

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO “NUEVA
AREQUIPA”**



**PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA DE
GUARDERÍA INFANTIL
“PEQUEÑOS PASOS SRL”**

Proyecto presentado para optar el Título de Profesional Técnico en
Administración de Empresas

Cayani Calachua Maybely Maeve
Huillca Capajaña Gabriela Alejandra

AREQUIPA - PERÚ

2024

GUARDERIA INFANTIL “PEQUEÑOS PASOS SRL”

(APELLIDOS, NOMBRES)

AUTOR /A

(APELLIDOS, NOMBRES)

ASESOR/A

Proyecto presentado al Instituto Superior Tecnológico “Nueva Arequipa” para optar el Título de: **PROFESIONAL TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

APROBADO POR:

(APELLIDOS, NOMBRES)
PRESIDENTE DEL JURADO

(APELLIDOS, NOMBRES)
SECRETARIO DEL JURADO

(APELLIDOS, NOMBRES)
VOCAL DEL JURADO

V°B° _____

DIRECCIÓN

(Mes), 2024

AGRADECIMIENTO

A mi papá y mamá por apoyarme incondicionalmente.

Cayani Calachua Maybely

Primero a Dios, a mis padres por ayudarme, aconsejarme, motivarme a seguir con mis metas.

Huillca Capajaña Gabriela Alejandra

DEDICATORIA

Dedico a mi compañera Gabriela, para que este plan de negocio sirva como herramienta para que cumpla su meta planteada.

Cayani Calachua Maybely

Se lo dedico a mis padres y mi hijo amado Mathias, quienes fueron mi motivo para salir adelante.

Huillca Capajaña Gabriela Alejandra

RESUMEN EJECUTIVO

Este plan de negocio describe la creación de una guardería llamada "Pequeños Pasos", que se centrará en el cuidado de infantes de entre 6 meses a 5 años. Además del cuidado básico, la guardería ofrecerá estimulación temprana, cognitiva y psicomotriz para el desarrollo integral de los niños.

Uno de los aspectos clave de este negocio es la tranquilidad y seguridad que ofrecemos a los padres de familia. Se planea implementar cámaras IP con audio para que los padres puedan observar a sus hijos en tiempo real durante todo el día, lo que proporciona una tranquilidad adicional y una sensación de cercanía incluso cuando están separados.

La ubicación de la guardería será en Asc. Ciudad de Dios, en el distrito de Yura en Arequipa. Es un lugar estratégico que está convenientemente ubicado para los padres que habiten en el sector.

Además, la guardería ofrecerá un horario de atención extendido con tres turnos disponibles (mañana, tarde y día completo), lo que permite flexibilidad a los padres que tienen horarios de trabajo variados. También se ofrecerá un servicio de alimentación adicional, lo que facilita aún más la vida de los padres al eliminar la necesidad de preparar comidas adicionales para sus hijos antes o después de la guardería.

La empresa Pequeños Pasos operará como una Sociedad de Responsabilidad Limitada bajo el régimen general y el régimen laboral general.

El presupuesto de inversión inicial es de S/. 101,533.77, financiado en un 19.70% por Caja Arequipa con una tasa anual del 29.64%. Los socios aportarán S/. 81,533.77.

Según nuestra evaluación, la tasa interna de retorno es del 83% y el Valor Actual Neto (VAN) es de S/. 164,519. El periodo de recuperación de la inversión será de un año y cuatro meses.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	2
1.1. Nombre del negocio	2
1.1. 1. Nombre Comercial: "Pequeños Pasos"	2
1.1. 2. Razón Social: "Pequeños Pasos S.R.L"	2
1.1. 3. Régimen General de Renta	2
1.1. 4. Régimen laboral general	3
1.2. Descripción de la empresa.....	3
1.3. Ubicación- Localización	4
1.4. Objetivo General.....	5
1.5. Justificación del Proyecto.....	5
1. 5.1. Necesidad que se pretende resolver	5
1. 5.2. Descripción del carácter innovador	5
1. 5.3. Justificación social.....	5
1. 5.4. Justificación económica	6
1. 5.5. Justificación financiera	6
II. PLAN ESTRATÉGICO	7
2.1. Modelo de Negocio	7
2.2. Identidad del negocio	7
2.2.1. Visión.....	7
2.2.2. Misión	8
2.2.3. Valores	8
2.3. Análisis PESTEL	8
2.3.1. Político	8
2.3.2. Económico	9
2.3.3. Social.....	10
2.3.4. Tecnológico	11
2.3.5. Ecológico	11
2.3.6. Legal.....	12
2.3.7. Conclusión	12
2.4. Análisis de las 5 fuerzas de PORTER.....	12
2.4.1. Amenaza de nuevos entrantes	12
2.4.2. Poder de negociación de los clientes	13
2.4.3. Poder de negociación de los proveedores	14
2.4.4. Rivalidad de los competidores	15
2.4.5. Amenaza de Productos sustitutos	16

2.4.6.	Conclusión	17
2.5.	Cadena de valor	18
2.6.	Análisis FODA.....	19
2.6.1.	Análisis interno.....	19
2.6.2.	Análisis externo.....	20
2.6.3.	Matriz FODA	20
2.7.	Estrategias del plan de negocio.	21
2.7.1.	Estrategia Ventaja Competitiva	22
2.7.2.	Estrategia General	22
2.8.	Objetivos Smart	22
2.8.1.	Objetivo 01: Presencia en plataformas digitales	22
2.8.2.	Objetivo 02: Posicionamiento como centro de cuidado Infantil.....	23
2.8.3.	Objetivo 03: Mejora del Aplicativo de Comunicación y Vigilancia	23
2.9.	Propuesta de valor	24
III.	ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING	25
3.1.	Análisis del Mercado	25
3.1.1.	Investigación y desarrollo del producto	25
3.1.2.	Perfil de los clientes	25
3.1.3.	Segmentación del mercado	25
3.1.4.	Análisis de la competencia.....	26
3.1.5.	Ventaja Competitiva	27
3.1.6.	Proyección de demanda potencial	27
3.2.	Análisis de Variables de Marketing – 4PS.....	27
3.2.1.	Servicio	27
3.2.2.	Precio	28
3.2.3.	Plaza	28
3.2.4.	Promoción.....	29
3.3.	Plan de marketing.....	30
3.3.1.	Objetivos comerciales.....	30
3.3.2.	Control del plan comercial.....	34
3.3.3.	Métricas clave	35
3.4.	Gestión comercial.....	36
3.4.1.	Técnicas de atención al cliente	36
3.4.2.	Sistema de ventas	37
IV.	PLAN OPERATIVO	39
4.1.	Diseño del proceso de producción	39
4.1.1.	Materia prima	39

4.1.2.	Insumos.....	39
4.1.3.	Presentación	41
4.2.	Descripción del proceso productivo	42
4.3.	Diseño y flujogramas.....	43
4.3.1.	Flujograma de matrícula	43
4.3.2.	Diagrama de operación general de la guardería:	44
4.3.3.	Diagrama de actividades de proceso del turno mañana y turno tarde	46
4.3.4.	Diagrama de actividades de proceso de contingencia en caso de un niño enfermo	47
4.4.	Capacidad de producción	48
4.5.	Aprovisionamiento y logística	48
4.6.	Layout del negocio	49
4.7.	Plan de operaciones	49
4.7.1.	Objetivos	49
4.7.2.	Horarios y Actividades Diarias	50
4.7.3.	Proceso de Matrícula.....	50
4.7.4.	Protocolos de Seguridad y Salud	50
4.7.5.	Recursos Humanos	50
4.7.6.	Materiales y Equipos	50
4.7.7.	Evaluación y Seguimiento	50
V.	GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO	52
5.1.	Estructura organizacional.....	52
5.2.	Filosofía y cultura organizacional	52
5.2.1.	Filosofía.....	52
5.2.2.	Valores	53
5.2.3.	Cultura Organizacional.....	53
5.3.	Cuadro de puestos	53
5.4.	Descripción y especificación de puestos	54
5.4.1.	Director General.....	54
5.4.2.	Auxiliar Administrativo.....	55
5.4.3.	Enfermera (2)	56
5.4.4.	Docentes de Inicial (4).....	58
5.4.5.	Nutricionista Externa.....	59
5.4.6.	Cocinera	60
5.5.	Planificación estratégica del talento humano.....	61
5.5.1.	Área responsable.....	61
5.5.2.	Estrategia organizacional	61

5.6.	Descripción de los principales procesos de gestión del talento humano..	62
5.6.1.	Reclutamiento de personal	62
5.6.2.	Selección de personal	63
5.6.3.	Contratación	64
5.6.4.	Inducción.....	65
5.6.5.	Desarrollo de personal.....	66
VI.	PLAN FINANCIERO	69
6.1.	Análisis de costos	69
6.1.1.	Cuadro de costos fijos y variables, costos directos e indirectos	69
6.1.2.	Cuadro de gastos administrativos y gastos de venta.....	71
6.1.3.	Cuadro de pago de impuestos (Impuesto a la Renta)	72
6.2.	Presupuesto.....	72
6.2.1.	Presupuesto de ingresos.....	72
6.2.2.	Presupuesto de ventas.....	73
6.2.3.	Presupuesto de producción.....	73
6.2.4.	Presupuesto de costo de ventas	74
6.2.5.	Presupuesto de gastos administrativos y ventas	74
6.2.6.	Presupuesto de inversiones	75
6.2.7.	Presupuesto de tributos (IGV)	77
6.3.	Punto de equilibrio clasico	77
6.4.	Punto de Equilibrio Contable	78
6.5.	Punto de Equilibrio Financiero	78
6.6.	Detalle de la inversión	79
6.7.	Estado de situación financiera y estado de resultado	81
6.8.	Flujo de caja proyectado.....	82
6.6.1.	Estado financiero.....	85
6.6.2.	Cálculo del WACC	85
6.6.3.	Análisis financiero	86
6.9.	Análisis Financiero	87
VII.	CONCLUSIONES	89
VIII.	REFERENCIA.....	91
IX.	ANEXOS.....	92
9.1.	Anexo 1: Idea de negocio.....	92
9.1.1.	Las 10 ideas de negocio.....	92
9.1.2.	Factible.....	93
9.1.3.	Viable.....	93
9.1.4.	Rentable y Sostenible.....	94

9.1.5.	Innovadora	96
9.2.	Anexo 2: Modelo de encuesta para la guardería “Pequeños Pasos”	97
9.3.	Anexo 3: Fotografías de entrevistadas	99
9.4.	Anexo 4: Fotografía del local físico	100

INTRODUCCIÓN

Actualmente se ha incrementado familias modernas donde surge la necesidad de un cuidado infantil confiable y de calidad que satisfaga tanto las necesidades de los padres como el desarrollo integral de los niños. Es evidente que hay una demanda insatisfecha en este mercado, nuestra guardería "Pequeños Pasos", busca abordar esta necesidad de manera integral.

La atención a la estimulación temprana, cognitiva y psicomotriz demuestra un compromiso con el desarrollo integral de los niños desde una edad temprana. Además, nuestro enfoque es la seguridad, tanto física como emocional, mediante la tecnología de vigilancia y la creación de un ambiente seguro y afectuoso, contribuye a tranquilizar a los padres preocupados por dejar a sus hijos en un entorno desconocido.

La flexibilidad en los horarios de atención, con turnos de mañana, tarde y día completo, demuestra una comprensión de las necesidades laborales y personales de los padres, lo que facilita la conciliación entre la vida laboral y familiar.

El énfasis en el desarrollo físico, cognitivo, afectivo y social de los niños, así como en la formación de valores, muestra un compromiso auténtico con su bienestar integral y su preparación para ser individuos independientes y responsables en el futuro.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA INFANTIL EN EL DISTRITO DE YURA-AREQUIPA

I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. Nombre del negocio

Refleja nuestro compromiso con el desarrollo seguro y gradual de los niños. Valoramos cada avance en su crecimiento, creando un entorno motivador y amoroso. El nombre simboliza nuestro enfoque dedicado para acompañar a cada niño hacia un futuro brillante.

1.1. 1. Nombre Comercial: "Pequeños Pasos"

El nombre "Pequeños Pasos" es una elección excelente para una guardería infantil. Es simple, claro y evoca la imagen de niños pequeños dando sus primeros pasos en la vida. Esta asociación instantánea con la infancia y el proceso de crecimiento hace que sea fácil de recordar y reconocer para los padres que buscan un cuidado infantil para sus hijos.

Además, transmite una sensación de cuidado y atención hacia los niños, lo cual es fundamental para generar confianza entre los padres.

1.1. 2. Razón Social: "Pequeños Pasos S.R.L"

Pequeños Pasos pertenecerá a una Sociedad de Responsabilidad Limitada por los siguientes motivos:

- Como socio de una SRL, solo respondo hasta el monto de mis aportaciones, lo que protege mi patrimonio personal frente a las deudas y obligaciones de la empresa.
- La SRL me permite tener un número limitado de socios (entre 2 y 20), lo que facilita la toma de decisiones y el control de la empresa.
- Al constituirme como SRL, el nombre "Pequeños Pasos" estará protegido legalmente, evitando que otras empresas utilicen el mismo nombre en el sector.
- En caso de mi fallecimiento o retiro, la SRL puede continuar operando sin mayores inconvenientes, ya que la empresa tiene personalidad jurídica propia.

1.1. 3. Régimen General de Renta

El Régimen General está diseñado para medianas y grandes empresas sin restricciones en ingresos o tipo de actividades. Incluye dos impuestos: el IGV con una tasa del 18% y el Impuesto a la Renta con una tasa anual del 29.5%, realizando pagos mensuales del 1.5%.

1.1. 4. Régimen laboral general

Hay beneficios que, por ley, debemos ofrecer a nuestros colaboradores, así como otros adicionales que podemos proporcionar para mejorar su satisfacción en el trabajo. Estos incluyen:

- Compensación por Tiempo de Servicio (CTS)
- Descanso vacacional
- Asignación familiar
- Seguro de Vida

1.2. Descripción de la empresa

La guardería "Pequeños Pasos" brindará el servicio de cuidado y formación del desarrollo integral de los niños de 6 meses a 5 años, ofreceremos una atención completa y un servicio eficaz en la estimulación temprana, cognitiva y psicomotriz, ya que es fundamental en las primeras etapas de la vida de un niño.

La adaptación es importante para los niños y padres, se deberá ofrecer un apoyo constante en este periodo y un servicio genuino que implique el bienestar tanto de padres como de los niños

La primera semana de adaptación es importante tanto para los niños como para los padres, y se debe ofrecer apoyo durante este período demostrando un servicio genuino por el bienestar de todos los involucrados.

Al proporcionar actividades diseñadas para promover estas áreas de desarrollo, "Pequeños Pasos" está ayudando a los niños a alcanzar su máximo potencial desde una edad temprana.

En el desarrollo de la independencia, la comunicación con otros niños y la responsabilidad son aspectos clave para el crecimiento y desarrollo de un niño. Al fomentar estas habilidades, la guardería está preparando a los niños para enfrentar los desafíos del mundo exterior de manera segura y con confianza.

En "Pequeños Pasos S.R.L.", nos comprometemos a cumplir rigurosamente con todas las obligaciones tributarias y laborales establecidas por la legislación peruana, operando bajo el Régimen General de la SUNAT y el Régimen Laboral General.

Pagaremos el 29.5% sobre nuestra renta neta anual. Realizaremos pagos a cuenta mensuales y presentaremos una declaración jurada anual que incluirá todas las operaciones del año, formalizaremos los contratos laborales y ofreceremos todos los beneficios legales, como gratificaciones, CTS, vacaciones y seguro de salud. Aportaremos el 9% de las remuneraciones a Essalud y gestionaremos las retenciones para pensiones. Mantendremos planillas

electrónicas actualizadas y presentaremos la Planilla Electrónica (PDT) mensualmente, asegurando el cumplimiento de todas las obligaciones laborales.

1.3. Ubicación- Localización

La Guardería Infantil “Pequeños Pasos” se ubicará en la Asoc. Ciudad de Dios en el Distrito Yura, en la figura 1 se muestra la ubicación en dicho distrito.

Se realizó un análisis de localización donde se detalla en la tabla 1 las variables a considerar para poder tomar una decisión en la cual se consideró tres ubicaciones: Ciudad de Dios, Hijos de Ciudad de Dios y Apipa. Los siguientes factores que se analizó: El internet, seguridad en la zona, competencia en la zona, servicios básicos, cercanía proveedores y transitabilidad. Como resultado el porcentaje mayor se obtuvo 3.5 en Ciudad de Dios, resultó más viable y un lugar adecuado para nuestro mercado meta.

Figura 1

Ubicación del negocio



Nota. Coordenadas latitud-16.300136556 y longitud -71.625118028

Tabla 1

Estudio comparativo de localización

Factor	Ponderación	Asc. Ciudad de Dios		Ciudad Municipal		APIPA	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
F1	0.2	5	1	4	0.8	4	0.8
F2	0.2	4	0.8	2	0.4	2	0.4
F3	0.2	1	0.2	3	0.6	2	0.4
F4	0.2	4	0.8	3	0.6	3	0.6
F5	0.1	4	0.4	3	0.3	2	0.2
F6	0.1	3	0.3	4	0.4	4	0.4
TOTAL	1	-	3.5	-	3.1	-	2.8

1.4. Objetivo General

"Nuestra guardería 'Pequeños Pasos' ofrece un servicio de excelencia en Yura, Arequipa. Nos destacamos por proporcionar una atención muy didáctica, garantizar la seguridad mediante cámaras de vigilancia y ofrecer una alimentación saludable. Nos comprometemos a promover el desarrollo integral y el bienestar de niños de entre 6 meses y 5 años, creando un ambiente seguro y estimulante que apoye su crecimiento físico, emocional y cognitivo.

1.5. Justificación del Proyecto

En el Distrito de Yura, actualmente hay escasas opciones de guarderías privadas, aparte de Cuna Más y la guardería del Instituto CEDHI, que ofrece un servicio limitado. Nuestra guardería "Pequeños Pasos" no solo resolverá de manera crucial las necesidades de cuidado infantil en esta área, sino que también se enfocará en la seguridad, la comodidad y el bienestar tanto de los niños como de sus padres. Esto no solo beneficiará a las familias individuales, sino que también contribuirá al desarrollo y la prosperidad de toda la comunidad.

1. 5.1. Necesidad que se pretende resolver

La Guardería "Pequeños Pasos" no solo ofrece un cuidado confiable para los niños, sino también un ambiente seguro, estimulante y conveniente que permite a los padres trabajar o realizar otras actividades con tranquilidad, sabiendo que sus hijos están en buenas manos. Esto no solo beneficia a las familias individualmente, sino que también contribuye al bienestar general de la comunidad al apoyar a los padres en su vida laboral y personal. Además, proporcionamos vigilancia para que los padres puedan estar tranquilos y observar las actividades que realizan sus hijos.

1. 5.2. Descripción del carácter innovador

Guardería "Pequeños Pasos" implementará un avanzado sistema de cámaras de vigilancia que permitirá a los padres monitorear en tiempo real a sus hijos desde cualquier lugar, garantizando la máxima seguridad y transparencia. Además, nos comprometeremos a ofrecer una alimentación saludable y balanceada, supervisada por profesionales en nutrición infantil, asegurando que cada comida contribuya al crecimiento y desarrollo óptimo de los niños.

1. 5.3. Justificación social

La Guardería "Pequeños Pasos" representa una respuesta socialmente responsable y necesaria en el Distrito de Yura, donde las opciones de cuidado infantil son limitadas. Al ofrecer un ambiente seguro, estimulante y conveniente para los niños, así como apoyo vital para los padres

en sus responsabilidades laborales y personales, contribuimos directamente al bienestar y desarrollo integral de las familias locales. Esto no solo fortalece el tejido social al facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar, sino que también promueve un entorno comunitario más equilibrado y próspero.

1. 5.4. Justificación económica

La Guardería "Pequeños Pasos" representa una inversión económica estratégica en el Distrito de Yura. Al ofrecer servicios de cuidado infantil de calidad, no solo satisfacemos una demanda creciente de familias que necesitan opciones confiables de cuidado para sus hijos, sino que también generamos empleo local directo e indirecto. Además, al facilitar que los padres puedan mantenerse activos en el mercado laboral con tranquilidad, contribuimos a la productividad económica de la comunidad al reducir las tasas de ausentismo laboral y aumentar la participación en la fuerza laboral.

Esta inversión no solo beneficia a las familias individuales al mejorar su calidad de vida, sino que también fortalece el desarrollo económico local a largo plazo.

1. 5.5. Justificación financiera

La justificación financiera del plan de negocios se basa en un mercado prometededor con altos índices de crecimiento, se maneja un modelo de negocio sólido y realista con proyecciones financieras favorables que genera una alta rentabilidad con un periodo de recuperación de capital en un año y 5 meses. También se cuenta con estrategias de mitigación de riesgos, un plan de financiamiento bien estructurado y evaluaciones positivas del valor presente neto el cual es de S/. 164,519 soles y un TIR del 83%. Estamos seguros de que nuestra propuesta es financieramente viable y rentable, y esperamos contar con su inversión para aprovechar esta emocionante oportunidad.

II. PLAN ESTRATÉGICO

2.1. Modelo de Negocio

En el cuadro 1, se desarrolló el modelo Lean Canvas. Se identifica un problema en el cuidado de los niños y se busca ofrecer una solución a través de tecnología, seguridad y horarios flexibles. Nuestro mercado objetivo son familias responsables con niños menores de 5 años.

Cuadro 1

Lean Canvas

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTACIÓN DE CLIENTES
En el distrito de Yura hay una demanda no satisfecha de guarderías con horarios flexibles debido a la inseguridad y la falta de confianza de los padres para dejar a sus hijos. Actualmente, las únicas opciones disponibles es Cuna Más, un programa respaldado por el gobierno, pero esta oferta es limitada y la guardería del instituto CEDHI.	Ofrecer el servicio de cuidado para los menores, de 6 meses a 5 años de edad. En un horario amplio de 8:00 am a 9:00 pm, contaremos con 3 turnos (mañana, tarde y todo el día)	Ofrecemos un servicio integral para el cuidado y la estimulación de los niños, garantizando la facilidad para que los padres puedan ver en vivo a sus hijos. Nos comprometemos a no perderse ningún momento importante en el crecimiento y desarrollo de los niños.	El servicio se enfocará en proporcionar cuidado infantil que esté disponible y accesible para los padres del niño. Contaremos con instalaciones adecuadas y con una ubicación estratégica.	Padres de familia que trabajan y desean involucrarse activamente en el desarrollo de sus hijos (6 meses - 5 años), mientras cumplen con sus responsabilidades laborales. Que pertenezcan al nivel socioeconómico C y con estilo de vida moderno con uso de redes digitales.
	MÉTRICAS CLAVES		CANALES	
	Tasa de ocupación. Retención de clientes. Ingresos mensuales. Índice de Satisfacción de los padres.		Infraestructura adecuada para la atención de los infantes.	
COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
Salarios del personal Alimentación Servicios públicos Mantenimiento y limpieza Material educativo y de oficina		Mensualidad.		

2.2. Identidad del negocio

2.2.1. Visión

Convertirnos en un centro reconocido en la Asociación Ciudad de Dios, ofreciendo a los niños un ambiente seguro, estimulante y afectuoso que les permita desarrollarse plenamente y cultivar una identidad propia.

2.2.2. Misión

Proporcionamos servicios de cuidado infantil para niños de 6 meses a 5 años, enfocándonos en actividades de estimulación temprana, cognitiva y psicomotriz, complementadas con la formación en valores fundamentales.

2.2.3. Valores

La empresa transmitirá y se identificará con los siguientes valores:

- Amor: Promover el afecto, el cuidado y la atención genuina hacia cada niño, creando un ambiente cálido y acogedor.
- Respeto: Fomentar el reconocimiento y la consideración hacia las necesidades, opiniones y diferencias de cada niño y de los demás.
- Compromiso: Mantener una dedicación constante y responsable hacia el bienestar y el desarrollo integral de cada niño y su entorno.
- Seguridad: Garantizar un ambiente físico y emocional seguro, donde los niños puedan explorar y aprender con confianza y tranquilidad.

2.3. Análisis PESTEL

2.3.1. Político

Según el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) ha establecido la aprobación de unos lineamientos específicos para gestionar de manera articulada entre diferentes sectores y gobiernos, con el objetivo de promover el desarrollo infantil temprano. Estos lineamientos se denominan "Primero la Infancia" y están enmarcados dentro de la política más amplia de desarrollo e inclusión social del Perú. Se menciona que el texto detallado de estos lineamientos se encuentra adjunto como un anexo al decreto supremo que se está emitiendo. En resumen, se trata de una medida gubernamental dirigida a promover el desarrollo infantil temprano a través de una coordinación intersectorial e intergubernamental. (MIDIS,2023)

El Análisis de la Político y Legal nos da un resultado de 51.27 %. la cual se ve reflejada en la tabla 2. Esto sugiere que se ha evaluado la medida desde una perspectiva política y legal, y el porcentaje indica un grado de cumplimiento o efectividad en estos aspectos.

Tabla 2*Análisis PESTEL-Político y Legal*

VARIABLES POLÍTICAS Y LEGALES			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Mayor inclusión social	10	6	60
Tratados de Libre Comercio firmados	2	2	4
Mejorar la calidad del gasto público a través del Presupuesto por resultados	9	5	45
Ley del fortalecimiento de la responsabilidad y la transparencia fiscal (Ley 30099)	7	5	35
Ley que impulsa la inversión pública regional y local con participación del sector privado (Ley 29230).	6	4	24
Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial (Ley 30056)	8	7	56
Ley de Promoción del Mercado de Valores (Ley 30050)	5	5	25
Modifica el Decreto Legislativo N.1053 que aprueba la Ley General de Aduanas sobre transferencia gratuita de mercaderías importadas con exoneración o beneficio tributario (Ley 30038)	1	2	2
Ley que regula el teletrabajo (Ley 30036)	4	4	16
Gobierno Nacional en el Perú	3	5	15
TOTAL	55	45	282
	550	%	51.27

2.3.2. Económico

Según Comex Perú en el año 2022 la economía es de 2.7% quién resalta El banco Central de Reserva del Perú. En este año según el Fondo Monetario Internacional la economía crecerá un 2.4% y el Banco Central de Reserva del Perú un crecimiento de 2.6% y mientras para el 2024 la economía avanzará un 3%. Como también la inflación en el 2022 fue del 8.5% y el Fondo Monetario Internacional espera que reduzca al 3% en el 2023 y el y en el 2024 el 2.3%. El crecimiento de la economía en 2023 considera el impacto de los conflictos sociales sobre los sectores minería y turismo (Comex Perú, 2023)

En la tabla 3 la puntuación es alto de 58.91%, esto indica que los factores económicos tienen una influencia considerable en el entorno externo que puede afectar al proyecto. Por lo tanto, es crucial prestar una atención especial a estos factores económicos al planificar estrategias y tomar decisiones.

Tabla 3*Análisis PESTEL-Económico*

VARIABLES ECONÓMICAS			
Factores	Ponderación	Valor	Total
PBI SEMESTRE II 2023	10	5	50
PBI per cápita	8	2	16
Tasa de Inflación	2	5	10
Balanza Comercial	7	2	14
Ingresos Tributarios	6	6	36
Gastos no Financieros	1	2	2
Tasa de Desempleo	9	1	9
Reservas Internacionales Netas	4	1	4
Gasto Público	3	2	6
Tasa de Interés	5	3	15
TOTAL	55	29	162
	275	%	58.91

2.3.3. Social

Se determina la cultura de cada familia para incluir en la enseñanza. Crecimiento de nacimientos de niños.

De acuerdo con los resultados del Índice de Progreso Social Mundial (IPSM) en el año 2022 el Perú alcanzó mejores posiciones en Fundamentos del bienestar y la oportunidad está en el puesto 65 (EL PERUANO, 2023).

El perfil del consumidor está más informado, conectado y consciente ya que también buscan la comodidad, calidad y valor en servicios y productos sostenibles y están abiertos a nuevas experiencias y buscan estar más saludables tanto físicamente y mentalmente. Los consumidores peruanos están cambiando sus hábitos de consumo ya que buscan productos personalizados, utilizan más canales digitales, realizan compras emocionales y buscan un estilo de vida más saludable ya que los consumidores están siendo más conscientes del cuidado de la salud y buscan productos más saludables o naturales (KPMG, 2023).

En la tabla 4 nos da un resultado del 45.82% es medio bajo, esto sugiere que los factores sociales tienen una influencia moderada en el entorno externo que puede afectar al proyecto, aunque estos aspectos sociales no son tan dominantes como los factores políticos o económicos, aun así, deben ser considerados y gestionados de manera adecuada en la planificación estratégica y la toma de decisiones.

Tabla 4*Análisis PESTEL-Social*

VARIABLES SOCIAL			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Actividades ilegales	9	1	9
Seguridad ciudadana	7	5	35
Índice de natalidad	10	6	60
Índice de mortalidad	1	1	1
Tendencias Sociales (Moda y Comportamiento)	5	7	35
Programas sociales	3	2	6
Gustos del consumidor	6	4	24
Cambios en los estilos de vida	8	7	56
Defensa del consumidor	4	3	12
Mayor participación femenina en la PEA	2	7	14
TOTAL	55	43	252
	550	%	45.82

2.3.4. Tecnológico

En la tabla 5 nos da un resultado del 66.18% que es alto, esto indica que los factores tecnológicos tienen una influencia significativa en el entorno externo que puede afectar al proyecto. Por lo tanto, es fundamental prestar una atención especial a estos aspectos tecnológicos al planificar estrategias y tomar decisiones para mantenerse actualizado y competitivo en el mercado.

Tabla 5*Análisis PESTEL-Tecnológico y Ecológico*

VARIABLES TECNOLÓGICO Y ECOLÓGICO			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Desarrollo de pedidos electrónicos	10	4	40
Gobierno 2.0	8	2	16
Sistemas de bloggin y microbloggin	2	4	8
Revolución de las redes sociales.	7	3	21
Intercambio electrónico de documentos.	6	2	12
E-Marketing	1	4	4
E-Commerce	9	5	45
E-Business	4	4	16
Banca por internet	3	5	15
E-encuesta	5	1	5
TOTAL	55	34	182
	275	%	66.18

2.3.5. Ecológico

Podemos ver cómo los ecosistemas peruanos enfrentan desafíos que cada año se vuelven más complicados. La Amazonía va perdiendo sus bosques por efecto de actividades ilícitas como la minería ilegal, el tráfico de madera, los cultivos ilegales de coca y las invasiones de tierras o el tráfico de

las mismas para cambiar bosques por zonas de cultivo. Los océanos también viven su propia lucha. El derrame de petróleo más grande ocurrido en el mar en enero de 2022 hizo visible los riesgos y la desprotección del mar frente a estos desastres (MONGABAY, 2023). En la Guardería “PEQUEÑOS PASOS” fomentaremos:

- El reciclaje en los pequeños.
- Evitar el uso excesivo de agua.
- Evitar utilizar productos desechables.
- Uso de productos reutilizables y biodegradables.

En la tabla 5 nos da como resultado un nivel alto de 66.18%, esto sugiere que los factores ambientales tienen una influencia significativa en el entorno externo que puede afectar al proyecto. Por lo tanto, es crucial prestar atención a estos aspectos ecológicos al planificar estrategias y tomar decisiones para asegurar prácticas sostenibles y responsables con el medio ambiente.

2.3.6. Legal

Como también se solicitará la licencia de funcionamiento en el Municipio de donde estará ubicada la tienda física. Decreto Supremo N° 019-2006-TR

2.3.7. Conclusión

En la tabla 6, las variables evaluadas en la matriz PESTEL muestran un grado de viabilidad y atractivo positivo del 55.55%. Esto confirma que el entorno macroeconómico es favorable para la implementación de un negocio en el país, dada la situación actual.

Tabla 6

Análisis general de PESTEL

FACTORES	PORCENTAJE	ANALISIS	PONDERACIÓN	
POLITICO Y LEGAL	51.27	Medio alto	25%	12.82
ECONÓMICO	58.91	Medio alto	25%	14.73
SOCIAL	45.82	Medio bajo	25%	11.45
TEGNOLÓGICO Y ECOLÓGICO	66.18	Alto	25%	16.55
RESULTADO				55.55

2.4. Análisis de las 5 fuerzas de PORTER

2.4.1. Amenaza de nuevos entrantes

En la tabla 7, cuando hay rentabilidad de una empresa usualmente las personas se copian la idea y suelen poner un negocio similar y ello será una amenaza para la empresa por ende nos da un resultado total de 50% que es alto.

Tabla 7*Barreras de entrada a la industria*

FACTORES	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO	IP	DP
Existencias de barrera de entrada	IP	1	3	3	7	-
Economías de escala	IP	2	3	6	14	-
Diferencias de producto en propiedad	IP	4	5	20	20	-
Valor de la marca	IP	9	5	45	45	-
Costos de cambio	IP	3	3	9	21	-
Requerimientos de Capital	IP	10	3	30	70	-
Acceso a la distribución	DP	11	3	33	-	33
Ventajas absolutas en costo	DP	8	5	40	-	40
Ventajas en la curva de aprendizaje	IP	6	5	30	30	-
Represalias esperadas	IP	5	3	15	35	-
Acceso a canales de distribución	DP	7	2	14	-	14
Mejoras en la tecnología	IP	12	5	60	60	-
				SUB-TOTAL	302	87
				TOTAL	389	
				%	50	

2.4.2. Poder de negociación de los clientes

En la tabla 8, nos da como resultado 38% que es medio, lo que indica que los clientes tienen cierta influencia, pero no dominan completamente las condiciones del mercado.

Tabla 8*Poder de negociación de los clientes*

FACTORES	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO	IP	DP
Concentración de compradores y compañías	DP	7	3	21	-	21
Grado de dependencia de los canales de distribución	DP	1	3	3	-	9
Posibilidad de negociación	DP	2	2	4	-	4
Volumen comprador	DP	3	3	9	-	9
Costes o facilidades del cliente de cambiar de empresa	DP	5	4	20	-	20
Disponibilidad de información para el comprador	DP	11	5	55	-	55
Capacidad de integrarse	DP	6	1	6	-	6
Existencia de sustitutivos	DP	4	2	8	-	8
Sensibilidad del comprador al precio	DP	8	4	32	-	32
Ventaja diferencias del producto	IP	10	5	50	50	-
Análisis RFM del cliente	DP	9	4	36	-	36
				SUB-TOTAL	50	200
				TOTAL	250	
				%	38	

2.4.3. Poder de negociación de los proveedores

En la tabla 9, nos da un resultado del 37% es bajo. esto sugiere que los proveedores tienen una influencia limitada en el mercado y que las empresas tienen más control sobre los términos y condiciones de las transacciones con los proveedores. Sin embargo, es importante mantener una buena relación con los proveedores para garantizar el suministro adecuado de materiales o servicios necesarios para el negocio.

Tabla 9*Poder de negociación de los proveedores*

FACTORES	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO	IP	DP
Facilidades o costes para el cambio de proveedor	DP	6	4	24	-	24
Grado de diferenciación de los productos del proveedor	IP	3	5	15	15	-
Presencia de productos sustitutivos	DP	8	3	24	-	24
Concentración de los proveedores	DP	7	3	21	-	21
Solidaridad de los empleados	DP	5	3	15	-	15
Amenaza de integración vertical hacia delante de los proveedores	IP	1	4	4	6	-
Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores	DP	2	2	4	-	4
Coste de los productos del proveedor en relación con el coste del producto	IP	4	4	16	24	-
SUB-TOTAL					45	88
TOTAL					133	
%					37	

2.4.4. Rivalidad de los competidores

En la tabla 10 nos da un resultado del 36% es bajo, lo que significa que las empresas enfrentan menos presión competitiva directa de sus rivales. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la intensidad de la rivalidad competitiva puede variar según la industria y otros factores específicos del mercado.

Tabla 10*Rivalidad de los competidores*

FACTORES	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO	IP	DP
Poder de los compradores	DP	5	4	20	-	20
Poder de los proveedores	DP	6	4	24	-	24
Amenaza de nuevos competidores	DP	7	2	14	-	14
Amenaza de productos sustitutos	DP	4	2	8	-	8
Crecimiento industrial	IP	2	2	4	18	-
Sobrecapacidad industrial	DP	3	3	9	-	9
Barreras de salida	DP	1	2	2	-	2
Diversidad de competidores	IP	10	3	30	0	-
Complejidad informacional y asimetría	IP	8	4	32	8	-
Valor de la marca	IP	11	5	55	5	-
Cuota o coste fijo por valor añadido	IP	9	4	36	4	-
				SUB-TOTAL	160	77
				TOTAL	237	
				%	36	

2.4.5. Amenaza de Productos sustitutos

En la tabla 11 con un resultado del 36% es bajo, esto sugiere que la amenaza de productos sustitutos es relativamente baja en el mercado evaluado. Es decir, existen pocas alternativas directas o cercanas a los productos o servicios ofrecidos, lo que limita la presión competitiva proveniente de productos sustitutos.

Tabla 11*Productos sustitutos*

FACTORES	PROPORCIÓN	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO	IP	DP
Propensión del comprador a sustituir	DP	2	3	6	-	6
Precios relativos de los productos sustitutos	IP	1	3	3	2	-
Coste o facilidad de cambio del comprador	DP	4	2	8	-	8
Nivel percibido de diferenciación de producto	IP	5	4	20	5	-
Disponibilidad de sustitutos cercanos	DP	3	2	6	-	6
				SUB-TOTAL	7	20
				TOTAL	27	
				%	36	

2.4.6. Conclusión

En la tabla 12, En el análisis de las 5 fuerzas de PORTER nos sale un resultado de 39.32% lo cual nos indica que en el micro entorno es favorable poner el negocio ya que las variables del análisis nos dan una perspectiva positiva del mercado actual.

Tabla 12*Análisis de las cinco fuerzas del PORTER*

FUERZAS	PORCENTAJE	ANÁLISIS	PONDERACIÓN	
Amenaza de nuevos entrantes	50%	MEDIO BAJO	0.2	0.10
Poder de negociación del cliente	38%	BAJO	0.2	0.08
Amenaza de productos sustitutos	36%	BAJO	0.2	0.07
Rivalidad entre competidores	36%	BAJO	0.2	0.07
Poder de negociación de los proveedores	37%	BAJO	0.2	0.07
			RESULTADO	39.32

2.5. Cadena de valor

La cadena de valor nos ayudará a identificar las ventajas internas de la empresa. Como podemos ver en el cuadro 2, contamos con colaboradores calificados y tenemos las herramientas necesarias. Y de ese modo conozcan nuestra empresa y el público objetivo a quienes nos estamos dirigiendo.

Cuadro 2

Cadena de valor

RECURSOS	CAPACIDADES	COMPETENCIAS DISTINTIVAS	BLOQUE G. ESTRATEGICO	ESTRATEGIA COMPETITIVA
Infraestructura / Materiales	-	-	-	-
Terreno e infraestructura propia				
Talento H.	Gestión operacional eficiente. Manejo de procesos de reclutamiento.	Organización y planificación del tiempo. Colaboradores con perfiles adecuados para la empresa. Manejo de cámaras de audio y video. Profesionales capacitados para la educación infantil.	INNOVACION	DIFERENCIACIÓN
Administrador (Logística)				
Administrador (Talento Humano)				
Intangibles	Manejo de documentos operacionales	Eficiencia en la gestión de marketing y servicios. Procesos de atención eficiente y planes de contingencia	SATISFACCIÓN AL CLIENTE	TRANSACCIÓN
Gestión logística				
Gestor de talento humano				

2.6. Análisis FODA

a) Fortaleza

- Se contará con personal capacitado y muy paciente. (CADENA DE VALOR)
- Brindar una atención de 13 horas. (CADENA DE VALOR)
- Brindar servicio de Alimentación. (LEAN CANVAS)
- Contaremos con tecnología mediante cámaras con audio y calefacción. (LEAN CANVAS)
- Ser creativos para la aceptación de los niños en la etapa de adaptación. (LEAN CANVAS)

b) Oportunidad

- Incremento de niños en nuestra guardería. (I. DE MERCADO)
- Crecimiento del servicio de cuidado. (PESTEL)
- Centro de preferencia para los padres de familia. (PORTER)
- Tendencia hacia la salud y el bienestar. (PESTEL)
- Demanda insatisfecha. (LEAN CANVAS)

c) Debilidad

- Infraestructura limitada. (CADENA DE VALOR)
- Costos Iniciales Elevados. (PORTER)
- Dependencia de Personal Calificado. (PORTER)
- Falta de confianza por parte de nuestros clientes. (PORTER)
- Reconocimiento de Marca Inicialmente Bajo. (PORTER)

d) Amenazas

- Inestabilidad Económica. (PESTEL)
- Competidores Sustitutos “Jardines”. (PORTER)
- Disminución del ingreso de capital en el Perú. (PESTEL)
- Crisis financiera. (PESTEL)
- Desconocimientos de los padres hacia las personas encargadas de los niños. (PESTEL)

2.6.1. Análisis interno

La tabla 13, presenta la muestra de la matriz de evaluación de fortaleza y debilidad que nos da el resultado de 2.92; en el análisis interno nos muestra una posición fuerte, nuestra fortaleza es superior que las debilidades.

Tabla 13

Análisis interno (EFI)

Factores internos	Ponderación	Evaluación	Valor
Fortalezas			
Se contará con personal capacitado y muy paciente	20%	4	0.8
Brindar una atención de 13 horas.	7%	3	0.21
Brindar servicio de Alimentación.	5%	3	0.15
Contaremos con tecnología mediante cámaras con audio y calefacción.	5%	3	0.15
Ser creativos para la aceptación de los niños en la etapa de adaptación.	25%	4	1
Debilidades			
Infraestructura limitada.	10%	1	0.1
Costos Iniciales Elevados.	10%	2	0.2
Dependencia de Personal Calificado.	3%	2	0.06
Falta de confianza por parte de nuestros clientes.	5%	1	0.05
Reconocimiento de Marca Inicialmente Bajo	10%	2	0.2
TOTAL	100%	-	2.92

2.6.2. Análisis externo

La tabla 14, presenta la muestra de la matriz de evaluación de oportunidades y amenazas que nos da el resultado de 2.75; en el análisis externo nos muestra una posición fuerte, nuestra oportunidad es superior que las amenazas.

Tabla 14

Análisis interno (EFE)

Factores Externos	Ponderación	Evaluación	Valor
Oportunidades			
Incremento de niños en nuestra guardería.	15%	4	0.6
Crecimiento de servicio de cuidado.	15%	4	0.6
Centro de preferencia para los padres de familia.	10%	3	0.3
Tendencia hacia la salud y el bienestar.	15%	3	0.45
Demanda insatisfecha.	25%	2	0.5
Amenazas			
Inestabilidad Económica.	7%	1	0.07
Competidores Sustitutos (Jardines).	2%	2	0.04
Disminución del ingreso de cápita en el Perú.	5%	2	0.1
Crisis financiera.	5%	1	0.05
Desconocimientos de los padres hacia las personas encargadas de los niños.	1%	4	0.04
TOTAL	100%	-	2.75


2.6.3. Matriz FODA

En el cuadro 3 se ve las nuevas estrategias que se da mediante el FODA. Encontramos las mejores estrategias para nuestro público, es muy

importante saber sus necesidades para poder satisfacerlos, así como también saber cómo enfrentar alguna situación que se presente.

Cuadro 3

Matriz FODA

 MATRIZ FODA	Fortaleza	Debilidades
	F1. Se contará con personal capacitado y muy paciente.	D1. Infraestructura limitada
	F2. Brindar una atención de 13 horas.	D2. Costos Iniciales Elevados.
	F3. Brindar servicio de Alimentación	D3. Dependencia de Personal Calificado.
	F4. Contaremos con tecnología mediante cámaras con audio	D4. Falta de confianza por parte de nuestros clientes.
	F5. Ser creativos para la etapa de aceptación de los niños en la etapa de aceptación	D5. Inicio de actividades con poco personal.
Oportunidades	FO	DO
O1. Incremento de niños en nuestra guardería.	Contar con estrategias para adaptación del niño para una mayor confianza de los padres.	Brindar un establecimiento adecuado para la cantidad de infantes.
O2. Crecimiento de servicio de cuidado.	Buena atención para nuestros clientes.	Capacitaciones y motivación continua a los colaboradores.
O3. Centro de preferencia para los padres de familia	Brindar estimulación temprana.	Dar al cliente la información adecuada de nuestro servicio.
O4. Tendencia hacia la salud y el bienestar.		
O5. Demanda insatisfecha.		
Amenazas	FA	DA
A1. Inestabilidad Económica	Tener una relación continua con los padres de familia.	Salir endeudado con los pagos a los colaboradores
A2. Competidores Sustitutos (Jardines)	Evitar dar mala información	Tener poca demanda
A3. Disminución del ingreso de cápita en el Perú	Estar preparados para una crisis financiera	Preferencia de los competidores sustitutos.
A4. Crisis financiera		
A5. Desconocimientos de los padres hacia las personas encargadas de los niños		

2.7. Estrategias del plan de negocio.

Al conocer a nuestros clientes y convivir diariamente con ellos, planificaremos constantemente para ofrecer los mejores cuidados y destacarnos entre nuestros competidores. Nuestro centro ofrecerá un servicio de cuidado de 13 horas y también servicio de alimentación.

Esto significa que adoptaremos una estrategia competitiva basada en la diferenciación. Nos alineamos con la Visión, Misión y Valores de nuestra empresa para desarrollar estrategias que buscan ganar la preferencia de los padres, aumentando así nuestra participación y control en el mercado mediante recursos tangibles e intangibles.

2.7.1. Estrategia Ventaja Competitiva

2.7.1.1. Estrategias Específicas:

- **Innovación:** Ofrecemos un servicio de cuidado para niños de 6 meses a 5 años en un ambiente especialmente equipado, que incluye cámaras en tiempo real a las que los padres pueden acceder en cualquier momento. También proporcionamos alimentación saludable, calefacción y actividades de estimulación.
- **Satisfacción al cliente:** Nuestro objetivo es asegurar que nuestros clientes se sientan completamente satisfechos con el servicio proporcionado por nuestros colaboradores, teniendo la certeza de que sus hijos están en buenas manos.

2.7.2. Estrategia General

2.7.2.1. Estrategia Genéricas

- **Diferenciación:** Contar con un aplicativo donde los padres puedan acceder a información sobre las actividades diarias de sus hijos, comunicarse con el personal y recibir actualizaciones en tiempo real.
- **Transacción:** Permitir la reserva y pago de servicios en línea para mayor comodidad y transparencia.

2.8. Objetivos Smart

Proporcionar un ambiente seguro y de confianza, donde el niño se sienta protegido y feliz, a través de un cuidado didáctico y recreativo. Ofrecer el servicio de cuidado, que estimule todas las áreas de desarrollo del menor.

A continuación, se presentan los tres objetivos SMART definidos para lograr el objetivo empresarial, esto nos proporciona más claridad, un mayor enfoque para dirigir todos los recursos en la realización de metas que nos acerquen a lograr dichos objetivos. Dichos objetivos tienen un periodo de 1 año para su realización.

2.8.1. Objetivo 01: Presencia en plataformas digitales

Durante el primer año, la guardería tiene como objetivo captar el 50% del mercado objetivo a través de plataformas digitales clave como Instagram, Facebook y TikTok. La meta es formar una comunidad con un promedio de

200 seguidores en estas redes sociales, mediante la creación de contenido digital que muestre promociones, eventos y operaciones empresariales.

a) Actividad 01: Creación de contenido Digital

Creación de perfiles en las plataformas mencionadas y uso de publicidad inorgánica durante los tres primeros meses del año, con esto se pretende captar un 30% del mercado meta.

b) Actividad 02: Interacción en plataformas

Interactuar con los clientes que comenten sobre nuestros servicios para lograr brindar la información que estos necesiten y brindarles un numero por el cual puedan tener mayor información.

2.8.2. Objetivo 02: Posicionamiento como centro de cuidado Infantil

Para el segundo año un lograr posicionamiento en el distrito de Yura siendo reconocidos por ser una guardería que brinda un servicio eficiente sostenido por su personal calificado y comunicación activa.

a) Actividad 01: Certificaciones y acreditaciones

Priorizar la excelencia en la educación y el cuidado infantil, y trabajar para obtener certificaciones y acreditaciones reconocidas en el sector de la primera infancia.

b) Actividad 02: Desarrollo integral

Desarrollar e implementar un programa educativo de alta calidad que enfatice el desarrollo integral de los niños, y destacar los logros académicos y sociales de los estudiantes en la promoción de la guardería.

c) Actividad 03: Participación de los padres

Fomentar la participación de los padres en el proceso educativo de sus hijos y proporcionarles recursos y herramientas para apoyar el aprendizaje en el hogar.

2.8.3. Objetivo 03: Mejora del Aplicativo de Comunicación y Vigilancia

Mejorar el aplicativo de comunicación y vigilancia para proporcionar una experiencia superior a los padres, asegurando una interacción fluida y efectiva con la guardería.

a) Actividad 01: Encuestas de satisfacción

Enviar encuestas a través del aplicativo y analizar las respuestas para priorizar las actualizaciones necesarias.

b) Actividad 02: Actualizaciones Técnicas y Nuevas Funcionalidades

Desarrollar actualizaciones que incluyan mejoras en la transmisión en vivo, nuevas opciones de comunicación (como chat grupal), y funciones adicionales (como notificaciones personalizadas).

c) Actividad 03: Capacitación y Soporte al Usuario

Crear tutoriales en video, manuales de usuario y ofrecer sesiones de capacitación en línea o presenciales. Establecer un canal de soporte técnico para resolver dudas y problemas de los padres de manera rápida y eficiente.

2.9. Propuesta de valor

Guardería "Pequeños pasos" utiliza como táctica:

- Interacción con los niños.
- Vigilancia con Cámaras con audio
- Un centro con instalación cómoda y entretenida.
- Cuidado nocturno con calefacción
- Alimentación saludable.

En "Pequeños Pasos S.R.L", nos comprometemos a ofrecer una atención personalizada y de alta calidad para niños de 6 meses a 5 años en el distrito de Yura, Arequipa. Nuestra guardería se distingue por un entorno seguro y estimulante que promueve el desarrollo integral de los niños a través de programas educativos innovadores. Implementamos un aplicativo avanzado de comunicación y vigilancia en tiempo real, permitiendo a los padres ver a sus hijos en vivo y recibir actualizaciones diarias sobre su progreso y actividades. Además, proporcionamos una alimentación saludable diseñada por especialistas para asegurar el bienestar físico y mental de los niños. Con instalaciones modernas, personal altamente capacitado y un enfoque centrado en la seguridad y la educación, Pequeños Pasos S.R.L se posiciona como la mejor opción para los padres que buscan una guardería que combine innovación, cuidado excepcional y desarrollo integral para sus hijos.

III. ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING

3.1. Análisis del Mercado

3.1.1. Investigación y desarrollo del producto

Realizamos un análisis exhaustivo del mercado y las necesidades de los padres en Yura, Arequipa, identificando la falta de guarderías con horarios extendidos y servicios innovadores. Desarrollamos un programa integral que incluye un aplicativo de vigilancia y comunicación en tiempo real, una alimentación saludable diseñada por nutricionistas, y un entorno seguro y estimulante. Este enfoque garantiza una atención personalizada y de alta calidad, diferenciándonos de las guarderías existentes en la zona.

a) Definición del problema

En el distrito de Yura, Arequipa, los padres enfrentan dificultades para encontrar servicios de guardería que satisfagan sus necesidades de cuidado infantil, especialmente en términos de horarios extendidos y atención personalizada. Las guarderías existentes en la zona tienen horarios limitados, lo que no se ajusta a las exigencias de los padres que tienen jornadas laborales largas o irregulares. Además, estas guarderías no ofrecen características innovadoras que garanticen la seguridad y el bienestar continuo de los niños.

b) Propuesta de solución

“Pequeños Pasos S.R.L.” se presenta como una solución integral y confiable para los padres del distrito de Yura, Arequipa, que buscan un servicio de guardería que se adapte a sus exigentes horarios laborales y ofrezca características innovadoras. Nuestra solución aborda directamente las deficiencias actuales del mercado en términos de disponibilidad horaria, seguridad y calidad de cuidado infantil.

3.1.2. Perfil de los clientes

Nuestros clientes serán de nacionalidad peruana de la región Arequipa en el distrito de Yura en la Asc. Ciudad de Dios, nos dirigiremos a las edades de 18 a 45 años y de un nivel socioeconómico C. Nuestros clientes son:

- Padres y Madres que trabajan, estudian o quieren realizar otras actividades.

3.1.3. Segmentación del mercado

Nuestra segmentación se enfoca en padres de familia con un estilo de vida moderno, que tienen entre 18 y 45 años y pertenecen a los niveles socioeconómicos C. Estos padres utilizan activamente redes digitales y buscan servicios de guardería que se adapten a sus horarios laborales

extendidos y que ofrezcan innovaciones tecnológicas como vigilancia en tiempo real y comunicación fluida a través de un aplicativo, además de una alimentación saludable y un entorno seguro y educativo para sus hijos.

- **Geográfica:** Personas que vivan en el distrito de Yura, Arequipa. (46 072, 100%).
- **Demográfica:** Hombres y mujeres entre 18 a 45 años de edad. (22 115, 48%). Padres de familia (18 295, 40%). Niños entre los 6 meses y 5 años (4 991, 100%).
- **Psicográfica:** Padres de familia de la clase social C (7 483, 41%).
- **Conductual:** Padres que lleven un estilo de vida moderno. (2 020, 27%). Comportamiento digital (1 693, 84%)

Una vez determinado el Mercado Potencial se realiza una entrevista en el distrito de Yura, dicho modelo se muestra en el anexo 2.

- a) **Mercado Disponible:** Un total de 1 481 siendo un 87.50% de los padres de familia que dejarían a su hijo en una guardería que cuente con cámaras de audio y video en tiempo real.
- b) **Mercado Real:** Un total de 926 siendo un 62.50% los padres que dejarían el cuidado de sus hijos a una guardería que atiende 13 horas, brinda alimentación saludable y calefacción.
- c) **Mercado Meta:** Se pretende captar un 10% en el primer año teniendo un total de 93 padres de familia.

3.1.4. Análisis de la competencia.

a) Competidores directos

Nuestros competidores directos son:

- Cuna Más, es una guardería respaldada del gobierno, sus horarios son de lunes a viernes de 8:00 am. a 4:00 pm., los cupos son limitados en mayor preferencia a familias de pobreza y pobreza extrema como también cuenta con servicio de alimentación.
- Guardería particular informal que está ubicada en el kilómetro 13 por el grifo Cóndor. Sus horarios son de 8:30 am a 3 pm, como también ofrecen juegos didácticos y estimulación según su edad.
- Guardería del Instituto CEDHI está ubicada en la Asc. Quiñones por el tercer paradero. Sus horarios de atención 8:00 am a 4:00 pm, ofrecen el cuidado y actividades preescolares.

b) Competidores indirectos

Los competidores indirectos son:

- Preescolar
- Jardín
- Niñera

3.1.5. Ventaja Competitiva

Nuestra guardería se compromete a ofrecer cuidado infantil con horarios flexibles para adaptarse a las necesidades de los padres. Además, ofreceremos alimentación adicional opcional para aquellos padres que lo deseen. Priorizando la seguridad, contaremos con vigilancia a través de cámaras con audio para que los padres puedan monitorear las actividades de sus hijos en tiempo real. Asimismo, proporcionaremos calefacción para los niños que asistan al turno nocturno, garantizando su comodidad y bienestar.

3.1.6. Proyección de demanda potencial

La tabla 15 muestra una demanda proyectada del 10% con un total de 93 padres de familia en el primer año, en su segundo año se proyecta un crecimiento del 10% el cual representa 106 padres y en su tercer año tendrá un crecimiento del 15% el cual es un total de 117 padres.

Tabla 15

Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE DEMANDA	PORCENTAJE DE CAPTACIÓN	MERCADO META
Año 1	10%	93
Año 2	15%	106
Año 3	10%	117

3.2. Análisis de Variables de Marketing – 4PS

3.2.1. Servicio

Nuestro servicio se enfoca en el cuidado de niños pequeños con horarios flexibles. Disponemos de instalaciones didácticas diseñadas para promover su desarrollo integral. Además, garantizamos su comodidad mediante servicios de alimentación y calefacción.

a) Servicio básico

Cuidado para niños y niñas de 6 meses a 5 años, donde se llevarán a cabo actividades para su desarrollo personal y social. Fomentamos la independencia propia de su edad.

- **Horarios Flexibles:** Mañana, Tarde y Tiempo completo.
- **Estimulación:** Temprana, Psicomotriz y Cognitiva.

b) Servicio aumentado.

Características Innovadoras:

- **Aplicativo de Vigilancia y Comunicación:** Permite a los padres ver a sus hijos en tiempo real a través de cámaras de vigilancia y recibir actualizaciones diarias sobre sus actividades y progreso.
- **Alimentación Saludable:** Menús balanceados y diseñados por nutricionistas para asegurar el bienestar físico y mental de los niños.
- **Entorno Seguro y Estimulante:** Instalaciones modernas y seguras que fomentan el desarrollo cognitivo, emocional y social de los niños, con un enfoque en la personalización de la atención y el cuidado.

3.2.2. Precio

El precio de nuestro servicio se ha establecido de acuerdo al costo de productos, insumos usando la producción de los alimentos para los infantes.

En la tabla 16 se observa que las utilidades deseadas son más de 100%, el precio de turno mañana es S/. 250.00, turno tarde es S/. 260.00, de y tiempo completo S/. 400.00, es teniendo en cuenta los costos variables, costos fijos, la utilidad y el IGV.

Tabla 16

Precio del servicio de turno mañana, turno tarde y tiempo completo

Servicio	Costo Unitario Variable del Servicio	Costo Unitario fijo del Servicio	Costo Total de venta (CTV)	% Utilidad deseada	Utilidad	Valor de venta	IGV	Precio de Venta
Turno Mañana	S/.34.41	S/.14.40	S/.48.81	454%	S/.156	S/. 205.00	S/. 45.00	S/. 250.00
Turno Tarde	S/.45.88	S/.14.40	S/.60.28	333%	S/.153	S/. 213.20	S/. 46.80	S/. 260.00
Tiempo Completo	S/.86.03	S/.14.40	S/.100.43	265%	S/.228	S/. 328.00	S/. 72.00	S/. 400.00

3.2.3. Plaza

Se realizará el canal directo para poder interactuar con los padres de familia y conocer sus inquietudes.

• Canales

Se atenderá a los niños en una infraestructura adecuada. Como también por él aplicativo se atenderá las consultas de los padres de familia porque la mayoría de los consumidores utilizan las redes sociales., en el perfil se dará a conocer los horarios, mensualidad y se dejará número de celular de la empresa y correo electrónico para brindarle información al cliente.

Ubicación estratégica en el distrito de Yura, Arequipa, accesible para las familias locales.

Instalaciones modernas y seguras diseñadas para el desarrollo integral de los niños.

Presencia en plataformas digitales y redes sociales para facilitar la interacción con los padres.

3.2.4. Promoción

La Guardería Infantil “Pequeños Pasos” contará con páginas web en las redes sociales más conocidas como Facebook, Instagram y Tik Tok. También se dará publicidad mediante folletos.

- a) Campañas en Redes Sociales:** Implementar campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Instagram y TikTok, enfocadas en padres de familia de entre 18 y 45 años en el distrito de Yura, Arequipa. Utilizar anuncios pagados para aumentar la visibilidad y atraer a nuevos clientes.
- b) Contenido Atractivo:** Crear contenido regular y atractivo que muestre las actividades diarias, eventos especiales, y características innovadoras de la guardería, como videos en vivo de eventos y fotos de los niños participando en actividades educativas y recreativas (con el consentimiento de los padres).
- c) Interacción y Compromiso:** Responder rápidamente a comentarios y mensajes en redes sociales para construir una comunidad en línea activa y comprometida. Realizar encuestas y concursos para aumentar la participación de los seguidores.
- d) Marca: “PEQUEÑOS PASOS”**
 - **Logo:** La cara de un oso feliz que transmite calidez, seguridad y alegría, simbolizando un entorno acogedor y amigable para los niños (figura 3).
 - **Slogan:** "Cuidado del Futuro de los Niños" que refleja nuestro compromiso con el desarrollo integral y el bienestar de los niños.

Presentación del mandil niño se puede visualizar en la figura 2.

Figura 2*Marca***Figura 3***Logotipo del negocio*

3.3. Plan de marketing

Alineados al plan estratégico empresarial, la guardería, al ser nueva en el mercado considera desarrollar un plan de marketing para generar posicionamiento de marca y así poder llegar a nuestro público objetivo.

3.3.1. Objetivos comerciales

3.3.1.1. Generar presencia en redes sociales

3.3.1.1.1. Objetivo

Incrementar la presencia y el reconocimiento de la marca en redes sociales para atraer y retener clientes potenciales y actuales.

3.3.1.1.2. Estrategias y Actividades:

- **Creación y Optimización de Perfiles:** Establecer perfiles de la guardería en las principales redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok y YouTube).

Optimizar los perfiles con información completa, imágenes de alta calidad del logo del oso feliz, y el slogan "Cuidado del Futuro de los Niños".

- **Contenido Atractivo y Relevante:** Publicar contenido regular que incluya fotos y videos de las actividades diarias, eventos especiales y características innovadoras como el aplicativo de vigilancia.

Compartir consejos para padres sobre el cuidado infantil y la nutrición saludable.

- **Interacción y Compromiso:** Responder rápidamente a comentarios y mensajes de seguidores para fomentar la interacción.

Realizar encuestas, concursos y preguntas abiertas para aumentar la participación de los seguidores.

3.3.1.2. Incrementar la Matriculación de Nuevos Estudiantes

3.3.1.2.1. Objetivo

Aumentar el número de estudiantes matriculados en la guardería, alcanzando una capacidad del 80% dentro del primer año.

3.3.1.2.2. Estrategias y Actividades:

- **Campañas de Marketing Local:** Implementar campañas de marketing en la comunidad, utilizando folletos, banners y carteles en lugares estratégicos como clínicas pediátricas, centros comunitarios y supermercados.

Realizar días de puertas abiertas mensuales para que los padres puedan visitar la guardería y conocer las instalaciones y el personal.

- **Ofertas y Promociones:** Ofrecer descuentos en la matrícula inicial y tarifas especiales para inscripciones tempranas.

Implementar un programa de referidos donde los padres actuales reciban beneficios por cada nuevo estudiante que inscriban.

- **Optimización del Sitio Web:** Mejorar el sitio web para facilitar la inscripción en línea, incluyendo formularios de

registro fáciles de usar y una sección de preguntas frecuentes.

Publicar testimonios y reseñas positivas de los padres actuales para generar confianza y credibilidad.

3.3.1.3. Fortalecer la Retención y Satisfacción de las Familias

3.3.1.3.1. Objetivo

Mejorar la retención y satisfacción de las familias existentes, logrando una tasa de retención del 95% y una satisfacción parental del 90% en encuestas anuales.

3.3.1.3.2. Estrategias y Actividades:

- **Comunicación Continua:** Utilizar el aplicativo de vigilancia y comunicación para mantener a los padres informados sobre las actividades diarias de sus hijos y su progreso.

Realizar reuniones trimestrales con los padres para discutir el desarrollo de los niños y recibir retroalimentación.

- **Programas de Fidelización:** Implementar programas de fidelización que recompensen a las familias por su lealtad, como descuentos en tarifas mensuales o eventos especiales exclusivos.

Ofrecer talleres y charlas gratuitas sobre crianza y desarrollo infantil para los padres.

- **Mejoras Continuas en los Servicios:** Realizar encuestas de satisfacción semestrales para identificar áreas de mejora y asegurar que los servicios ofrecidos cumplen con las expectativas de las familias.

Invertir en la capacitación continua del personal para garantizar un cuidado de alta calidad y actualizado.

3.3.1.4. Organización comercial

En la figura 4 se visualiza el equipo de marketing y venta y equipo de coordinador de operaciones y atención al cliente quienes se encargarán de los objetivos comerciales propuestos para el posicionamiento en la mente del consumidor. Descripción de puestos:

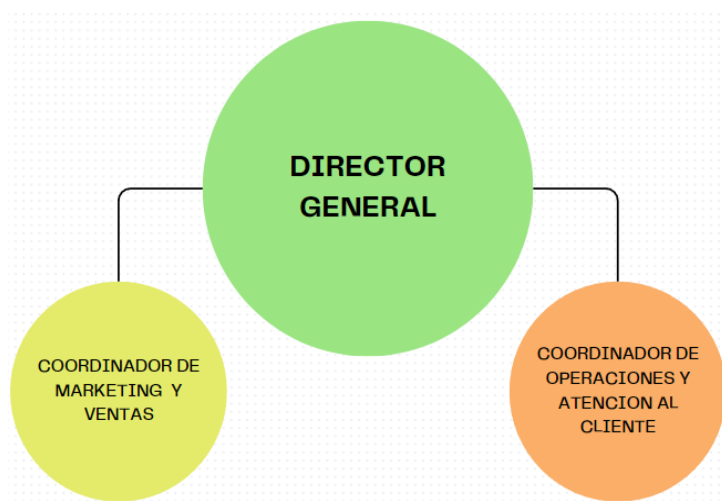
- **Director General:** Responsable de la visión estratégica, toma de decisiones clave y supervisión general de todas las operaciones

de la guardería. Asegura el cumplimiento de las metas y objetivos de la organización.

- **Coordinador de Marketing y Ventas:** Dirige las actividades de marketing y ventas. Desarrolla y ejecuta campañas de marketing local y digital. Supervisa la creación de contenido para redes sociales y el sitio web. Implementa estrategias para aumentar la matriculación y la presencia en redes sociales. Colabora en la gestión de la imagen pública y relaciones con la comunidad.
- **Coordinador de Operaciones y Atención al Cliente:** Gestiona la comunicación diaria con los padres y supervisa el aplicativo de vigilancia y comunicación. Organiza y gestiona eventos y actividades especiales. Maneja la administración diaria, incluyendo la inscripción de nuevos estudiantes, gestión de pagos y actualización de registros. Implementa programas de fidelización y referidos, y recoge retroalimentación para mejorar los servicios. Se encarga de la satisfacción y retención de las familias existentes.

Figura 4

Equipo de marketing y operaciones



3.3.1.5. Presupuesto de marketing

En la tabla 17, resume los costos asociados con cada uno de los objetivos comerciales y proporciona un total de S/. 1,860 para el presupuesto de gastos de Marketing.

Tabla 17

Gastos de Marketing

Objetivo Comercial	Descripción	Costo
Generar Presencia en Redes Sociales	Creación y Optimización de Perfiles	S/. 150.00
	Contenido Atractivo y Relevante	S/. 200.00
	Interacción y Compromiso	S/. 100.00
	Publicidad Pagada	S/. 60.00
Subtotal Generar Presencia en Redes Sociales		S/. 510.00
Incrementar la Matriculación de Nuevos Estudiantes	Campañas de Marketing Local	S/. 200.00
	Ofertas y Promociones	S/. 200.00
	Optimización de Aplicativo	S/. 100.00
Subtotal Incrementar la Matriculación		S/. 500.00
Fortalecer la Retención y Satisfacción de las Familias	Comunicación Continua	S/. 100.00
	Programas de Fidelización	S/. 150.00
	Mejoras Continuas en los Servicios	S/. 200.00
	Eventos y Actividades Especiales	S/. 400.00
Subtotal Retención y Satisfacción		S/. 850.00
TOTAL		S/. 1,860.00

3.3.2. Control del plan comercial

La empresa proyecta para el primer año de sus actividades elaborar un plan de marketing para poder posicionar la marca, por ello se decide planificar las actividades mediante el diagrama de Gantt el cual se desarrolla en la tabla 18.

Tabla 18

Diagrama de Gantt

Objetivo Comercial	Actividad	Inicio	Fin	Duración
Generar Presencia en Redes Sociales	Creación y Optimización de Perfiles	1/01/2025	31/01/2025	1 mes
	Contenido Atractivo y Relevante	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Interacción y Compromiso	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Publicidad Pagada	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Colaboraciones y Alianzas	1/01/2025	30/06/2025	6 meses
Incrementar la Matriculación de Nuevos Estudiantes	Campañas de Marketing Local	1/01/2025	30/04/2025	3 meses
	Ofertas y Promociones	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Optimización del Aplicativo	1/01/2025	28/02/2025	2 meses

Continuación de la tabla 18 - Diagrama de Gantt (2)

Objetivo Comercial	Actividad	Inicio	Fin	Duración
	Participación en Eventos Comunitarios	1/01/2025	31/12/2025	12 meses (4 eventos)
Fortalecer la Retención y Satisfacción de las Familias	Comunicación Continua	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Programas de Fidelización	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Mejoras Continuas en los Servicios	1/01/2025	31/12/2025	12 meses
	Eventos y Actividades Especiales	1/01/2025	31/12/2025	12 meses (4 eventos)

3.3.3. Métricas clave

3.3.3.1. Número de Matriculaciones Nuevas

- **Descripción:** Cantidad de niños inscritos mensualmente.
- **Objetivo:** Medir el crecimiento de la guardería.

3.3.3.2. Tasa de Retención de Estudiantes

- **Descripción:** Porcentaje de niños que continúan en la guardería de un año al siguiente.
- **Objetivo:** Evaluar la satisfacción y fidelización de los padres.

3.3.3.3. Engagement en Redes Sociales

- **Descripción:** Número de likes, shares, comentarios y seguidores en las plataformas sociales.
- **Objetivo:** Medir la efectividad de las campañas de marketing digital.

3.3.3.4. Satisfacción de los Padres

- **Descripción:** Puntajes obtenidos de encuestas de satisfacción realizadas trimestralmente.
- **Objetivo:** Asegurar la calidad del servicio y mejorar la experiencia de las familias.

3.3.3.5. Uso del Aplicativo de Vigilancia

- **Descripción:** Número de visitas y tiempo promedio de uso del aplicativo por los padres.
- **Objetivo:** Evaluar la utilidad y aceptación del aplicativo.

3.3.3.6. Ingresos Mensuales

- **Descripción:** Total de ingresos generados cada mes.
- **Objetivo:** Monitorear la salud financiera de la guardería.:

3.3.3.7. Ventas

La empresa realiza una proyección de ventas en este caso matriculas durante el año 2025, detalladas en la tabla 19, se espera tener un crecimiento constante a lo largo del año operativo, lo que indicaría una aceptación por parte del mercado

Tabla 19

Proyección de ventas año 1

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Turno Mañana	34	34	35	35	35	36	36	37
Turno Tarde	26	26	26	26	27	27	27	27
Tiempo Completo	14	14	14	14	14	14	14	15
TOTAL	73	74	75	76	76	77	78	79

Continuación de la tabla 19 - Proyección de ventas año 1 (2)

MESES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Turno Mañana	37	37	38	38	432	497	547
Turno Tarde	28	28	28	29	324	373	410
Tiempo Completo	15	15	15	15	173	199	219
TOTAL	79	80	81	82	930	1069	1176

3.4. Gestión comercial

3.4.1. Técnicas de atención al cliente

La guardería ofrecerá una excelente atención al cliente para poder generar una experiencia positiva. Por ello se describe los pasos a seguir en dicho proceso.

- a) **Comunicación Clara y Empática:** Escuchar activamente y responder con empatía para ganar confianza.
- b) **Actualizaciones Periódicas:** Informes regulares sobre el progreso y actividades de los niños.
- c) **Disponibilidad y Accesibilidad:** Horarios flexibles y múltiples canales de comunicación.
- d) **Capacitación Continua del Personal:** Entrenamiento regular en atención al cliente y resolución de conflictos.
- e) **Personalización del Servicio:** Adaptar las interacciones a las necesidades individuales de cada familia.
- f) **Uso de Tecnología:** Implementar un CRM para gestionar relaciones y anticipar necesidades.
- g) **Encuestas y Feedback Continuo:** Recoger opiniones de los padres para identificar áreas de mejora.

- h) Resolución Rápida de Problemas:** Protocolo para manejar quejas de manera efectiva.
- i) Programas de Fidelización:** Incentivos y recompensas para padres leales.
- j) Ambiente Acogedor y Seguro:** Asegurar instalaciones limpias y seguras para aumentar la confianza.

3.4.2. Sistema de ventas

Este sistema de ventas está diseñado para atraer, convertir y retener clientes de manera eficiente, asegurando la satisfacción de las familias y el éxito a largo plazo de “Pequeños Pasos S.R.L”.

- a) Captación de Clientes:** Utilizaremos campañas en redes sociales, anuncios locales y participación en eventos comunitarios para atraer nuevos clientes. Además, contaremos con una página web informativa y fácil de navegar, detallando nuestros servicios, precios y formas de contacto. Ofreceremos promociones especiales y descuentos para incentivar los registros de nuevos clientes.
- b) Registro y Matriculación:** Facilitaremos el proceso de inscripción mediante un formulario online en nuestra web. También proporcionaremos atención personalizada tanto por teléfono como de manera presencial, para resolver cualquier duda y ayudar en la inscripción de los niños.
- c) Servicio Post-Venta:** Realizaremos un seguimiento regular con los padres para asegurar su satisfacción y obtener feedback. Además, ofreceremos acceso a nuestro aplicativo de vigilancia, permitiendo a los padres ver a sus hijos en tiempo real y recibir actualizaciones sobre su bienestar.
- d) Facturación y Cobro:** Implementaremos un sistema de facturación electrónica para facilitar el pago y registro de ingresos. Ofreceremos planes de pago flexibles (mensuales, trimestrales, anuales) y múltiples métodos de pago, incluyendo tarjeta, transferencia y efectivo.
- e) Retención de Clientes:** Desarrollaremos un programa de fidelización que incluirá beneficios y descuentos para padres leales. Realizaremos encuestas de satisfacción periódicas para medir la satisfacción y mejorar continuamente nuestro servicio.
- f) Gestión de Reclamos:** Estableceremos un protocolo claro para manejar quejas y resolver problemas de manera eficiente. Contaremos con un

equipo dedicado a la atención al cliente para asegurar una respuesta rápida y adecuada a cualquier inconveniente.

IV. PLAN OPERATIVO

4.1. Diseño del proceso de producción

En la guardería, la "materia prima", los "insumos" y los "materiales" se refieren a los elementos esenciales necesarios para el funcionamiento diario y la prestación de servicios.

4.1.1. Materia prima

En una guardería, la materia prima principal es el "cuidado y la atención a los niños". Aunque esto no es una materia prima en el sentido tradicional (como en una fábrica), es fundamental para entender los recursos humanos y la atención especializada como el núcleo de la operación como se ve reflejada en la tabla 20.

Tabla 20

Materia prima

RECURSOS HUMANOS	CANTIDAD
Director General	1
Auxiliar	1
Enfermera	2
Docente inicial	4
Cocinera	1

4.1.2. Insumos

Los insumos son los recursos necesarios para la operación diaria que se consumen en el proceso de prestación de servicios.

En las tablas 21, los insumos son esenciales para asegurar el bienestar y desarrollo integral de los niños. Estos incluyen alimentos y bebidas nutritivas, como frutas, vegetales, leche y cereales, necesarios para proporcionar desayunos, almuerzos y meriendas balanceadas. Los productos de higiene y cuidado personal, como pañales, toallitas húmedas, jabones y desinfectantes, son cruciales para mantener altos estándares de limpieza y salud. Además, los materiales educativos y de juego, como lápices, papel, libros y juguetes didácticos, fomentan el aprendizaje y la creatividad de los niños a través de actividades diarias. Las cunas, incluyendo sábanas y cobijas, aseguran comodidad y seguridad durante las siestas.

Estos insumos se consumen a diario y son indispensables para la operación eficiente y segura de la guardería, creando un ambiente acogedor y estimulante para los pequeños.

Tabla 21*Insumos*

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD
Toallitas húmedas	Unidad	4
Desinfectante	Unidad	2
Toallas	Unidad	4
Pañales	Unidad	10
Jabón	Unidad	4
Cobija	Unidad	4
Cunas	Unidad	5
Edredones	Unidad	6
Almohada	Unidad	12
Sábanas	Unidad	4
Calefacción	Unidad	3
Peluches	Unidad	10
Juegos infantiles	Unidad	10
Zanahoria	Kilo	6
Aceite de oliva	Litro	2
Tomate	Kilo	6
Brócoli	Kilo	6
Arroz	Kilo	5
Ajo	Kilo	0.5
Ajo molido	Kilo	0.5
Quaker	Kilo	5
Azúcar	Kilo	5
Quinua	Kilo	5
Canela	Kilo	0.5
Carne Molida	Kilo	5
Cebolla	Kilo	3
Pollo	Kilo	6
Orégano	Kilo	0.5
Huevo	Kilo	5
Fresa	Kilo	6
Harina	Kilo	3
Plátano	Kilo	5
Naranja	Kilo	5
Sandia	Kilo	5
Manzana	Kilo	5
Uva	Kilo	5
Leche	Litro	10
Leche deslactosada	Litro	8
Limón	Kilo	3
Mango	Kilo	5
Mantequilla	Kilo	0.5

Continuación de la tabla 21 – Insumos (2)

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD
Mazamorra	Kilo	0.5
Queso	Kilo	5
Sal	Kilo	1
Mermelada	Kilo	2
Papa	Kilo	3
Espinaca	Kilo	4
Vainita	Kilo	4
Pan	Kilo	4
Mandioca	Kilo	1
Perejil	Kilo	2
Airampo	Kilo	1
Fideos	Kilo	2
Chocolate	Kilo	1
Siete cereales	Kilo	5
kiwicha	Kilo	5
Papaya	Kilo	5

4.1.3. Presentación

En la guardería, los materiales duraderos son fundamentales para crear un entorno seguro y estimulante para los niños. El mobiliario, como cunas, mesas, sillas y estantes, es esencial para proporcionar áreas adecuadas para el juego, el aprendizaje y el descanso. Los equipos de cocina, incluidos refrigeradores, microondas y utensilios, permiten la preparación y el servicio de comidas nutritivas. La seguridad se garantiza con equipos como cámaras de vigilancia, extintores y botiquines de primeros auxilios, asegurando un ambiente protegido. Los materiales didácticos, como puzzles y colchonetas, son vitales para el desarrollo cognitivo y físico de los niños.

Además, la tecnología y comunicación, incluyendo computadoras y sistemas de gestión, facilitan la administración eficiente de la guardería. Estos materiales no solo soportan las operaciones diarias, sino que también contribuyen al bienestar y desarrollo integral de los niños como se refleja en las tablas 22.

Tabla 22*Materiales*

MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD
Mobiliario		
Mesas para niños	Unidad	18
Sillas para niños	Unidad	90
Cunas	Unidad	30
Camas para siesta	Unidad	30
Armarios y estantes	Unidad	20
Mesas y sillas para personal	Unidad	12
Equipo de Cocina		
Refrigerador	Unidad	1
Microondas	Unidad	2
Estufa	Unidad	3
Ollas y sartenes	Unidad	15
Cubiertos (sets)	Unidad	90
Platos y vasos (sets)	Unidad	90
Equipo de Seguridad		
Cámaras de vigilancia	Unidad	6
Botiquín de primeros auxilios	Unidad	2
Extintores	Unidad	9
Detectores de humo	Unidad	9
Puertas de seguridad	Unidad	1
Material Didáctico y Juguetes		
Juegos de construcción	Unidad	30
Puzzles y rompecabezas	Unidad	60
Colchonetas para actividades	Unidad	20
Pelotas	Unidad	30
Libros y cuentos	Unidad	150
Tecnología y Comunicación		
Computadoras	Unidad	6
Tablets	Unidad	12
Smartphone	Unidad	3

4.2. Descripción del proceso productivo

Satisfacer las necesidades de un sector en el cual están principalmente las madres solteras o parejas en las cuales suelen trabajar los dos, para que tengan un lugar donde alguien pueda cuidar de sus hijos mientras ellos no estén, proporcionar servicios de calidad.

- a) Planificación y organización:** Se establecen menús equilibrados y adecuados para la edad de los niños, se realiza un inventario de los ingredientes necesarios

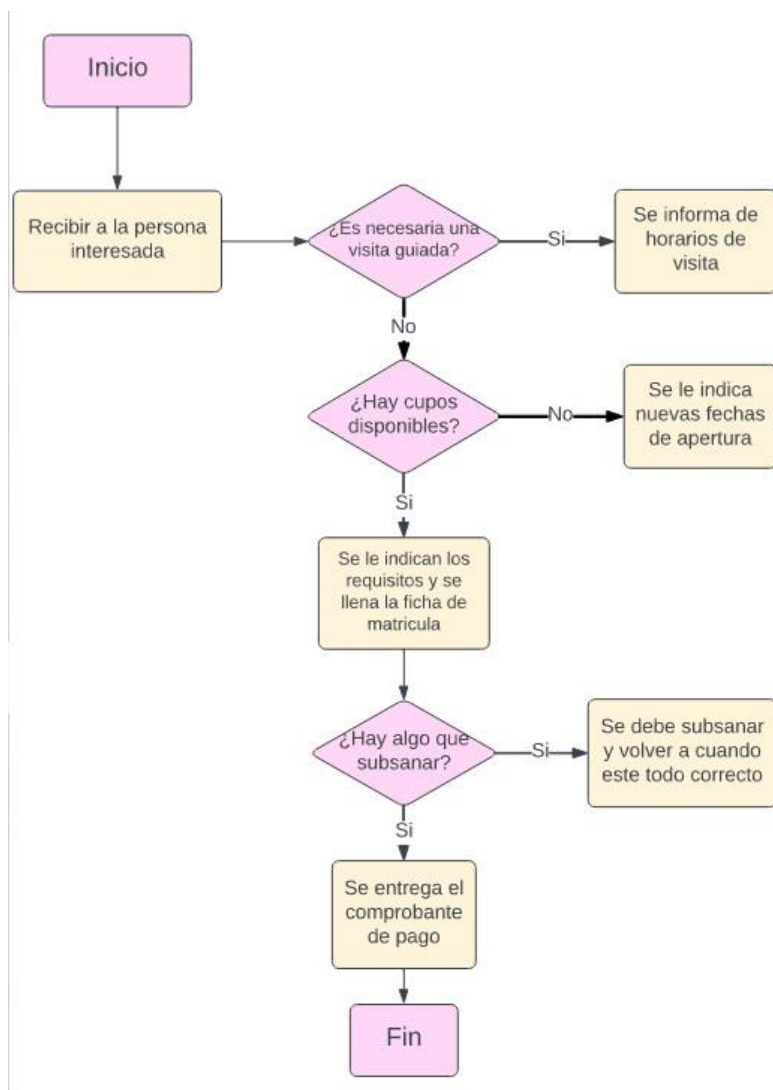
y se planifica la distribución de las comidas a lo largo del día. Adquisición de insumos: Se compran o reciben los ingredientes necesarios para preparar las comidas y bebidas, así como los materiales para actividades educativas y recreativas.

- b) Preparación de alimentos:** Los alimentos se preparan siguiendo las pautas de higiene y seguridad alimentaria. Se pueden incluir actividades como lavado de frutas y verduras, cocción de alimentos y preparación de bocadillos saludables.
- c) Servicio de comidas:** Las comidas se sirven en horarios establecidos, asegurando que los niños reciban una alimentación adecuada y variada. Se fomenta un ambiente positivo y social durante las comidas.
- d) Supervisión y atención personalizada:** Durante el proceso de alimentación, se supervisa a los niños para garantizar que coman adecuadamente y se atiendan sus necesidades individuales, como alergias alimentarias.
- e) Limpieza y mantenimiento:** Después de cada comida, se limpian y desinfectan las áreas de preparación y los utensilios utilizados. Se mantienen altos estándares de higiene en todo momento.
- f) Registro y evaluación:** Se lleva un registro de los alimentos consumidos por cada niño, así como de cualquier problema de salud relacionado con la alimentación. Se realizan evaluaciones periódicas para mejorar el proceso y adaptarlo a las necesidades cambiantes de los niños y las regulaciones sanitarias.

4.3. Diseño y flujogramas

4.3.1. Flujograma de matrícula

El proceso de matrícula de la guardería comienza cuando el padre de familia o interesado se acerca al local y solicita información general sobre el servicio. El encargado proporciona folletos informativos y detalla los servicios, ventajas, beneficios, requisitos y costos. Si hay cupos disponibles, se llena la ficha de matrícula y se entregan los documentos requeridos, los cuales son revisados y validados. En caso de observaciones, los padres deben subsanarlas; si no lo hacen, el proceso se archiva. Con los documentos completos, se realiza el pago de matrícula, y el encargado entrega el comprobante y registra al niño en el sistema, tal como se muestra en la figura 5.

Figura 5*Diagrama de matrículas***4.3.2. Diagrama de operación general de la guardería:**

La guardería abarca desde la recepción de los niños, seguida por actividades educativas y recreativas, tiempos de comida, y períodos de descanso. El personal supervisa continuamente las actividades, asegurando la seguridad y el bienestar de los niños. Tras las actividades, se realizan la limpieza y el mantenimiento del área. Finalmente, los niños son entregados a sus padres al final del día, completando el ciclo diario de operaciones, como se ve en la figura 6 y en la tabla 23 se observa los significados de los símbolos.

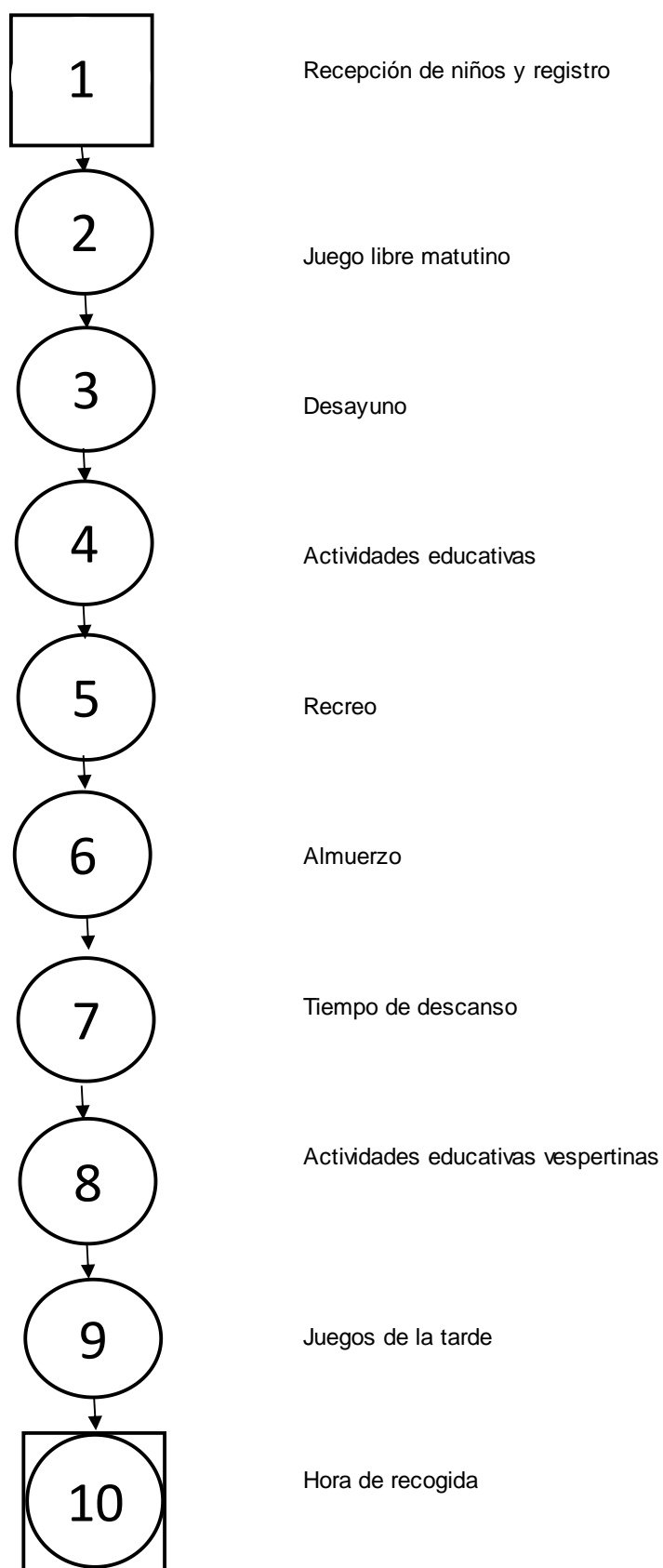



Figura 6*DOP general de la guardería*

Tabla 23*Símbolos*

Símbolo	Ítem	Total
	Inspección	1
	Operación	8
	Operación combinada	1

4.3.3. Diagrama de actividades de proceso del turno mañana y turno tarde

Como se puede apreciar en la tabla 24 se encuentran las actividades que se realizarán en el turno de la mañana las cuales incluyen la recepción de los niños, juegos, recreo, actividades educativas y el recojo de los infantes.

De igual manera en la tabla 25 se ve las actividades del grupo del turno tarde.

Tabla 24*Diagrama de actividades de proceso del turno mañana*






"Pequeños Pasos"				Actividades Educativas				
N°	Autor	Descripción	T(min)	Símbolo				
								
1	Personal de Recepción	Recepción de niños y registro	8:00 AM - 8:30 AM					
2	Educadores	Juego libre matutino	8:30 AM - 9:00 AM					
3	Personal de Cocina	Desayuno	9:00 AM - 9:30 AM					
4	Educadores	Actividades educativas	9:30 AM - 10:30 AM					
5	Educadores	Recreo	10:30 AM - 11:00 AM					
6	Personal de Cocina	Almuerzo	11:00 AM - 11:30 AM					
7	Educadores	Tiempo de descanso	11:30 AM - 12:00 PM					
8	Educadores	Actividades educativas vespertinas	12:00 PM - 1:00 PM					
9	Educadores	Juegos de la tarde	1:00 PM - 1:30 PM					
10	Personal de Recepción	Hora de recogida	1:30 PM - 2:00 PM					

Tabla 25*Diagrama de actividades de proceso del turno tarde*

"Pequeños Pasos"				Actividades Educativas				
N°	Autor	Descripción	T(min)	Símbolo				
				○	⇒	D	□	▽
1	Personal de Recepción	Recepción de niños y registro	2:00 PM - 2:30 PM					
2	Educadores	Juego libre	2:30 PM - 3:00 PM					
3	Personal de Cocina	Merienda	3:00 PM - 3:30 PM					
4	Educadores	Actividades educativas	3:30 PM - 4:30 PM					
5	Educadores	Recreo	4:30 PM - 5:00 PM					
6	Personal de Cocina	Cena	5:00 PM - 5:30 PM					
7	Educadores	Tiempo de descanso	5:30 PM - 6:00 PM					
8	Educadores	Actividades educativas vespertinas	6:00 PM - 7:00 PM					
9	Educadores	Juegos de la tarde	7:00 PM - 7:30 PM					
10	Personal de Recepción	Hora de recogida	7:30 PM - 8:00 PM					

4.3.4. Diagrama de actividades de proceso de contingencia en caso de un niño enfermo

En la tabla 26 detalla el proceso de contingencia en caso de que un niño se enferme en la guardería, asignando responsabilidades y tiempos estimados para cada paso. Desde la identificación de síntomas (5 minutos) y el aislamiento del niño (5 minutos), hasta la notificación a los padres (10 minutos) y la evaluación de un profesional de salud (15 minutos).

Dependiendo de la necesidad de atención médica externa (30 minutos) o tratamiento interno (20 minutos), el personal proporciona cuidados y monitorea al niño hasta que los padres lleguen (10 minutos). Finalmente, se registra el incidente en el sistema (10 minutos).

Tabla 26*Diagrama de actividades de proceso de contingencia en caso de un niño enfermo*

"Pequeños Pasos"				Actividades Educativas				
N°	Autor	Descripción	T(min)	Símbolo				
				○	⇒	D	□	▽
1	Niño	Niño muestra síntomas de enfermedad	Inmediato					
2	Personal de la guardería	Personal de la guardería identifica los síntomas	5 minutos					
3	Personal de la guardería	Aislar al niño de otros niños	5 minutos					
4	Personal de la guardería	Notificar a los padres o tutores	10 minutos					
5	Profesional de salud	Evaluación de la salud del niño por un profesional	15 minutos					
6	Profesional de salud	¿Es necesario llevar al niño a un centro de salud?	5 minutos					

Continuación de la tabla 26 - Diagrama de actividades de proceso de contingencia en caso de un niño enfermo (2)

"Pequeños Pasos"			Actividades Educativas					
N°	Autor	Descripción	T(min)	Símbolo				
				○	➡	D	□	▽
7	Personal de la guardería	Sí: Llevar al niño al centro de salud e informar a los padres	30 minutos					
8	Profesional de salud	No: Administrar tratamiento adecuado en la guardería	20 minutos					
9	Profesional de salud	Administrar medicación autorizada y proporcionar cuidados básicos	10 minutos					
10	Personal de la guardería	Monitorear constantemente el estado del niño	Hasta que lleguen los padres					
11	Personal de la guardería	Padres llegan y se les entrega el niño con un informe	10 minutos					
12	Personal de la guardería	Registrar el incidente en el sistema	10 minutos					

4.4. Capacidad de producción

La guardería tiene una capacidad máxima de 90 alumnos, sin embargo, actualmente se operará con un máximo de 40 niños por turno. Este límite reducido permite proporcionar una atención más personalizada y asegurar que cada niño reciba el cuidado necesario. Con una menor cantidad de alumnos, se facilita la implementación de medidas sanitarias y de seguridad, especialmente importantes en casos de contingencias médicas. Además, esto permite al personal dedicarse más eficientemente a las actividades educativas y recreativas, promoviendo un ambiente de aprendizaje y desarrollo óptimo para cada niño se ve en la tabla 27.

Tabla 27

Capacidad de producción

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Turno Mañana	34	34	35	35	35	36	36	37
Turno Tarde	26	26	26	26	27	27	27	27
Tiempo Completo	14	14	14	14	14	14	14	15
TOTAL	73	74	75	76	76	77	78	79

Continuación de la tabla 27 - Capacidad de producción (2)

MESES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Turno Mañana	37	37	38	38	432	497	547
Turno Tarde	28	28	28	29	324	373	410
Tiempo Completo	15	15	15	15	173	199	219
TOTAL	79	80	81	82	930	1069	1176

4.5. Aprovechamiento y logística

a) **Operaciones:** Se ofrecen servicios como el cuidado de niños, estimulación temprana, vigilar un correcto desarrollo físico y mental, así como también

consejería nutricional. En cuanto a los procesos se aplicaron estrategias para la adaptabilidad de los niños, y un buen desenvolvimiento, además de contar con técnicas de aprendizaje.

- b) Logística de salida:** Son las actividades relacionadas con la prestación del servicio, en el caso del servicio que brindan las guarderías este sirvió para que los niños no solo sean bien cuidados, sino que también obtendrían aprendizajes continuos, además de desarrollar la sociabilidad y el trabajo en equipo.

4.6. Layout del negocio

En la figura 7, el local tendrá 180 m², solo tiene una salida y entrada, está ubicada en el distrito de Yura, cada área esta con sus respectivos nombres. La infraestructura es muy amplia, cómoda para cualquiera actividad con los niños; cuenta con 3 aulas, 3 baños, 1 comedor, 1 cocina, 1 dormitorio, 1 dirección, 1 sala de espera y estacionamiento.

Figura 7

Distribución de las áreas de negocio



4.7. Plan de operaciones

El plan de operaciones de la guardería está diseñado para asegurar una atención de calidad, seguridad y bienestar para los niños bajo nuestro cuidado. La guardería tiene una capacidad máxima de 90 niños, pero actualmente funcionará con un máximo de 40 para garantizar una atención más personalizada.

4.7.1. Objetivos

- Proveer un ambiente seguro y estimulante para el desarrollo integral de los niños.
- Asegurar la salud y el bienestar de los niños bajo nuestro cuidado.
- Facilitar una comunicación efectiva con los padres.

4.7.2. Horarios y Actividades Diarias

La guardería operará de 8:00 AM a 9:00 PM. Las actividades diarias incluirán la recepción de los niños, actividades educativas, refrigerio, actividades recreativas, almuerzo, tiempo de descanso, actividades creativas, merienda, actividades de desarrollo personal y finalmente la recogida de los niños.

4.7.3. Proceso de Matrícula

El proceso de matrícula comienza con la recepción de solicitudes, donde se entrega un tríptico explicativo a los interesados. Luego se revisan los documentos requeridos y se llena la ficha de matrícula. El encargado revisa los documentos para asegurar que estén completos y correctos.

Posteriormente, los padres realizan el pago correspondiente y el niño es registrado en el sistema de la guardería.

4.7.4. Protocolos de Seguridad y Salud

Se implementará un control de acceso estricto, permitiendo la entrada solo a personas autorizadas. Cada niño será revisado al ingresar para detectar síntomas de enfermedad. En caso de emergencias médicas, se seguirán procedimientos establecidos para el manejo de enfermedades y lesiones, notificando a los padres y transportando al niño a un centro de salud si es necesario. Se realizará una rutina diaria de limpieza de todas las áreas y juguetes.

4.7.5. Recursos Humanos

El equipo estará compuesto por un director de la guardería, responsable de la supervisión general y cumplimiento de los estándares de calidad; educadores encargados de la planificación y ejecución de actividades educativas y recreativas; personal de apoyo que ayuda en la supervisión, limpieza y preparación de alimentos.

4.7.6. Materiales y Equipos

La guardería estará equipada con camas para descanso, juegos educativos, materiales de arte y manualidades, equipos de primeros auxilios, mesas y sillas, equipos de cocina y materiales de limpieza.

4.7.7. Evaluación y Seguimiento

Se prepararán informes diarios sobre las actividades y el estado de los niños. Además, se llevarán a cabo reuniones mensuales con los padres para discutir el progreso y cualquier inquietud. También se realizarán

auditorías internas periódicas para revisar los procesos y protocolos, asegurando el cumplimiento de los estándares establecidos.

Este plan de operaciones proporciona una estructura clara y detallada para el funcionamiento efectivo de la guardería, asegurando un ambiente seguro y estimulante para el desarrollo de los niños.

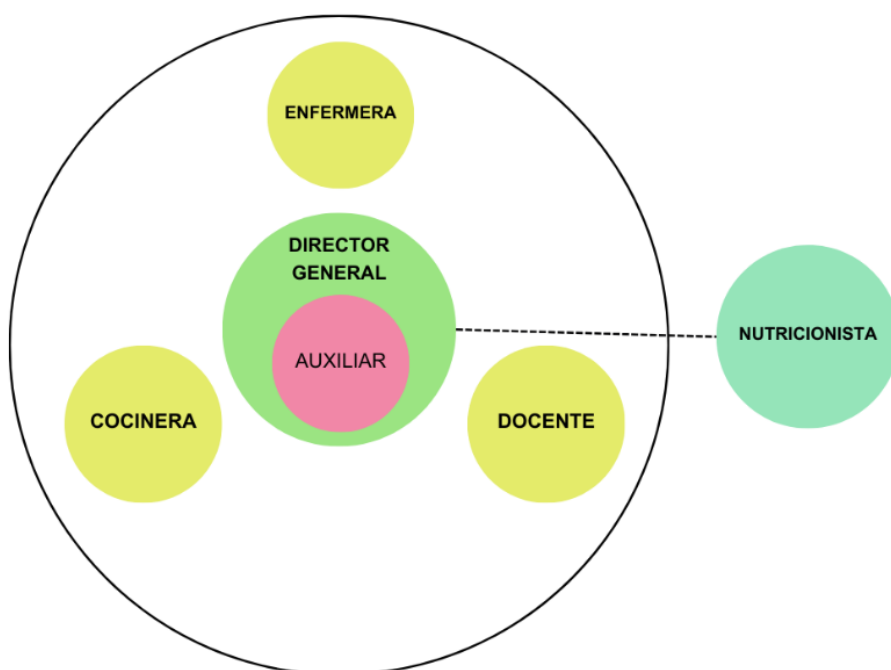
V. GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

5.1. Estructura organizacional

El organigrama de la figura 8 es circular, la guardería coloca al director en el centro, como figura central de la estructura. Alrededor del director se encuentran el auxiliar, que apoya en diversas tareas administrativas y operativas; dos enfermeras, encargados de la salud y bienestar de los niños; los cuatro docentes de inicial, quienes facilitan las actividades educativas y recreativas; la nutricionista externa, que supervisa la planificación de menús y asegura que se sigan pautas dietéticas adecuadas para una alimentación saludable; y una cocinera quien se encargara de la preparación de los alimentos. Esta disposición permite una comunicación fluida y un trabajo colaborativo entre todos los miembros del equipo, asegurando la eficiencia y efectividad en el cuidado y desarrollo de los niños.

Figura 8

Organigrama circular de la empresa



5.2. Filosofía y cultura organizacional

5.2.1. Filosofía

Nuestra filosofía se centra en el bienestar integral del niño, promoviendo un desarrollo equilibrado en los aspectos emocional, social, cognitivo y físico. Creemos en la importancia de crear un ambiente seguro, afectuoso y estimulante donde cada niño pueda explorar, aprender y crecer a su propio ritmo. Valoramos la individualidad y fomentamos el respeto mutuo, la creatividad y la curiosidad innata de cada niño.

5.2.2. Valores

- **Seguridad:** Priorizar la protección y bienestar de los niños en todas nuestras actividades.
- **Respeto:** Fomentar un ambiente de respeto mutuo, exclusividad y diversidad.
- **Compromiso:** Dedicar nuestros esfuerzos a ofrecer un cuidado y educación de alta calidad.
- **Innovación:** Adoptar métodos educativos modernos y efectivos que estimulen el aprendizaje.
- **Comunicación:** Mantener una comunicación abierta y honesta con los padres, facilitando su participación activa en el desarrollo de sus hijos.
- **Profesionalismo:** Contar con un equipo altamente calificado y comprometido con la formación y el desarrollo continuo.

5.2.3. Cultura Organizacional

Nuestra cultura organizacional se caracteriza por la colaboración, la empatía y el enfoque en el niño. Fomentamos un ambiente de trabajo positivo y respetuoso donde cada miembro del equipo se siente valorado y motivado a contribuir al éxito de la guardería. La formación continua y el desarrollo profesional son pilares fundamentales, asegurando que nuestro personal esté siempre actualizado con las mejores prácticas en cuidado infantil y educación temprana.

Promovemos la participación activa de los padres y la comunidad, creando una red de apoyo que enriquece la experiencia educativa de los niños. Celebramos la diversidad y la inclusión, asegurándonos de que cada niño y familia se sientan bienvenidos y valorados en nuestro centro. Nuestra guardería no es solo un lugar de cuidado, sino un segundo hogar donde cada niño puede crecer y prosperar en un ambiente seguro y estimulante.

5.3. Cuadro de puestos

El cuadro de puestos de la guardería incluye un director encargado de la supervisión general, implementación de políticas, coordinación de actividades, gestión de presupuesto y comunicación con los padres. Un auxiliar administrativo apoya en tareas administrativas, gestión de documentos, atención a los padres y organización de eventos. Dos enfermeras realizan evaluaciones médicas, diagnósticos y tratamientos básicos, manejan emergencias médicas y asesoran en salud. Cuatro docentes de inicial planifican y ejecutan actividades educativas, supervisan a los niños, evalúan su progreso y mantienen un ambiente seguro.

Finalmente, una nutricionista externa planifica menús saludables, supervisa la calidad de los alimentos, asesora sobre alergias y realiza talleres educativos sobre nutrición como se ve en la tabla 28.

Tabal 28

Puestos de la empresa

RECURSOS HUMANOS	CANTIDAD
Director General	1
Auxiliar	1
Enfermera	2
Docente inicial	4
Cocinera	1

5.4. Descripción y especificación de puestos

Estos perfiles de puestos detallan las funciones, requerimientos, competencias, formación y conocimientos básicos necesarios para cada rol dentro de la guardería, asegurando una estructura clara y eficiente para proporcionar un cuidado integral y de calidad a los niños.

5.4.1. Director General

La empresa estará dirigida por un director general responsable de la supervisión, coordinación y atención. En el Cuadro 4 se detalla el perfil requerido para este cargo, el cual debe incluir especialización en normas educativas.

Cuadro 4

Perfil de puesto del Director

	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS	Código:	C-2024-001
		Versión:	-
		Fecha:	01/01/2025
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
NOMBRE DEL PUESTO:		DIRECTOR	
SUPERVISA:		AUXILIAR, PEDIATRA, DOCENTE INICIAL	
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES			
Supervisar y coordinar el trabajo de todo el personal.			
Garantizar el cumplimiento de las normativas y estándares de calidad.			
Mantener la comunicación con los padres y gestionar sus inquietudes.			
Planificar y supervisar el presupuesto y los recursos de la guardería.			
Evaluar y mejorar continuamente los programas educativos y de cuidado.			
III. REQUERIMIENTOS GENERALES			
HABILIDADES BLANDAS			
Liderazgo			
Comunicación efectiva			
Resolución de conflictos			
Empatía			

Continuación del cuadro 4 - Perfil de puesto del Director (2)

HABILIDADES DURAS					
Gestión administrativa					
Conocimientos en educación infantil					
Manejo de presupuestos.					
IV. COMPETENCIAS					
COMPETENCIAS	NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N
Responsabilidad	-	x	-	-	-
Integridad	-	x	-	-	-
Proactividad	x	-	-	-	-
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N
Gestión educativa	-	x	-	-	-
Planificación estratégica	X	-	-	-	-
Capacidad organizativa	-	-	-	-	-
VI. REQUISITOS MÍNIMOS					
FORMACIÓN					
Licenciatura en Educación					
Administración o campo relacionado					
EXPERIENCIA					
2 años de experiencia					
CONOCIMIENTOS BÁSICOS					
Normativas educativas					
Técnicas de gestión					
Estrategias de comunicación					

5.4.2. Auxiliar Administrativo

La empresa contará con un Auxiliar Administrativo que colaborará estrechamente con el director, gestionando la correspondencia y velando por el prestigio de la guardería. En el Cuadro 5 se especifica el perfil necesario para este cargo, que incluye habilidades avanzadas en ofimática y experiencia en procedimientos administrativos.

Cuadro 5

Perfil de puesto del Auxiliar Administrativo

	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS	Código:	C-2024-001
		Versión:	-
		Fecha:	01/01/2025
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
NOMBRE DEL PUESTO:		AUXILIAR ADMINISTRATIVO	
RETORTA:		DIRECTOR	
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES			
Asistir al director en la gestión administrativa.			
Manejar la correspondencia y los registros de la guardería.			

Continuación del cuadro 5 - Perfil de puesto del Auxiliar administrativo (2)

Atender a los padres y resolver consultas.					
Apoyar en la organización de eventos y actividades.					
III. REQUERIMIENTOS GENERALES					
HABILIDADES BLANDAS					
Organización					
Atención al detalle					
Comunicación interpersonal					
HABILIDADES DURAS					
Manejo de herramientas ofimáticas					
Gestión documental					
Habilidades administrativas.					
IV. COMPETENCIAS					
COMPETENCIAS	NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N
Puntualidad	-	X	-	-	-
Fiabilidad	-	X	-	-	-
Adaptabilidad	X	-	-	-	-
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N
Gestión de documentos	-	X	-	-	-
Atención al cliente	X	-	-	-	-
Soporte administrativo	-	X	-	-	-
VI. REQUISITOS MÍNIMOS					
FORMACIÓN					
Bachillerato o equivalente					
EXPERIENCIA					
2 años de experiencia					
CONOCIMIENTOS BÁSICOS					
Ofimática intermedia					
Técnicas de archivo					
Procedimientos administrativos					

5.4.3. Enfermera (2)

La empresa contará con dos enfermeras dedicadas al cuidado de infantes de 6 meses a 1 año y medio. En el Cuadro 6 se especifica el perfil requerido para este cargo, el cual debe incluir especialización en enfermería.

Cuadro 6

Perfil de puesto de la Enfermera


	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS	Código:	C-2024-001		
		Versión:	-		
		Fecha:	01/01/2025		
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO					
NOMBRE DEL PUESTO:		Enfermera			
RETORTA:		DIRECTOR			
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES					
Realizar evaluaciones médicas regulares a los niños.					
Diagnosticar y tratar enfermedades comunes.					
Proveer primeros auxilios y manejar emergencias médicas.					
Asesorar al personal sobre prácticas de salud y seguridad.					
III. REQUERIMIENTOS GENERALES					
HABILIDADES BLANDAS					
Empatía					
Comunicación clara					
Toma de decisiones					
HABILIDADES DURAS					
Conocimientos médicos especializados en enfermería					
Manejo de emergencias médicas					
Habilidades clínicas.					
IV. COMPETENCIAS					
COMPETENCIAS	NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N
Ética profesional	x	-	-	-	-
Precisión	x	-	-	-	-
Responsabilidad.	x	-	-	-	-
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N
Evaluación médica	x	-	-	-	-
Tratamiento	x	-	-	-	-
Manejo de emergencias	x	-	-	-	-
VI. REQUISITOS MÍNIMOS					
FORMACIÓN					
Título de Medicina con especialización en Enfermera					
EXPERIENCIA					
3 años de experiencia					
CONOCIMIENTOS BÁSICOS					
Enfermería general					
Primeros auxilios					
Protocolos de emergencias					

5.4.4. Docentes de Inicial (4)

La empresa contará con cuatro docentes de educación inicial, responsables del cuidado, estimulación y enseñanza de infantes de 1 año y 7 meses a 5 años. En el Cuadro 7 se describe el perfil necesario para este cargo, el cual debe incluir especialización en docencia.

Cuadro 7

Perfil de puesto del Docente inicial

	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS		Código:	C-2024-001	
			Versión:	-	
			Fecha:	01/01/2025	
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO					
NOMBRE DEL PUESTO:		DOCENTE INICIAL			
RETORTA:		DIRECTOR			
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES					
Planificar y realizar actividades pedagógicas diarias.					
Supervisar y guiar a los niños en su aprendizaje y desarrollo.					
Mantener un ambiente seguro y estimulante.					
Evaluar el progreso de los niños y reportar a los padres.					
III. REQUERIMIENTOS GENERALES					
HABILIDADES BLANDAS					
Creatividad					
Paciencia					
Comunicación pedagógica					
HABILIDADES DURAS					
Conocimientos en educación inicial					
Planificación de actividades educativas					
Evaluación del desarrollo infantil					
IV. COMPETENCIAS					
COMPETENCIAS	NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N
Compromiso	-	X	-	-	-
Integridad	-	X	-	-	-
Cooperación	X	-	-	-	-
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N
Diseño de programas educativos	-	X	-	-	-
Manejo de grupos	X	-	-	-	-
Técnicas de enseñanza	-	X	-	-	-
VI. REQUISITOS MÍNIMOS					
FORMACIÓN					
Título en Educación Inicial o campo relacionado					
EXPERIENCIA					
3 a 4 años de experiencia					

Continuación del cuadro 11 - Perfil de puesto del Docente inicial (2)

CONOCIMIENTOS BÁSICOS
Desarrollo infantil
Técnicas educativas
Manejo de aulas

5.4.5. Nutricionista Externa

La empresa contará con un nutricionista externo encargado de la planificación de los menús para los niños y de brindar asesoría nutricional a nuestra cocinera. En el Cuadro 8 se describe el perfil necesario para este cargo, el cual debe incluir especialización en nutrición y dietética.

Cuadro 8

Perfil de puesto del Nutricionista externa

	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS		Código:	C-2024-001		
			Versión:	-		
			Fecha:	01/01/2025		
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO						
NOMBRE DEL PUESTO:		NUTRICIONISTA				
RETORTA:		DIRECTOR Y COCINERA				
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES						
Planificar menús balanceados y saludables.						
Supervisar la preparación y calidad de los alimentos.						
Asesorar sobre alergias e intolerancias alimentarias.						
Realizar talleres educativos sobre nutrición para padres y personal.						
III. REQUERIMIENTOS GENERALES						
HABILIDADES BLANDAS						
Comunicación efectiva						
Capacidad de asesoramiento						
Empatía						
HABILIDADES DURAS						
Conocimientos en nutrición infantil						
Planificación de dietas						
Supervisión alimentaria						
IV. COMPETENCIAS						
COMPETENCIAS		NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N	
Ética profesional	-	x	-	-	-	
Atención al detalle	-	x	-	-	-	
Compromiso	X	-	-	-	-	
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N	
Planificación nutricional	-	x	-	-	-	
Supervisión dietética	-	x	-	-	-	
Educación en salud alimentaria	-	x	-	-	-	

Continuación del cuadro 8 - Perfil de puesto del Nutricionista externa (2)


VI. REQUISITOS MÍNIMOS
FORMACIÓN
Título en Nutrición y Dietética
EXPERIENCIA
2 años de experiencia
CONOCIMIENTOS BÁSICOS
Nutrición infantil
Dietética
Seguridad alimentaria

5.4.6. Cocinera

La empresa contará con una cocinera responsable de la preparación de los alimentos de acuerdo con los menús proporcionados por la nutricionista para los infantes. En el Cuadro 9 se describe el perfil necesario para este cargo, el cual debe incluir especialización en cocina.

Cuadro 9

Perfil de puesto de la cocinera

	PERFIL DE PUESTO PEQUEÑOS PASOS		Código:	C-2024-001			
			Versión:	-			
			Fecha:	01/01/2025			
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO							
NOMBRE DEL PUESTO:			COCINERA				
RETORTA:			DIRECTOR				
II. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES							
Planificar menús balanceados y saludables.							
Supervisar la preparación y calidad de los alimentos.							
Asesorar sobre alergias e intolerancias alimentarias.							
Realizar talleres educativos sobre nutrición para padres y personal.							
III. REQUERIMIENTOS GENERALES							
HABILIDADES BLANDAS							
Comunicación efectiva							
Capacidad de asesoramiento							
Empatía							
HABILIDADES DURAS							
Conocimientos en nutrición infantil							
Planificación de dietas							
Supervisión alimentaria							
IV. COMPETENCIAS							
COMPETENCIAS			NIVEL DE RELEVANCIA				
COMPETENCIAS CARDINALES			A	B	C	D	N
Ética profesional			-	x	-	-	-
Atención al detalle			-	x	-	-	-

Continuación del cuadro 9 - Perfil de puesto de la cocinera (2)

COMPETENCIAS CARDINALES	A	B	C	D	N
Responsabilidad.	x	-	-	-	-
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	A	B	C	D	N
Evaluación médica	x	-	-	-	-
Tratamiento	x	-	-	-	-
Manejo de emergencias	x	-	-	-	-
VI. REQUISITOS MÍNIMOS					
FORMACIÓN					
Título de Medicina con especialización en Enfermera					
EXPERIENCIA					
3 años de experiencia					
CONOCIMIENTOS BÁSICOS					
Enfermería general					
Primeros auxilios					
Protocolos de emergencias					

5.5. Planificación estratégica del talento humano

5.5.1. Área responsable

El equipo de gestión del talento humano en la guardería, dirigido por el director y respaldado por el auxiliar administrativo, será responsable de atraer, seleccionar y retener personal calificado para garantizar la alta calidad del servicio.

Entre sus principales funciones se incluyen el diseño y la ejecución de procesos de reclutamiento y selección, la capacitación continua del personal, la evaluación del desempeño y la administración de incentivos.

Además, este equipo se encargará de promover un ambiente laboral positivo, asegurar el cumplimiento de las normativas laborales y de seguridad, y gestionar la comunicación interna para alinearla con los objetivos de la guardería. En ausencia de un equipo específico de gestión del talento humano, estas responsabilidades serán asumidas directamente por el director, con el apoyo del auxiliar administrativo en tareas operativas y administrativas.

5.5.2. Estrategia organizacional

La elección entre una planeación autónoma o adaptativa determinará las estrategias que se implementarán en la gestión de la guardería. En una planeación autónoma, la guardería se centrará en una estructura fija con procesos estandarizados y decisiones centralizadas, priorizando la estabilidad y la eficiencia operativa. Las estrategias incluirán la creación de manuales operativos detallados, la capacitación regular del personal en

procedimientos establecidos, y la implementación de sistemas de control rígidos para asegurar el cumplimiento de políticas y normativas.

Por otro lado, con una planeación adaptativa, la guardería adoptará un enfoque flexible y dinámico, permitiendo ajustes rápidos en respuesta a cambios y necesidades emergentes. Las estrategias en este caso incluirán la promoción de una cultura organizacional abierta al cambio, la formación continua del personal para fomentar la innovación y la creatividad, y la utilización de herramientas de gestión ágil para facilitar la adaptabilidad.

Además, se priorizará la comunicación constante y el feedback tanto interno como externo para ajustar y mejorar los servicios ofrecidos de acuerdo a las necesidades y expectativas de los padres y los niños.

Independientemente de la elección, ambas estrategias estarán orientadas a garantizar un ambiente seguro, educativo y estimulante para los niños, y a mantener una alta calidad en el servicio ofrecido por la guardería.

5.6. Descripción de los principales procesos de gestión del talento humano

5.6.1. Reclutamiento de personal

Este enfoque asegurará que “Pequeños pasos” tenga acceso al talento necesario para ofrecer servicios educativos y de cuidado de alta calidad desde su inicio operativo.

a) Proceso de Requisición y Tipos de Reclutamiento Propuestos

El proceso de reclutamiento de personal para “Pequeños pasos” se planificará meticulosamente para asegurar la contratación de un equipo competente y comprometido. A continuación, se detalla el proceso de requisición y los tipos de reclutamiento propuestos:

b) Proceso de Requisición de Personal:

- **Identificación de Necesidades:** Se llevará a cabo un análisis exhaustivo para determinar las necesidades de personal en base a las funciones y responsabilidades esenciales de cada puesto en la guardería.
- **Descripción de Puestos:** Se desarrollarán descripciones detalladas para cada posición vacante, definiendo claramente las responsabilidades, requisitos educativos, experiencia deseada y habilidades necesarias.
- **Aprobación y Autorización:** Cada solicitud de reclutamiento será sometida a revisión y aprobación por el equipo fundador y potenciales

inversores, asegurando que las contrataciones estén alineadas con la visión y misión de “Pequeños pasos”.

c) Tipos de Reclutamiento Propuestos:

- **Reclutamiento Interno:** Se considerará el potencial reclutamiento interno para puestos como director y docentes de inicial, fomentando así el desarrollo y la motivación del equipo interno.
- **Reclutamiento Externo:** Para roles especializados como pediatras y la nutricionista externa, se utilizará el reclutamiento externo mediante la publicación de vacantes en plataformas especializadas y la participación en eventos de reclutamiento específicos.
- **Estrategias de Marketing de Empleo:** Se desarrollarán estrategias efectivas de marketing de empleo para atraer candidatos calificados, aprovechando tanto las redes sociales como colaboraciones con instituciones educativas y profesionales del sector.

Este enfoque asegurará que “Pequeños pasos” tenga acceso al talento necesario para ofrecer servicios educativos y de cuidado de alta calidad desde su inicio operativo.

5.6.2. Selección de personal

El proceso de selección de personal para “Pequeños pasos” se llevará a cabo de manera rigurosa y efectiva, asegurando la contratación de individuos cualificados y alineados con los valores y objetivos de la organización. A continuación, se detallan las etapas del proceso, desde la preselección hasta la toma de decisión final:

a) Preselección

- **Revisión de Currículums:** Se evaluarán los currículums recibidos para identificar candidatos que cumplan con los requisitos mínimos establecidos para cada posición.
- **Filtrado Inicial:** Se realizará un primer filtro basado en criterios específicos como experiencia relevante, formación académica y habilidades técnicas.

b) Tipos de Pruebas y Evaluaciones:

- **Pruebas Psicométricas:** Se utilizarán pruebas psicométricas para evaluar habilidades cognitivas, aptitudes y rasgos de personalidad que sean relevantes para el desempeño en la guardería.

- **Pruebas de Conocimientos Específicos:** Para roles como enfermeras y la nutricionista externa, se aplicarán pruebas de conocimientos específicos en sus respectivas áreas profesionales.

c) Tipos de Entrevistas:

- **Entrevistas Estructuradas:** Se realizarán entrevistas estructuradas para todos los candidatos preseleccionados, utilizando un conjunto de preguntas previamente definidas que evalúen tanto competencias técnicas como habilidades interpersonales.
- **Entrevistas por Competencias:** Se emplearán entrevistas basadas en competencias para evaluar comportamientos pasados y habilidades relacionadas con el trabajo, tales como la gestión del tiempo, la comunicación efectiva y la resolución de problemas.

d) Toma de Decisión Final:

- **Evaluación y Comparación:** Se compararán todas las evaluaciones obtenidas durante el proceso de selección, considerando tanto los resultados de las pruebas como el desempeño en las entrevistas.
- **Selección del Candidato:** Se tomará la decisión final basada en la alineación del candidato con los valores de “Pequeños pasos”, así como su capacidad demostrada para contribuir al éxito y desarrollo de los niños bajo su cuidado.

Este proceso asegurará que “Pequeños pasos” cuente con un equipo de profesionales comprometidos y capacitados desde su inauguración, promoviendo un entorno seguro y enriquecedor para el desarrollo infantil.

5.6.3. Contratación

El colaborador seleccionado deberá firmar un contrato que incluye las siguientes cláusulas:

- a) Duración del Contrato:** Se especificará la duración del contrato, ya sea a tiempo parcial o completo.

Se indicará la fecha de inicio y, en caso de ser determinado, la fecha de conclusión del contrato.

- b) Salario y Beneficios:** Se detallará el salario y los beneficios que el colaborador recibirá, incluyendo posibles bonificaciones y beneficios adicionales.

Se establecerá el manejo de horas extras, bonificaciones y el otorgamiento de vacaciones de acuerdo con las políticas de la guardería.

- c) Funciones y Responsabilidades:** Se especificarán claramente las funciones y responsabilidades del colaborador en el entorno de la guardería.

Se establecerán los objetivos y metas que se espera que el colaborador cumpla en su rol.

- d) Confidencialidad:** El colaborador se compromete a mantener en estricta confidencialidad toda la información interna a la que tenga acceso durante su empleo en la guardería.

Esta cláusula garantiza la protección de la privacidad de los niños y la seguridad de la información sensible de la guardería.

- e) Propiedad Intelectual:** Se establecerá que cualquier creación o innovación realizada por el colaborador como parte de sus funciones será propiedad exclusiva de la guardería.

Esta cláusula asegura la protección de los activos intelectuales y creativos desarrollados en el contexto de la guardería.

- f) Terminación del Contrato:** Se especificará el procedimiento y las condiciones bajo las cuales el contrato puede ser terminado, en la guardería.

Estas cláusulas aseguran que la relación laboral entre “Pequeños pasos” y sus colaboradores sea clara, justa y alineada con las normativas y valores de la institución, promoviendo un ambiente seguro y profesional para el cuidado y desarrollo de los niños.

5.6.4. Inducción

El proceso de inducción en “Pequeños pasos” está diseñado para asegurar que todos los nuevos colaboradores se integren de manera efectiva, comprendan las políticas y procedimientos de la guardería, y estén preparados para brindar un entorno seguro y enriquecedor para los niños. A continuación, se detallan las etapas clave del proceso de inducción:

a) Programa de Inducción

- **Bienvenida y Presentación:** Los nuevos colaboradores recibirán una cálida bienvenida por parte del equipo directivo y serán presentados al personal existente.
- **Visión y Misión:** Se compartirá la visión, misión y valores de “Pequeños pasos”, destacando el compromiso con el cuidado infantil de calidad y el desarrollo integral de los niños.

b) Capacitación y Formación:

- **Políticas y Procedimientos:** Se proporcionará una revisión detallada de las políticas y procedimientos operativos de la guardería, incluyendo normas de seguridad, gestión de emergencias, y protocolos de salud.
- **Formación Específica:** Dependiendo del rol del colaborador, se brindará formación específica en áreas como pedagogía infantil, primeros auxilios pediátricos, nutrición infantil, entre otros temas relevantes.

c) Adaptación al Puesto:

- **Familiarización con el Entorno:** Los nuevos colaboradores se familiarizan con las instalaciones de la guardería, incluyendo aulas, áreas de juego y zonas comunes.
- **Mentoría y Apoyo:** Se asignará un mentor para cada nuevo colaborador, facilitando la integración y proporcionando orientación continua durante los primeros meses de trabajo.

d) Seguimiento y Evaluación:

- **Feedback Regular:** Se realizarán reuniones periódicas para evaluar el progreso del nuevo colaborador, proporcionar feedback constructivo y abordar cualquier pregunta o preocupación.
- **Ajustes Necesarios:** Según sea necesario, se realizarán ajustes en el proceso de inducción para asegurar una adaptación efectiva y el cumplimiento de los estándares de desempeño.

Este proceso de inducción garantizará que todos los colaboradores “Pequeños pasos” estén debidamente preparados y comprometidos con los más altos estándares de cuidado infantil, promoviendo un ambiente seguro, estimulante y enriquecedor para los niños y sus familias desde el inicio de su empleo.

5.6.5. Desarrollo de personal

En “Pequeños Pasos”, se implementarán diversas políticas y estrategias diseñadas para fomentar un ambiente de trabajo positivo y apoyar el desarrollo continuo del talento humano. A continuación, se detallan las áreas clave abordadas:

a) Motivación Laboral

- **Reconocimiento y Recompensas:** Se establecerá un sistema de reconocimiento que celebre los logros individuales y de equipo.

- **Oportunidades de Crecimiento:** Se ofrecerán programas de desarrollo profesional y oportunidades de ascenso dentro de la guardería.

b) Comunicación:

- **Comunicación Abierta:** Se fomentará una comunicación abierta y transparente entre todos los niveles de la organización.
- **Feedback Constructivo:** Se promoverá el feedback regular y constructivo para mejorar el desempeño y fortalecer las relaciones dentro del equipo.

c) Compromiso:

- **Participación en Decisiones:** Se involucrará al personal en la toma de decisiones relevantes que afecten su trabajo y el ambiente laboral.
- **Actividades de Integración:** Se organizarán actividades y eventos que fortalezcan el sentido de pertenencia y compromiso con la guardería.

d) Productividad:

- **Formación Continua:** Se proporcionará capacitación continua en habilidades técnicas y pedagógicas para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio.
- **Optimización de Procesos:** Se buscarán constantemente formas de optimizar los procesos operativos para aumentar la productividad y la efectividad.

e) Satisfacción Laboral:

- **Equilibrio Trabajo-Vida:** Se promoverá un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida personal de los colaboradores.
- **Beneficios y Bienestar:** Se ofrecerán beneficios adicionales que contribuyan al bienestar físico y emocional de los empleados y sus familias.

f) Retroalimentación:

- **Evaluaciones de Desempeño:** Se llevarán a cabo evaluaciones periódicas del desempeño para proporcionar retroalimentación específica y establecer metas de desarrollo personal.
- **Planificación de Carrera:** Se desarrollarán planes individuales de desarrollo profesional en colaboración con cada empleado, alineados con los objetivos personales y organizacionales.

Estas políticas y estrategias no solo fortalecerán el clima organizacional en “Pequeños pasos “, sino que también contribuirán significativamente a la motivación, el compromiso, la productividad y la satisfacción laboral de todo el equipo. A través de estas iniciativas, se promoverá un entorno de trabajo dinámico y colaborativo, clave para el éxito continuo y la excelencia en el cuidado y educación de los niños.

VI. PLAN FINANCIERO

6.1. Análisis de costos

6.1.1. Cuadro de costos fijos y variables, costos directos e indirectos

La empresa tendrá un costo total mensual de S/ 13,334.19 entre costos directos e indirectos, en la tabla 29 se detalla un presupuesto de la materia prima e insumos necesarios para la elaboración de las comidas de los niños, en esta tabla se puede observar las variables y su cantidad necesaria para poder cubrir los costos de producción mensual, el cual consta de un monto total de s/. 1,240.13 en costos variable como la materia prima; y S/. 12,094.07 en costos fijos, en incluye el pago los gastos administrativos y de ventas.

Tabla 29

Cuadro de costos fijos y variables, costos directos e indirectos

RUBRO	VALOR UNITARIO	UNIDADES REQUERIDAS	UNIDAD METRICA	COSTO TOTAL	
				FIJO	VARIABLE
-				S/. 12,094.07	S/. 1,240.13
COSTOS DIRECTO				-	S/. 1,240.13
MATERIA PRIMA				-	S/. 1,240.13
Zanahoria	S/. 1.00	3	KILO	-	S/. 3.00
Aceite de oliva	S/. 33.90	1	LITRO	-	S/. 33.90
Tomate	S/. 2.00	2	KILO	-	S/. 4.00
Agua	S/. 1.02	462	LITRO	-	S/. 471.50
Brócoli	S/. 2.00	2	KILO	-	S/. 4.00
Arroz	S/. 3.00	3	KILO	-	S/. 9.00
Ajo	S/. 7.00	0.5	KILO	-	S/. 3.50
Ajo molido	S/. 0.20	2	UNIDADES	-	S/. 0.40
Quaker	S/. 15.00	1	KILO	-	S/. 15.00
Azúcar	S/. 3.00	2	KILO	-	S/. 6.00
Quinoa	S/. 6.00	1	KILO	-	S/. 6.00
Canela	S/. 1.00	0.5	KILO	-	S/. 0.50
Carne Molida	S/. 12.71	2	KILO	-	S/. 25.42
Cebolla	S/. 1.50	1	KILO	-	S/. 1.50
Pollo	S/. 9.00	3	KILO	-	S/. 27.00
Orégano	S/. 0.50	250	KILO	-	S/. 125.00
Huevo	S/. 18.00	6	JABA	-	S/. 108.00
FRESA	S/. 3.50	2	KILO	-	S/. 7.00
HARINA	S/. 2.00	2	KILO	-	S/. 4.00
Plátano	S/. 2.00	4	KILO	-	S/. 8.00
Naranja	S/. 2.50	3	KILO	-	S/. 7.50
Sandia	S/. 2.00	7	KILO	-	S/. 14.00
Manzana	S/. 3.50	4	KILO	-	S/. 14.00
Uva	S/. 6.00	5	KILO	-	S/. 30.00

Continuación de la tabla 29 - Cuadro de costos fijos y variables, costos directos e indirectos
(2)

RUBRO	VALOR UNITARIO	UNIDADES REQUERIDAS	UNIDAD METRICA	COSTO TOTAL	
				FIJO	VARIABLE
Leche	S/. 3.80	15	LITRO	-	S/. 57.00
Leche deslactosada	S/. 11.02	2	LITRO	-	S/. 22.04
Limón	S/. 3.00	5	KILO	-	S/. 15.00
Mango	S/. 4.00	4	KILO	-	S/. 16.00
Mantequilla	S/. 5.00	3	UNIDADES	-	S/. 15.00
Mazamorra	S/. 4.00	5	GRAMO	-	S/. 20.00
Queso	S/. 12.00	0.92	KILO	-	S/. 11.04
Sal	S/. 2.00	2	KILO	-	S/. 4.00
Mermelada	S/. 4.00	3	GRAMO	-	S/. 12.00
Papa	S/. 2.00	5	KILO	-	S/. 10.00
Espinaca	S/. 4.00	1	KILO	-	S/. 4.00
Vainita	S/. 3.00	1	KILO	-	S/. 3.00
Pan	S/. 0.04	7	GRAMO	-	S/. 0.28
Mandioca	S/. 7.00	2	KILO	-	S/. 14.00
Perejil	S/. 2.00	1	KILO	-	S/. 2.00
Airampo	S/. 2.00	1	GRAMO	-	S/. 2.00
Fideos	S/. 3.50	16	GRAMO	-	S/. 56.00
Chocolate	S/. 10.17	3	GRAMO	-	S/. 30.51
Siete cereales	S/. 10.00	1	KILO	-	S/. 10.00
kiwicha	S/. 1.69	1	KILO	-	S/. 1.69
Papaya	S/. 1.27	5	KILO	-	S/. 6.35
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	S/. 6,850.00	-
Docentes	S/. 1,200.00	4	Personal	S/. 4,800.00	-
Cuidante de niños	S/. 1,025.00	2	Personal	S/. 2,050.00	-
COSTOS INDIRECTOS	-			S/. 203.39	-
Servicios	S/. 203.39	1	Mes	S/. 203.39	-
SUELDO DE PERSONAL	-			S/. 3,925.00	-
Cocinera	S/. 1,025.00	1	Personal	S/. 1,025.00	-
Director General	S/. 1,200.00	1	Personal	S/. 1,200.00	-
Auxiliar	S/. 1,200.00	1	Personal	S/. 1,200.00	-
Nutricionista	S/. 500.00	1	Personal	S/. 500.00	-
GASTOS DE VENTAS	-	-	-	S/. 1,115.68	-
OTROS GASTOS DE VENTAS	S/. 1,042.37	1	Mes	S/. 1,042.37	-
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	S/. 73.31	1	Mes	S/. 73.31	-
COSTO TOTAL					S/. 13,334.19

6.1.2. Cuadro de gastos administrativos y gastos de venta

En la tabla 30 encontramos los servicios básicos de S/. 240.00 con IGV que nos servirán para poder desarrollar nuestras actividades de forma eficiente. Esenciales para la comunicación con los padres y para el correcto funcionamiento de nuestros ambientes tales como los servicios higiénicos y la cocina tanto como para la limpieza es un total de S/. 86.50 como se ve en la tabla 31.

Tabla 30

Servicios básicos

SERVICIO	CON IGV	SIN IGV
AGUA	S/. 55.00	S/. 46.61
LUZ	S/. 120.00	S/. 101.69
INTERNET	S/. 65.00	S/. 55.08
TOTAL	S/. 240.00	S/. 203.39

Tabla 31

Productos de limpieza

LIMPIEZA	CON IGV	SIN IGV
LEJIA CLOROX (2KG)	S/. 6.00	S/. 5.08
DETERGENTE ACE (2KG)	S/. 26.00	S/. 22.03
LAVAVAJILLA SAPOLIO (1.25LT)	S/. 11.50	S/. 9.75
LIMPIA VIDRIOS SAPOLIO (650ML) (2UND)	S/. 23.00	S/. 19.49
ESPONJAS (4UND)	S/. 4.00	S/. 3.39
PAPEL HIGIENICO JUMBO (380MT)	S/. 16.00	S/. 13.56
TOTAL	S/. 86.50	S/. 73.31

En otros gastos de ventas tendremos el mantenimiento del aplicativo el material promocional y gastos menores en kits de limpieza para los niños, estos gastos serán necesarios para poder cumplir nuestras metas propuestas en el plan, en tabla 32 se muestra un total de S/. 1,230.00 con IGV.

Tabla 32

Otros gastos de ventas

OTROS GASTOS DE VENTAS	CON IGV	SIN IGV
MATERIAL PROMOCIONAL (lápiz, colores, etc.)	S/. 130.00	S/. 110.17
MANTENIMIENTO DE APP	S/. 1,000.00	S/. 847.46
GASTOS EN LIMPIEZA DEL MENOR (Pañales, toallas húmedas...)	S/. 100.00	S/. 84.75
TOTAL	S/. 1,230.00	S/. 1,042.37

6.1.3. Cuadro de pago de impuestos (Impuesto a la Renta)

El Impuesto a la Renta será del 29.5% ya que estaremos acogidos al régimen general y para hallar el monto a pagar se realizó la siguiente tabla 33, donde se muestra que en el primer año se pagara S/. 31,099.16, en el segundo año S/. 36,944.11 y en el tercer año S/. 47,571.00.

Tabla 33

Impuesto a la Renta

CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO 3
Ingreso por ventas	S/. 261,620.19	S/. 287,782.21	S/. 330,949.54
Costos de ventas	S/. 15,919.50	S/. 17,511.45	S/. 20,138.17
UTILIDAD BRUTA	S/. 245,700.69	S/. 270,270.76	S/. 310,811.38
Gastos administrativos	S/. 113,271.00	S/. 118,934.55	S/. 124,881.28
Gastos de ventas	S/. 14,760.00	S/. 15,498.00	S/. 16,272.90
Depreciación	S/. 6,943.00	S/. 6,943.00	S/. 6,943.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 110,726.69	S/. 128,895.21	S/. 162,714.20
Intereses	S/. 5,305.80	S/. 3,660.96	S/. 1,456.58
Utilidad antes de impuestos	S/. 105,420.89	S/. 125,234.25	S/. 161,257.61
Impuesto 29.5%	S/. 31,099.16	S/. 36,944.11	S/. 47,571.00
Utilidad neta	S/. 74,321.73	S/. 88,290.15	S/. 113,686.62
MARGEN NETO	28%	31%	34%

6.2. Presupuesto

6.2.1. Presupuesto de ingresos

En las tablas 34 y 35, se puede apreciar los ingresos detallados en cada ítem que se tomó para este plan de negocios el cual nos ayuda a ver de forma bruta los ingresos y poder desde allí ver el potencial de ganancias después de gastos. Con mayor afluencia de infantes es en los meses de enero, febrero, marzo, junio, julio, agosto, setiembre, octubre, noviembre y diciembre con el 1% de captación del mercado.

Tabla 34

Presupuesto de ingresos

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS PROYECTADOS TOTAL	S/.20,616.85	S/.20,825.10	S/.21,035.45	S/.21,247.93	S/.21,462.56	S/.21,679.35
Turno Mañana	S/.8,519.36	S/.8,605.41	S/.8,692.34	S/.8,780.14	S/.8,868.83	S/.8,958.41
Turno tarde	S/.6,645.10	S/.6,712.22	S/.6,780.02	S/.6,848.51	S/.6,917.68	S/.6,987.56
Tiempo Completo	S/.5,452.39	S/.5,507.46	S/.5,563.09	S/.5,619.29	S/.5,676.05	S/.5,733.38
PORCENTAJE DE CAPTACIÓN DEL MERCADO	1.00%	1.00%	1.00%	0.25%	0.25%	1.00%

Continuación de la tabla 34 - Presupuesto de ingresos (2)

MESES	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS PROYECTADOS TOTAL	S/.21,898.33	S/.22,119.53	S/.22,342.96	S/.22,568.65	S/.22,796.61	S/.23,026.88
Turno Mañana	S/.9,048.90	S/.9,140.30	S/.9,232.63	S/.9,325.89	S/.9,420.09	S/.9,515.24
Turno tarde	S/.7,058.14	S/.7,129.43	S/.7,201.45	S/.7,274.19	S/.7,347.67	S/.7,421.89
Tiempo Completo	S/.5,791.29	S/.5,849.79	S/.5,908.88	S/.5,968.57	S/.6,028.86	S/.6,089.75
PORCENTAJE DE CAPTACIÓN DEL MERCADO	1.00%	1.00%	0.50%	1.00%	1.00%	1.00%

Tabla 35

Presupuesto de ingresos durante 3 años

MESES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS PROYECTADOS TOTAL	S/.261,620.19	S/.300,863.22	S/.330,949.54
Turno Mañana	S/.108,107.52	S/.124,323.64	S/.136,756.01
Turno tarde	S/.84,323.86	S/.96,972.44	S/.106,669.69
Tiempo Completo	S/.69,188.81	S/.79,567.13	S/.87,523.85
PORCENTAJE DE CAPTACIÓN DEL MERCADO	10.00%	15.00%	10.00%

6.2.2. Presupuesto de ventas.

Es importante para nosotros saber cuántas personas han inscrito a sus hijos para poder ver si estamos cumpliendo con nuestras metas establecidas y de lo contrario ver qué estrategia poner en marcha por eso en la tabla 36 se visualiza cuantos niños tendremos por grupo.

Tabla 36

Presupuesto de ventas

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Turno Mañana	34	34	35	35	35	36	36	37
Turno Tarde	26	26	26	26	27	27	27	27
Tiempo Completo	14	14	14	14	14	14	14	15
TOTAL	73	74	75	76	76	77	78	79

Continuación de la tabla 36 - Presupuesto de ventas (2)

MESES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Turno Mañana	37	37	38	38	432	497	547
Turno Tarde	28	28	28	29	324	373	410
Tiempo Completo	15	15	15	15	173	199	219
TOTAL	79	80	81	82	930	1069	1176

6.2.3. Presupuesto de producción

En el presupuesto de producción tendremos la alimentación saludable con frutas cereales y ensaladas, para esto se realizó un presupuesto que se ve en la tabla 37.

Tabla 37*Presupuesto de producción*

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Alimentación	S/.1,240.13	S/. 1,240.13	S/. 1,240.13	S/. 1,240.13	S/. 1,240.13	S/. 1,240.13

Continuación de la tabla 37 - Presupuesto de producción (2)

MESES	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Alimentación	S/.1,240.13	S/.1,240.13	S/. 1,240.13	S/.1,240.13	S/. 1,240.13	S/.1,240.13

6.2.4. Presupuesto de costo de ventas

En el presupuesto de costo de ventas se halló mediante la tabla 38 en el cual tomamos datos importantes como el costo fijo y el costo variable para así al sumar estos nos dé el costo de venta.

Tabla 38*Presupuesto de costo de ventas*

Servicio	Costo Unitario Variable del Servicio	Costo Unitario fijo del Servicio	Costo Total de venta (CTV)	% Utilidad deseada	Utilidad	Valor de venta	IGV	Precio de Venta
Turno Mañana	S/. 34.41	S/.14.40	S/. 48.81	454%	S/.156.19	S/.205.00	S/.45.00	S/.250.00
Turno Tarde	S/. 45.88	S/.14.40	S/. 60.28	333%	S/.152.92	S/.213.20	S/.46.80	S/.260.00
Tiempo Completo	S/. 86.03	S/.14.40	S/. 100.43	265%	S/.227.57	S/.328.00	S/.72.00	S/.400.00

6.2.5. Presupuesto de gastos administrativos y ventas

En la tabla 39 podemos ver el presupuesto de gastos administrativos y ventas durante el primer año, esto nos ayudara a que durante las operaciones no nos pasemos de lo presupuestado y por ende cuidar el patrimonio de la empresa.

También podemos ver si estamos gastando adecuadamente los recursos o si estamos teniendo algún gasto no presupuestado con esto podremos tomar medidas de ser necesario o en caso contrario de que no gastemos el monto presupuestado podamos invertir en otros aspectos importantes.

Tabla 39*Presupuesto de gastos administrativos y ventas*

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Gastos administrativos	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/.9,439.25	S/. 9,439.25
Gastos de ventas	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/.1,230.00	S/. 1,230.00

Continuación de la tabla 39 - Presupuesto de gastos administrativos y ventas (2)

CONCEPTO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1
Gastos administrativos	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 9,439.25	S/. 113,271.00
Gastos de ventas	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 1,230.00	S/. 14,760.00

6.2.6. Presupuesto de inversiones

En la tabla 40 vemos el presupuesto de inversión para poder comenzar el negocio, aquí encontramos los materiales, maquinaria, equipos, muebles, enceres entre otros que ayudaran al correcto funcionamiento de la guardería.

Tabla 40

Presupuesto de inversiones

ACTIVO FIJO			
Rubro	Valor Unitario	Unidades requeridas	Costo total
Infraestructura	-	-	S/. 10,000.00
Ambientación del local	S/. 10,000.00	1	S/. 10,000.00
Maquinarias y Equipos			S/. 20,350.00
Licadora Oster	S/. 250.00	1	S/. 250.00
Refrigerador LG 187l	S/. 1,300.00	1	S/. 1,300.00
Televisión	S/. 1,500.00	1	S/. 1,500.00
Equipo de Sonido	S/. 400.00	1	S/. 400.00
Cámaras con audio	S/. 2,000.00	4	S/. 8,000.00
Pantalla de cámara	S/. 450.00	1	S/. 450.00
Impresora Canon	S/. 2,500.00	1	S/. 2,500.00
computadora Lenovo Core i5	S/. 2,700.00	2	S/. 5,400.00
Cocina	S/. 550.00	1	S/. 550.00
Herramientas			S/. 1,006.00
Set de Bowls x 10	S/. 70.00	1	S/. 70.00
Juegos de ollas	S/. 350.00	1	S/. 350.00
Set de cubiertos	S/. 100.00	1	S/. 100.00
Platos	S/. 5.00	25	S/. 125.00
Vasos	S/. 3.00	25	S/. 75.00
Balón de gas	S/. 80.00	1	S/. 80.00
Jarras	S/. 15.00	5	S/. 75.00
Juego de espátulas y cucharones	S/. 60.00	1	S/. 60.00
Picador	S/. 25.00	2	S/. 50.00
Cuchillo	S/. 7.00	3	S/. 21.00
Muebles y Enseres-Local de venta			S/. 23,412.00
Colchonetas	S/. 800.00	12	S/. 9,600.00
Piso Planta Goma Eva (paquete)	S/. 80.00	6	S/. 480.00
Sillas	S/. 50.00	30	S/. 1,500.00

Continuación de la tabla 40 - Presupuesto de inversiones (2)

Rubro	Valor Unitario	Unidades requeridas	Costo total
Mesa	S/ 80.00	10	S/ 800.00
Estante	S/ 150.00	3	S/ 450.00
Escritorio	S/ 180.00	1	S/ 180.00
Cunas	S/ 350.00	6	S/ 2,100.00
Colchón	S/ 100.00	6	S/ 600.00
Edredones	S/ 40.00	6	S/ 240.00
Almohadas	S/ 10.00	6	S/ 60.00
Armario	S/ 550.00	1	S/ 550.00
Cajones	S/ 550.00	2	S/ 1,100.00
set Juegos Didácticos	S/ 1,500.00	2	S/ 3,000.00
Bloques (grandes)	S/ 120.00	4	S/ 480.00
Muñecos(regulares)	S/ 15.00	6	S/ 90.00
Rompecabezas	S/ 12.00	6	S/ 72.00
Pelotas	S/ 2.00	25	S/ 50.00
Cuentos	S/ 10.00	10	S/ 100.00
Juegos de cocinita (madera)	S/ 150.00	2	S/ 300.00
Individuales	S/ 5.00	30	S/ 150.00
Sonajas	S/ 4.00	15	S/ 60.00
Baberos	S/ 10.00	15	S/ 150.00
Instrumentos musicales	S/ 12.00	6	S/ 72.00
Piscina de pelotas	S/ 170.00	1	S/ 170.00
Ula Ula	S/ 6.00	6	S/ 36.00
castillo	S/ 100.00	2	S/ 200.00
Pizarritas	S/ 35.00	3	S/ 105.00
Caminadores	S/ 65.00	3	S/ 195.00
Títeres	S/ 7.00	6	S/ 42.00
Mueble de títere	S/ 150.00	1	S/ 150.00
Pelotas de tela(grande)	S/ 5.00	6	S/ 30.00
Táper (Recipiente)	S/ 25.00	12	S/ 300.00
Uniforme del Personal			S/ 150.00
Mandil	S/ 30.00	4	S/ 120.00
Gorro desechable (paquete)	S/ 15.00	1	S/ 15.00
Cubre zapatos desechables (paquete)	S/ 15.00	1	S/ 15.00
Otros			S/ 1,650.00
Útiles de Escritorio	S/ 1,500.00	1	S/ 1,500.00
Extintor	S/ 100.00	1	S/ 100.00
Botiquín	S/ 50.00	1	S/ 50.00
PRODUCTOS DE LIMPIEZA			S/ 36.00
Escoba	S/ 12.00	1	S/ 12.00
Recogedor	S/ 8.00	1	S/ 8.00
Trapeador	S/ 6.00	1	S/ 6.00
Balde 5lt	S/ 10.00	1	S/ 10.00
TOTAL ACTIVO FIJO			S/ 36,254.00
TOTAL INTANGIBLE			S/ 11,943.00
CAPITAL TRABAJO			S/ 53,336.77
TOTAL DE INVERSIONES Y CAPITAL DE TRABAJO			S/ 101,533.77

6.2.7. Presupuesto de tributos (IGV)

En el presupuesto de tributos tenemos IGV de compras, ventas, gastos administrativos y gastos de ventas es por ello que en la tabla 41 se determina cuanto pagaremos realmente a la SUNAT, teniendo en cuenta si tenemos crédito o débito fiscal.

Tabla 41

Presupuesto de tributos

Cuadro IGV	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO
IGV ventas				
IGV compras	S/. 18,276.08	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
IGV Administrativa		S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20
IGV gastos ventas		S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
TOTAL CRÉDITO/ DÉBITO FISCAL	S/. -18,276.08	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79
NETO A PAGAR PERIODO	S/. -	S/. -18,796.86	S/. -19,317.65	S/. -19,838.43

Continuación de la tabla 41 - Presupuesto de tributo (2)

Cuadro IGV	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
IGV ventas				
IGV compras	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
IGV Administrativa	S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20
IGV gastos ventas	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
TOTAL CRÉDITO/ DÉBITO FISCAL	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79
NETO A PAGAR PERIODO	S/. -20,359.22	S/. -20,880.00	S/. -21,400.79	S/. -21,921.57

Continuación de la tabla 41 - Presupuesto de tributos (3)

Cuadro IGV	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IGV ventas					
IGV compras	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
IGV Administrativa	S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20	S/. 43.20
IGV gastos ventas	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79	S/. 238.79
TOTAL CRÉDITO/ DÉBITO FISCAL	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79	S/. -520.79
NETO A PAGAR PERIODO	S/. -22,442.36	S/. -22,963.14	S/. -23,483.93	S/. -24,004.71	S/. -24,525.50

6.3. Punto de equilibrio clasico

El punto de equilibrio es esencial en nuestra empresa ya que con esta sabremos cuanto debemos vender para no tener pérdidas ni ganancias , como base servirá para tomar medidas si no se cumplen estos parámetros además el contar con esta herramienta podremos ver si podemos realizar cambios pertinentes en la empresa para así lograr tener una mayor rentabilidad en la tabla

42 se ve que con contar con 52 niños inscritos al mes estaremos en el punto de equilibrio, esto es dato alentador ya que sobrepasamos con creces esta cifra.

Tabla 42

Punto de equilibrio

SERVICIOS	VENTAS PPTO	P. VENTA	V. VENTA	C.V. U	% PART.	MG. CONT.	MG.C. POND.	P.E POR PROD.
Turno Mañana	36	S/. 250.00	S/. 205.00	S/. 34.41	46.51%	2.8	9.4	24
Turno Tarde	27	S/. 260.00	S/. 213.20	S/. 45.88	34.88%	1.8	14.3	18
Tiempo Completo	14	S/. 400.00	S/. 328.00	S/. 86.03	18.60%	8.11	27.2	10
	77	-	-	-	100.00%	-	20.8	52

COSTOS FIJOS S/.12,094.07

MgCP 20.8

TOTAL, PE = 52 UND MENSUALES

6.4. Punto de Equilibrio Contable

En la Tabla 43 se calcula el punto de equilibrio contable mediante la consideración de los costos e ingresos contables. La guardería Pequeños Pasos necesitará vender 7311 servicios mensuales para cubrir sus gastos.

Tabla 43

Punto de equilibrio contable

PUNTO DE EQUILIBRIO CONTABLE		
PE	=	$\frac{(145129+6943)*(1-0.10)}{(20.8)*(1-0.10)}$
PE	=	$\frac{136865}{18.72}$
PE	=	7311

CFA	145129
DA	6943
TA	10.00%
MP	20.8

6.5. Punto de Equilibrio Financiero

Este enfoque considera los costos fijos y financieros, además de los ingresos y costos variables, incluyendo los préstamos. En la Tabla 44 se indica que la empresa deberá vender 324 unidades mensuales para cubrir sus gastos.

Tabla 44*Punto de equilibrio financiero*

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERA		
PE	=	$\frac{\text{CAE} + \text{INVERSIÓN (1-WACC)-DEPRECIACIÓN(1-WACC)}}{\text{PVU-CVU}}$
PE	=	$\frac{75648}{20.80}$
PE	=	324

CAE	=	12417.63
		0.35
CAE	=	35846
CAE	=	35846

INVERSION	81534
WACC	15.23%
DA	6943
MP	20.80

6.6. Detalle de la inversión

La empresa necesita una inversión total de S/. 101,533.77 el cual considera los gastos de constitución empresarial, gastos de maquinaria, muebles y enseres necesarios para iniciar el negocio, también incluye el capital de trabajo para operar sin mayor percance. El financiamiento de esta inversión se dará de la siguiente manera: el aporte de los socios será de S/. 81,533.77 lo que representa un 80% de la inversión; el otro 20% será financiado por la Caja Arequipa, la cual nos ofrece un prestamos de S/. 20,000.00 por tres años, con una tasa efectiva anual del 29.64%. La siguiente tabla 45, 46 y 47 detalla el cuadro de amortización de la deuda empresarial.

Tabla 45*Detalle de la inversión*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO(S/)	PARTICIPACION
Aporte propio :(De acuerdo Aportaciones de Socios)	S/. 81,533.77	80%
Financiamiento. (CAJA AREQUIPA)	S/. 20,000.00	20%
TOTAL	S/. 101,533.77	100%

Tabla 46*Detalle de la inversión (2)*

Préstamo	S/. 20,000.00
Tasa Efectiva Anual	29.64%
Tasa Mensual	2.47%
Plazo	36
Tasa de interés mensual	2.47%

Tabla 47*Detalle de la inversión (3)*

MESES	SALDO DE DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACIÓN	INTERES ACUMULADO
1	S/. 20,000.00	S/. 845.09	S/. 494.00	S/. 351.09	S/. 494.00
2	S/. 19,648.91	S/. 845.09	S/. 485.33	S/. 359.76	S/. 979.33
3	S/. 19,289.14	S/. 845.09	S/. 476.44	S/. 368.65	S/. 1,455.77
4	S/. 18,920.49	S/. 845.09	S/. 467.34	S/. 377.76	S/. 1,923.11
5	S/. 18,542.73	S/. 845.09	S/. 458.01	S/. 387.09	S/. 2,381.11
6	S/. 18,155.65	S/. 845.09	S/. 448.44	S/. 396.65	S/. 2,829.56
7	S/. 17,759.00	S/. 845.09	S/. 438.65	S/. 406.45	S/. 3,268.20
8	S/. 17,352.55	S/. 845.09	S/. 428.61	S/. 416.48	S/. 3,696.81
9	S/. 16,936.07	S/. 845.09	S/. 418.32	S/. 426.77	S/. 4,115.13
10	S/. 16,509.30	S/. 845.09	S/. 407.78	S/. 437.31	S/. 4,522.91
11	S/. 16,071.98	S/. 845.09	S/. 396.98	S/. 448.11	S/. 4,919.89
12	S/. 15,623.87	S/. 845.09	S/. 385.91	S/. 459.18	S/. 5,305.80
13	S/. 15,164.69	S/. 845.09	S/. 374.57	S/. 470.53	S/. 5,680.37
14	S/. 14,694.16	S/. 845.09	S/. 362.95	S/. 482.15	S/. 6,043.31
15	S/. 14,212.01	S/. 845.09	S/. 351.04	S/. 494.06	S/. 6,394.35
16	S/. 13,717.96	S/. 845.09	S/. 338.83	S/. 506.26	S/. 6,733.18
17	S/. 13,211.70	S/. 845.09	S/. 326.33	S/. 518.76	S/. 7,059.51
18	S/. 12,692.94	S/. 845.09	S/. 313.52	S/. 531.58	S/. 7,373.03
19	S/. 12,161.36	S/. 845.09	S/. 300.39	S/. 544.71	S/. 7,673.41
20	S/. 11,616.65	S/. 845.09	S/. 286.93	S/. 558.16	S/. 7,960.34
21	S/. 11,058.49	S/. 845.09	S/. 273.14	S/. 571.95	S/. 8,233.49
22	S/. 10,486.54	S/. 845.09	S/. 259.02	S/. 586.08	S/. 8,492.51
23	S/. 9,900.47	S/. 845.09	S/. 244.54	S/. 600.55	S/. 8,737.05
24	S/. 9,299.91	S/. 845.09	S/. 229.71	S/. 615.38	S/. 8,966.76
25	S/. 8,684.53	S/. 845.09	S/. 214.51	S/. 630.58	S/. 9,181.26
26	S/. 8,053.95	S/. 845.09	S/. 198.93	S/. 646.16	S/. 9,380.20
27	S/. 7,407.78	S/. 845.09	S/. 182.97	S/. 662.12	S/. 9,563.17
28	S/. 6,745.66	S/. 845.09	S/. 166.62	S/. 678.47	S/. 9,729.79
29	S/. 6,067.19	S/. 845.09	S/. 149.86	S/. 695.23	S/. 9,879.65
30	S/. 5,371.96	S/. 845.09	S/. 132.69	S/. 712.41	S/. 10,012.33
31	S/. 4,659.55	S/. 845.09	S/. 115.09	S/. 730.00	S/. 10,127.42
32	S/. 3,929.55	S/. 845.09	S/. 97.06	S/. 748.03	S/. 10,224.48
33	S/. 3,181.52	S/. 845.09	S/. 78.58	S/. 766.51	S/. 10,303.07
34	S/. 2,415.01	S/. 845.09	S/. 59.65	S/. 785.44	S/. 10,362.72
35	S/. 1,629.56	S/. 845.09	S/. 40.25	S/. 804.84	S/. 10,402.97
36	S/. 824.72	S/. 845.09	S/. 20.37	S/. 824.72	S/. 10,423.34
SUMATORIA	S/. 0.00	S/. 30,423.34	S/. 10,423.34	S/. 20,000.00	-

6.7. Estado de situación financiera y estado de resultado

En la tabla 48 podemos ver el estado de situación financiera durante todo el horizonte del negocio, esto ayuda a ver la rentabilidad después de responsabilidades financieras e impuestos.

Tabla 48

Situación financiera

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ingreso ventas	-	S/. 290,355	S/. 319,390	S/. 367,299
Capital de trabajo	-	-	-	S/. 53,337
Valor residual	-	-	-	S/. 17,301
TOTAL INGRESOS	S/. -	S/. 290,355	S/. 319,390	S/. 437,937
Inversión	S/. 101,534	-	-	-
Compras	-	S/. 18,120	S/. 19,932	S/. 22,922
Gasto Administrativa	-	S/. 141,136	S/. 148,193	S/. 155,603
Devolución de IGV	-	S/. 41,290	S/. 45,431	S/. 52,270
Gasto ventas	-	S/. 1,317	S/. 1,382	S/. 1,451
IR (sin deuda)	-	S/. 6,512	S/. 14,744	S/. 23,771
TOTAL EGRESOS	S/. 101,534	S/. 208,375	S/. 229,682	S/. 256,017
FLUJO ECONÓMICO	S/. -101,534	S/. 81,980	S/. 89,708	S/. 181,920
Préstamo	S/. 20,000	-	-	-
Cuota	-	S/. 10,957	S/. 10,957	S/. 10,957
Escudo fiscal	-	S/. -12,730	S/. -13,170	S/. -13,740
FLUJO FINANCIERO	S/. -81,534	S/. 58,293	S/. 65,582	S/. 157,223

El estado de resultados reflejará los ingresos generados a través de las tarifas de inscripción y mensualidades, así como otros ingresos complementarios. Se deducirán los costos operativos, como salarios y beneficios del personal, gastos de mantenimiento y suministros educativos, para determinar el beneficio bruto. Además, se incluirán gastos adicionales como servicios públicos, marketing y administración. Al finalizar el periodo, el estado de resultados mostrará el beneficio neto, proporcionando una medida esencial de la rentabilidad de la guardería. Este análisis permitirá a la dirección tomar decisiones informadas para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento continuo de la empresa. Lo que se ve en la tabla 49.

Tabla 49*Estado de resultados*

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS	S/. 246,064	S/. 270,670	S/. 311,270
COSTO DE VENTAS	S/. 15,356	S/. 16,892	S/. 19,425
UTILIDAD BRUTA	S/. 230,707	S/. 253,778	S/. 291,845
GASTOS ADMINIST	S/. 158,436	S/. 153,548	S/. 160,955
GASTOS VENTAS	S/. 1,116	S/. 1,171	S/. 1,230
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 71,156	S/. 99,059	S/. 129,660
INTERESES	S/. 5,928	S/. 4,437	S/. 2,505
UTILIDAD ANTES DE IR	S/. 65,228	S/. 94,622	S/. 127,155
IMPUESTO RENTA 29.5%	S/. 19,242	S/. 27,913	S/. 37,511
UTILIDAD NETA	S/. 45,986	S/. 66,708	S/. 89,644

6.8. Flujo de caja proyectado

En la tabla 50 podemos apreciar la proyección del flujo de caja durante los tres años de funcionamiento del negocio, esto permite a los inversionistas tener un panorama general de cómo se daría el movimiento del efectivo. En la tabla 51 se ve detallado el primer año.

Tabla 50*Flujo de caja anual*

CONCEPTO	Año 0	Año1	Año2	Año3
Ingresos	-	S/. 261,620.19	S/. 287,782.21	S/. 330,949.54
Recuperación de capital de trabajo	-	-	-	S/. 53,336.77
Valor Residual	-	-	-	S/. 17,301.00
TOTAL INGRESOS		S/. 261,620.19	S/. 287,782.21	S/. 348,250.54
Inversión	S/. 101,533.77	-	-	-
Compras	-	S/. 15,919.50	S/. 17,511.45	S/. 20,138.17
Mano de Obra	-	S/. 6,000.00	S/. 6,300.00	S/. 6,615.00
Gastos Administrativos	-	S/. 78,048.00	S/. 81,950.40	S/. 86,047.92
Gastos de ventas	-	S/. 15,919.50	S/. 16,715.48	S/. 17,551.25
IR (Sin deuda)	-	S/. 32,664.37	S/. 38,024.09	S/. 48,000.69
Devolución de IGV	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	S/. 101,533.77	S/. 148,551.37	S/. 160,501.41	S/. 178,353.02
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/. -101,533.77	S/. 113,068.82	S/. 127,280.80	S/. 169,897.52
Préstamo Bancario	S/. 20,000.00	-	-	-
Pago de Cuota	-	S/. 10,141.11	S/. 10,141.11	S/. 10,141.11
Escudo Fiscal	-	S/. 1,565.21	S/. 1,079.98	S/. 429.69
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. -81,533.77	S/. 104,492.92	S/. 118,219.67	S/. 160,186.10
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	S/. -81,533.77	S/. 22,959.14	S/. 141,178.81	S/. 301,364.91

Tabla 51*Flujo de caja detallado anual*

CONCEPTO	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Ingresos	-	S/. 20,616.85	S/. 20,825.10	S/. 21,035.45	S/. 21,247.93	S/. 21,462.56
TOTAL INGRESOS	-	S/. 20,616.85	S/. 20,825.10	S/. 21,035.45	S/. 21,247.93	S/. 21,462.56
Inversión	S/. 101,533.77	-	-	-	-	-
Compras	-	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63
Mano de Obra	-	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Gastos Administrativos	-	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00
Gastos de ventas	-	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63
IR (Pago a cuenta)	-	S/. 206.17	S/. 208.25	S/. 210.35	S/. 212.48	S/. 214.63
Devolución de IGV	-					
TOTAL EGRESOS	S/. 101,533.77	S/. 9,863.42	S/. 9,865.50	S/. 9,867.60	S/. 9,869.73	S/. 9,871.88
Flujo de caja económico	S/. -101,533.77	S/. 10,753.43	S/. 10,959.60	S/. 11,167.85	S/. 11,378.20	S/. 11,590.68
Préstamo Bancario	S/. 10,000.00	-	-	-	-	-
Pago de Cuota	-	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47
Flujo de caja financiero	S/. -91,533.77	S/. 10,330.95	S/. 10,537.12	S/. 10,745.37	S/. 10,955.73	S/. 11,168.21
Flujo de caja acumulado	S/. -91,533.77	S/. -81,202.82	S/. -70,665.69	S/. -59,920.32	S/. -48,964.59	S/. -37,796.39

Continuación de la tabla 51 - Flujo de caja detallado anual. (2)

CONCEPTO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos	S/. 21,679.35	S/. 21,898.33	S/. 22,119.53	S/. 22,342.96	S/. 22,568.65	S/. 22,796.61	S/. 23,026.88
TOTAL INGRESOS	S/. 21,679.35	S/. 21,898.33	S/. 22,119.53	S/. 22,342.96	S/. 22,568.65	S/. 22,796.61	S/. 23,026.88
Inversión	-	-	-	-	-	-	-
Compras	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63
Mano de Obra	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Gastos Administrativos	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00	S/. 6,504.00
Gastos de ventas	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63	S/. 1,326.63
IR (Pago a cuenta)	S/. 216.79	S/. 218.98	S/. 221.20	S/. 223.43	S/. 225.69	S/. 227.97	S/. 230.27
Devolución de IGV	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	S/. 9,874.04	S/. 9,876.23	S/. 9,878.45	S/. 9,880.68	S/. 9,882.94	S/. 9,885.22	S/. 9,887.52
Flujo de caja económico	S/. 11,805.31	S/. 12,022.10	S/. 12,241.08	S/. 12,462.28	S/. 12,685.71	S/. 12,911.40	S/. 13,139.36
Préstamo Bancario	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Cuota	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47	S/. 422.47
Flujo de caja financiero	S/. 11,382.83	S/. 11,599.63	S/. 11,818.61	S/. 12,039.80	S/. 12,263.23	S/. 12,488.92	S/. 12,716.89
Flujo de caja acumulado	S/. -26,413.55	S/. -14,813.93	S/. -2,995.32	S/. 9,044.49	S/. 21,307.72	S/. 33,796.64	S/. 46,513.53

6.6.1. Estado financiero

En la tabla 52 se muestra la situación financiera donde se cuenta con un activo total de S/. 407,058, un total de pasivo de S/. 220,103 y un patrimonio de S/. 186,955.

Tabla 52

Estado financiero

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	S/. 12,717	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	S/. 15,920
Inversiones Financieras		Otras Cuentas por Pagar	S/. 145399
Cuentas por Cobrar Comerciales(Neto)	S/. 261,620	Impuesto a la Renta y Participaciones	S/. 33715
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 370,816.90	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 195033
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Propiedad Planta y Equipo (neto de depreciación acumulada)	S/. 29,311	Deudas a Largo Plazo	S/. 20000
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	S/. 103,410	Obligaciones Financieras	S/. 5,070
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 132,721	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. 25,070
-	-	TOTAL PASIVO	S/. 220,103
-	-	PATRIMONIO NETO	
-	-	Capital	S/. 81,534
-	-	Resultados Acumulados	S/. 105,421
-	-	TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 186,955
TOTAL ACTIVO	S/. 407,058	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 407,058

6.6.2. Cálculo del WACC

Se desarrolla una medida financiera que representa el costo promedio ponderado de los diferentes componentes de financiamiento utilizados por una empresa para operar sus actividades. Ver tabla 53 el WACC se utiliza comúnmente como una tasa de descuento para evaluar la viabilidad de proyectos de inversión o calcular el valor presente de los flujos de efectivo futuros de una empresa.

Tabla 53

Calculo WACC

	<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>
Deuda	S/. 20,000.00	S/. 14,971.15	S/. 8,451.75	S/. -
Patrimonio	S/. 81,533.77	S/. 127,519.66	S/. 194,227.99	S/. 283,871.93
Total	S/. 101,533.77	S/. 142,490.81	S/. 202,679.74	S/. 283,871.93

%deuda	-	10.51%	4.17%	0.00%
%patrimonio	-	89.49%	95.83%	100.00%

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>
Kd =	26.68%	26.68%	26.68%

Beta proyecto	1.33	1.27	1.23
COK dólares	15.09%	14.58%	14.28%
COK soles	13.88%	13.38%	13.08%

WACC	15.23%	13.93%	13.08%
-------------	---------------	---------------	---------------

6.6.3. Análisis financiero

Estas medidas serán usadas para evaluar la viabilidad financiera del proyecto y cada medida ofrece una perspectiva diferente. Es importante considerar factores adicionales y usar criterios adecuados para la toma de decisiones de una futura inversión.

- **VAN:** Se deberá calcular el valor actual de los flujos de efectivo futuros del proyecto. Usarlo para determinar si el proyecto es financieramente viable. Se cuenta con un VAN de S/. 164,519 lo que indica que el proyecto tiene el potencial de generar beneficios económicos y agregar valor a la empresa.
- **TIR:** Representa la tasa de rendimiento esperada del proyecto. Se usa para evaluar la rentabilidad, la TIR de este proyecto es mayor que la tasa de descuento requerida, por un 83% mayor a la tasa de descuento, indica que es rentable y viable.
- **B/C:** 2.62 indica que los beneficios esperados del proyecto superan los costos asociados. Esto sugiere que el proyecto es potencialmente rentable y puede mayor que 1 indica que los beneficios presentes superan los costos presentes, lo que sugiere que el proyecto es financieramente favorable.
- **PEYBACK:** Indica que la empresa recupera el capital invertido en un periodo de 1 año y 4 meses, una vez iniciada las operaciones.

6.9. Análisis Financiero

El resumen de escenario ponderado en la tabla 54 nos da una visión general de que pasaría si tuviéramos un escenario optimista y otro pesimista y ver si nuestros valores cambian y si son positivos o negativos.

Tabla 54

Escenario ponderado

Resumen del escenario	Valores actuales:	OPTIMISTA PONDERADO	PESIMISTA PONDERADO
Celdas cambiantes:	-	-	-
VALOR DE VENTA	S/. 248.73	S/. 260.00	S/. 230.00
COSTO	S/. 14.40	S/. 9.00	S/. 19.00
VENTAS	S/. 93.00	S/. 100.00	S/. 85.00
Celdas de resultado:	-	-	-
VAN	S/. 164,518.81	S/. 196,480.81	S/. 128,017.48
TIR	83%	96%	68%
BC	2.62	2.94	2.26

En las siguientes tablas 55, 56 y 57 podemos ver los escenarios del turno mañana, turno tarde y tiempo completo. Esto nos ayuda a ver que aun en escenarios desfavorables tendremos rentabilidad en el negocio.

Tabla 55

Escenario turno mañana

Resumen del escenario	Valores actuales:	OPTIMISTA TURNO MAÑANA	PESIMISTA TURNO MAÑANA
Celdas cambiantes:	-	-	-
VALOR DE VENTA	S/. 205.00	S/. 220.00	S/. 195.00
COSTO	S/. 14.40	S/. 9.00	S/. 19.00
VENTAS	93	100	85
Celdas de resultado:	-	-	-
VAN	S/. 164,518.81	S/. 216,514.81	S/. 115,852.39
TIR	83%	104%	63%
BC	2.62	3.13	2.14

Tabla 56

Escenario turno tarde

Resumen del escenario	Valores actuales:	OPTIMISTA TURNO TARDE	PESIMISTA TURNO TARDE
Celdas cambiantes:	-	-	-
VALOR DE VENTA	S/. 213.20	S/. 230.00	S/. 200.00
COSTO	S/. 14.40	S/. 9.00	S/. 19.00
VENTAS	93	100	85
Celdas de resultado:	-	-	-
VAN	S/. 164,518.81	S/. 212,831.66	S/. 116,893.73
TIR	83%	102%	63%
BC	2.62	3.10	2.15

Tabla 57

Escenario tiempo completo

Resumen del escenario	Valores actuales:	OPTIMISTA TIEMPO COMPLETO	PESIMISTA TIEMPO COMPLETO
Celdas cambiantes:	-	-	-
VALOR DE VENTA	S/. 328.00	S/. 350.00	S/. 300.00
COSTO	S/. 14.40	S/. 9.00	S/. 19.00
VENTAS	93	100	85
Celdas de resultado:	-	-	-
VAN	S/. 164,518.81	S/. 207,243.45	S/. 117,151.99
TIR	83%	100%	63%
BC	2.62	3.04	2.15

VII. CONCLUSIONES

1. El proyecto es innovador por el servicio otorgado.

Ya que ofrecemos una atención personalizada acompañada de un amplio horario y nuestro aspecto innovador que permite a los padres estar pendientes de sus hijos en cualquier momento y facilita la comunicación, además la alimentación saludable que ofrecemos ayuda a su correcto desarrollo y su salud.

2. El análisis macro y micro entorno permiten la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Ya que las tendencias de vida han cambiado en la sociedad nuestro plan de negocios tiene una gran oportunidad de desarrollo con las nuevas conductas de nuestro público objetivo.

3. El target es atractivo y potencial en crecimiento alto.

Cada vez más los padres de familia buscan lo mejor para sus hijos y necesitan trabajar para poder cubrir los nuevos costos de vida, es allí que se encuentra nuestra oportunidad de crecimiento y nuestros futuros clientes.

4. Marketing estratégico.

La promoción que planeamos utilizar será dirigida a un nicho específico y esta ayudará a captar mayores clientes y a posicionarnos en el mercado como uno de los preferidos de las personas ya que ofreceremos mucho más de lo que ofrece la competencia.

5. Manejo operativo eficiente.

Nuestros procesos están detallados y ayudaran a responder ante contingencias que se puedan su citar, además ayuda a desarrollar correctamente nuestras actividades durante ambos turnos hasta el recojo de los niños.

6. El organigrama circular para un proceso rápido y eficiente.

Nuestra organización circular ayuda a que las comunicaciones sean mucho más eficientes y rápidas para así poder mejorar constantemente en nuestro servicio además permite una retroalimentación interna lo cual compromete y une más a la organización.

7. El proyecto es rentable y sostenible.

Estas medidas serán usadas para evaluar la viabilidad financiera del proyecto y cada medida ofrece una perspectiva diferente. Es importante considerar factores adicionales y usar criterios adecuados para la toma de decisiones de una futura inversión.

- VAN: S/. 164,519

Se cuenta con un VAN es mayor que cero, lo que indica que el proyecto tiene el potencial de generar beneficios económicos y agregar valor a la empresa.

- **TIR: 83%**

Este porcentaje es mayor de descuento requerida, indica que es rentable y viable.

- **PEYBACK: 1 año y 4 meses**

Indica que la empresa recupera el capital invertido en un periodo de 1 año y 4 meses, una vez iniciada las operaciones.

VIII. REFERENCIA

1. *Diario oficial del estado (2023). Progreso social: el Perú mejora en Fundamentos del bienestar y Oportunidad* <https://www.elperuano.pe/noticia/192605-progreso-social-el-peru-mejora-en-fundamentos-del-bienestar-y-oportunidad>
2. *Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis, 2022) Nota Metodológica para la Evaluación de impacto del Piloto de la Estrategia de Gestión Territorial “Primero la Infancia” (EGTPI)* <https://evidencia.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2022/08/NM-EGTPI.pdf>
3. *(Comex Peru, 2023) la economía peruana crecería un 2.4% en 2023, según el fmi* <https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-economia-peruana-creceria-un-24-en-2023-segun-el-fmi>
4. *El Perú mejoró en bienestar y oportunidad, puesto 65 (EL PERUANO, 2023).*
5. *La Amazonía pierde bosques por minería ilegal y tráfico de madera (Mongabay, 2023)*
6. *El consumidor peruano busca productos saludables y personalizados (KPMG, 2023)*
7. *Ministerio Público Fiscalía de la Nación (2023) recibió más de 700 denuncias de presuntos hechos de corrupción en enero de 2023* <https://www.gob.pe/institucion/mpfn/noticias/717020-ministerio-publico-recibio-mas-de-700-denuncias-de-presuntos-hechos-de-corrupcion-en-enero-de-2023>
8. *Protestas en Perú (2023)* https://es.wikipedia.org/wiki/Protestas_en_Per%C3%BA_de_2023
9. *La economía peruana crecería un 2.4% (2023)* <https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-economia-peruana-creceria-un-24-en-2023-segun-el-fmi> COMEXPERÚ 24 de noviembre de 2023.
10. *Vega, R.G. (2023) Las protestas se reactivan en Perú para exigir la renuncia de Dina Boluarte y un adelanto electoral, El País.* <https://elpais.com/internacional/2023-07-20/las-protestas-se-reactivan-en-peru-para-exigir-la-renuncia-de-dina-boluarte-y-un-adelanto-electoral.html>

IX. ANEXOS

9.1. Anexo 1: Idea de negocio

9.1.1. Las 10 ideas de negocio

- **Comida saludable a domicilio**

En la actualidad las personas que trabajan diariamente necesitan alimentarse de una forma adecuada y por la falta de tiempo que tienen para que ellos preparen sus propios alimentos, para ello les brindaremos un servicio de comidas saludables con productos ecológicos, es una buena opción porque la gran mayoría de las personas quieren cuidar su salud y tener energías durante el día.

- **Ropas exclusivas para talla grande**

Hoy en día la moda es la parte más importante para el ser humano puesto que su presencia y el lucir bien ante la sociedad es parte importante en su vida, ahora para conseguir ropa para personas de talla grande es difícil conseguir todo tipo de ropa de moda.

- **Todo tipo de menestras semi-sancochadas**

En esta vida ajetreada que llevamos y sabiendo que la alimentación es lo más importante la empresa brindará menestras semi-sancochadas para su preparación para su fácil preparación y así las amas de casa tengan más tiempo libre para sus quehaceres del día, día.

- **Atención a mascotas**

Sabiendo la importancia del hijo de cuatro patitas el bienestar y presencia de nuestras mascotas es muy indispensable, puesto es como un integrante de la familia y al no tener tiempo para sus necesidades de la mascota les ofrecemos una guardería para nuestras amadas mascotas donde contaremos con spark, veterinaria y paseos.

- **Productos importados**

Con la fuerte demanda de productos para la cocina y para el hogar la importación es necesario para nuestra sociedad, puesto que los productos vienen un precio más bajo que el mercado y nos brindan trayendo productos innovadores para las amas de casa, para el hogar, para la oficina y para nuestra vida cotidiana.

- **Regalos personalizados**

La mayoría de personas que tienen parejas, novios, amigos les gustaría obsequiarles un regalo que este hecho por el mismo, sin

embargo, la mayoría de personas no tienen tiempo para realizarlo ya que lleva más de 3 a 4 horas para realizar el regalo personalizado.

- **Comercialización de ropa en tendencia**

Con la fuerte demanda de ropa y para las familias. Las prendas son importantes en todas las personas. Y se puede vender fácilmente por tienda física y tienda virtual por mayor o menor.

- **Comida rápida**

Con la mayoría de personas que se dedican a trabajar día a día, en las tardes llegan exhaustos o cansados por el largo día de trabajo y la empresa les brindara comida rápida para su consumo, con atención exclusiva no solo para las personas que no tienen tiempo para preparar su cena, sino para todos los clientes.

- **Cine autobús exclusivo**

Para las personas que deseen estar solo en un sitio para ver su película en estreno como también para familia, enamorados, amigos que desean estar en privacidad y con bocaditos a su gusto estará a su disposición.

- **Comercialización de juguetes en tendencia.**

Con la demanda de juguetes para niños y niñas de diversos modelos en navidad, cumpleaños, año nuevo, etc. Se obsequian juguetes a los niños. La empresa contara variedad de juguetes como juguetes didácticos, juguete de música, entre otros.

9.1.2. Factible.

Los recursos que tenemos son los siguientes:

- Talento humano, experiencia en cuidado de niños como niñera.
- Se retomará los estudios de la educación inicial en la universidad para tener conocimientos para la mejora en la educación de los infantes de ese modo brindar un servicio más exclusivo.
- Se tiene el local para la guardería.
- Se tiene un capital de S/. 10000 soles, que es un terreno en la asociación zona cinco Perlas de Yura.


9.1.3. Viable.

Se realizó un estudio de mercado cualitativo. Como también utilizamos el método de observación en una empresa que están ubicados en el distrito de Yura. En el cuadro 10 se observa una ficha donde se observó a la empresa

de Cuna Mas del gobierno en el Distrito de Yura para proponer el mejor servicio ante la competencia.

Cuadro 10

Ficha de observación

FICHA DE OBSERVACIÓN	
FECHA:	26/09/2023
HORA:	3 pm
EMPRESA:	CUNA MAS de Ciudad de Dios
OBSERVACIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Cupos ilimitados. • Horario de 8:00 am a 3:30 pm • Lunes a viernes • No tiene cámaras • No hay supervisión. • Solo aceptan a niños podres y extrema pobreza
FOTO:	

9.1.4. Rentable y Sostenible

Se puede ver en tabla 58 el resumen total de la inversión inicial es de S/. 20607.80 soles, tabla 59 los costos fijos resumen es de S/. 3345.00 soles, tabla 60 al tener 30 servicios al mes nos sale un total de S/. 765.60 soles, tabla 61 al realizar el punto de equilibrio nos da que al mes se debe vender 20 servicios, tabla 62 el total de la inversión en tres meses es S/. 32939.60 soles, tabla 63 nos da el total de ventas netas S/. 66768.49 soles al año.

Donde se determina de pagar en 2 años y 6 meses la inversión inicial.

Tabla 58*Inversión inicial*

INERSIÓN INICIAL		
Higiene de los niños	S/.	357.00
Materiales didácticos	S/.	1,306.80
Botiquín	S/.	94.00
Recepción	S/.	3,670.00
Aulas	S/.	3,925.00
Zona de descanso	S/.	2,425.00
Cocina	S/.	4,620.00
Comedor	S/.	1,020.00
Biblioteca	S/.	50.00
Seguridad (cámaras)	S/.	845.00
Infraestructura del local	S/.	2,000.00
Aseo de limpieza	S/.	295.00
TOTALES	S/.	20,607.80

Tabla 59*Costos fijos*

COSTOS FIJOS		
Descripción	Costo total	
Alquiler	S/.	1,000.00
Colaboradores	S/.	2,050.00
Servicio básico	S/.	295.00
TOTAL	S/.	3,345.00

Tabla 60*Costos variables*

COSTOS VARIABLES		
Descripción	Costo total	
Útiles	S/.	15.52
Útiles de aseo	S/.	10.00
TOTAL	S/.	25.52

Tabla 61*Punto de Equilibrio***PUNTO DE EQUILIBRIO**

$$Pe = \frac{S/. 3,345.00}{200 - 25.52}$$

$$Pe = \boxed{19.17}$$

Tabla 62*Capital de trabajo (w)*

CAPITAL DE TRABAJO (W)		
COSTOS FIJOS	(*) 3 MESES	TOTAL
S/. 3,345.00	3	S/. 10,035.00
COSTOS VARIABLES	(*) 3 MESES	TOTAL
S/. 765.60	3	S/. 2,296.80
INVERSIÓN CAPITAL	(+) CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL
S/. 20,607.80	S/. 12,331.80	S/. 32,939.60

Tabla 63*El estudio*

VENTAS	S/. 6,000.00
COSTOS DE VENTAS	S/. 765.60
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 5,234.40
GASTOS ADMINISTRATIVAS	S/. 3,345.00
UTILIDAD OPERATIVO	S/. 8,579.40
GASTO DE VENTA (publicidad)	S/. -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	S/. 8,579.40
INTERES (3.82%)	S/. 2,397.13
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 6,182.27
IMPUESTO	S/. 7,418.72
VENTA NETA	S/. 66,768.49

9.1.5. Innovadora

En el cuadro 11, mi negocio se atenderá no solo de mañana o tarde sino también de noche, para todos aquellos padres que deseen divertirse o realizar otras actividades.

Cuadro 11*Lean Canvas*

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTACIÓN DE CLIENTES
En el distrito de Yura no hay guarderías particulares.	Ofrecer una guardería privada con el servicio de cuidado y estimulación.	Se brindará el cuidado nocturno.	Supervisión mediante cámaras por los PP.FF.	Padres de Familia responsables de menores de 5 años del Distrito de Yura.
	MÉTRICAS CLAVES		CANALES	
	Se tendrá personal capacitado.		Infraestructura adecuada para la atención de los infantes.	
COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
✓ Salario de los colaboradores. ✓ Mobiliarios. ✓ Licencias y permisos.		✓ Mensualidad. ✓ Servicios de alimentación.		

9.2. Anexo 2: Modelo de encuesta para la guardería “Pequeños Pasos”

Se realizó un estudio de mercado en el distrito de Yura mediante entrevistas, se muestra la siguiente estructura:

Encuesta GUARDERIA “PEQUEÑOS PASOS S.R.L”

Edad: _____ Sexo: _____

1. ¿Actualmente trabaja?

- ☐ Si
☐ No

2. ¿Tiene acceso a internet durante su horario laboral o en casa?

- ☐ Si
☐ No

3. ¿A través de qué dispositivo accede a internet?

- ☐ Computadora
☐ Tablet
☐ Laptop
☐ Celular

4. ¿Qué red social utiliza frecuentemente?

- ☐ Facebook
☐ WhatsApp

- ☐ Tik Tok
- ☐ Instagram

5. ¿Tiene hijos entre 0 a 5 años?

- ☐ Si
- ☐ No

**6. Si su respuesta es SI ¿Actualmente su hijo asiste en una guardería?
(Pasar a la preg. 9)**

- ☐ Si
- ☐ No

7. Si respuesta NO, ¿Cuál es el motivo por el cual no deja a su hijo al cuidado de una guardería?

- ☐ Por desconfianza
- ☐ Alto Costo
- ☐ Mala experiencia
- ☐ Otro:

8. ¿Quién se encarga del cuidado de sus hijos menores de 5 años mientras usted realiza sus actividades?

- ☐ Esposo (@)
- ☐ Un familiar
- ☐ Una niñera
- ☐ Una guardería

9. Si su hijo asiste en una guardería ¿Con que frecuencia deja usted a su hijo(a) en la guardería?

- ☐ 2 veces por semana
- ☐ 3 veces por semana
- ☐ 5 veces por semana

10. ¿Qué servicio adicional le gustaría recibir en una guardería?

- ☐ Alimentación
- ☐ Estimulación Temprana
- ☐ Talleres (arte, baile, teatro)
- ☐ Otro: _____

11. ¿Dejaría usted a su hij@ en una guardería que cuente con cámaras con audio, horarios flexibles y calefacción?

- ☐ Definitivamente SI
- ☐ Si
- ☐ Definitivamente No
- ☐ No

12. ¿Le gustaría una guardería que brinde alimentación adicional (en caso que usted no pueda enviar su lonchera)?

- ☐ Si
- ☐ No

13. Si hay una guardería con horarios flexibles ¿En qué turno le gustaría dejar a su menor hijo?

- ☐ Turno Mañana (8:00 am - 2:00 pm)
- ☐ Turno Tarde (2:00 pm - 8:00 pm)
- ☐ Tiempo Completo (8:00 am - 9:00 pm)

14. ¿Le gustaría que su menor hijo asista en una guardería que atiende de 8:00 am a 9:00 pm, contando con calefacción, cámaras con audios y alimentación saludable?

- ☐ Definitivamente si
- ☐ Si
- ☐ Definitivamente no
- ☐ No

15. ¿En qué mes de preferencia dejaría a su hijo en la guardería?

16. ¿Cuánto está dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de una guardería que incluye el servicio de vigilancia mediante cámaras con audio, alimentación y calefacción?

- ☐ S/200 - S/250
- ☐ S/250 - S/350
- ☐ S/350 - S/450
- ☐ S/450 a más

9.3. Anexo 3: Fotografías de entrevistadas

Las entrevistas se realizaron en el distrito de Yura, en la cual nos brindaron información valiosa (Figura 9).

Figura 9

Padres entrevistados



9.4. Anexo 4: Fotografía del local físico

En la figura 10 se muestra la fotografía del local físico, que será la Guardería “Pequeños Pasos”, que ocupará el primer nivel.

Figura 10

Local físico

