayores utilidades. Pero si es sólida, la competencia se basa en los precios lo que lleva a una guerra de precios y limita la rentabilidad

**d). Modelo de negocio Canvas**

Osterwalder y Pigneur (2010) definen al modelo de negocio como una construcción que consta de nueve bloques, este modelo nos permite la flexibilidad necesaria para abarcar los objetivos y aportar con claridad a la verdadera propuesta de valor de la empresa y su sostenibilidad en el tiempo.

**e). FODA**

Apaza, (2003). Nos indica que el sistema FODA es un método de categorización que nos permite la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que es indispensable en una organización y gestión de una empresa. Los representantes de marketing pueden analizar a las organizaciones por cada competidor, ya sea la estructura de costos, sus fuentes de utilidades entre otros factores.

**f). Foda Cruzado**

Apaza, (2003). Afirma que “la matriz consiste fundamentalmente en relacionar los puntos fuertes con las oportunidades de negocio, e intentar por todos los medios no conectar una amenaza con un punto débil”. p. 79. Son estrategias que ayudan a superar las debilidades y contrarrestar las amenazas, de tal manera que se conviertan en oportunidades y fortalezas y evitar las amenazas latentes en el entorno.

**g). Matriz EFE**

La matriz EFE permite identificar las variables externas que pueden ser, política gubernamental, legal, económico, financiera, social, cultural, demográfico, tecnología, científica, ecología y ambiental, para todas las variables se les asigna un peso que luego se suma y permite evaluar en

qué situación se encuentra la organización con respecto a los factores externos. (Amenazas y oportunidades). Ipinza. (2014).

#### **h). Matriz EFI**

La matriz EFI nos ayuda sintetizar y evaluar las principales fortalezas y debilidades en las áreas de una organización, también nos ayuda a identificar y la relación entre áreas. Para evaluar se tiene que hacer una lista de todos los factores internos más relevantes de 10 a 20 factores y colocar un peso relativo de 0.0 (no importante), hasta 1.0 (muy importante), el peso que se asigna a cada uno de los factores es significativo para la organización, luego se suma todo los pesos y de determinar el peso ponderado. Ipinza. (2014).

### **2.2.2 Estudio de mercado**

#### **a) Definición del producto o servicio**

Es la oferta con la que una empresa satisface una necesidad, con el estudio del mercado puedes definir cuál es el tamaño de la necesidad del producto o prestación del servicio. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios que son intangibles. (Arboleda. 2014).

#### **b) Plan de negocios.**

Llamado también identificación de la idea, es una primera aproximación del estudio, expresada generalmente en forma resumida pero de manera clara, compacta e integral, en la cual se utiliza la información existente sin mayores gastos en investigaciones de campo (Collazos, 2009).

#### **c) Segmentación**

La segmentación es la base de la planeación en una organización. consiste básicamente en dividir rigurosamente el mercado potencial en subgrupos de tal manera que tengan la similitud de características posibles para poder atender y satisfacer sus necesidades concretas de cada segmento, también nos ayuda a conocer lo mejor del mercado hacia donde está dirigido el producto. (Fernández, 2002).

### **1. Mercado potencial**

Estas personas no consumen el producto específico debido a que no tiene las características que requieren el producto.

Está compuesta por la necesidad máxima que se podría satisfacer considerándose que no existiese competencia, en otras palabras, está compuesto por los que consumen y están dispuestos a consumir. (Fernández, 2002).

### **2. Mercado disponible**

El mercado disponible es un porcentaje del mercado potencial, que estarán conformadas por el porcentaje de las que cuentan con las características necesarias del producto que ofrece y no cuentan con el servicio. (Fernández, 2002).

### **3. Mercado efectivo**

Es una parte del mercado disponible y está formado por el conjunto de consumidores además de la necesidad específica, tiene la intención de comprar el bien o servicio. (Fernández, 2002).

### **4. Mercado objetivo**

Consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir (Kotler y Armstrong, 2003).

### **5. Análisis de la demanda.**

Es el análisis de cuáles son las características, las necesidades, los comportamientos, los deseos y las actitudes de los clientes, siempre puede resultar una cuestión de alto interés para facilitar la planificación y la gestión en un sector tan novedoso y complejo como es el de los centros de estimulación temprana (Collazos, 2009).

### **6. Oferta**

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento. Está determinada por factores el precio del capital, la mano de obra y la combinación óptima de los

recursos mencionados, entre otros. La teoría de la oferta es similar a la demanda se pretende mostrar los efectos los precios exclusivamente sobre la cantidad ofrecida. (Sapag y Sapag 2000).

## **7. Nivel Socioeconómico**

Es una variable de mucha importancia que permite identificar el poder adquisitivo de nuestros consumidores y ayuda a definir la segmentación de mercados de acuerdo con NSE. Fernández. (2002).

Se clasificado en:

NIVEL A/B. Población con más alto nivel de ingresos y mejor vida.

NIVEL C+. Población con ingreso ligeramente superior al medio.

NIVEL C. Población con un ingreso medio.

NIVEL D+. Población con ingreso ligeramente por debajo del medio.

NIVEL D. Población con un nivel de vida austero y bajo ingreso.

NIVEL E. Población con bajos ingresos y nivel de vida de las zonas urbanas de todo el país. Aprox. 30%.

### **2.2, 3. Viabilidad técnica**

Busca definir si es posible la capacidad técnica para realizar un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área que está bajo su responsabilidad, también permite que las empresas tenga una proyección hacia más adelante, la construcción y ampliación debe depender de las características técnicas que lo permitan. (Sapag.2001).

#### **1) Localización**

Es el espacio o lugar elegido, que permita las mejores ganancias entre las alternativas que se consideran factibles. Los factores técnicos, legales, tributarios y sociales deben necesariamente tomarse en consideración para la selección de la ubicación del proyecto que puede realizarse con distintos grados de profundidad que dependan del carácter de factibilidad, pre factibilidad o perfil de estudio. (Sapag y Sapag 2000).

En la localización se utiliza el método factores, el cual incluye:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra

- Cercanía de las fuentes abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costo y disponibilidad del terreno
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva y legal
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Comunicaciones
- Posibilidad de desprenderse de desechos.

## **2. Distribución de local tamaño**

El tamaño del proyecto, es en función de la inversión total o de acuerdo con la capacidad instalada que se expresa en unidades de producción, cuando opera con los costos bajos o al máximo de rentabilidad económica. Tenemos tres tipos de tamaño o capacidad instalada. Capacidad de diseño, capacidad del sistema, capacidad real, también existen factores que determinan el tamaño: Demanda, tecnología, disponibilidad de insumos, financiamiento y la inversión. (Angulo. 2016).

## **3. Aspectos técnicos**

### **a. Máquinas y equipos**

Activo tangible que está en poder de una entidad, destinados al uso y beneficio de la misma, que permite la elaboración o fabricación de un producto y/o servicio, además para propósitos administrativos que sean utilizados durante un periodo determinado, de acuerdo con la vida útil del equipo o maquinaria. Ayala y Paredes. (2003).

#### **2.2.4. Viabilidad organizacional y legal**

##### **a) Organización.**

Comprende la estructura organizacional del proyecto, la relación jerárquica de sus diferentes elementos, sus relaciones funcionales, la delimitación de las responsabilidades y el carácter jurídico o legal del modelo adoptado tanto para la construcción, puesta en marcha, como para la operación normal del proyecto (Collazos, 2009).

##### **b) Misión**

La misión es el reflejo del esfuerzo por traducir la visión en un gran objetivo general de la empresa o una institución. La misión es la piedra angular del planteamiento estratégico, por lo tanto es el motivo o la razón de ser por parte de una organización y se compone de tres elementos: la definición del negocio, las metas principales de la organización y sus principios filosóficos. (Franco, 2004).

##### **c) Visión**

Es la capacidad de apreciar los valores, el sueño de la organización la aspiración máxima a la cual se desea llegar; los planes de una empresa apuntan al logro, también se puede determinar una declaración que indica hacia donde se dirigen las organizaciones a largo plazo. (Franco, 2004).

##### **d) Valores**

Son estrictos lineamientos legales y éticos, por lo tanto es el elemento fundamental de los tres componentes de la visión. Conjunto de factores y creencias que en el ser humano considera conveniente para su formación y la convivencia con sus semejantes que anteceden a la misión y a las metas extraordinarias que son las ideas básicas en torno a las cuales se estructura una empresa o una organización. (Rodríguez, 1997).

**e) Organigrama**

Es un esquema que representa y permite visualizar la estructura departamental y la organización de una empresa, por lo cual está formado por rectángulos y cuadrados y al mismo tiempo unido con líneas horizontales y verticales que representan la conexión de cada cargo con la que está constituido jerárquicamente. (Franklin y Gómez. 2002).

Los organigramas llamados también cartas de organización, son las representaciones intuitivas y objetivas de las funciones de las organizaciones, se simbolizan por cuadros que significan un cargo o puesto. El organigrama permite diferenciar la división de ocupaciones, conocer los niveles jerárquicos, identificar las líneas de autoridad y responsabilidad, además los canales sensatos de la comunicación, saber cuáles son los representantes de los cargos y la estructura administrativa. (Angulo. 2016).

**f) Funciones**

Especificación de tareas inherentes de cada uno de los colaboradores que forman parte de la empresa u organización, para formular las funciones tenemos que tener en cuenta los siguientes aspectos.

Los títulos de las unidades correspondan a los utilizados en la estructura orgánica, que siga el orden en la estructura y la redacción inicie con un verbo en tiempo infinitivo. (Franklin. 1998).

**g) Selección de personal**

La selección del personal es un filtro, en donde se selecciona entre una lista de candidato y se evalúa si es idóneo para el puesto que requiere la organización, por lo tanto pretende conservar o aumentar la eficiencia y desempeño humano y al mismo tiempo de la empresa. Una vez concluida la selección del personal el resultado no solo es un diagnostico actual,

sino principalmente un propósito futuro de las variables y una proyección de cómo estará a largo plazo. Chiavenato. (2009).

#### **h) Flujograma de procesos**

Los flujo gramas son procedimientos que representan las secuencias debidamente estandarizados y formalizados; tenemos varios modelos. Flujo grama vertical, horizontal y de bloques, de acuerdo a la actividad que realiza la organización será adaptaos el flujo grama, de esa manera tener alineado las tareas que se realiza a diario por los colaboradores ya sea en grupo o individual. (Chiavenato. 2001)

### **2.2.4.1 Viabilidad legal**

#### **2.2.4.1.1 Trámites legales**

Para realizar los trámites, lo primero que se tiene en cuenta si la empresa se constituiría con una solo persona o necesitaría de socios, por lo tanto se tiene en cuenta los factores que es monto de inversión y la capacidad administrativa y luego se define si es persona natural o jurídica.

#### **1. Constitución de una sociedad**

- Debe existir un acuerdo de las personas que están comprometidas y cumplir con los requisitos necesarios.

#### **2. Actos preliminares**

- Nombre: (Razón Social).
- Capital Social: ( aporte o inversión de los socios ya sea en efectivo o en viene)
- Socios: (son las personas que constituyen la sociedad, mínimo 2 personas).

### **3. Etapas de la constitución**

#### **a. Minuta de constitución**

- Documento redactado por un abogado que establece el pacto social.

#### **4. Requisitos para elaborar una minuta.**

- Reserva del nombre, previo pago de los derechos correspondientes
- Foto copia simple de los documentos: DNI, de los socios y conyugues si son casados.
- Identificar y describir las actividades que se van a desarrollar las empresas.
- Definir e identificar el capital social aportar.
- Escritura publica
- Documento que es elaborado por un notario público y la que se inserta la Minuta de Constitución y los estatutos.
- Inscripción en el registro
- Registros públicos
- Representantes legales
- Obtención del RUC
- Licencia municipal de funcionamiento

#### **5. Autorización dirección regional de educación**

- a) Solicitud dirigida al Director Regional de Educación.
- b) Nombre o Razón social
- c) Formulario del Registro
- d) Información de los ciclos a desarrollar.
- e) Fecha prevista del funcionamiento.
- f) Proyecto Educativo Institucional
- g) Proyecto Curricular del centro.
- h) Inventario del mobiliario y equipos pertenecientes al centro.
- i) Plano de ubicación del local.
- j) Memoria descriptiva sobre la idoneidad de las instalaciones.
- k) Informe y certificado de defensa civil
  - l) Constancia de compatibilidad de uso expedido por la municipalidad.
  - m) Copia del título de propiedad del local.
  - n) Comprobantes de pago

#### **6. Documentos de los participantes**

- Copia del documento de identidad
- Declaración jurada

#### **7. Documentos del director**

- Copia de DNI
- Copia del título profesional
- Copia de documento que acredite que tiene experiencia, en educación mínimo 5 años.
- Perfil psicológico
- Certificado de antecedentes (que acredite no tener delitos).

#### **2.2.5. Viabilidad económica financiera**

##### **a. Inversión**

Abarca el análisis del uso de dinero en el tiempo, así como su asignación adecuada en recursos de diferente naturaleza necesarios para la fabricación, creación o adquisición de bienes y servicios que el proyecto produce o requiere. Las inversiones pueden realizarse bajo diferentes aspectos y en circunstancias de tiempo diverso. (Collazos, 2009).

##### **b. Inversión fija tangible**

La inversión fija tangible consiste en bienes, muebles e inmuebles, como los terrenos, equipos, obras físicas, maquinaria e imprevistos, los terrenos que no están sujetos a devaluación salvo que existe un fenómeno por la naturaleza, y afectaría económicamente a la empresa. Andía. (2003).

##### **c. Inversión fija intangible**

Son aquellos gastos, que no tienen una sustancia física, que son utilizados para la producción de bienes, servicios o con intención administrativa, capacitación, pruebas, asesorías, pagos de patentes y licencias adquiridas, que generaran beneficios económicos para la empresa y serán controlados por la misma. Estos también pierden valor con el tiempo que se le conoce como amortización, que tiene efecto tributario en la fase operativa. Andía. (2003).

##### **d. Capital de trabajo**

. Rizzo 2007. Nos indica que el capital de trabajo es el margen de seguridad de la empresa para financiar el giro habitual de negocio, también se podría decir es el activo circulante de una firma, la falta de

capital de trabajo en muchas veces tiene la dificultad de financiar y no permite crecer como empresa.

Sapag y Sapag. (2000). afirma “También se considera como un egreso en el momento cero, ya que deberá quedar disponible para que el administrador del proyecto pueda utilizarlo en su gestión”. P. 264. Es el capital necesario para adquirir bienes y servicios que son utilizados para la actividad y productividad de la empresa.

**e. Financiación.**

Consiste en la obtención de recursos reales o financieros de diferente origen para viabilizar un proyecto. Siendo importante la canalización y materialización de los medios de financiación mediante una adecuada coordinación presupuestaria entre recursos públicos y privados (Collazos, 2009).

**f. Amortización**

Se define amortización la devolución del préstamo recibido; es una deducción a que tienen derecho los contribuyentes al empezar a crear una empresa ya sea de distintos rubros, efectúan gastos directos o indirectos constitutivos de inversión necesarias con el propósito de obtener ganancia. (Chu.2003). pg. 167).

**2.2.5.1 Estructura de costos**

**1. Costo**

Es la medición en términos monetarios, de la cantidad de recursos que se usan para algún propósito. Mide en uso de cantidades físicas de insumos, horas de servicio, el costo es recuperable porque son empleados para crear otros bienes ya sea a corto o largo plazo. Torres. (2013).

**2. Costo fijo**

Son aquellos valores monetarios que permanecen contantes ante cualquier incremento o volumen de producción o ventas. Se denomina costo fijo a la los sueldos alquileres. Torres. (2013).

**3. Costo variable**

Son aquellos valores monetarios que varían de acuerdo al aumento o disminución de producción o ventas, es lo opuesto al costo fijo o también

son aquellos que fluctúan en relación directa o proporcional a las fluctuaciones del volumen de producción. Wu García, (2018).

**g. Gasto**

Son los decrementos de los beneficios económicos, los gastos no se incorporan a los costos de bienes o servicios, esto refleja a lo largo del periodo contable en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos o aumento de los pasivos, que dan como resultado en negativo el patrimonio. Torres. (2013).

“Los gastos se refieren a activos que se han usado o se han consumido en negocio con el fin de obtener ingresos”. Guajardo (1997).

**2.2.5.2 Flujo de caja**

Es una herramienta financiera muy utilizada por todas las empresas, tiene la finalidad de identificar la capacidad de la empresa de contar con disponibilidad o deficiencia de efectivo. Se encarga de mostrar el saldo de los ingresos menos los egresos de los efectivos. Hirache. (2013).

➤ **Flujo de caja Económico**

Permite encontrar la rentabilidad económica en si del proyecto, es necesario filtrar cualquier resultado que tenga el financiamiento de la inversión sobre la rentabilidad de este. El flujo de caja esta económico está compuesto por el flujo de caja de inversión, flujo de caja de operaciones y el flujo de caja de liquidación, además se considera tres puntos muy importantes. Egresos iniciales de fondo, ingresos y egresos de cada periodo y el valor de desecho o valor de salvamento. Angulo. (2016).

➤ **Flujo de caja Financiero**

Se construye de forma análoga al flujo de caja económico, se utiliza para determinar cuál es la rentabilidad que obtendrá el inversionista por los recursos propios aportados para la materialización del proyecto. Se hace una corrección al flujo de caja que mide la rentabilidad total de la inversión, a sea por la obtención de un préstamo o por la contratación de un leasing. Angulo. (2016).

### ➤ **Punto de equilibrio**

Es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, los ingresos se igualan a los costos totales por lo tanto, la empresa no tendría utilidad pero tampoco pérdida. “Se trata de una herramienta de administración de negocios, que permite medir el grado de esfuerzo, que debe realizar la fuerza de ventas de una empresa”. Torres. (2013).

#### **h. Balance general**

Es un documento que obtiene toda la información de una empresa en determinada fecha, activos físicos, financieros y deudas de la empresa, propios de valoración económica. Desde el punto de vista es una fotografía de la situación patrimonial, todos los elementos son agrupados en contenidos homogéneos o similares. Apaza. (2007).

#### **i. Estado de resultado**

Es un estado financiero dinámico que muestra los resultados de la información que corresponde dentro de un periodo de tiempo ya sea mensual o trimestral por sus operaciones de una entidad lucrativa.

Estado de resultado presenta de manera detallada la información de toda la empresa en forma de utilidad o pérdida. Villanueva. (2011).

#### **j. Análisis de sensibilidad**

Permite identificar de inmediato las variables más críticas y débiles en la economía de un proyecto, el análisis de sensibilidad anticipa las variaciones que permite en la empresa; no solo mide el impacto que podría haber en sus resultados sino también actuar adecuadamente creando barreras a nuevos competidores o tomar medidas de internalizar procesos provistos por terceros y exigir a los trabajadores. Existen dos modelos, el

tradicional que es (sensibilización de Hertz, o análisis multidimensional) y también al modelo opcional, (análisis unidimensional). Sapag. (2001).

**k. Valor Actual Neto (VAN).**

Es la suma de los flujos netos de efectivo, sometidos a una tasa de descuento y traídos a presente. Se utiliza esta herramienta para determinar el valor actual de la empresa al finalizar el proyecto Collazos, (2009).

**l. Relación Costo Beneficio**

Es la cantidad de dinero que se puede ganar o perder en relación a cada dólar invertido en el proyecto. Se calcula dividiendo el valor actual de los flujos de caja para la inversión inicial Collazos, (2009).

**m. Tasa Interna de Retorno (TIR).**

Es el porcentaje de retorno que la inversión va a dejar a los accionistas después de finalizado el periodo de vigencia del proyecto Collazos. (2009).

### III. Metodología

#### 3.1 Tipo y nivel de investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), indican que el enfoque de la investigación, se considera como cuantitativa, ya que permite recoger datos, medir, evaluar fenómenos, resultados y analizar la realidad objetiva.

En cuanto al tipo de investigación, se considera como investigación Aplicada. Al respecto Tamayo (1999) sostiene que el nivel de investigación es aplicada porque busca la utilización de los conocimientos que se adquieren. Y por otro lado el nivel es descriptivo, porque es el proceso de describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; esto es, detallar cómo son y se muestran. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren.

#### 3.2 Diseño de investigación

El diseño es no experimental porque permitió observar la realidad tal y conforme se presentó. El investigador no manipuló deliberadamente ninguna variable, solamente observó y describió tal y conforme se presentó; y es transversal porque se recogió una información una sola vez. (Hernández et al., 2006 y Tresierra, 2000).

#### 3.3 Población muestra y muestreo

Se determinó la población económicamente activa del distrito de La Victoria, que lo conforman las madres de familia de 25 a 39 años de edad, que son 4974 personas según INEI. 2017.

Se ha definido para el proyecto el segmento A, B y C ya que está conformado como clase alta, media alta y media de mujeres modernas de 25 a 39 años, y que pertenecen a un 27.7 de la población total de La Victoria, y con un ingreso mínimo de S/.845 .00 soles mensuales por familia, según datos APEIM -2017, datos ENAHO 2017.

De esta población la muestra de acuerdo al nivel de confianza del 95% y un margen de error de 0.05% se obtuvo la muestra representativa de la población de objeto de estudio conformada por 357 habitantes. El muestreo será probabilístico, aleatorio simple pero dirigido, toda vez que sólo se considerarán a las madres de familia (Gil y Alva, 2009).

Tabla 1 Tamaño de muestra

Nivel de confianza	95%
Valor de Z	1.96
Proporción	0.5
Error	0.05
Población	4974
Tamaño de muestra	357

Fuente: Elaboración propia

### 3.4 Criterios de selección

Para la selección de los elementos de análisis del proyecto de investigación, como se trata de un centro de estimulación temprana para niños de cero a tres años se consideró en primer lugar a las madres de 25 a 39 años del distrito de La Victoria del departamento de Lambayeque que conforma el primer y único criterio de selección.

## 3.5 Operacionalización de variables

Tabla 2 Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Su dimensión	Indicador	
Plan de negocio	Viabilidad estratégica	Entorno empresarial	Modelo Canvas	
			Análisis del micro entorno	
			Cadena de valor	
			Fuerzas competitivas	
			Foda	
			Foda Cruzado	
			Matriz EFI	
			Matriz EFE	
	Viabilidad de mercado	Servicio	Descripción del servicio	
		Segmentación de mercado	Nivel socio económico.	
		Segmentación	Investigación de mercado aspecto	
		Demanda	Nº de compradores potenciales	
		Oferta	Nº de establecimientos comerciales	
	Viabilidad Técnica – Operativa	Diseño estratégico de la función de las operaciones	Ingeniería del proyecto	
			Localización del negocio.	
			Tamaño del negocio	
	Viabilidad organizacional	Dirección de personas	Organigrama.	
			Funciones	
			Selección del personal	
			Diagrama de flujo.	
	Viabilidad Económica - Financiera	Estratégica del beneficio económico y financiera.	Aspectos legales	Trámites legales
			Estructura de la inversión	Flujo de caja económico
				Flujo de caja financiero.
				VAN
				TIR
				Costo/ Beneficio
				Periodo de recuperación de la inversión.
Análisis de sensibilidad.				

Fuente: Elaboración propia

### 3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el proyecto de investigación se ha utilizado la técnica de un cuestionario estructurado y dentro de esta se encuentra el instrumento de la encuesta que se realizó a las madres de familia de 25 a 39 años de edad para poder obtener información sobre las características en la segmentación de mercado.

### 3.7 Procedimientos

Para la recolección de información, se realizaron encuestas en varios puntos estratégicos en donde se localizó a las madres de familia del distrito de La victoria: se realizó de acuerdo al plano estratificado del nivel socioeconómico según el INEI. (Complejo deportivo del Jockey Club, Av. Chinchaysuyo, los Incas, La Marina, la Fraternidad con Antenor Orrego, calle culpuerto Palos etc.) Son lugares que se encuentran las familias con mejor ingreso económico.

### 3.8 Plan de Procesamiento y Análisis de Datos.

Se efectuó una edición de la información, es decir, un control de calidad consistente en la revisión del 100% de las encuestas con el fin de detectar errores, inconsistencias o vacíos de información que pudieran haberse presentado durante el trabajo de campo, luego se ingresó los datos al Excel, se ejecutó la tabulación correspondiente haciendo las frecuencias relativas y frecuencias absolutas, y de esa manera se obtuvieron los gráficos y poder interpretar cada uno de los resultados.

## 3.9 Matriz de consistencia

Tabla 3 Matriz de Consistencia

Titulo	Formulación del problema	Objetivos	Bases teóricas	Metodología
Viabilidad para la creación de un centro de estimulación temprana de 0 a 3 años de edad en el distrito de La Victoria Chiclayo – 2019.	¿Será viable la instalación de un centro de estimulación temprana de 0 a 03 años en el distrito de La Victoria?	OBJETIVO GENERAL	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	ENFOQUE
		- Analizar la viabilidad, para la instalación de un centro de estimulación temprana de 0 a 03 años en el distrito de La Victoria.	- Autofinanciamiento	- Cuantitativo
		OBJETIVOS ESPECIFICOS	RENTABILIDAD	TIPO DE INVESTIGACION
		- Determinar la viabilidad estrategia del plan de negocio	- VAN	- Aplicada
		- Determinar la viabilidad del mercado.	- TIR	NIVEL
		- Demostrar la factibilidad técnica – operativa del plan de negocio.	- PUNTO DE EQUILIBRIO	- Descriptiva
		- Determinar la viabilidad organizacional y legal.	PROYECTO DE INVERSION	DISEÑO DE LA INVESTIGACION
		- Determinar la viabilidad económica y financiera del servicio.	- Viabilidad	- No experimental
			- Organizacional	PRIMERA POBLACION
			- Viabilidad económica financiera	MUESTRA
- 357				
MUESTREO				
- Aleatorio simple				

### 3.10 Consideraciones Éticas

Para la protección de datos que se han obtenido y de los participantes, se ha considerado realizar la encuesta anónima, con la finalidad de garantizar la seguridad y confidencialidad de los datos recogidos de las personas.










**IV. Resultados y Discusión**

4.1 Resultados

**4.1.1. Viabilidad estratégica**

**4.1.1.1. Modelo CANVAS, para la creación de un centro de estimulación de 0 a 03 años en el distrito de La Victoria.**

*Tabla 4 Modelo CANVAS*

<p><b>Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Red de cunas y jardines.</li> <li>➤ Agremiaciones.</li> <li>➤ Áreas de pediatría de hospitales.</li> <li>➤ Proveedores de juegos y accesorios lúdicos para estimulación temprana.</li> <li>• Prensa escrita (Periódicos, revistas, magazines).</li> <li>• Prensa hablada (radio y televisión).</li> </ul> 	<p><b>Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación preliminar.</li> <li>• Mercadeo.</li> <li>• Coordinación.</li> <li>• Diseño de los programas: .</li> <li>• Terapia ocupacional.</li> <li>• Terapias de lenguaje.</li> <li>• Servicio al cliente.</li> <li>• Facturación.</li> </ul> 	<p><b>Propuestas de valor</b></p> <p><i>Necesidad:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se busca satisfacer la necesidad de igualdad de oportunidades educativas de niños y niñas, estimulándolos desde los primeros meses de vida.</li> <li>• Potencializar capacidades de los bebés y niños.</li> <li>• Disponer de espacios lúdicos para los niños.</li> <li>• Asesoría de tareas</li> <li>• Terapias individuales y grupales</li> <li>• Psicopedagogía.</li> <li>• Nutrición.</li> <li>• Capacitación de Empleada de Servicio.</li> </ul> 	<p><b>Relaciones con clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio personalizado y diferenciado de acuerdo con las necesidades del usuario.</li> <li>• Evaluación constante de la relación entre clientes y los profesionales</li> <li>• ESTRATEGIAS DE MERCADO</li> <li>• Fidelización de clientes.</li> </ul> 	<p><b>Segmentos de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Niños de 0 a 3 años del segmento ABC.</li> <li>➤ Segmento ABC de padres que quieran dar a sus hijos una estimulación profesional en su desarrollo.</li> </ul> 
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>FIJOS: Arriendo, planillas, publicidad</p> <p>VARIABLES: Servicios</p>  	<p><b>Recursos claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• RECURSOS FISICOS</li> <li>• Instalaciones adecuadas.</li> <li>• Material especializado para estimulación.</li> <li>• Consultorios.</li> <li>• Juguetes y juegos lúdicos.</li> <li>• Sala de espera – Café.</li> <li>• Cuarto de lactancia.</li> <li>• RECURSOS FINANCIEROS</li> <li>• Capital de inversión:</li> <li>• Capital de operación.</li> <li>• RECURSOS INTELECTUALES</li> <li>• 1 Terapeuta ocupacional.</li> <li>• 1 Traumatólogo. 1 Terapeuta lenguaje.</li> <li>• 1 Nutricionista.</li> <li>• 3 docentes de educación especial.</li> <li>• 1 Auxiliares.</li> <li>• 1 Administradora.</li> </ul>	<p><b>Estructura de ingresos</b></p> <p>Terapias grupales. / Terapia Individual.</p>	<p><b>Canales de distribución</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Local en la Av. Los Incas e Inti Raymi del distrito de la Victoria.</li> <li>• Plataforma Web</li> <li>• Fanpage.</li> <li>• Redes Sociales.</li> <li>• Revistas relacionadas con padres y bebés.</li> </ul> 	<p>Asesorías de Tareas. Capacitación de Empleada de Servicio y/o nanas Psicopedagogía</p> 

Siguiendo el modelo CANVAS, los medios que se va a utilizar para distribuir nuestro producto y generar rentabilidad son:

*¿Con qué producto vamos a satisfacer a los clientes?*

Se ofrece potencializar capacidades y dar igualdad de oportunidades para los bebés y niños disponiendo de espacios lúdicos, terapias individuales y grupales, psicopedagogía, orientación nutricional, capacitaciones a Empleada de Servicio. Con ello se brinda un servicio completo y diferenciado, abarcando todos los aspectos que involucran el crecimiento, desarrollo e individualización de los niños y de los padres de familia.

*¿Quién es el cliente y cuál es su perfil?*

Como se mencionó anteriormente, se ha escogido el segmento de madres de la clase socioeconómica A, B y C con Niños de 0 a 3 años que quieran dar a sus hijos un cuidado y estimulación profesional en su desarrollo.

*¿Cómo lograremos utilidades para la empresa?*

Las utilidades de la empresa están ligadas a las actividades claves y servicios que brindan de forma eficiente. Para el éxito del negocio se debe tomar en consideración lo siguiente:

- Garantizar el mercadeo y asegurar en un primer momento la compra óptima de los insumos que permitirá obtener materiales de calidad.
- Tener evaluación preliminar los infantes, para que con ello podamos manejar de manera óptima a nuestros clientes.
- Demostrar a los clientes que les ofrecemos un producto coordinado.
- Darle a la empresa una identidad propia.
- Diseño eficiente de programas:
  - Terapia ocupacional.
  - Terapias de lenguaje.
  - Servicio al cliente.
  - Capacitación a empleada de servicio
- Crear alianzas estratégicas con nuestros proveedores, clientes y operadores logísticos.

#### **4.1.1.2. Cadena de valor**

##### **A. Actividades Primarias**

###### **a) Logística Interna**

- Control de inventarios
- Calidad de componentes y materiales.
- Proveedores nacionales y extranjeros

**b) Operaciones**

- Descripción de los procesos del servicio a través de diagramas de flujo.
- Control de eficiencia y eficacia de los métodos de enseñanza.
- Control de calidad de instrumentos y materiales.

**c) Logística Externa**

- Control del número y características de alumnos.
- Control sobre el desarrollo eficiente de cada uno de los programas ofrecidos.

**d) Marketing Y Ventas**

- Política de comunicación continua con los clientes.
- Publicidad basada estrictamente a dar a conocer el producto diferenciado a ofrecer, dada la creciente demanda del mercado.

**e) Servicio Post Venta**

- Seguimiento de Quejas
- Mantener actualizados los datos de los clientes.

**i. Actividades secundarias:**

**1. Recursos Humanos**

- Gestión por competencias.
- Programas de capacitación
- Evaluación de desempeño

**2. Desarrollo Tecnológicos**

- Potencia de ingreso de tecnología (materiales y equipos extranjeros)
- Innovación de métodos de enseñanza

**3. Aprovisionamiento**

- Selección y evaluación de proveedores.
- Gestión y control mediante un plan de compras.

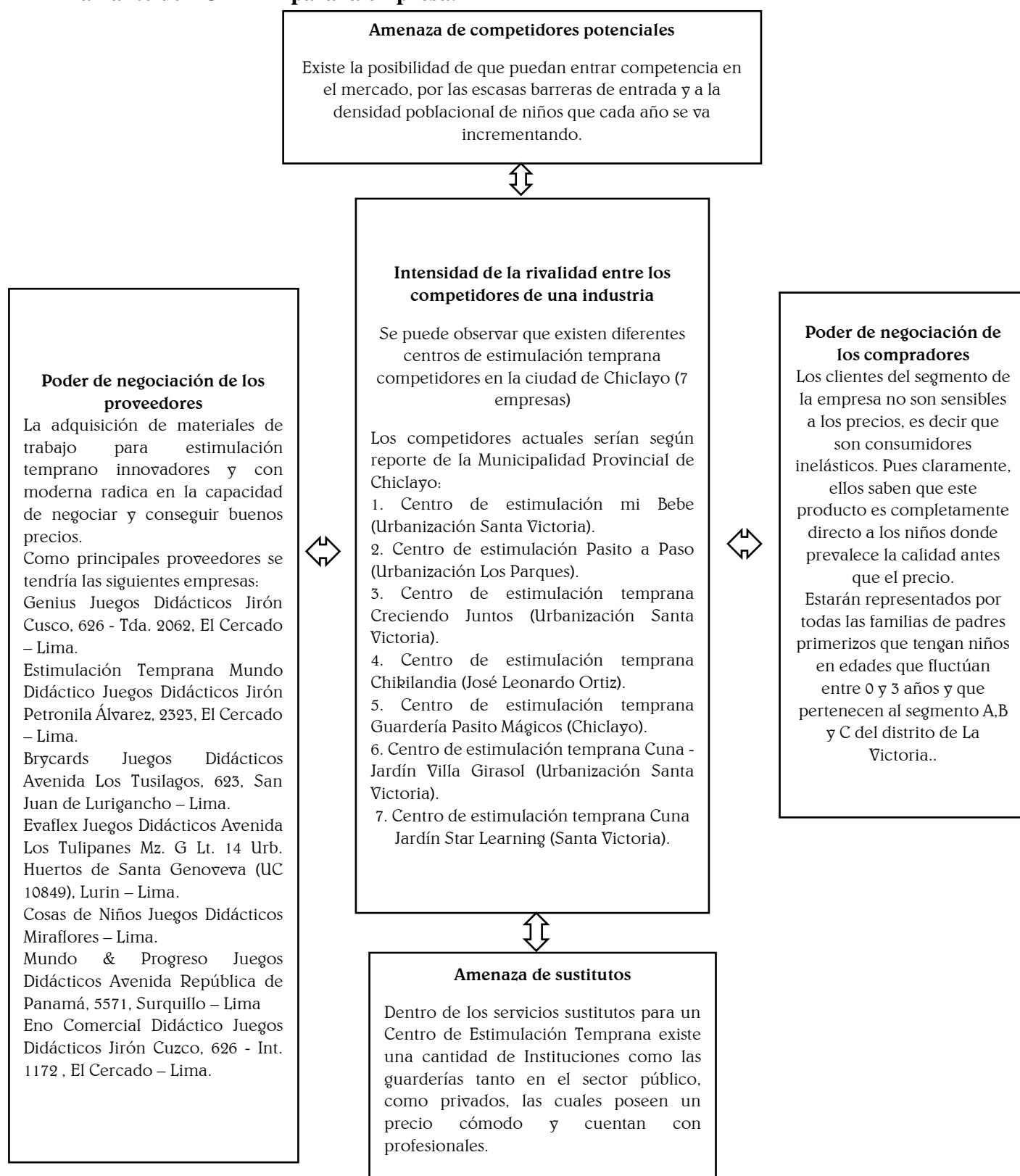
El valor que el servicio adquiera en el mercado depende en gran medida de la integración de las estrategias planteadas en la cadena de valor, tanto las actividades primarias como secundarias cumplen la función de añadir valor a través del desarrollo del servicio. Desde la recepción de llamadas, se demuestra al cliente que clase de atención es la que recibirá si contrata nuestros servicios, por lo tanto, todo

debe estar completamente listo; la preparación de las clases, la metodología y los instrumentos a usar. El culmino de cada actividad permitirá fortalecer o no el posicionamiento de la empresa en el mercado, así como también, una buena comunicación después del servicio fortalecerá la cartera de clientes y marcará la diferencia entre la competencia.

### 4.1.1.3. Análisis del micro entorno

#### 4.1.1.3.1 Fuerzas competitivas

#### Diamante de PORTER para la empresa.



#### **4.1.1.3.2. Análisis FODA**

##### **a) Fortalezas**

1. Oferta completa de estimulación temprana con asesoría de tareas, terapias, Psicopedagogía y nutrición.
2. Materiales y herramientas de bajo precio (importadas), modernas y certificadas para niños.
3. Personal totalmente calificado.
4. Instalaciones equipadas y adecuadas para la instancia de los niños.

##### **b) Debilidades**

1. Percepción de escasa experiencia en el ámbito administrativo-educativo por parte del consumidor.
2. No contar con infraestructura propia.
3. No posicionamiento de la marca por ser un centro nuevo.
4. Pocos ingresos iniciales.

##### **c) Oportunidades**

1. Tendencias crecientes por el servicio de estimulación temprana.
2. La competencia no cubre con las expectativas de los clientes.
3. Las facilidades de las entidades financieras para acceder a un préstamo
4. Inclusión de capacitación a la empleada de Servicio/nana (compenetración en el hogar mediante el personal de casa).

##### **d) Amenazas**

1. Fácil ingreso de competencia directa.
2. Cambio en las necesidades y gustos de los consumidores.
3. Mayor rigidez en los estándares de admisión a cunas y jardines.
4. Creciente poder de negociación de clientes y proveedores

#### 4. FODA Cruzado

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5 FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>INTERNO / EXTERNO</b>	1. Oferta completa de estimulación temprana con asesoría de tareas, terapias, Psicopedagogía y nutrición.	1. Percepción de escasa experiencia en el ámbito administrativo-educativo por parte del consumidor.
	2. Materiales y herramientas de bajo precio (importadas), modernas y certificadas para niños.	2. No contar con infraestructura propia.
	3. Personal totalmente calificado.	3. No posicionamiento de la marca por ser un centro nuevo.
	4. Instalaciones equipadas y adecuadas para la instancia de los niños.	4. Pocos ingresos iniciales.
<b>OPORTUNIDADES</b>		
1. Tendencias crecientes por el servicio de estimulación temprana.	1. Aprovechar el aumento de la preocupación paternal por potenciar el desarrollo integral de sus hijos, a través de un plan de marketing que resalte la oferta completa del servicio. (O1+F1).	1. Brindar un servicio acorde con lo publicitado de tal manera que la satisfacción de los clientes atraigan la atención de nuevos clientes a la empresa. (O1+D1).
2. La competencia no cubre con las expectativas de los clientes.	2. Gestionar charlas enfocadas a los beneficios del servicio de estimulación temprana (Volates, afiches), y la novedosa opción a ofrecer, para ampliar la cartera de clientes potenciales (O2+F1).	2. Mantenimiento constante de las instalaciones, con la finalidad de atraer a la clientela insatisfecha a través de la primera impresión visual (O2+D2).
3. Las facilidades de las entidades financieras para acceder a un préstamo.	3. Utilizar financiamiento externo, dada las facilidades, para mantener un equipamiento e instalaciones adecuadas (O3+F4).	3. Financiar la publicidad de la marca de la empresa, así como la difusión a través de folletos que puedan ser entregados a los clientes, dadas las facilidades de obtener un préstamo. (O3+D3).
4. Inclusión de capacitación a la empleada de Servicio/nana (compenetración en el hogar mediante el personal de casa).	4. Utilizar los conocimientos del personal para lograr realizar un programa de capacitación de calidad. (O4+F3)	4. Utilizar el servicio de capacitación a la empleada /nana, resaltando los beneficios en cada campaña de marketing, con el fin de obtener mayores ingresos. (O4+D4)
<b>AMENAZAS</b>		
1. Fácil ingreso de competencia directa.	1. Incluir novedosos productos, acorde al desarrollo del mercado, que permita diferenciar a la empresa y lograr un buen posicionamiento. (A1+F1).	1. Realizar seguimiento al cumplimiento de los objetivos y metas establecidas con los clientes, de tal manera que se sientan comprometidos con el desarrollo de las actividades. (A1+D1).
2. Cambio en las necesidades y gustos de los consumidores.	2. Adaptación continua según los requerimientos de los clientes, dados los bajos precios de los productos gracias a los convenios que se realizarán (A2+F2)	2. Realizar un seguimiento de gustos y preferencias a través de pequeñas encuestas a los clientes. (A2+D2)
3. Mayor rigidez en los estándares de admisión a cunas y jardines.	3. Obtención de certificados de calidad y buenos procedimientos, gracias al personal calificado y a la metodología que se implementará (A3+F3)	4. Realizar un adecuado control sobre las prácticas del personal, sus métodos de enseñanza con la intención de brindar un servicio de calidad y fortalecer la marca dela empresa (A3+D3)
4. Creciente poder de negociación de clientes y proveedores.	4. Mostrar las instalaciones, así como el equipamiento a los clientes con la finalidad de que puedan cerciorarse de la calidad del servicios y aceptar las condiciones.(A4+F4)	4. Negociar con proveedores mayoristas para el abastecimiento de los materiales de buena calidad, a buen precio y a tiempo para fortalecer la imagen de la institución.

### - Estrategias genéricas

En base a todo lo visto en este análisis estratégico, se concluye que, de entre las estrategias genéricas, planteadas por Porter, la más conveniente para este proyecto es la estrategia de diferenciación, pues se busca un producto único en el sector, y que el cliente lo valore por ser únicos y por su calidad.

En consecuencia a lo antes mencionado se establecen los objetivos de la empresa:

- Fortalecer la marca de la empresa a través de la diferenciación.
- Fortalecer la cartera de clientes, a través una atención preferencial y de calidad.
- Elegir a los mejores profesionales, y con ello garantizar la continuidad del negocio.
- Poseer un equipamiento adecuado y moderno a bajo costo.

#### 4.1.1.7. Análisis EFI

Tabla 6 Análisis EFI

Factor	Peso	Calificación	Total Ponderado
<b>Fortalezas</b>			
Oferta completa de estimulación temprana con asesoría de tareas, terapias, Psicopedagogía y nutrición.	0.25	4	1.00
2. Materiales y herramientas de bajo precio (importadas), modernas y certificadas para niños.	0.15	2	0.30
3. Personal totalmente calificado.	0.15	2	0.30
4. Instalaciones equipadas y adecuadas para la instancia de los niños.	0.25	4	1.00
<b>Debilidades</b>			
Percepción de escasa experiencia en el ámbito administrativo-educativo por parte del consumidor.	0.07	2	0.10
2. No contar con infraestructura propia.	0.03	2	0.10
3. No posicionamiento de la marca por ser un centro nuevo.	0.05	1	0.03
4. Pocos ingresos iniciales.	0.05	2	0.14
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.97</b>

El total ponderado de 2.97, muestra que la posición estratégica interna de la empresa en general, está por arriba de la media en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las fortalezas internas y neutralicen las debilidades.

#### 4.1.1.8. Análisis EFE

Tabla 7 Análisis EFE

Factor	Peso	Calificación	Total Ponderado
<b>Oportunidades</b>			
Tendencias crecientes por el servicio de estimulación temprana.	0.10	2	0.20
2. La competencia no cubre con las expectativas de los clientes.	0.15	3	0.45
3. Las facilidades de las entidades financieras para acceder a un préstamo.	0.20	4	0.80
4. Inclusión de capacitación a la empleada de Servicio/nana (compenetración en el hogar mediante el personal de casa).	0.15	3	0.45
<b>Amenazas</b>			
Fácil ingreso de competencia directa.	0.05	1	0.05
2. Cambio en las necesidades y gustos de los consumidores.	0.15	3	0.45
3. Mayor rigidez en los estándares de admisión a cunas y jardines.	0.15	2	0.30
4. Creciente poder de negociación de clientes y proveedores.	0.05	1	0.05
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.75</b>

Un promedio ponderado de 2.75 indica que la empresa respondería de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en el sector donde se desarrolla. Esto es, que las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

#### 4.1.2. Viabilidad de mercado

##### 4.1.2.1. Descripción del Servicio

La idea es poner en marcha a la empresa “TERNURITAS DE AMOR E.I.R.L.”, una empresa a la vanguardia, que ofrece un servicio a la necesidad de igualdad de oportunidades educativas de niños y niñas, estimulándolos desde los primeros meses de vida. Con ello potencializar capacidades de los bebés y niños desagregando nuestro servicio en: Terapias grupales e individuales, Psicopedagogía, Asesoría de tareas y Capacitación de empleada de servicio

**a) Terapias grupales e Individuales**

Incluye

- ❖ Ejercicios de control vasomotor y atencional.

**b) Psicopedagogía**

Servicio en el cual se hará uso de modelos y estrategias que apoyen el proceso de interpretación y actuación del niño.

Incluye:

- ❖ Terapias de Aprendizaje, orientada a evaluar y diagnosticar el nivel de desarrollo integral del niño y niña; se diseñará programas de terapia individual, a través de un aprendizaje significativo y funcional, de acuerdo a las necesidades de cada niño y niña con dificultades de atención, concentración, memoria.
- ❖ Terapias de Lenguaje, con la finalidad de estimular el desarrollo de las habilidades de comprensión y expresión de lenguaje a través de experiencias motivadoras y vivenciales. El servicio está dirigido a pacientes con alteraciones de la motricidad oral, dificultades en la succión, masticación y deglución, trastornos de la voz, dificultades de la pronunciación, problemas del lenguaje expresivo y receptivo-comprensivo y dificultades de la fluidez verbal.
- ❖ Terapias de Psicomotricidad, para favorecer mediante el juego, la coordinación motora gruesa y la coordinación motora fina, la adquisición de nociones del esquema corporal, espacio y tiempo, propiciando el éxito en sus actividades futuras de aprendizaje. El tratamiento está orientado a mejorar su nivel de exploración en el espacio y el reconocimiento de su cuerpo como elemento principal de su desarrollo motor. A través de la psicomotricidad se apoyan los procesos de aprendizaje y se trabajan aspectos de socialización y autoestima.
- ❖ Terapia Física, orientada a detectar, prevenir y corregir defectos posturales, alteraciones en los patrones de movimiento, a fin de mejorar la calidad de los movimientos, el equilibrio, coordinación, fuerza y resistencia a través del juego y ejercicios.

**c) Asesorías de Tareas**

La asesoría de tareas es un proceso personalizado de apoyo y acompañamiento permanente en el desarrollo de las tareas escolares de los niños. Junto con el fortalecimiento de los procesos académicos en las áreas que presentan dificultad. Se desarrolla un plan de estudio de acuerdo a la necesidad del estudiante con la metodología adecuada para su edad, que le permita obtener logros rápidamente.

**d) Capacitación a la empleada de servicio y/o nana**

La capacitación se da con la finalidad de incluir la labor del cuidado del niño a través de la nana y/o empleada del hogar dado que es después de los padres es la persona más cercana dentro del hogar.

Incluye

- ❖ Tips de alimentación
- ❖ Prevención de accidentes en el hogar
- ❖ Estimulación y juegos
- ❖ Rutina diaria
- ❖ El Rol de la Nana
- ❖ Cuidados e Higiene
- ❖ Manejo de Comportamientos Comunes

**4.1.2.1.1. Características y modalidad de funcionamiento**

Para la modalidad de funcionamiento del CAET se tomará cuenta los que se ha recogido en los estudios de demanda que se realiza en la zona donde será construido el CAET. Las actividades se realizarán de lunes a sábado, asisten los niños y niñas para ser cuidados.

**Fundamentos de la propuesta**

La propuesta se fundamenta en una concepción que considera al niño como sujeto activo del aprendizaje e interesados en el mundo que les rodea y pretende su desarrollo como tal:

- El niño y la niña deben ser considerado como persona de acción, de emociones, afectos y de pensamiento desde el comienzo de su vida.
- El niño y la niña como personas en desarrollo, sensibles, creativas, solidarias, capaces de comunicarse y acoger al otro.
- Necesidad de la igualdad de oportunidades.
- Importancia de la Educación temprana, integral y organizada.

## **Principios en que se basa la propuesta**

- **Libertad de movimiento**

Asegurarles a las niñas y niños condiciones del entorno y de cuidados tales que le permitan moverse y descubrir por sí mismos, por su propia iniciativa y a su propio ritmo, comprobar los efectos de sus propios actos a través de su movimiento permitirá al niño crecer y desarrollarse con autonomía. Ofrecer al niño y la niña la libertad que le permite manifestarse espontáneamente, esto favorecerá la creatividad no solo en expresiones artísticas, sino también en la solución de problemas, posibilitara desarrollar la iniciativa, la autonomía que le permite realizar las cosas con independencia y toma de decisiones.

- **Maduración tónico – emocional**

Que será desarrollada por el placer sensorio motor, la vivencia de la pulsionalidad motriz y por todas las relaciones tónico emocionales que el niño vive con relación al espacio, los objetos y los otros.

- **El niño y la niña como sujeto protagónico ( autonomía, seguridad y confianza)**

Se considera al niño como sujeto activo, que tiene la capacidad de transformar al adulto, que tiene la necesidad de encontrarse con el otro y de reconocer y ser reconocido. Este principio corresponde a la concepción de que el hombre es un ser social, cada persona no solo es producto del potencial heredado, sino también de la experiencia que obtiene en su comunicación con otros. Parte de concebir al niño como sujeto que tiene sus proyectos de acción desde la más tierna edad, las cuales se desarrolla en interacción con el otro, estas interacciones le permitirán el desarrollo de la autonomía, seguridad en sí mismo y confianza.

- **Seguridad afectiva**

Este principio corresponde se considera el afecto como base principal por la cual el niño se desarrolla en armonía, sentirse sostenido, acogido a través de la mirada, gesto, postura, tono voz, ser acogido por el adulto y aceptado tal como es, permitirá el desarrollo de su seguridad y confianza para implementar sus propios proyectos.

### **Fuentes en las que se basa la propuesta**

- En los derechos del niño y la niña a acceder desde tempranamente y oportunamente a la educación.

- En la igualdad de oportunidades todos los niños y niñas tienen derecho al acceso a la estimulación temprana oportuna y adecuada, sin diferencia de sectores sociales más aun los de extrema pobreza.
- Los fundamentos éticos y filosóficos, científicos, psicopedagógicos y económicos han demostrado la importancia de la primera infancia
- Los principios que sustentan la educación temprana.

El concebir al niño como un sujeto de derechos, transformador y creador

#### 4.1.2.2. Segmentación de mercado

##### a). Nivel socio económico

- **Políticos y legales.** En el marco político del estado peruano, los derechos de los niños y la Convención de los Derechos Humanos, en el artículo 6, se exhorta a los signatarios a "garantizar en la medida de lo posible la supervivencia y desarrollo del niño" (MINEDU, 2007; Consejo Nacional de Política económica y Social, 2007). Indica además, que el Estado debe "ayudar a los padres y fomentar el desarrollo de instituciones, instalaciones y servicios para la atención de los niños".

El programa Salas de Estimulación Temprana y las rutas de aprendizaje forman parte del planteamiento y reglamentación hecha por el Ministerio de Educación, organismo encargado de llevar a cabo metas y políticas educativas nacionales (ley 28124, 2003).

El 21 de noviembre del 2003 el congreso de la República aprobó la Ley de Estimulación Pre-Natal y Temprana N°28124, que tiene como base legal La Constitución Política del Perú en los artículos 7° y 9°, que reconocen el derecho a la salud y los artículos 13° y 14° establecen que la educación tiene por finalidad el desarrollo integral de la persona humana y promueve el conocimiento y el aprendizaje. Así mismo el Código de los Niños y Adolescentes en sus artículos 14° y 15° reconoce el derecho a la educación y, el Artículo 21° precisa el derecho a la atención integral de salud, mediante la ejecución de políticas que permitan su desarrollo físico e intelectual (ley 28124, 2003).

El objeto de la ley es establecer el marco normativo e institucional que oriente las acciones del Estado y de la sociedad; a fin de potenciar el desarrollo físico, mental y sensorial del ser humano a través del Programa de Estimulación Prenatal y

Temprana, orientado a lograr el desarrollo humano armónico e integral de la niñez sin exclusión alguna (ley 28124, 2003).

Los alcances de la ley es beneficiar y fortalecer la relación padre – madre y familia, enmarcado en el modelo de atención integral de salud, fomentando y promoviendo la participación activa de la familia dentro de una política de prevención, desarrollo y estimulación apropiada para los niños por nacer, recién nacidos y niños hasta los cinco años, periodo inicial de vida que constituye etapa trascendental para lograr el pleno desarrollo (ley 28124, 2003).

La presente propuesta legislativa constituye una norma de desarrollo constitucional, cuyos preceptos constitucionales se encuentran plasmados y señalados en los artículos 2 °, 7 ° y 9 ° de la Carta Magna y no contraviene las leyes en materia de salud; sino más bien complementario la normativa necesaria orientada a la implementación del modelo de atención integral de salud (ley 28124, 2003).

El Programa de Estimulación Prenatal y Temprana constituye una poderosa inversión para el país, tanto desde el aspecto social como en el aspecto económico. El estímulo al desarrollo de los niños y el apoyo para que ellos alcancen su máximo potencial será beneficioso no solo para los niños y sus familiares, sino también las comunidades del área rural, urbano marginal y la sociedad en su conjunto y por consiguiente para la nación peruana (ley 28124, 2003).

El Gobierno de la Regional Lambayeque es democrático y autónomo, basado en la legitimidad e identidad regional; integrado y articulado en una macro - región (Nor Oriental); con un modelo de gestión participativo, concertador, transparente, eficaz, eficiente, moderno y confiable; que promueve, dirige y orienta exitosamente el desarrollo económico y social equitativo y ambientalmente sostenible, mediante la inversión pública y privada, en beneficio de la sociedad regional, en especial de los sectores menos favorecidos. Tiene por finalidad esencial fomentar el desarrollo regional integral sostenible, promoviendo la inversión pública y privada, en este aspecto; es por ello que también es participe de la Ley N° 28124.

#### - **Económicos**

El PBI que mueve verdaderamente la economía de la Región, es de soles constantes, es decir el movimiento. Chiclayo es donde se concentra el 95% de toda

la actividad económica en dinero constante de la región. El PBI del departamento de Lambayeque desde el año 2007 hasta el 2014 ha registrado una participación promedio en el PBI nacional de 2.253% con un crecimiento de S/. 6, 880,024.00 mil de soles en el 2007 ha S/. 13, 195,673.00 miles de soles en el 2014 evidenciando una tendencia creciente como se muestra en los siguientes gráficos. (INEI, 2014).

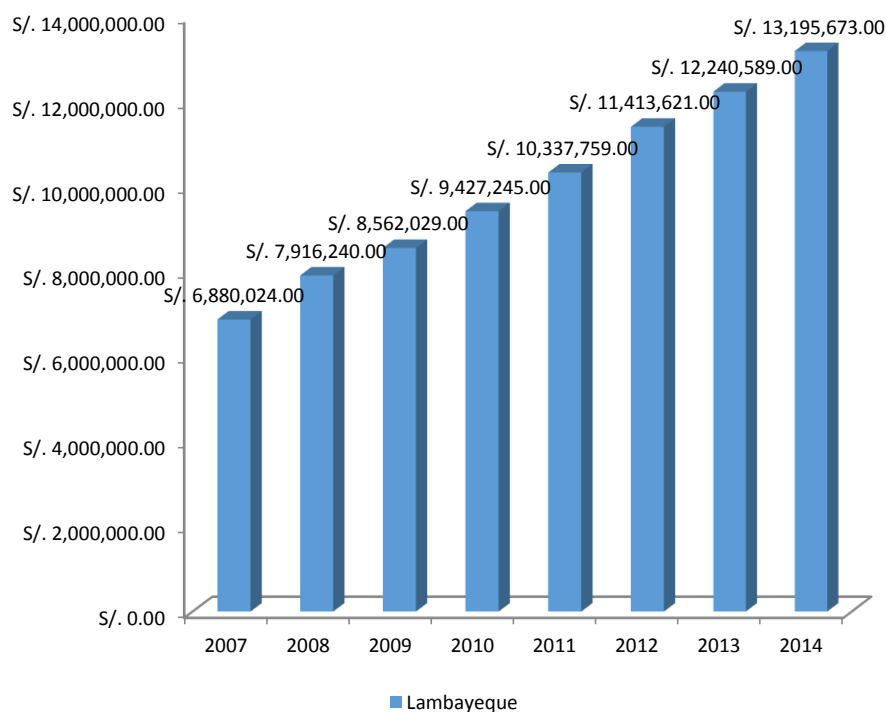


Figura 1. Evolución del Producto Bruto Interno: Región Lambayeque

Fuente: Sistema de Información Regional para Toma de decisiones

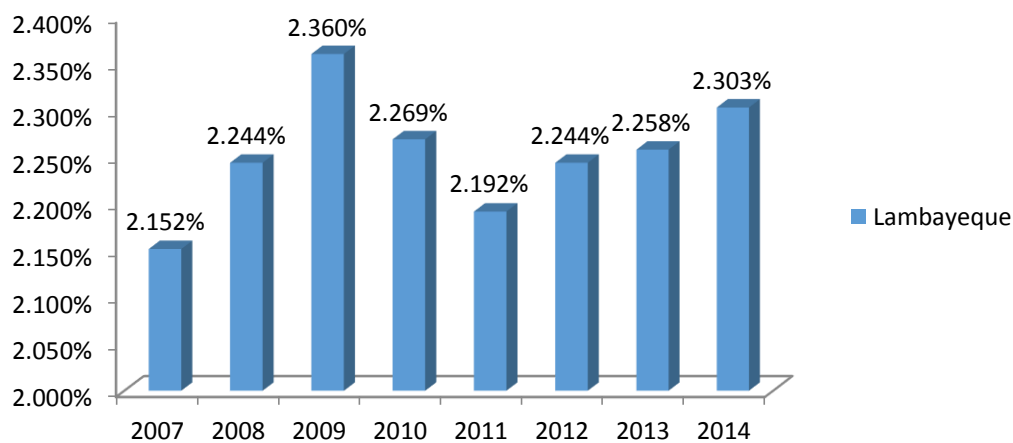


Figura 2. Participación del PBI Lambayeque en el PBI Nacional.

Fuente: Sistema de Información Regional para Toma de decisiones

La Región Lambayeque muestra un alto índice de competitividad superado solo por 4 regiones y Lima, lo que puede evidencia un enorme potencial empresarial, que de acuerdo con el crecimiento económico rectifica que Lambayeque posee mucha importancia económica y empresarial.

Existen buenas posibilidades de crecimiento dado que en Perú, al 30 de junio del 2014, en el Perú somos 30 millones 814 mil 175 personas, crecemos anualmente en 339 mil personas.

Cabe resaltar que dicho distrito albergan 18003 hogares según el último censo realizado por el INEI, de los cuales el 27.7% se encuentran dentro de ámbito de análisis.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática nos indica el nivel de distribución de personas.

Tabla 8 Nivel de distribución de personas según el NSE.

<b>ESTRATO</b>	<b>INGRESO PERCAPITA POR HOGARES (SOLES)</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>HOGARES</b>	<b>MANZANAS</b>
Alto	1922.8 a mas	625	190	15
Medio alto	1168.4 - 19922.7	2863	827	51
Medio	845.1 - 1168.3	15078	3957	131
Medio bajo	629.6 - 845.0	36803	8969	277
Bajo	Menor de 629.5	16860	4060	198
<b>TOTAL</b>		<b>72229</b>	<b>18003</b>	<b>672</b>

<b>ESTRATO</b>	<b>INGRESO PERCAPITA POR HOGARES (SOLES)</b>	<b>PERSONAS %</b>	<b>HOGARES %</b>	<b>MANZANAS %</b>
Alto	1922.8 a mas	0.9	1.1	2.2
Medio alto	1168.4 - 19922.7	4	4.6	7.6
Medio	845.1 - 1168.3	20.9	22	19.5
Medio bajo	629.6 - 845.0	51	49.8	41.2
Bajo	Menor de 629.5	23.3	22.6	29.5
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: INEI 2014 (NSE, Nivel Socioeconómico).

## Distrito La Victoria



Figura 3 Plano Estratificado Nacional a Nivel de Manzanas por Ingreso Per cápita de Hogar

Para realizar la encuesta se ha tenido en cuenta las ubicaciones de acuerdo al plano estratificado y de acuerdo al nivel socioeconómico y distribución..

### - **Sociales y culturales**

Existen diversos indicadores que intentan medir y evaluar el bienestar de la población buscando cubrir diversos aspectos del mismo. Un índice que permite tener una mirada global al desarrollo humano de un país o región es el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

El IDH mide el logro medio de un país o región bajo tres dimensiones consideradas básicas para el desarrollo de las personas: una vida larga y saludable, la educación y un nivel decente de vida. Bajo este enfoque, el IDH elaborado para el Perú está integrado por los indicadores de esperanza de vida, logro educativo (que considera a su vez la alfabetización de las personas mayores de 15 años y la escolaridad entre 5 a 18 años de edad) e ingreso per cápita mensual (BCR, 2008).

La región Lambayeque ocupa el séptimo lugar en el ordenamiento regional del IDH 2005 después de Callao, Lima, Tacna, Ica, Arequipa y Moquegua. El ordenamiento según provincias (con relación al total de provincias del país) estaría mostrando disparidades al interior de la región; así, mientras Chiclayo ocupa el orden 19 entre 198 provincias, Ferreñafe ocupa el puesto 61.

A nivel de áreas geográficas, entre 1993 y 2007 la población urbana creció a una tasa anual de 1,6 por ciento, en tanto que se observa un estancamiento relativo en la población rural (0,5%) (BCR, 2008)

El proceso de transición demográfica ha llevado a una continua reducción del peso relativo de la población joven (entre 0 y 29 años) que ahora representa el 57,6 por ciento en tanto que en 1981 representaba el 71,2% y el grupo del adulto mayor (60 años y más) ha crecido desde el 5,5 por ciento de la población total en 1981 al 9,4 por ciento de la población total en 2007 (BCR, 2008).

A pesar de que sólo 4,1 por ciento de la población total del país en 2007 vive en el territorio de Lambayeque, ésta es la cuarta región más densa del país con 80,1 habitantes por km<sup>2</sup>, después de Callao, Lima Metropolitana y el departamento de Lima, aunque se aprecia que durante el último período inter censal la densidad poblacional ha crecido menos que en el Perú y que en Lima Metropolitana (BCR, 2008). Chiclayo, la capital del departamento, que concentra la mayor parte de las empresas, del comercio y los servicios de la región, tiene la densidad poblacional más alta alcanzando 230 habitantes por Km<sup>2</sup> (BCR, 2008).

El desarrollo socio económico de la región Lambayeque gira en torno a las actividades productivas comerciales sostenibles cuya base es la agricultura, el turismo y sus recursos hidrobiológicos. Por lo mismo, se considera que la educación es un instrumento clave en el Desarrollo Humano Sostenible de los pueblos por lo que constituye un reto importante para el Proyecto Educativo Regional tomar en cuenta los problemas y aspiraciones planteados en el Plan de Desarrollo Regional Concertado (2003) para generar capital social que permita desplegar y desarrollar el potencial existente en la Región que asegure la igualdad de oportunidades de todas las personas y el justo reconocimiento de los Derechos Humanos (GRL, 2006).

El Sistema Educativo debe responder a las demandas de la población alentando su desarrollo humano, es necesario por ello dar pasos decisivos para brindar una educación que desarrolle y potencie sus capacidades de tal manera que les permita lograr su realización personal y social, respondiendo de esta manera a las exigencias del nuevo milenio (GRL, 2006).

En ese sentido la implementación de un centro de estimulación temprana contribuiría al Proyecto Educativo Regional, sumado a esto se sabe que la población

invierte en la formación educativa de sus hijos toda vez que la competencia se incrementa cada vez más dentro de la sociedad.

#### - **Tecnológicos**

En el Perú las perspectivas sobre el avance tecnológico son muy favorables, gracias a tres factores: la mejora en el poder adquisitivo de los peruanos, la mayor oferta de créditos por parte del sistema financiero y el gran portafolio de productos que ofrecen las compañías al consumidor, con precios muy competitivos. (GRL, 2006)

El fuerte crecimiento en el consumo de tecnología de los últimos años ha impulsado a más marcas mundiales a abrir sus oficinas en el Perú, para atender la gran demanda y, a la par, estar atentas a los cambios de las estrategias comerciales (Chávez, 2015-pág.29)

El cambio tecnológico en la actualidad va muy rápido, es por ello que la empresa debe estar constantemente actualizando y monitoreando sus tecnologías que le permitan ser competitiva en su mercado, esto supone ir modificando procesos o agregando otros, en la medida que el mercado se hace más sofisticado o exige servicios con mayor calidad a menor tiempo de demora (GRL, 2006).

Estas Tecnologías influyen en la elaboración de productos cada vez de menor costo en la creación de juegos lúdicos para la estimulación temprana que se da en nuestro caso y el acceso a información, como tendencias y bases de datos tanto de proveedores, como de clientes y del mercado en general (GRL, 2006).

#### **4.1.2.3. Segmentación**

##### a). Investigación de mercado aspecto

- Tipo de cliente

El público objetivo (cliente) son las familias con niños de 0 a 3 años que poseen una demanda insatisfecha del servicio de estimulación temprana, y se pretende potenciar al máximo el desarrollo del niño, cumpliendo con las exigentes normas de cuidado e intervención planificada por un equipo de profesionales que tenga en cuenta todas las áreas del desarrollo del niño.

- Por comportamiento

La sociedad media alta está dispuesta a pagar por el servicio brindado, en cambio padres de bajos recursos no tienen ese interés por sus niños porque no les alcanza para pagar. En los padres de clase media es porque, tiene dinero y otro es porque los padres y madres trabajan y están dispuestos a dejar su niño en los centros de estimulación temprana.

a) Mercado de Consumidores

a. Consumidor:

- Niños de 0 a 3 años quienes reciben directamente el servicio.

b. Cliente:

- Características demográficas: Padres de familia de 25 a 39 años de edad que residen en el distrito de La Victoria.
- Características sociológicas: madres de familia que pertenecen al nivel socio económico alto, medio alto y medio cuyo nivel de ingreso familiar es mínimo S/. 845.10 mensuales.
- Características psicológicas: Madres de familia con conocimiento acerca de la estimulación temprana y la consideran importante para el desarrollo de sus hijos. Así también, con disposición a adquirir el servicio de cuidado de sus niños.

#### 4.1.2.4. Análisis de la Demanda

Se realizó un estudio a la población económicamente activa (PEA) del distrito de La Victoria, para determinar la demanda.

##### 4.1.2.4.1. Resultados de las encuestas

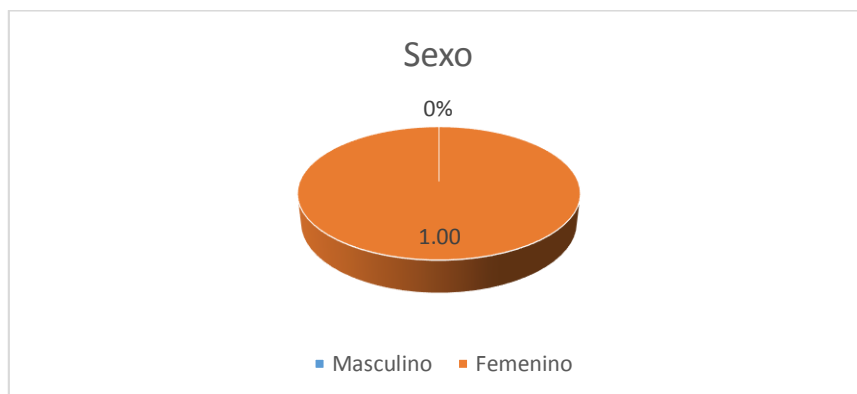


Figura 4. Sexo Femenino y masculino

Fuente: Encuestas  
Elaboración propia, 2018

En este trabajo solo se realizó encuestas a madres de familia dando como resultado el 100% de las encuestadas.

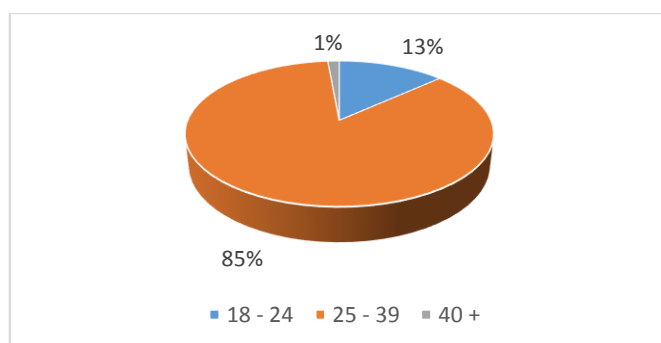


Figura 5. Edad de las madres encuestadas

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

De los 100% de las personas encuestadas se obtuvieron el 85% que pertenecen a las madres de familia de la edad entre 25 a 39 años y el 13% a las de 18 a 24 años por lo tanto el 1% pertenece a las madres de 40 años amas.

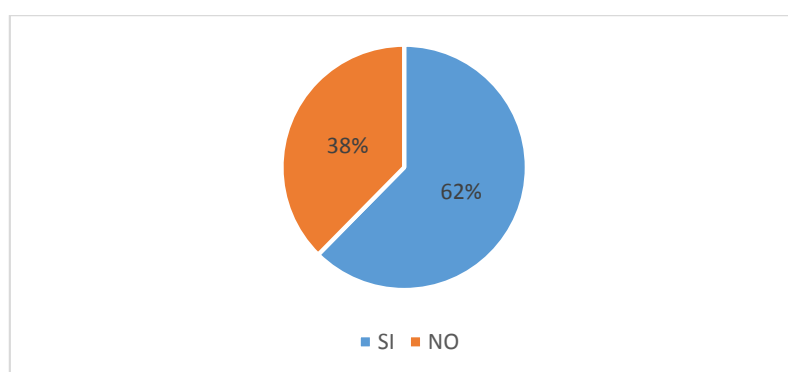


Figura 6. Sabe cuál es la diferencia entre una guardería y un centro de estimulación temprana.

**Fuente: Elaboración propia, 2018**

Como se puede observar en la figura el 62% saben diferenciar entre una guardería y un centro de estimulación temprana y el 38 % desconocen la diferencia.

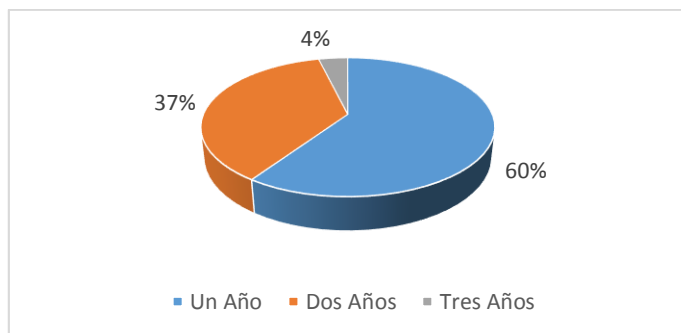


Figura 7. Cuantos hijos tiene Ud. En la edad comprendida de 0 a tres años.

**Fuente: Encuestas**

**Elaboración propia, 2018**

Del 100% de las personas encuestadas el 60% de las familias tienen sus niños de la edad de un año, el 37% pertenecen a las madres que tienen sus infantes de dos años y el 4% señala que tienen sus hijos de la edad de 3 años a más.

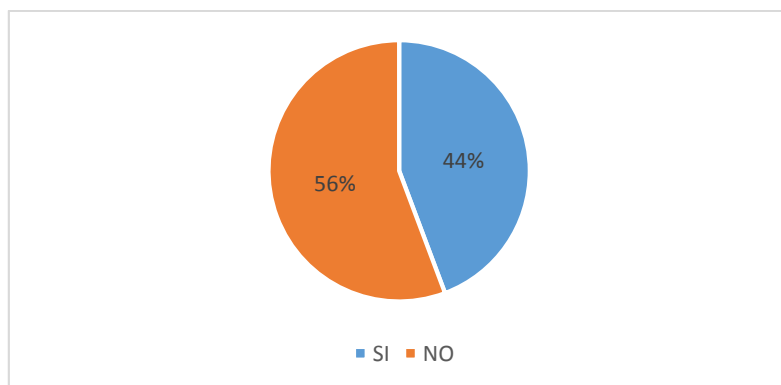


Figura 8. Se encuentra usted trabajando actualmente?

**Fuente: Encuestas**

**Elaboración propia, 2018**

En este gráfico se puede analizar que el 56% se encuentran trabajando actualmente y tienen solvencia económica por parte de ellas y el 44% no trabajan pero tienen solvencia económica por parte del esposo.

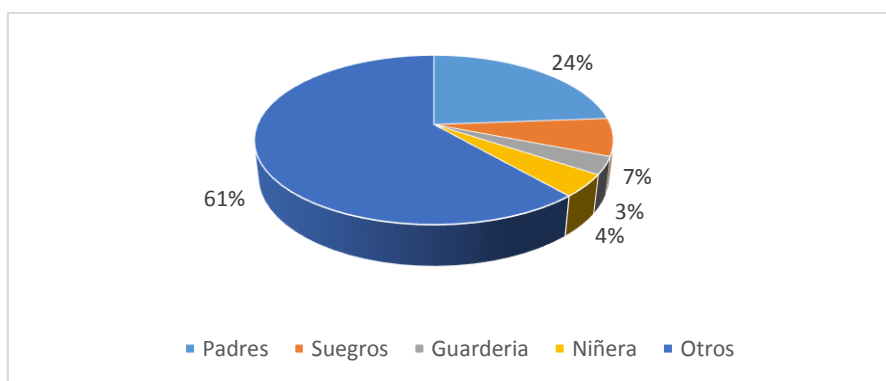


Figura 9. Mientras Ud. Trabaja quien cuida a sus hijos?

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% de los encuestados el 61% pertenece a los padres que cuidan a los niños, el 24% otras personas que ellas eligen y entre los suegros, guardería y niñera tiene una similitud en porcentaje.

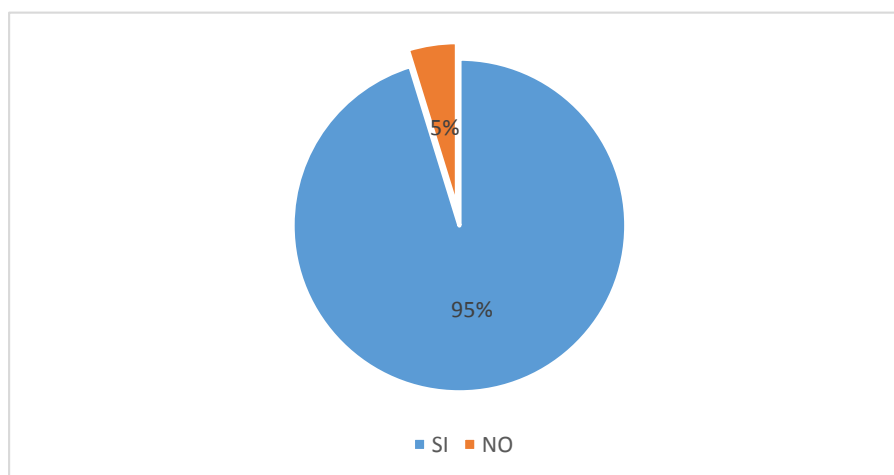


Figura 10. Considera importante asistir a un centro de estimulación temprana

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% el 95% consideran importante asistir a un centro de estimulación temprana y el 5% no consideran relevante asistir

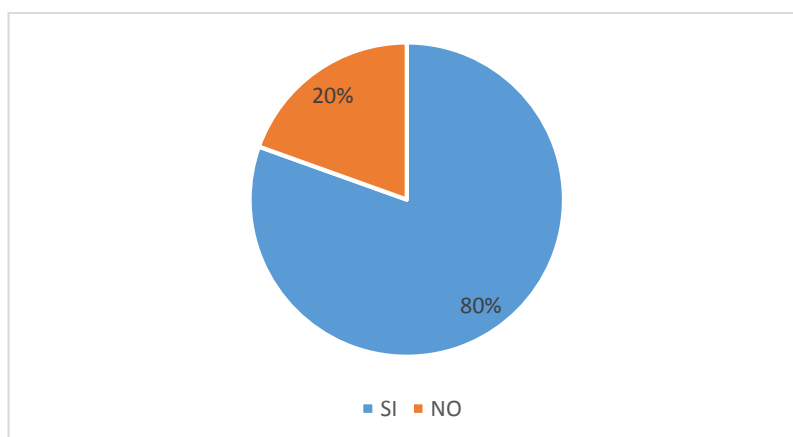


Figura 11. Estaría dispuesto a gastar de su ingreso para el servicio de estimulación temprana.

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% de los encuestados el 80% están dispuestos a gastar de su ingreso y el 20% no consideran gastar.

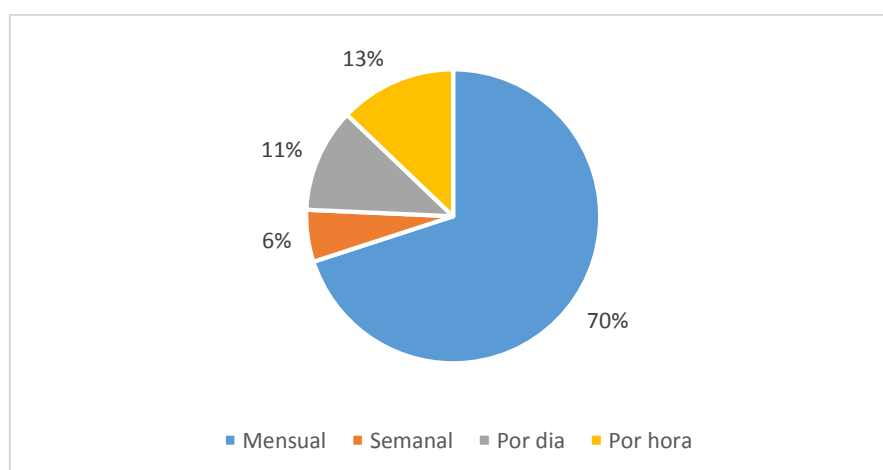


Figura 12. Que modalidad de pago le gustaría a Ud. Para dejar a sus niños en un centro de estimulación temprana.

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Como podemos observar del 100% encuestados el 70% considera pagar mensual, 13% por hora, 11% por día y el 6% semanal.

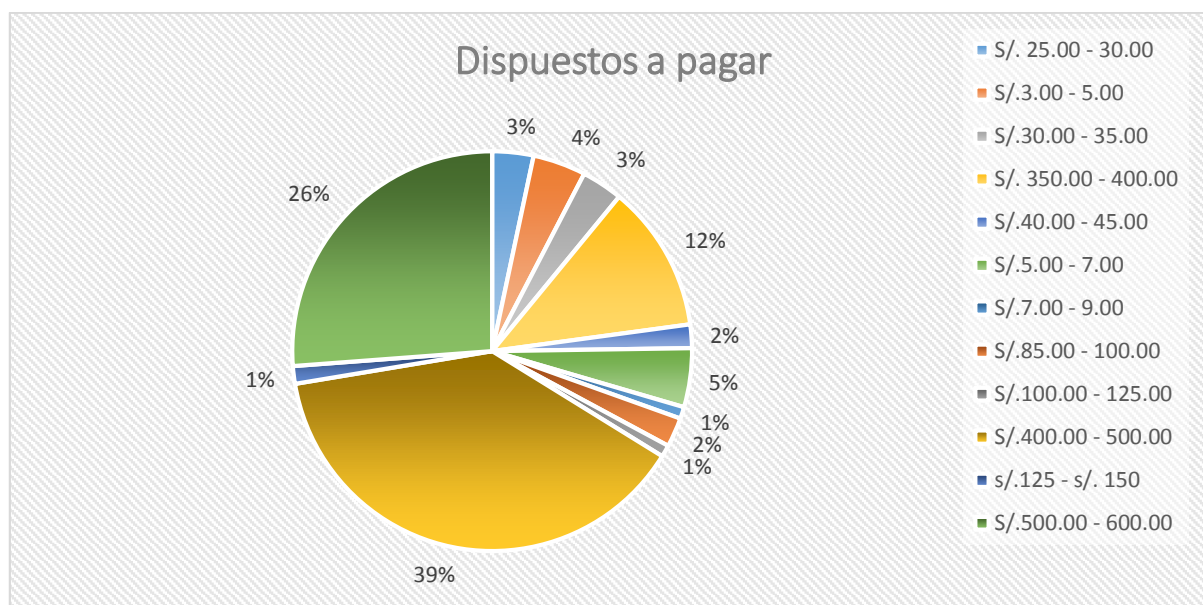


Figura 13. Cuanto está dispuesto a pagar por el servicio de estimulación temprana

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% el 39% de los encuestados están dispuestos a pagar entre S/. 400.00 a 500.00 mensual el 26% entre s/.500 a 600.00, y el 12% está entre s/. 350 a 400.00, se puede analizar que las madres está dispuestas a pagar mensualmente con un promedio de S/. 500. de su ingreso mensual.

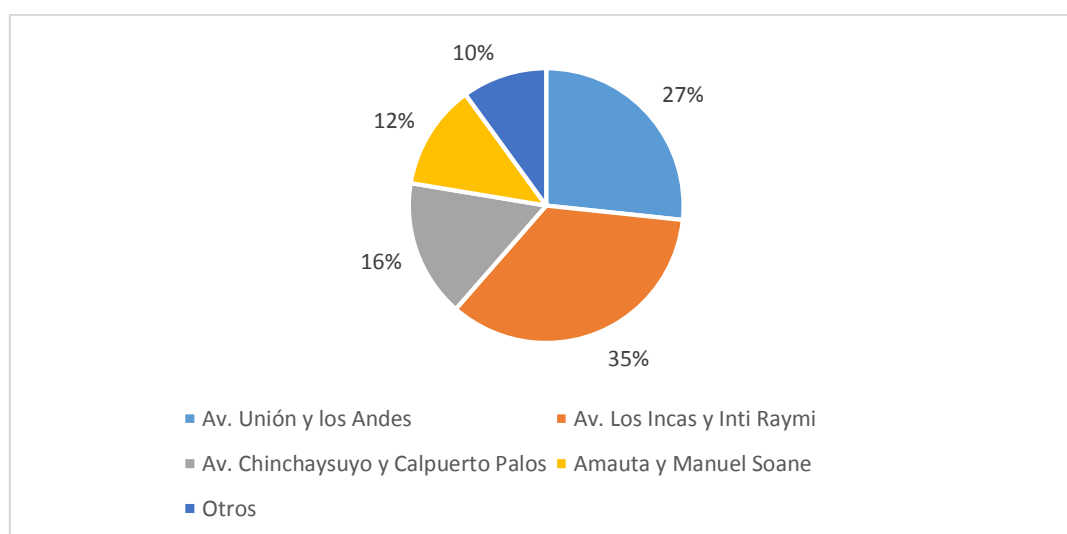


Figura 14: Ubicación de la instalación del centro de estimulación temprana

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Como se observa en la figura, del 100% de las personas encuestadas el 35% optaron la ubicación Av. Los Incas e Inti Rami, el 27% eligen Av. Unión y los Andes, 16% Prefieren en la avenida Chinchaysuyo y Calpuerto Palos el 12% Andes y Pachacute y otros eligieron el 10%.

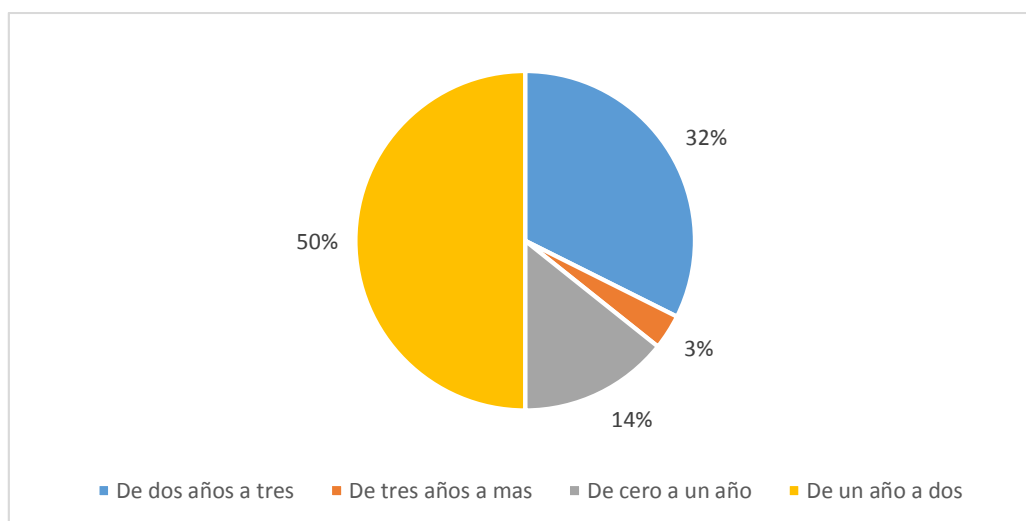


Figura 15. Servicios que requiere y optaría

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% de las personas encuestadas el 50% prefieren el servicio de un año a dos, el 32% requieren de dos años a tres, el 14% eligieron el de cero a un año y por lo tanto el 3% de tres años a más.

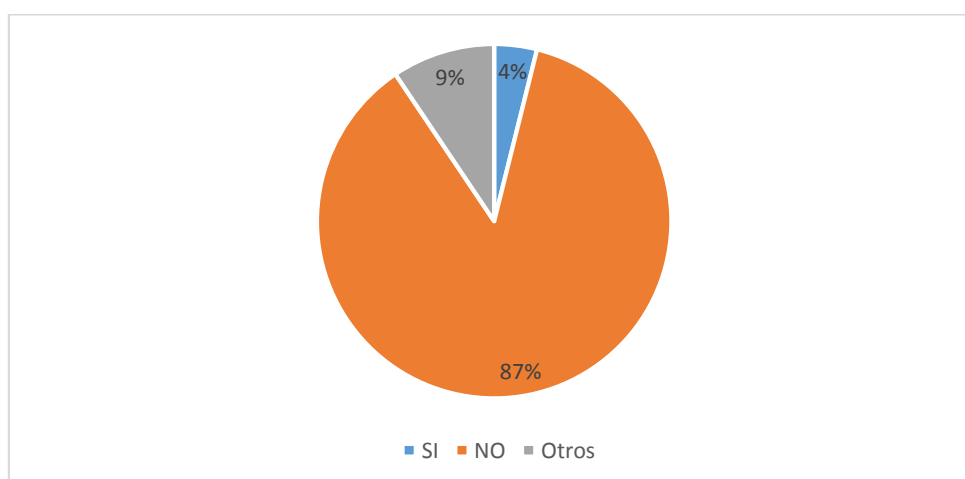


Figura 16. Tiene algún centro de estimulación temprana o guardería en específico o en preferencial?

**Fuente: Encuestas**  
**Elaboración propia, 2018**

Como se puede observar del 100% el 87% no tiene en específico o especial un C ET para llevar a sus niños y el 9% prefieren llevar a otros lugares y el 4% ya cuentan con los especialistas para sus niños.

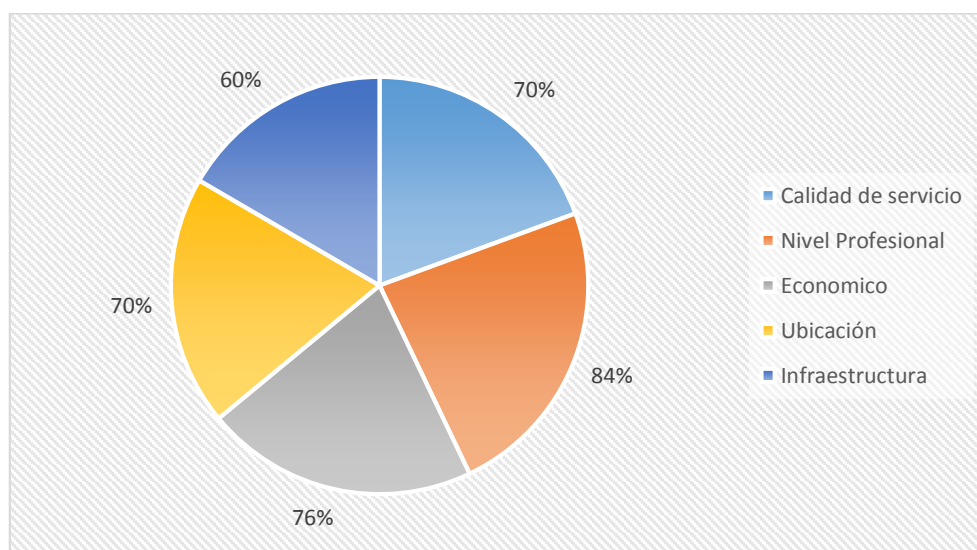


Figura 17. Aspectos principales que se elegiría en un centro de estimulación temprana

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% de cada uno de los aspectos principales el mayor puntaje lo obtuvo el nivel profesional con el 84%, otros eligieron el nivel económico que es de 76%, calidad de servicio y ubicación se obtuvo el 70% y el 60% infraestructura.

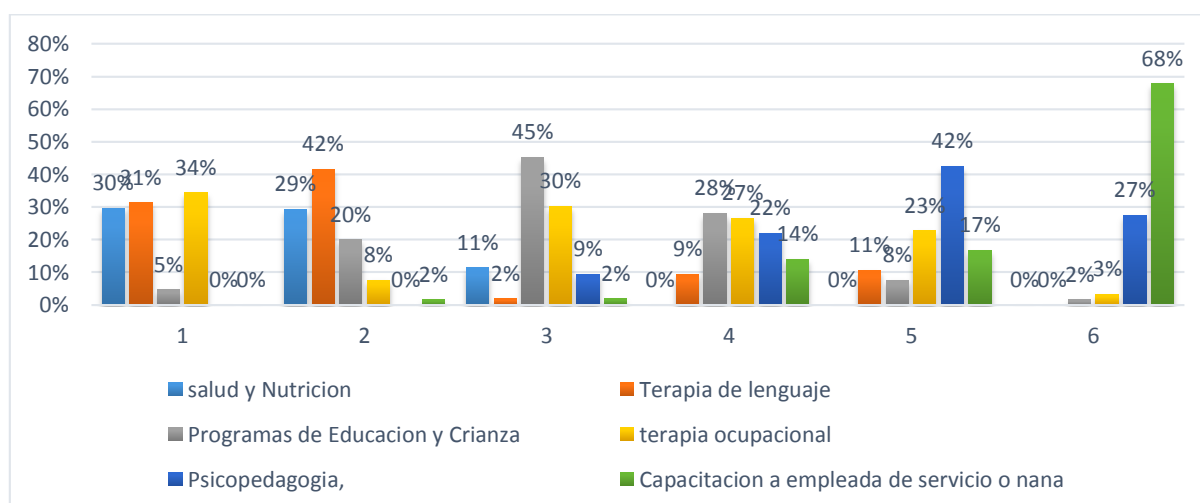


Figura 18. Temas que le gustaría escuchar en el centro de estimulación temprana.

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración propia, 2018**

Del 100% encuestados el 34% prefieren como primera opción desean saber sobre terapia ocupacional, 31% terapia de lenguaje y el 30% optaron por salud y nutrición. En segundo lugar prefieren terapias de lenguaje con 42% y como tercer y cuarta opción eligieron programas de educación y crianza con 45% y 28%, en quinto lugar tenemos 42% y en sexto y última opción con 68%. Quiere decir que poco interés por parte de las madres aprender o capacitar a las personas que cuidan sus niños.

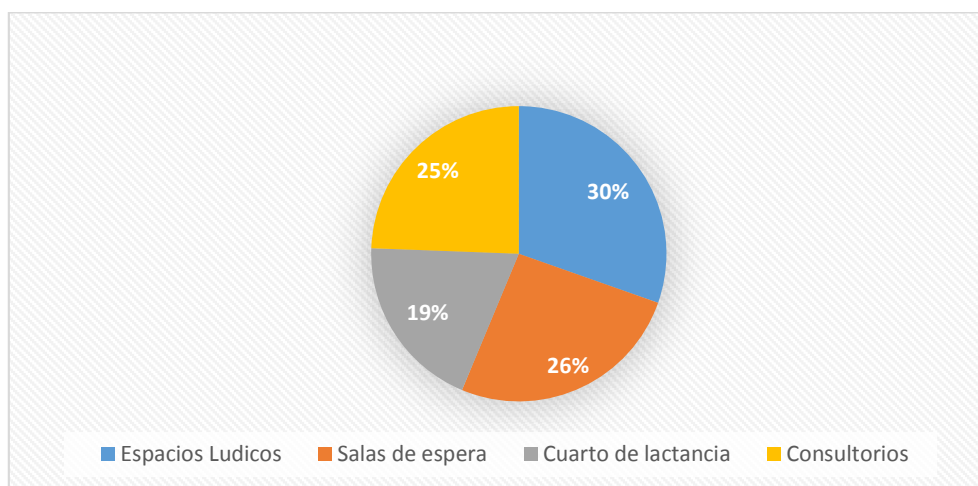


Figura 19. Le gustaría asistir a un centro de estimulación que disponga de:

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2018

Como se puede observar, del 100% de las personas encuestadas el 30% prefieren que el centro de estimulación temprana cuente con espacios lúdicos para los niños, 26% salas de espera, 25% en consultorios y el 19% prefieren cuarto de lactancia.,

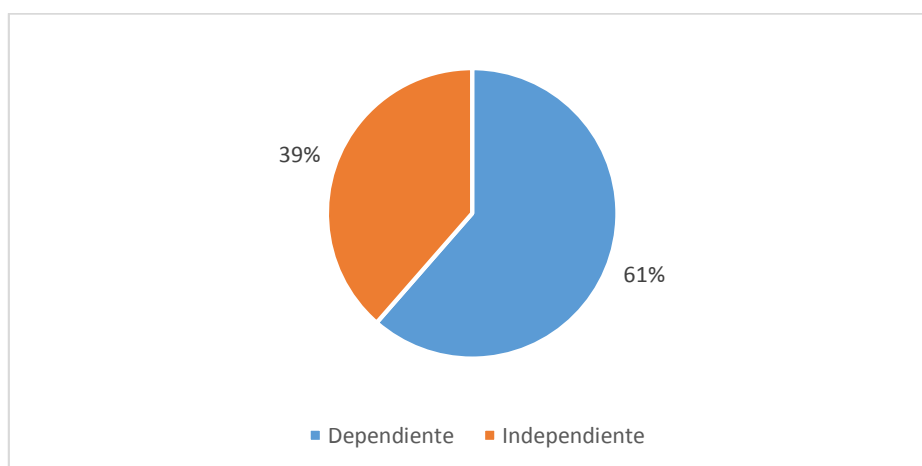


Figura 20. Usted es un trabajador dependiente o independiente.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2018

De las personas encuestadas manifestaron que el 61% son trabajadores independientes y el 39% tienen un trabajo dependiente.

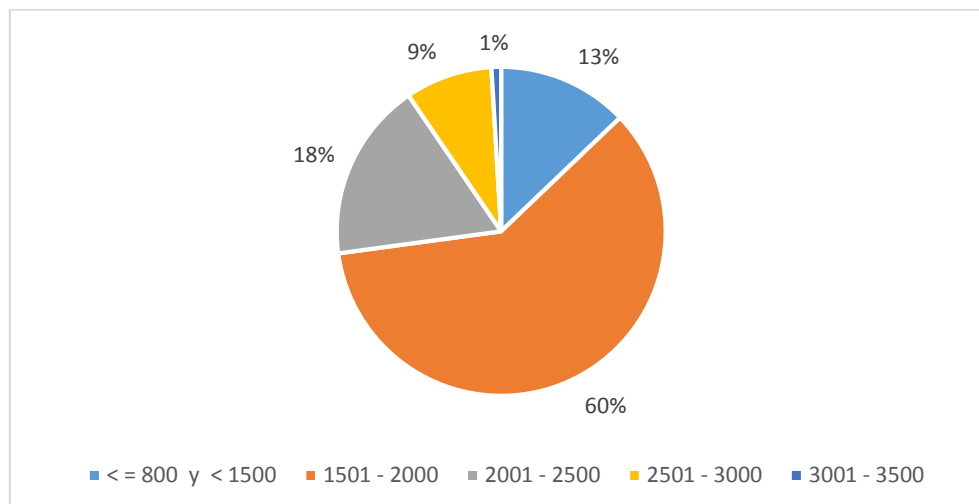


Figura 18: Cuál es su nivel de ingresos familiares mensual.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2018

Del 100% el 60% de los encuestados tienen un sueldo de s/. 1501 a 2000, el 18% cuentan con un sueldo de s/. 2001 a 2500, el 13% están ganando mensual de S/. 1500 a menos, el 9% está entre S/. 2501 a 3000 mensual y el 1% que está en el rango de s/. 3001 a 3500.

#### 4.1.2.4.2. Tipos de mercado

Después del análisis que se realizó, evaluando los servicios posibles que se daría en el centro de estimulación temprana, se procede a determinar los tipos de mercado que existen, para llegar al objetivo.

Tabla 9 Tipos de mercado

TIPOS DE MERCADOS	PORCENTAJE	HABITANTES
Mercado Potencial	100%	4974
Mercado Disponible	95%	4725
Mercado Efectivo	80%	3780
Mercado Objetivo	13%	3289
Demanda		2302
Demanda Anual		25324

### **A). Mercado potencial**

El mercado potencial para el presente plan de negocio está constituido por la demanda del servicio de estimulación temprana en la región de Lambayeque, puesto que de acuerdo con el crecimiento poblacional en el distrito de La victoria (según la síntesis estadística presentada el 2017 por el INEI , demuestra que la tasa promedio anual de crecimiento en el departamento de Lambayeque es de 1.7%) y la escasas de centros de estimulación temprana, existe la necesidad de implementar un centro de estimulación temprana.

Para determinar el mercado potencial se ha tomado como referencia a personas con 25 a 39 años de edad, los cuales son un total de 4974 personas aproximadamente y que pertenecen el 27.7% a la clase social alto, medio alto y medio. INEI. 2017.

### **B). Mercado disponible**

El mercado disponible es un porcentaje del mercado potencial y estarán conformadas por el porcentaje de las que cuentan y no cuentan con el servicio, por lo tanto el servicio equivale 4725 familias.

### **C). Mercado efectivo**

Consiguientemente en el mercado efectivo se debe tener en cuenta el mercado disponible. De la misma forma de las familias que no cuentan con el servicio y están dispuestas a adquirir el servicio bajo el mismo criterio se encuentran 3780 familias, según las encuestas el mercado efectivo tenemos el 80% de la familias, que no solo acepta la propuesta sino que está en condiciones y capacidad de adquirirla por su ingreso y su percepción a la disponibilidad de pago.

### **D). Mercado objetivo**

El mercado objetivo nos muestra el mercado que puede ser acaparado por el negocio como tal, teniendo como base el año 2018 se calcula que 3289 familias

representan un nicho de mercado que paulatinamente se ira cubriendo. Sin embargo teniendo en cuenta las características de las empresas, criterios antes mencionados, así como factores de inversión y la sensibilidad al riesgo se propone una participación de capacidad de atención.

#### 4.1.2.4.3 Proyección de la demanda con la tasa de crecimiento

Se determinó según el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, determinado por las necesidades de espacio con la que contaría el CET, siendo así se tendría aulas para niños que tiene la edad de 0 a 01 año, estarían 08 niños de 01 a 02 años o8 infantes y de tres o2 a 03 años estarían 10 niños haciendo un total de 26 niños mensual, además se debe de tener espacio para ubicar todo los materiales el resto seria para sala, cuarto de lactancia, baño y jardines.

#### - Capacidad de planta en CET.

Tabla 10 Capacidad de planta

CAPACIDAD DE PLANTA	NIÑOS
Mensual	26
Anual	286
Meses	11

**Fuente: Elaboración propia**

**Fecha: 2018**

Para determinar la demanda se consideró la tasa de natalidad del distrito de La Victoria que haciende a 0.0211% anual, para eso se determinó con la siguiente formula.

$$P = pn (1 + i)^n$$

Donde P es el año base de 286 niños anual, i es la tasa de crecimiento al año y “n” es el número de periodos.

## Demanda proyectada

Tabla 11 Demanda proyectada

Periodos	Demanda actual	$P(1+i)^n$	Demanda proyectada
		0.0211	
		P	
0	286	1	<b>286</b>
1	286	1.0211	292
2	286	1.04264521	298
3	286	1.064645024	304
4	286	1.087109034	311
5	286	1.110047035	317
<b>Total</b>			<b>1,809</b>

**Fuente: Elaboración Propia**

**Fecha: 2018**

### 4.1.2.5. Análisis de la Oferta:

#### ➤ **Identificación de la competencia**

Entre los competidores identificables se tiene principalmente a los siguientes: Los nidos, cunas, guarderías, kinders, y no escolarizados entre públicos y privados; estos tipos de competidores manejan una alta concurrencia o altas demandas por parte del público, debido a sus precios bajos, frente a esta situación es que desde ya el proyecto se orientará hacia un mercado altamente diferente por el factor económico y la calidad de servicio, los nidos privados representan un total de 28 y públicas tenemos 25 haciendo en total de 53 instituciones de similar servicio.

### 4.1.3 Viabilidad Técnica Operativa

En este punto se tiene que analizar la ingeniería básica de los servicios que se va implementar, por lo tanto se debe de tener la capacidad de la planta que tiene que justificar con el número de consumidores, para no tener saturada la estructura de la organización y por ende debe de estar acorde con la demanda.

#### 4.1.3.1. Ingeniería del proyecto

En este punto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura, por lo tanto la instalación y el tamaño deben estar de acorde con el número

de los consumidores, para no saturar el espacio y arriesgar la infraestructura.

➤ **Reglamento de la Ley de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal en Materia de Aforo y de Seguridad**

MDFM. Indica la medida reglamentaria por persona. En el caso de servicios de educación de carácter privado en los niveles preescolar, jardín de niños, básica, bachillerato, técnica y superior: 0.90 m<sup>2</sup> por persona, incluyendo aulas, bibliotecas y áreas de esparcimiento.

En el caso de consultorio la norma indica 1.2m<sup>2</sup> por persona, según normas técnicas de la Dirección General de Salud de las Personas.

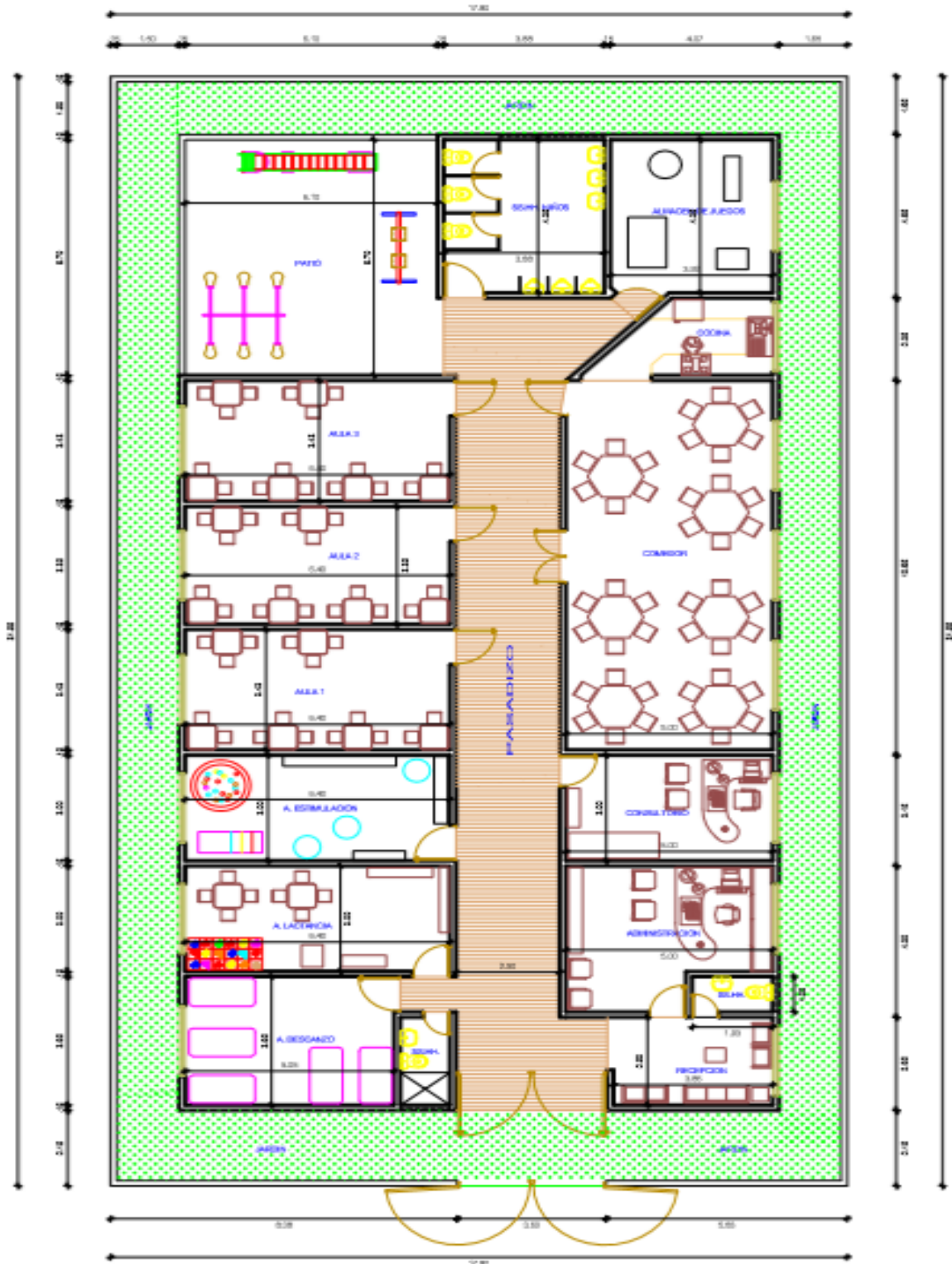


Figura 21 Plano del proyecto

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.3.1. Tamaño del negocio

Se determinó según el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, determinado por las necesidades de espacio con la que contaría el Centro de Estimulación Temprana, en la que se tiene 561.59 m<sup>2</sup> de área total, del cual 402.37 m<sup>2</sup> será utilizado para ubicar todo los materiales, sala, cuarto de lactancia, baño, jardines y consultorio, aulas y almacenes.

##### a). Áreas del local

N°	AREAS	MT.2
01	Área total del establecimiento	561.59
02	Área ocupada	402.37
03	Jardines	38.27
04	Área de recepción	9.625
05	Área de administración	17.5
06	Consultorio	15.00
07	Comedor	51.05
08	Cocina	6.25
09	Servicios higiénicos para niños	16.87
10	Servicios higiénicos adultos	3.93
11	Área de descanso	18.43
12	Área de lactancia	19.2
13	Aula 01	21.95
14	Aula 02	21.95
15	Aula 03	26.85
16	Área de estimulación	19.2
17	Almacén de juegos	17.052

#### 5. Localización del negocio

De acuerdo con las encuestas realizadas y obteniendo el mayor puntaje que es de 35% del 100% de las personas encuestadas, el negocio se instalará en la Av. Los Incas e Inti Raymi, teniendo en cuenta los factores técnicos, legales, tributarios y sociales y el carácter de factibilidad pre factibilidad o perfil del estudio, por otro lado también se tomó las consideraciones de las madres de familia que eligieron por la ubicación y por estar en una zona más segura y cercana a sus viviendas.

## ❖ **Diseño estratégico de la función de las operaciones**

### - **Organización y Equipamiento Del Ambiente**

El ambiente estará organizado por edades y sectores de juego aprendizaje, están equipados con materiales didácticos estructurados y no estructurados de excelente calidad, seguridad y durabilidad.

#### **a) Sector de Manipulación por Edades**

Los juguetes y materiales se encuentran divididos y ubicados por edad en años: de 0 a 1 año, de 1 a 2 año y de 2 a 03 años, presentan materiales con el peso y dimensiones adecuadas para la manipulación del niño y la niña que son colocados en depósitos (lavatorios, cajas, canastas, organizadores) y sobre el piso facilitando la libertad de elección, manipulación y juego, propiciando oportunidades para desarrollar la autonomía, autoconfianza en sus potencialidades, el descubrimiento y experimentación.

#### **b) Sector de construcción:**

Implementado con bloques de madera, de plástico de diferentes tamaños y dimensiones, animalitos, carritos, muñequitos, figuras que permiten enriquecer las construcciones que realiza. Estos están ubicados sobre el piso, facilitando la construcción del niño en sus diferentes niveles de acuerdo a la edad. Las actividades que se realizan promueven el desarrollo del pensamiento lógico, competencias psicológicas, la capacidad de construir, destruir y transformar; lo que ellos crean, realizando sus propios proyectos de acción, desarrollar actitudes y valores como la tolerancia, respeto por el otro, creatividad, toma de decisiones.

#### **c) Sector de dramatización:**

Destinado al juego dramático donde tiene experiencias de expresión corporal y dramatización. Entre los materiales encontramos objetos comunes a la vida cotidiana de la familia. Así mismo se provee de una caja de telas de diferentes tamaños con el que juegan a envolverse y desenvolverse, pegarse y despegarse, juegan a aparecer y desaparecer, estos juegos que son explorados y creados por ellos mismos les da una seguridad profunda. A través de estos espacios de soltura y juego, de recreación de un mundo simbólico los niños van construyendo su identidad psicológica (respecto al apego, la independencia, etc.).

**d) Sector del movimiento (espacio sensorio motor)**

Esta acondicionado con piso micro poroso y una rueda de estimulación temprana donde el niño y la niña utiliza distintas maneras de hacer recorridos a través de túneles, deslizamientos a través de la rampa, subida de gradas, permitiendo la exploración a través de sus movimientos libres explorando las tres dimensiones del cuerpo y vivencia lo que resulta de ello, a través de poner en juego diferentes posiciones y posturas. Con la utilización del espacio disfruta el placer de la contención y distensión y del acogimiento.

**e) Sector del gesto Gráfico**

Aquí encontramos materiales como paleógrafos, temperas, crayolas, plumones gruesos, pinceles, revistas, gomas, arcilla, todo tipo de masas, que le permiten desplegar su creatividad en la producción de sus propias creaciones. Aquí utilizan todas sus manos y cada parte de ellas ubicándose en diferentes posiciones, las creaciones les da satisfacción es el haber ganado la batalla de poder manejar los elementos, se afianzan y toman conciencia de su capacidad de mediar en él y poder realizar cosas.

**f) Sector de lectura**

Encontramos cuentos que están a la altura del niño y la niña que tienen diferentes dimensiones de acuerdo a las edades, estos colocados en un estante pequeño y/ bolsa de libro, estos son clasificados en conjunto. Aquí en este sector permite el contacto y acercamiento a los libros tempranamente, permitiendo a través del rol facilitador del adulto el desarrollo de hábitos de lectura

**4.1.2. Viabilidad Organizacional**

En esta fase es donde se detalla todas las áreas de la empresa y los puestos para el personal que serán capacitados y entrenados de acuerdo al puesto elegido además podemos visualizar la jerarquía y las líneas de conexión que nos indica la autoridad de una organización.

**4.1.4.1. Dirección de personas**

Permite analizar la gestión de recursos humanos, análisis interno y externo además las estrategias que influyen en la empresa.

- **Organigrama**

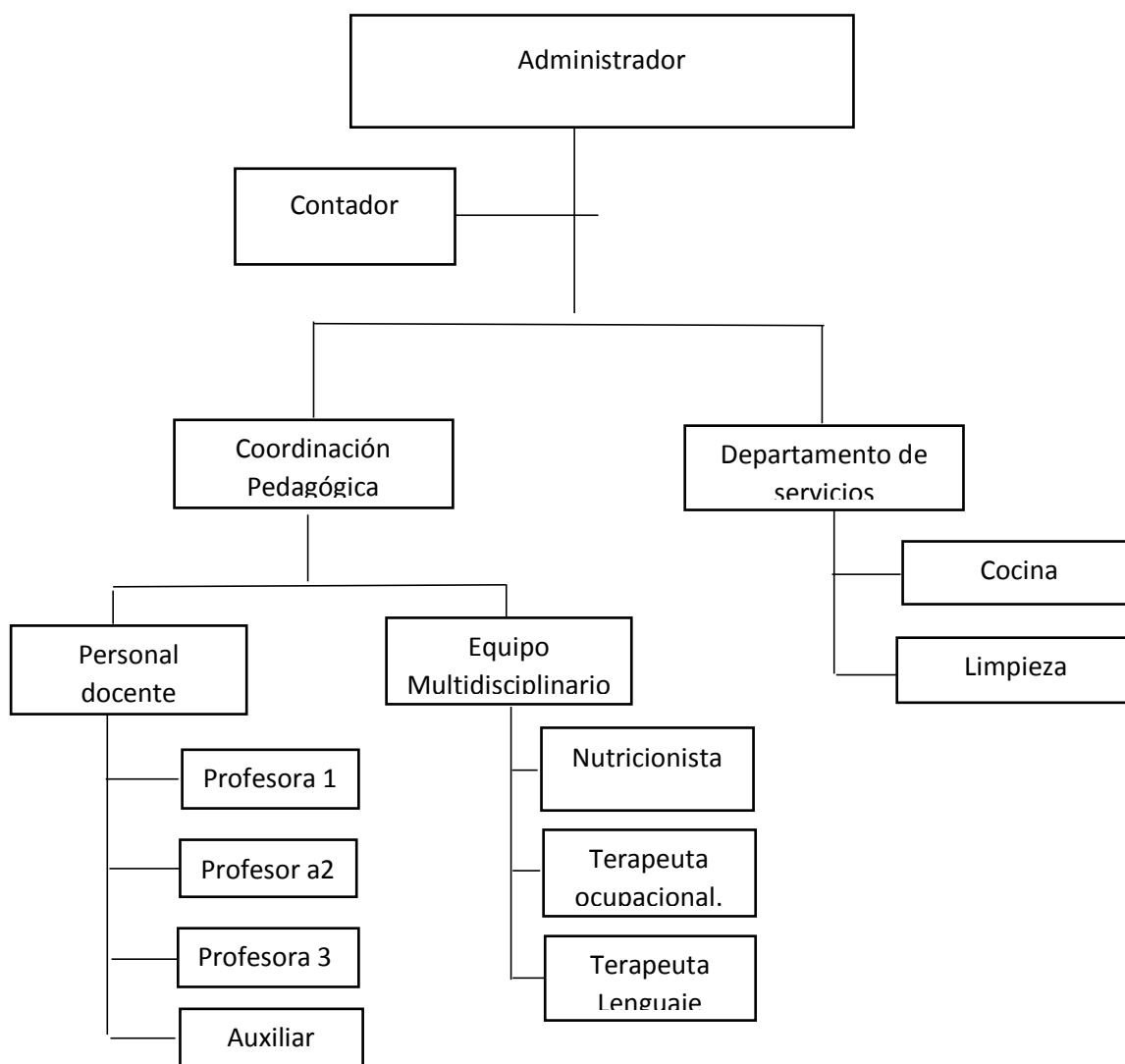


Figura 22. Estructura Organizacional de un centro de estimulación temprana Ternuritas de Amor.

- **Funciones del personal**

- ✓ **Administrador**, capaz de representar y aplicar todos los conocimientos de la planeación de una organización. funciones a realizar un administrador, supervisar, portavoz, emprendedor, manejo de problemas, asignación de recursos y negociar dentro y fuera de la empresa.

- ✓ **Docente de educación especial (8horas al día)**

- Asesoría de Tareas
- La elaboración de material didáctico.

- La colaboración con el maestro-tutor del aula en la orientación a los padres y madres de los alumnos que atienden, con vistas a lograr una participación activa en el proceso educativo de sus hijos e hijas.
- Tratamiento logopédico.

✓ **Auxiliar**

- Asiste en el desarrollo de los programas y actividades de la unidad.
- Participa en la elaboración del anteproyecto de presupuesto de la unidad.
- Ayuda con las tareas encomendadas de los niños y niñas.
- Atender a los clientes en cuanto sea necesario.
- Brindar información a los clientes ya sea vía telefónica o personal.
- Elaborar informes diarios de las tareas.
- Informar de inmediato lo requerido por los clientes.
- Encargada de actualizar datos de plataforma (fanpage) y redes sociales.

✓ **Terapeuta ocupacional (16 horas al mes)**

- Terapias grupales e individuales
- Ejercicios de control visomotor y atencional. (Personalizado)

✓ **Terapeuta de lenguaje (16 horas al mes).**

Terapias de Aprendizaje, Terapias de Lenguaje, Terapias de Psicomotricidad, Terapia Física.

✓ **Nutricionista (24 horas al mes)**

Nutricionista, es de suma importancia educar los hábitos alimenticios del niño desde los primeros años de vida.

- Diseñará un plan de alimentación.
- Tratamiento específico según el caso de cada niño.

### c). Diagrama de Flujo

El flujo grama es el proceso a seguir en toda organización, en este flujo grama nos indica cuales son los pasos a seguir, desde la recepción hasta el pago que se realice de la matrícula.

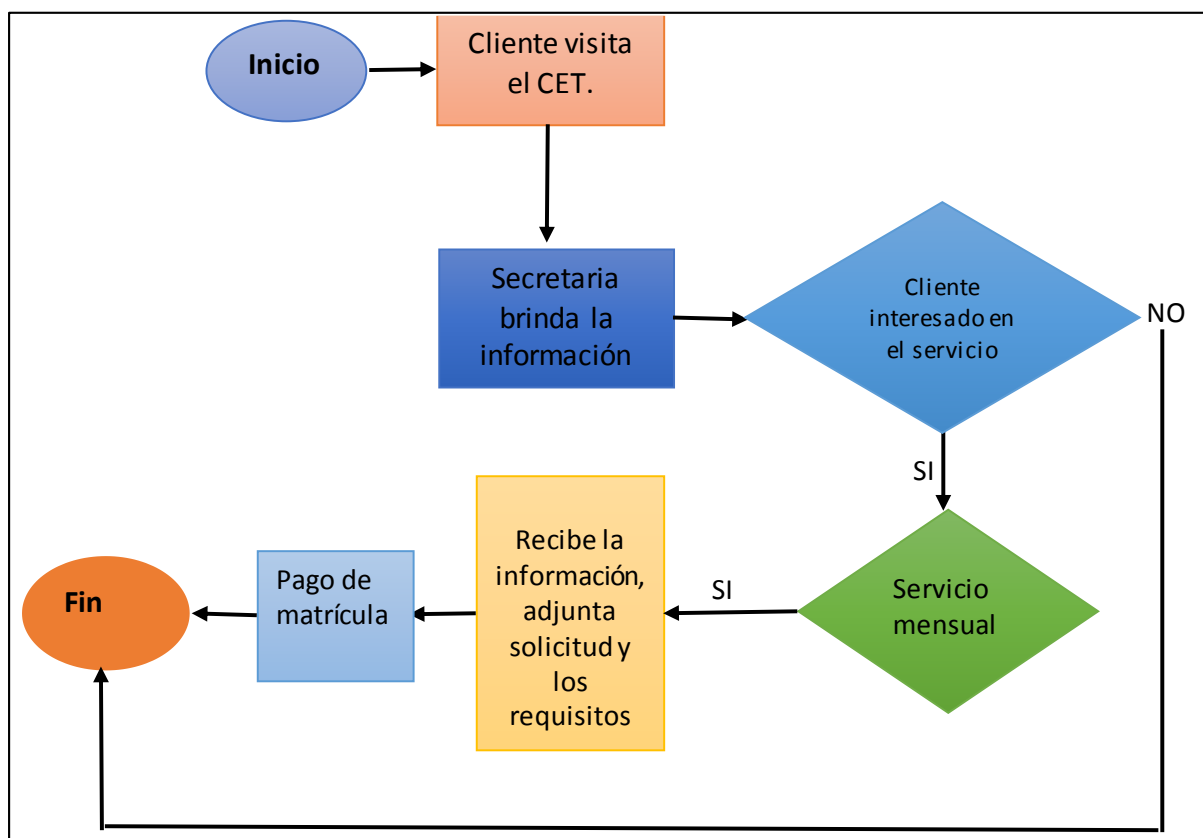


Figura 23. Flujo grama del proceso de servicio

Fuente: Elaboración propia

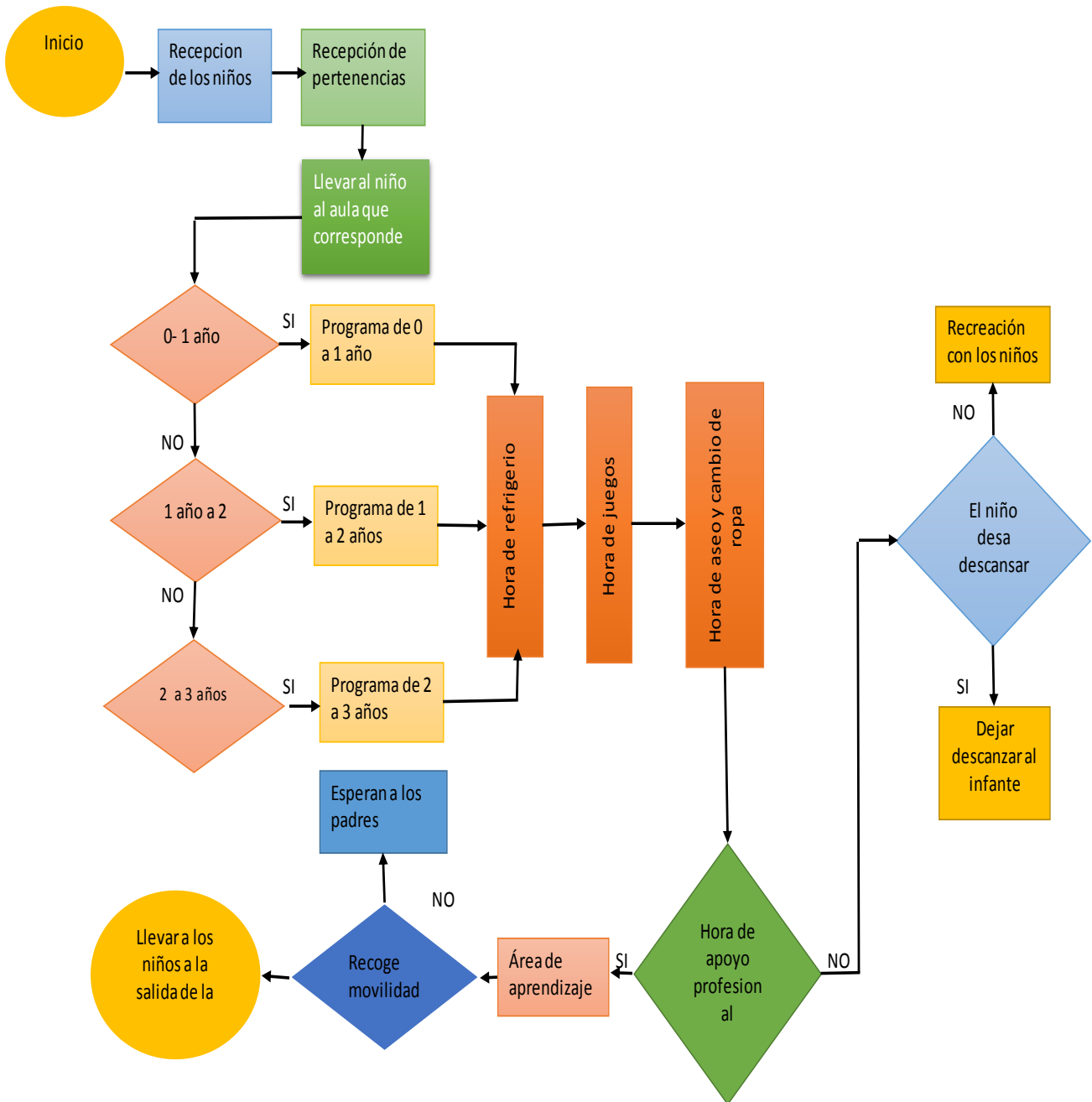


Figura 24. Flujo grama del proceso de servicio

Fuente: Elaboración propia

### - Selección del personal

Se realiza a través del comité de evaluación, encargado de realizar las acciones para la selección y elección de la promotora. Este Comité está conformado por alta dirección y especialistas en el área. Para ello se utilizará la siguiente estrategia:

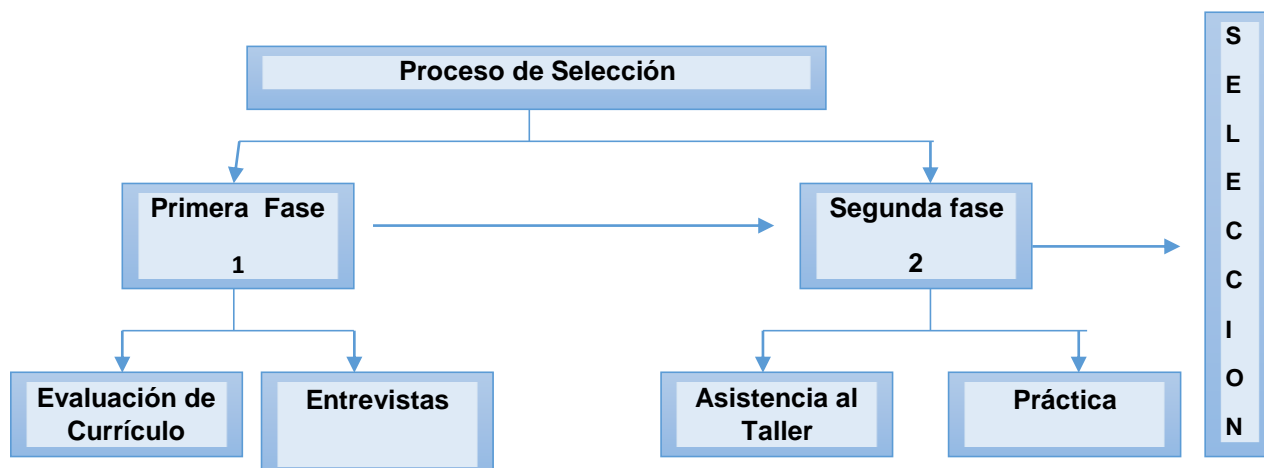


Figura 25. Estrategia de selección de personal

Fuente: Elaboración propia

### - Instrumentos utilizados

Los instrumentos que se elaborarán son: Guía de entrevista (G.E.P.), Guía De Observación en los Talleres N°1 (G.O.T), Guía de Observación en la Practica N°2 (G.O.P).

## - Perfil del personal del CAET

Tabla 12. Perfil del personal del Centro de Estimulación Temprana

N°	HABILIDAD PARA ORGANIZARSE	ACTITUDES SOCIALES
1	Capacidad de análisis	Ser Participativa
2	Expresión verbal( oral y escrita)	Tener Iniciativa
3	Expresión gestual	Tener Soltura y seguridad
4	Capacidad de resolución de problemas	Tener Motivación y agrado por la tarea
5	Aplicación de recursos para el trabajo con niños de 0 a 3 años	Socialización( relación con sus pares)
6	Creatividad	Vínculo afectivo que establecen con los niños, es decir tener empatía con los niños
7	Responsabilidad	
8	Habilidad para organizarse	

Fuente: Elaboración propia

### 4.1.4.3. Aspectos legales

- **Trámites legales**

#### a. Forma societaria e implicancias

La empresa se constituirá como empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L), por ser la más adecuada acorde a su naturaleza, ya que está compuesta por voluntad de una sola persona, quien a su vez es el titular de la empresa.

La responsabilidad de la empresa está limitada al patrimonio de la misma, el titular no responde con su patrimonio personal ante alguna obligación de la empresa. Solo las personas naturales están facultadas para constituir una E.I.R.L Con tal fin, pueden aportar dinero o bienes muebles.

Según los alcances legales vigentes, se debe tener en cuenta los siguientes elementos para constituir la empresa:

- Inscribir ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp) mediante una escritura pública otorgada en forma personal por quien la constituya. Se debe realizar una «búsqueda» ante la Sunarp para verificar si la razón social requerida ya se

encuentra en uso por otra persona jurídica. Posterior a dicha verificación, de ser el resultado negativo, se reserva el nombre ante Sunarp, por el contrario, se debe escoger otra razón para la empresa.

- A los órganos de la empresa se les denomina: Titular y Gerencia. El primero de ellos es el órgano máximo de la empresa y tiene decisión sobre sus bienes y actividades. La Gerencia, es el responsable por la administración y representación de la empresa, pudiendo ser desempeñada por una o más personas naturales designadas por el Titular; en caso de que este asuma el cargo de Gerente, se le denominará Titular-Gerente. Las decisiones del Titular y de la Gerencia se pueden asentar en un mismo libro de actas, que deberá ser legalizado ante notario público, que de no haberlo se realizaría ante el Juez de Paz letrado.

#### **b. Proceso de constitución**

El procedimiento a seguir se detalla a continuación:

- Elaborar la Minuta de Constitución Social, la que debe ser autorizada por un abogado y tiene una demora aproximada de 2 días.
- Elevar la minuta a Escritura Pública ante notario público. Dicho proceso se realizará ante una notaría del distrito de la Victoria, con una demora aproximada de 3 días.
- Registrar la sociedad ante la Sunarp, que tiene un tiempo de espera aproximado de 15 a 35 días.
- Inscribir los poderes del Gerente ante la Sunarp, que tiene una duración aproximada de 15 a 35 días.
- Gestionar el Registro Único del Contribuyente (RUC) ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat), con un tiempo de aprobación y obtención de 1 día.
- Elegir régimen tributario en simultáneo a la obtención del RUC; debido a la naturaleza del negocio éste se acogerá al régimen general, quedando habilitado para la impresión de los comprobantes de pago que se emitirán.
- Obtener la Licencia Municipal de Funcionamiento ante la Municipalidad de La Victoria donde se va a establecer la empresa.

- Realizar la compra y legalización de los libros contables a utilizar acorde al régimen tributario seleccionado, dicha legalización se realiza ante un notario público, con una demora aproximada de 2 días.

## **5.1. Viabilidad económica - financiera.**

La evaluación del proyecto, se considera conveniente realizarla en un panorama de 5 años, teniendo en cuenta los siguientes indicadores, que respaldan la ejecución del mismo. Estos indicadores son: el valor actual neto (VAN), de la tasa interna de retorno (TIR), y la relación beneficio costo (B/C).

### **5.1.1. Plan de inversiones**

#### **5.1.1.1. Inversiones tangibles**

Referida a los desembolsos iniciales para la compra de la maquinaria, equipo y mobiliario requerido para habilitar la marcha del centro de estimulación temprana “**TERNURITAS DE AMOR**” el costo para llevar a cabo el proyecto de inversión asciende a S/.38131.92 nuevos soles.

Tabla: 13 Inversión Tangible

INVERSIÓN TANGIBLE						
MUEBLES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (S/.)		COSTO TOTAL	Vida útil (Años)	
<b>Mobiliario y Materiales Varios</b>						
<b>Oficina</b>						
Mesa	2	S/.	115.00	S/.	230.00	10%
Sillón	2	S/.	165.56	S/.	331.12	10%
Sillas auxiliares	4	S/.	50.45	S/.	201.80	10%
Armario	2	S/.	200.00	S/.	400.00	10%
Mesa Ordenador	1	S/.	150.00	S/.	150.00	10%
Equipo de sonido	1	S/.	650.00	S/.	650.00	25%
Computadora	1	S/.	950.00	S/.	950.00	25%
Impresora	1	S/.	750.00	S/.	750.00	25%
Proyector	1	S/.	450.00	S/.	450.00	25%
Ecran	1	S/.	179.00	S/.	179.00	25%
Mostrador	1	S/.	320.00	S/.	320.00	25%
<b>juegos Educativos</b>				S/.	-	0%
Alfombra	1	S/.	1,350.00	S/.	1,350.00	10%
Juegos grandes	2	S/.	650.00	S/.	1,300.00	10%
Columpio	2	S/.	350.00	S/.	700.00	10%
Resbaladero	2	S/.	500.00	S/.	1,000.00	10%
Piscina de pelotas	1	S/.	500.00	S/.	500.00	10%
Sed de estimulación	1	S/.	1,700.00	S/.	1,700.00	10%
Andadores	8	S/.	200.00	S/.	1,600.00	10%
Caminadores	8	S/.	200.00	S/.	1,600.00	10%
Gimnasio	1	S/.	180.00	S/.	180.00	10%
Material didáctico	1	S/.	1,000.00	S/.	1,000.00	10%
Mesas de plástico	8	S/.	25.00	S/.	200.00	10%
Sillas de plástico	8	S/.	12.50	S/.	100.00	10%
Rampas y escaleras de espuma	1	S/.	180.00	S/.	180.00	10%
Pelotas terapéuticas	5	S/.	75.00	S/.	375.00	10%
Rodillos	5	S/.	35.00	S/.	175.00	10%
Túnel	1	S/.	220.00	S/.	220.00	10%
<b>Cocina</b>				S/.	-	0%
Cocina	1	S/.	700.00	S/.	700.00	10%
Horno Microondas	1	S/.	300.00	S/.	300.00	10%
Servicio	1	S/.	100.00	S/.	100.00	10%
<b>Lavandería y textil</b>				S/.	-	0%
Lavadora	1	S/.	1,700.00	S/.	1,700.00	10%
Baño completo para niños	2	S/.	350.00	S/.	700.00	10%

<b>Dormitorios</b>			S/.	-	10%	
Cunas	5	S/.	100.00	S/.	500.00	10%
Colchonetas	6	S/.	90.00	S/.	540.00	10%
Hamacas	10	S/.	50.00	S/.	500.00	10%
Alquiler	3	S/.	1,850.00	S/.	5,550.00	
Remodelación	0		0	S/.	8,500.00	
Plano	0		0	S/.	1,250.00	
Publicidad	0		0	S/.	1,000.00	
<b>TOTAL INVERSION TANGIBLE</b>				<b>S/.</b>	<b>38,131.92</b>	

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a precios del mercado

#### 5.1.1.2. Inversión intangibles

Corresponde a los desembolsos iniciales a fin de ser factible la puesta en marcha del negocio, para la constitución de la empresa y obtener todos los permisos de funcionamiento correspondientes se requiere un monto total de S/.6475.86.

Tabla: 13. Inversión intangible

<b>INVERSIÓN INTANGIBLE</b>		
<b>COSTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	Importe	
Concepto		
Búsqueda del nombre en los Registros públicos	S/.	4.00
Reserva de preferencia registral	S/.	14.00
Elaboración de la minuta	S/.	150.00
Inscripción en el registro de personas jurídicas	S/.	210.00
Derecho de inscripción de capital aproximado (S/ 3.00 X cada S/ 1,000.00)	S/.	107.00
Derecho de trámite	S/.	38.00
<b>Total costos de constitución</b>	<b>S/.</b>	<b>523.00</b>
<b>TASAS Y SERVICIOS REGULADOS</b>		
Concepto	Importe	
<b>Licencia de funcionamiento</b>		
Solicitud dirigida al Alcalde (Adjuntando copia de documento de arrendamiento)	S/.	20.00
Inspección ocular (visto bueno del local según lo establecido en el plano)	S/.	60.00
Pago de formato por derecho de formato de Licencia municipal	S/.	96.00
<b>Total costos por Licencia de funcionamiento</b>	<b>S/.</b>	<b>176.00</b>
<b>Inspección técnica de seguridad</b>		
Informe de levantamiento de observaciones	S/.	27.60
<b>Total costos por inspección técnica de seguridad</b>	<b>S/.</b>	<b>27.60</b>
<b>Certificado de habitabilidad</b>		
Derecho de pago por levantamiento de observaciones	S/.	75.90

Pago de inspección técnica de habitabilidad (Hasta 250 m <sup>2</sup> )	S/.	250.50
Pago de derecho de certificación	S/.	40.70
<b>Total costos por Certificado de habitabilidad</b>	<b>S/.</b>	<b>367.10</b>
<b>Anuncios publicitarios</b>		
Copia de DNI	S/.	0.10
Copia de Licencia de funcionamiento	S/.	0.10
Foto de la fachada del local o del lugar donde se colocará el anuncio	S/.	5.00
Derecho de trámite	S/.	86.00
Tasa publicitaria, según medidas de anuncio (Costo aproximado)	S/.	190.00
<b>Total costos por anuncios publicitarios</b>	<b>S/.</b>	<b>281.20</b>
<b>Total costos por Tasas y servicios regulados</b>	<b>S/.</b>	<b>851.90</b>
<b>DEMÁS ASPECTOS LEGALES</b>		
Conceptos		Importe
<b>Aspectos laborales y tributarios</b>		
Autorización del Libro planillas en el Ministerio de trabajo	S/.	11.00
Registro de contrato de trabajo	S/.	29.00
Inscripción de trabajadores en Es Salud	S/.	34.50
Legalización de Libros	S/.	100.00
<b>Total aspectos laborales y tributarios</b>	<b>S/.</b>	<b>174.50</b>
Registro de marca		
Solicitud de formato	S/.	5.00
Búsqueda de antecedentes	S/.	123.54
Registro de marca	S/.	534.99
<b>Total registro de marca</b>	<b>S/.</b>	<b>663.53</b>
<b>Total costos demás aspectos legales</b>	<b>S/.</b>	<b>838.03</b>

Tabla: 15 Resumen de Activo Intangible

<b>RESUMEN DE INVERSIÓN EN ACTIVO INTANGIBLE</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>IMPORTE</b>	
Estudio de pre factibilidad	S/.	1,450.00
Lanzamiento e inauguración	S/.	500.00
Reclutamiento y selección de personal	S/.	100.00
<b>Gastos Pre Operativos</b>	<b>S/.</b>	<b>2,050.00</b>
Constitución	S/.	523.00
Licencia de funcionamiento	S/.	176.00
Inspección técnica de seguridad	S/.	27.60
Certificado de habitabilidad	S/.	367.10
Anuncios publicitarios	S/.	281.20
Aspectos laborales y tributarios	S/.	174.50
Registro de marca	S/.	663.53
<b>Constitución, organización, licencias y otros</b>	<b>S/.</b>	<b>2,212.93</b>
<b>TOTAL INTANGIBLE</b>	<b>S/.</b>	<b>6,475.86</b>

Fuente: Elaboración propia de acuerdo al mercado.

### 5.1.1.3. inversión Total

Está compuesta por la suma de la inversión tangible e intangible, como se puede apreciar es muy atractiva.

Tabla 14. Resumen de inversión total

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>IMPORTE</b>
INVERSION TANGIBLE	S/. 38,131.92
INVERSION INTANGIBLE	S/. 6,475.86
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>S/. 44,607.78</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### a). Costo de Oportunidad de la Inversión (COK).

En este punto se analiza el costo de oportunidad del proyecto y del capital invertido por los socios que en este caso corresponde al 100% del capital, necesitando un rendimiento del 19%, sacando un promedio de las tasas de los bancos.

<b>Socios</b>	<b>Aporte propio</b>	<b>Costo de oportunidad</b>		<b>Ponderado</b>
	100%	19%	1	0.190
			<b>WACC</b>	0.190

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.1.4. Estructura de costos

#### A). Costos fijos

En este punto los costos fijos en un proyecto es necesario para mantener la empresa en marcha incluyendo remuneraciones, artículos de oficina y de limpieza.

Tabla 15 Gastos administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
<b>PERSONAL</b>	<b>COSTO POR MES</b>	<b>NÚMERO DE MESES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Administrador	S/. 1,400.00	14	S/. 19,600.00
Contador Externo	S/. 300.00	1	S/. 300.00
Profesora de 0 a 01 años de edad	S/. 1,100.00	14	S/. 15,400.00
Profesora de 01 a 02 años de edad	S/. 1,100.00	14	S/. 15,400.00
Profesora de 02 a 03 años de edad	S/. 1,100.00	14	S/. 15,400.00
Auxiliar 01	S/. 950.00	14	S/. 13,300.00
Terapeuta Ocupacional (trabaja 04 horas por 02 días a la semana)	S/. 166.67	12	S/. 2,000.00
Terapeuta de lenguaje (trabaja 04 horas por 02 días a la semana)	S/. 166.67	12	S/. 2,000.00
Nutricionista (trabaja 06 horas por semana)	S/. 250.00	12	S/. 3,000.00
Limpieza	S/. 950.00	14	S/. 13,300.00
<b>Total</b>	<b>S/. 7,483.33</b>	<b>12</b>	<b>S/. 99,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Gastos fijos de servicio para el primer año

<b>GASTOS FIJOS DE SERVICIO</b>			
<b>GASTOS</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD DE MESES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Alquiler de local	S/. 1,800.00	12	S/. 21,600.00
Luz	S/. 44.80	12	S/. 537.60
Gas	S/. 36.00	12	S/. 432.00
Agua	S/. 42.56	12	S/. 510.72
Mantenimiento del local	S/. -	1	S/. 1,100.00
Trío Movistar	S/. 43.20	12	S/. 518.40
Fumigación	S/. 25.00	3	S/. 75.00
<b>Total</b>			<b>S/. 24,773.72</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Gastos variables de oficina para el primer año

<b>COSTOS VARIABLES - Útiles de Oficina</b>				
<b>GASTO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CANTIDAD POR AÑO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Útiles de Limpieza				
Escoba	S/. 11.70		5	S/. 58.52
Recogedor	S/. 7.90		2	S/. 15.80
Set de Limpieza (balde + trapeador)	S/. 22.90		2	S/. 45.80
Trapeador repuesto	S/. 8.00		4	S/. 32.00
Limpia vidrios	S/. 9.60		2	S/. 19.20
Limpiador sanitario	S/. 8.90		3	S/. 26.70
Detergente	S/. 21.37		4	S/. 85.48
Lejía	S/. 9.03		2	S/. 18.06
Pino	S/. 16.70		2	S/. 33.40
Jabón líquido	S/. 6.00		2	S/. 12.00
Papel Higiénico	S/. 12.00		2	S/. 24.00
Papel Toalla	S/. 24.00		2	S/. 48.00
			<b>SUB TOTAL</b>	<b>S/. 418.96</b>
Útiles de Escritorio				
Papel Bon	S/. 10.00		1	S/. 10.00
Lapiceros	S/. 8.00		2	S/. 16.00
Tinta de impresora	S/. 30.00		4	S/. 120.00
Pizarra Acrílica	S/. 55.00		3	S/. 165.00
CD Interactivos	S/. 2.00		6	S/. 12.00
			<b>SUB TOTAL</b>	<b>S/. 323.00</b>
Botiquín				
Gasa	S/. 10.00		4	S/. 40.00
Esparadrapo	S/. 6.00		4	S/. 24.00
Alcohol	S/. 12.00		4	S/. 48.00
Termómetro	S/. 6.00		4	S/. 24.00
Panadol	S/. 8.50		20	S/. 170.00
Curitas	S/. 5.00		10	S/. 50.00
			<b>SUB TOTAL</b>	<b>S/. 356.00</b>
				<b>S/. 1,097.96</b>
				<b>S/.</b>
<b>Total</b>				<b>S/. 1,097.96</b>

Fuente: Elaboración propia

**B). Estructura de costos**

En este punto el proyecto se tendrá en cuenta los costos, la tasa de crecimiento determinada por la demanda proyecta, así se obtendrá en cuanto todo a los costos anuales asumir del periodo de 2019 al 2023, durante este periodo de 5 años de funcionamiento del negocio.

Tabla 18. Estructura de costos para los 5 años

CONCEPTO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Profesora de 0 a 01 años de edad	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00
Profesora de 01 a 02 años de edad	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00
Profesora de 02 a 03 años de edad	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00	S/. 15,400.00
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>S/. 46,200.00</b>	<b>S/. 46,200.00</b>	<b>S/. 46,200.00</b>	<b>S/. 46,200.00</b>	<b>S/. 46,200.00</b>
Administrador	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00
Contador Externo	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Limpieza	S/. 13,300.00	S/. 13,300.00	S/. 13,300.00	S/. 13,300.00	S/. 13,300.00
Terapeuta Ocupacional (trabaja 04 horas por 02 días a la semana)	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00
Terapeuta de lenguaje (trabaja 04 horas por 02 días a la semana)	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00
Nutricionista (trabaja 06 horas por semana)	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00
Servicios	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72
Útiles de oficina	S/. 323.00	S/. 323.00	S/. 323.00	S/. 323.00	S/. 323.00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>S/. 65,296.72</b>	<b>S/. 65,296.72</b>	<b>S/. 65,296.72</b>	<b>S/. 65,296.72</b>	<b>S/. 65,296.72</b>
Muebles y Enseres	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29
Equipo de Oficina	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75
<b>Depreciación</b>	<b>S/. 876.04</b>	<b>S/. 876.04</b>	<b>S/. 876.04</b>	<b>S/. 876.04</b>	<b>S/. 876.04</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. -</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>S/. 112,372.76</b>	<b>S/. 112,372.76</b>	<b>S/. 112,372.76</b>	<b>S/. 112,372.76</b>	<b>S/. 112,372.76</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 5.1.1.5. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio desde el VAN, consiste en ver cuánto deben ser los ingresos para que el VAN sea cero, entonces cuando este dato es mayor que cero la rentabilidad es positiva y esto se determina con una fórmula en el Software del Excel ingresando a la barra de herramientas datos, seguidamente análisis de hipótesis y la opción buscar objetivo y como resultado debo de tener de ingresos en cada año y el precio se convierta en S/. **442.66**.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
S/. 129,272.97	S/. 132,000.63	S/. 134,785.84	S/. 137,629.82	S/. 140,533.81

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.1.6. Depreciación

Se calcula la depreciación de acuerdo a los porcentajes establecido por el artículo N° 22 del Reglamento de la Ley de los impuesto a la Renta D.S N° 12294 E F.

Por lo tanto muebles y enseres tienen una vida útil de 10 años, que corresponde al 10% y equipos de cómputo son de 4 años (25%).

### Depreciación

Tabla 19. Depreciación

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DIVERSOS Y PROCEDIMIENTOS DE DATOS									
DETALLE	MONTO	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	VALOR RESIDUAL
Muebles y Enseres	S/. 1,312.92	10%	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 131.29	S/. 656.46	S/. 656.46
Equipo de Oficina	S/. 2,979.00	25%	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 744.75	S/. 3,723.75	

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla se tiene un valor residual de S/. 656.46 soles, este valor es lo que queda de los activos muebles y enseres ya que el negocio está proyectado a cinco años y la depreciación de los activos en 10 años, este valor residual es de mucha importancia ya que se puede utilizar en el flujo de caja del último año.

### 5.1.1.7. Estado de Resultados

En este apartado se analiza los ingresos y egresos durante los cinco años que se ha proyectado y basándose en la demanda proyectada, que se obtuvo en las encuestas realizadas a las madres de familia, la cual sirvió para evaluar el flujo de caja económico.

Tabla 20. Estado de Resultados para el Flujo de Caja Económico

<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>					
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Ingresos Brutos	S/. 146,017.30	S/. 149,098.27	S/. 152,244.24	S/. 155,456.59	S/. 158,736.73
Mano de Obra Directa	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 99,817.30</b>	<b>S/. 102,898.27</b>	<b>S/. 106,044.24</b>	<b>S/. 109,256.59</b>	<b>S/. 112,536.73</b>
Gastos Administrativos	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/. 34,520.58</b>	<b>S/. 37,601.55</b>	<b>S/. 40,747.52</b>	<b>S/. 43,959.87</b>	<b>S/. 47,240.01</b>
Gastos Financieros	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Depreciación	S/. 876.04	S/. 876.04	S/. 876.04	S/. 876.04	S/. 876.04
<b>Utilidad Antes de Impuestos a la Renta</b>	<b>S/. 33,644.54</b>	<b>S/. 36,725.50</b>	<b>S/. 39,871.48</b>	<b>S/. 43,083.83</b>	<b>S/. 46,363.96</b>
Impuesto a la Renta	S/. 9,420.47	S/. 10,283.14	S/. 11,164.01	S/. 12,063.47	S/. 12,981.91
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 24,224.07</b>	<b>S/. 26,442.36</b>	<b>S/. 28,707.46</b>	<b>S/. 31,020.36</b>	<b>S/. 33,382.05</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.1.8. Flujo de Caja Proyectada

Es de precisar que el flujo de caja económico tenemos una inversión de S/. 44607.78, que es asequible para los socios, con ingresos más de S/. 146017.3 en el primer año, y en el quinto año tenemos un ingreso de S/. 158736.72 y con una utilidad muy atractiva durante los cinco años proyectados.

Para obtener el flujo de caja económico se realizó lo siguiente: ingreso total menos los egresos que son mano de obra directa, servicios, planillas, costos fijos e, impuestos más el I.G.V.

Tabla 21. Flujo de caja económico

<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos		146017.3	149098.265	152244.2384	155456.5919	158736.7259
Valor Residual						656.46
Inversión (-)	44,607.78					
Mano de Obra Directa		S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00	S/. 46,200.00
Gastos Operativos						
Servicios		24773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72	S/. 24,773.72
Planillas		S/. 38,200.00	S/. 38,200.00	S/. 38,200.00	S/. 38,200.00	S/. 38,200.00
Costos Fijos		1295.59	1295.59	1295.59	1295.59	1295.59
Impuestos		9420.47	10283.14	11164.01	12063.47	12981.91
I. G. V.		4127.38	197.63	197.63	197.63	197.63
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-44607.78</b>	<b>S/. 30,254.90</b>	<b>S/. 28,543.45</b>	<b>S/. 30,808.55</b>	<b>S/. 33,121.44</b>	<b>S/. 35,483.14</b>

Fuente: Elaboración propia

### a). Análisis de Rentabilidad

Tabla 22. Indicadores económicos

COK	19%
ACTUALIZAR	S/. 95,248.76
VAN	S/. 50,640.98
TIR	62.30%
RBC	2.135250026

#### Indicadores de rentabilidad

##### a) VANE

El valor actual neto económico se calcula a partir de los flujos económicos de la empresa. El centro de estimulación temprana presenta un VANE nominal de S/. 50640. estos resultados indican que el proyecto es viable debido a que claramente son mayores a (0), lo que indica que el proyecto rendirá beneficios al inversionista.

##### b). TIR

La TIR trata de medir la rentabilidad de un proyecto o activo. Representa la rentabilidad media intrínseca del proyecto. Se define la tasa interna de retorno como aquella que hace que el valor presente neto sea igual a cero.

- Si TIR Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad (COK)).
- Si TIR Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

##### c). TIRE

El valor de la tasa interna de retorno económica se calcula a partir de los flujos económicos de la empresa. El centro de estimulación temprana presenta una TIRE nominal de 62.30, estos resultados indican que el proyecto es viable debido a que siendo el COK de la empresa 19%, claramente indica que sobrepasa a las expectativas de rentabilidad esperada por los inversionistas.

### 5.1.1.9. Periodo de Recuperación de Capital:

El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto, es decir permitirá medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Al contrastar el flujo de caja económico se actualiza según el COK a fin de verificar en que tiempo se recupera la inversión.

Determinándose según cálculos, que esta se recupera en el segundo año, esto es aproximadamente, lo que indica que es un proyecto de gran liquidez dado que se recupera la inversión inicial en un periodo de 2 años.

Tabla 23. Periodo de recuperación del capital

FACTOR DE RECUPERACION					
AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0	S/. -19,183.49	S/. 972.89	S/. 19,255.17	S/. 35,771.80	S/. 50,640.98

Fuente: elaboración propia

### 5.1.1.10. Análisis de sensibilidad

Mun. 2014. Indica que el análisis de sensibilidad multidimensional, busca determinar de qué manera varia el VAN frente a cambios en los valores de esas variables, como una forma de definir el efecto que pueden tener en los resultados de la evaluación posible.

Esta herramienta es de mucha importancia en los proceso de toma de decisiones así como en la formulación de estrategias y planes de acción.

Tabla 24. Resultados de sensibilidad según Software Risk Simulator

Celda Precedente	Valor Base: 50640,9833989833			Cambio de Ingreso		
	Resultado Inferior	Resultado Superior	Rango de Efectividad	Ingreso Inferior	Ingreso Superior	Valor Caso Base
Demanda Proyectada y Costos!(D27)	17349.94	83932.02	66582.08	S/. 450.00	S/. 550.00	S/. 500.00
Demanda Proyectada y Costos!(F2)	17349.94	83932.02	66582.08	23.4	28.6	26
Demanda Proyectada y Costos!(F3)	17349.94	83932.02	66582.08	9.9	12.1	11

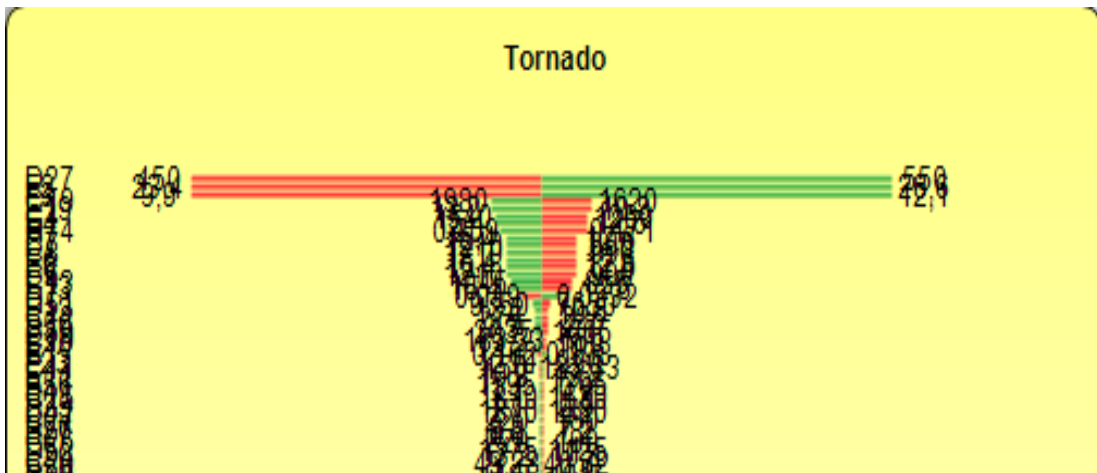


Figura 26. Gráfico de tornado

El análisis de sensibilidad se ha llevado a cabo con el uso de la herramienta software de Risk Simulator el cual permite mediante el análisis del tornado que permite determinar las variables más sensibles en el proyecto de acuerdo a los datos y las respuestas de estudio de mercado de las personas.

Con la aplicación de esta herramienta se ha determinado que hay tres variables muy sensibles que determinan mucho la rentabilidad del proyecto, el precio, capacidad de total de niños y número de meses. En este caso si hay un cambio en una de las tres variables se denotará de inmediato por lo que son muy sensibles.

## V. Conclusiones

Con respecto a la viabilidad estratégica los resultados son favorables para el proyecto, dado que las características demográficas y económicas, que son aspectos directos en el crecimiento o disminución del servicio como encontrar a padres de familia de 25 a 39 años de edad (características del perfil del negocio) y crecimiento de las clases económicas (padres de familia que pertenecen al segmento A,B,C, cuyo nivel de ingreso familiar es S/. 845.1 mensuales como mínimo), en términos generales estos aspectos tienen una tendencia positiva, y paulatinamente siempre están en aumento, además los análisis de las EFE (2.75) y EFI (2.97), arrojan resultados favorables, que indican que la empresa puede sobresalir en el mercado.

Con respecto a la viabilidad de mercado, existe un mercado insatisfecho con el servicio además del que no consume el producto que forman parte del mercado potencial que es un total de 4725 madres, por lo cual la empresa tiene una oportunidad dentro de este mercado. Las proyecciones de demanda indican que durante los 5 años de evaluación la empresa contara con una demanda creciente, en mayor proporción que la oferta.

La viabilidad organizacional para el presente proyecto de inversión, está dado por su estructura organizacional y el proceso de selección de personal; que garantizan la calidad de los servicios impartidos, y así el posicionamiento en el mercado de la marca de la empresa.

El proyecto es viable técnica y operativamente, puesto que el ambiente donde se prestarán el servicio está dividido por sectores, equipados y adecuados según los requerimientos de los usuarios, Además gracias a la aplicación del proceso de selección de personal y al CAET, se podrá contar un personal apto, capaz y eficiente para garantizar la calidad del servicio.

El proyecto es viable económicamente, puesto que el VAN económico es mayor a cero (VANE S/.50640.98); lo que significó que se recupera la inversión y se tiene una rentabilidad mayor a la rentabilidad alternativa, definida

por el COK de 19% (TIRE 62.30%, respectivamente para el flujo económico verificándose que la inversión se recuperará en 2 años aproximadamente.

Las variables más sensibles en el proyecto de acuerdo al análisis de tornado son precio, número de meses y capacidad de demanda.

## **VI. Recomendaciones**

Ejecutar el Proyecto, puesto que dicho proyecto, desde el punto de vista técnico y financiero, es viable, exitoso y no representa riesgo alguno para los interesados. En sus apartados correspondientes, se encuentran debidamente sustentados y analizadas las razones, que auguran el éxito del mismo.

Realizar un monitoreo continuo de las herramientas y equipos, con la finalidad de cambiarlos o modernizarlos para el bienestar de los niños y niñas del centro de estimulación.

No dejar de ofrecer una buena atención, ni disminuir la calidad de la educación impartida.

Continuar con el procedimiento establecido de selección del personal, para contar con los mejores profesionales.

Fortalecer las relaciones con los proveedores de tal manera que las fechas y formas de entrega de los materiales estén claros, para evitar los retrasos y sobre costos.

Cumplir con el pago de la deuda en las fechas indicadas, fortaleciendo así el historial crediticio de la empresa, con la finalidad de financiar la adquisición de un terreno propio.

Asegurar el mercado con el promedio de niños entre 23 y 26 cada mes, fijar el precio y una rotación continua de 11 meses al año, para no tener desequilibrio en la estructura de costos del proyecto.

## VII. Lista de Referencias

- Apaza, M. (2003). *Balanced Scorecard Gerencia Estratégica y del valor*. Instituto de investigación el pacifico E. I. R .Perú. Lima 1.
- APEIM. (2014). Niveles Socioeconómicos. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2014.pdf>.
- Aponte, Rocío. (2006). La bebeteca: un espacio adecuado para desarrollar y estimular en hábitos de lectura al niño. *Recuperado de* [http://eprints.rclis.org/7398/1/aponte\\_bebeteca.pdf](http://eprints.rclis.org/7398/1/aponte_bebeteca.pdf)
- Bejarano (2015) en su investigación, diseño de plan de negocio para la apertura de un centro de desarrollo infantil en una parroquia urbana “la aurora” Cantón Daule 2015.recuperado *de* <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7962/1/TESIS%20GABRIELA%20BEJARANO%20%20DISE%20C3%91O%20DE%20PLAN%20DE%20NEGOCIOS.pdf>.
- BCR. (2008). *Informe Económico y Social Región Lambayeque*. Recuperado de. <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2008/Lambayeque/Informe-Economico-Social/IES-Lambayeque.pdf>.
- Bellena, becerra y Gonzales (2015) “El presente estudio tiene por objetivo conocer el potencial de la oferta y demanda del servicio de cuna en el centro empresarial de San Isidro” *Recuperado de* [http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1652/Luis\\_Tesis\\_Maestr ia\\_2015.pdf;jsessionid=5929174FC10EE32202301B535B5A9163?sequence=1](http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1652/Luis_Tesis_Maestr ia_2015.pdf;jsessionid=5929174FC10EE32202301B535B5A9163?sequence=1).
- Baker y López. (2013). Intervenciones de estimulación infantil temprana en los países en vías de desarrollo Lo que funciona, por qué y para quién. *Recuperado de* <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5925/Nota%20Tecnica%20Intervenciones%20de%20estimulaci%C3%B3n.pdf;jsessionid=8AB2BE1E8F242F07FD463DDAB3E02837?sequence=1>
- Campana (2013). Proyecto de inversión para instalar un espacio recreacional para niños de 1 a 5 años en el centro comercial real plaza de Chiclayo. *Recuperado de* [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/171/1/TL\\_Campana\\_Seminario\\_Andrea.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/171/1/TL_Campana_Seminario_Andrea.pdf).
- Crecimiento económico en Lambayeque. (2014). *Recuperado de* <https://karoljosef.wordpress.com/2010/11/25/el-crecimiento-economico-en-el-lambayeque/>.
- Consejo Nacional de Política Económica Social. (2007). *Política Pública Nacional de Primera Infancia*. Documento Conpes Social. Bogotá-Colombia.
- Collazos, J. (2009). *Manual de evaluación ambiental de proyectos*. Lima: Ediciones San Marcos.

- Cuadro N° III - 12: *Lambayeque: Nacimientos, Defunciones, Distrito*, 2008/2007. Recuperado de: [http://www.munichiclayo.gob.pe/Municipalidad/Presentacion/Documentos/PDF\\_PDUAPDUACAP\\_III\\_P1.pdf](http://www.munichiclayo.gob.pe/Municipalidad/Presentacion/Documentos/PDF_PDUAPDUACAP_III_P1.pdf).
- DRE Y UGEL. *Padrón II.EE.* Recuperado de: <http://sigmed.minedu.gob.pe/mapaeducativo/?pass=MTA3Mg==>
- Foppiano, G. (2013). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (1ª edición). Lima-Perú: Tarea Asociación Gráfica y Educativa.
- GRL. (2006). *Proyecto Educativo Regional de Lambayeque al 2021*. Recuperado de [http://www.cne.gob.pe/images/stories/per/PER\\_Lambayeque.pdf](http://www.cne.gob.pe/images/stories/per/PER_Lambayeque.pdf).
- Gerstenhaber, C. (2001). John Bowlby y la teoría del apego. En B. Kaplan (Ed.), *El mundo del bebé. Las necesidades emocionales de los más pequeños* (Colección 0 a 5: La educación en los primeros años 35, pp. 30-55). Buenos Aires: Novedades Educativas.
- Gil, G. y Alva, D. (2009). *Metodología de la Investigación*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Gutman, L. (2001). Maternar bebés ajenos en el jardín maternal. En B. Kaplan (Ed.), *El mundo del bebé, las necesidades emocionales de los más pequeños* (Colección 0 a 5: La educación en los primeros años 35, pp.76-91). Buenos Aires: Ediciones Novedades Educativas.
- Hernández, R. H., Collado, C. F., y Lucio, P. B. (2006). *Metodología de la investigación*. Cuarta Edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
- <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212017313000819>.
- INEI. (2017) *Población Lambayeque*. Recuperado <http://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>.
- Katz, L. (2005). *Perspectivas educativas en la primera infancia*. Santiago, Chile: Ediciones Lom.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. México: Ediciones Prentice Hall.
- Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales*. México: Ediciones Pearson Educación
- Ley 28124 (2003). *Ley de Estimulación Pre-Natal y Temprana*. Recuperado de <http://portal.oas.org/LinkClick.aspx?fileticket=X%2FhlfTrxJ9U%3D&tabid=1868>
- López, B. (2014) Fuentes de financiamiento para las empresas Recuperado por: <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>.
- MINEDU.(2007). *Plan Estratégico Institucional Educación Inicial*. Ministerio de Educación. Dirección Nacional de Educación Inicial y de Primaria.

- Mintzberg, H. (1994). *La estructuración de las organizaciones*. Barcelona: Ediciones Ariel Economía.
- Mauricio, F., Olivos, A. y Reyes, J. (2014). Plan de negocio para la implementación de un nido – guardería con el servicio de monitoreo en tiempo real por internet. Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/347350/1/Tesis+Mauricio+-+Olivos+-+Reyes.pdf>.
- Meléndez, L. (27 de mayo de 2003). *Nuevas ideas acerca de la estimulación del desarrollo integral en los infantes*. Charla de apertura presentada en la celebración del 15 Aniversario del INEINA. Heredia, Costa Rica: Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y Adolescencia, Universidad Nacional. Recuperado de <http://66.160.203.127/CMS/images/stories/variospdfs/ladyestimulacion2003.pdf>.
- Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos* (3ª edición). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ministerio de Educación (2006). Normas técnicas para el diseño de locales de educación básica especial y programas de intervención temprana *Recuperado de* [http://www.minedu.gob.pe/oinfo/xtras/NormaTecnica\\_Especial\\_ago2006.pdf](http://www.minedu.gob.pe/oinfo/xtras/NormaTecnica_Especial_ago2006.pdf)
- Ministerio de educación. (2008). Procedimientos administrativos recuperado de: [http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/tupa\\_dre\\_ugel.pdf](http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/tupa_dre_ugel.pdf).
- Moreau, L. y Pitluk, L. (2001). Escenarios para la didáctica en el jardín maternal. En L. Pitluk (Coord.), *Jardín maternal III. Undesafo a favor de la infancia* (Colección 0 a 5, La educación de los primeros años, pp. 22-38). Buenos Aires: Ediciones Novedades Educativas.
- Peralta, M. V. (2004). *En la construcción de una pedagogía para párvulos del siglo XXI. Aportes desde Latinoamérica*. Madrid: OEI.
- Pitluk, L. (2001). El jardín maternal: Una institución educativa. En L. Pitluk (Coord.), *Jardín Maternal III, Un desafío a favor de la infancia* (Colección 0 a 5, La educación de los primeros años, pp. 6-21). Buenos Aires: Ediciones Novedades Educativas.
- Rodríguez, C. (2014). Estudio de Factibilidad Económica para la Creación de una Guardería Infantil Diurna y Nocturna “Baby House en el Distrito Metropolitano de Quito zona norte (Tesis de Pregrado de la Universidad Internacional SEK, Ecuador).
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación* (1ª edición). México: Pearson Educación López P. (2011) Estudio para la Creación de una guardería en la Zona Centro de la Ciudad de Machachi, Cantón Mejía (Escuela Politécnica del Ejército, Ecuador). Recuperado de: [repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3544/1/T-ESPE-031214.pdf](http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3544/1/T-ESPE-031214.pdf).
- Sánchez (2017) “en su trabajo de investigación, cuyo objetivo es ofrecer los mejores servicios enfocados en el cuidado, desarrollo y entretenimiento de los niños de la ciudad de Arica” *Recuperado de*

<http://repositorio.uchile.cl/browse?authority=3c71c0b8-950e-4380-9ceb-0b05d391258a&type=author>.

Sandhusen, R. (2008). *Marketing*. USA: Ediciones Business Review Books.

Stein, L. (2012). *Estimulación temprana; guía de actividades para niños hasta los 2 años*. Argentina: Ediciones LEA.

Tresierra, A. (2000). *Metodología de la investigación científica*. Biociencia, Trujillo.

Van. (2012). Cultura y desarrollo. Recuperado de: <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002197/219725s.pdf>.

Wright, J. (2007). *Masaje infantil. Compendio del instructor*. San José, Costa Rica: Asociación Internacional de Masaje.

## VIII. Anexos

### 8.1 Anexo 1: Cuestionario

#### OBJETIVO

El presente cuestionario pretende recolectar información sobre las preferencias y características del consumidor, enmarcado dentro de los sistemas y procedimientos de estimulación temprana y terapias para niños desde el nacimiento hasta los tres años.

#### I. Datos generales

1. Sexo

\_\_\_\_\_

2. Edad

\_\_\_\_\_

3. ¿Dónde vive?

\_\_\_\_\_

#### II. Cuestionario

4. Sabe cuál es la diferencia entre una guardería y un centro de estimulación temprana?

SI ( )

NO ( )

5. ¿Cuántos hijos tiene Ud. en la edad comprendida de 0 a 3 años?

1 ( )    2 ( )    3 ( )    +3 ( )

6. ¿Se encuentra usted trabajando actualmente?

SI ( )

NO ( )

7. ¿Mientras usted trabaja ¿quién se encarga del cuidado de su hijo (a)?

a. Mis padres

b. Nido – Guardería

c. Mis suegros

d. Una niñera.

Otros. -----

8. Considera importante y estaría dispuesta a llevar a su hijo (a) a un centro de estimulación temprana?

SI ( ) NO ( )

9. ¿Estaría dispuesto a gastar de su ingreso para el servicio de estimulación temprana?

Sí ( ) No ( )

10. Que modalidad de pago le gustaría a usted para dejar a sus niños en un centro de estimulación temprana:

- a. Por horas ( )
- b. Por día ( )
- c. Por semana ( )
- d. Por mes ( )

11. Cuánto Ud. Estaría dispuesto a pagar por el servicio de estimulación temprana?  
Marque la respuesta que usted tenga conveniente.

Servicios	a	b	c	d
Horas	S/. 3.00 a s/.5.00	S/. 5.00 a s/. 7.00	S/.7.00 a S/. 9.00	S/.9.00 a s/. 11.00
Día	S/. 25.00 a s/.30.00	S/. 30.00 a s/. 35.00	S/.35.00 a S/. 40.00	S/.40.00 a s/. 45.00
Semanal	S/. 85.00 a s/.100.00	S/. 100.00 a s/. 125.00	S/.125.00 a S/.150.00	S/.150.00 a s/.175.00
Mensual	S/. 350.00 a s/.400.00	S/. 400.00 a s/.500.00	S/.500.00 a S/.600.00	S/.600.00 a s/.700.00

12. Si se apertura un centro de estimulación y desarrollo de habilidades, donde le gustaría que este ubicado?.

- a. Amauta y Manuel Seoane
- b. Av. Unión y los Andes
- c. Andes y Pachacute
- d. Av. Los Incas y Inti Raymi
- e. Especifique \_\_\_\_\_

13. Si usted deja a su niño en un centro de estimulación temprana porque servicio optaría?

- a. De cero a un año ( )
- b. De un año a dos ( )
- c. De dos años a tres ( )
- d. De tres años a mas ( )

14. ¿ Tiene algún centro de estimulación temprana en específico o en preferencia?.

SI ( ) Especifique: \_\_\_\_\_

NO ( )

15. Señale aquellos aspectos principales que tomaría en cuenta para elegir un centro de estimulación temprana para su hijo:

- a. Calidad de servicio ( )
- b. Nivel profesional ( )
- c. Económico ( )
- d. Ubicación ( )
- e. Infraestructura ( )

Otros \_\_\_\_\_

16. Qué temas le gustaría recibir en la estimulación temprana (enumere de acuerdo a la importancia que Ud. considere)?

Terapia ocupacional ( )      Terapia de lenguaje ( )      Psicopedagogía ( )      Salud y  
Nutrición ( )      Programas de Educación y crianza ( ).      Capacitación a empleada de  
servicio ( ).

17. Le gustaría asistir a un centro de estimulación que disponga de:

Espacios lúdicos ( )      salas de espera ( )      cuarto de lactancia ( )  
Consultorios ( )      marque más de una.

18.Cuál es su actividad económica?

\_\_\_\_\_

19. Usted es un trabajador (a)

Dependiente ( )      Independiente ( )

20. Cuál es su nivel de ingresos familiar mensual?

- a). S/. 1500 a s/. 2000.    b). S/. 2001 a s/. 2500.    c). S/. 2501 a s/. 3000.  
d) S/. 3001 a s/. 3500.    f). S/. 3501 a s/. 4000.    g). S/. 4001 a s/. 4500.  
h) De  $\leq$  a 800  $<$  s/.1500

**GRACIAS POR SU ATENCIÓN**

## 8.2 Anexo 2:

### Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Gladys Coronel Avellaneda, de la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo. La meta de este estudio es crear un centro de estimulación temprana en el distrito La Victoria.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista (o completar una encuesta, o lo que fuera según el caso). Esto tomará aproximadamente 05 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya le agradecemos su participación.

---

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Gladys Coronel Avellaneda He sido informado (a) de que la meta de este estudio es crear un centro de estimulación temprana en el distrito La Victoria.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios, lo cual tomará aproximadamente 05 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. De tener preguntas sobre mi participación en este estudio, puedo contactar a Gladys Coronel Avellaneda al teléfono.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Gladys Coronel Avellaneda al teléfono anteriormente mencionado.

---

Nombre del Participante      Firma del Participante      Fecha: 16.11.18  
(En letras de imprenta)