



Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales

Plan de Negocios.

Centro de Educación Temprana COLIBRI CETC.

Tesis para obtener el título de licenciatura en  
Administración de Empresas, Banca y Finanzas y Economía Gerencial.

Autores:

Br. Ana Lucía Bucardo Oviedo

Br. Hazel Marcela Calderón Mendoza.

Br. Yoselyn Carolina Sandoval Santana.

Br. Hellen del Carmen Urbina.

Tutores:

Mba. Lizbeth Mejía Martínez.

Mba. Marbell Tatiana Guzmán Potosme.

Diciembre 2018

Managua, Nicaragua.

# Índice de Contenido

DEDICATORIA .....	1
AGRADECIMIENTO .....	2
RESUMEN EJECUTIVO .....	3
<b>1. OBJETIVOS .....</b>	<b>4</b>
1.1 OBJETIVO GENERAL .....	4
1.2 OBJETIVO ESPECIFICO .....	4
<b>2. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/ NACIONAL .....</b>	<b>5</b>
<b>3. PERFIL ESTRATÉGICO .....</b>	<b>5</b>
3.1. MISIÓN: .....	5
3.2. VISIÓN: .....	6
3.3 ESTRATEGIA DEL NEGOCIO .....	6
<b>3.3.1. Ventajas competitivas .....</b>	<b>6</b>
<b>4. PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>7</b>
4.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR .....	7
<b>4.1.1 Análisis externo .....</b>	<b>7</b>
4.1.1.1 ASPECTO ECONÓMICO .....	7
<b>4.1.2 Análisis del sector .....</b>	<b>15</b>
4.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	18
<b>4.2.1 Antecedentes y Definición del Problema .....</b>	<b>18</b>
<b>4.2.2 Formulación del Problema .....</b>	<b>19</b>
<b>4.2.3 Sistematización del problema .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.4 Justificación del Problema .....</b>	<b>21</b>
<b>4.2.5 Necesidades de la Información .....</b>	<b>21</b>
<b>4.2.6 Objetivos de la investigación .....</b>	<b>22</b>
<b>4.2.7 Metodología .....</b>	<b>23</b>
<b>4.2.8 Análisis de los resultados .....</b>	<b>25</b>
4.3 DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING .....	31
<b>4.3.1. Descripción del servicio .....</b>	<b>32</b>
<b>4.3.2. Análisis de la competencia .....</b>	<b>37</b>
<b>4.3.3. Objetivos de marketing .....</b>	<b>38</b>
<b>4.3.4. Descripción del mercado meta .....</b>	<b>39</b>
<b>4.3.5. Demanda y participación de Mercado .....</b>	<b>40</b>
<b>4.3.6. Estrategias de marketing .....</b>	<b>40</b>
<b>4.3.7. PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>42</b>
<b>4.3.8. PROYECCIONES DE VENTAS .....</b>	<b>46</b>
<b>5. PLAN DE PRODUCCIÓN .....</b>	<b>47</b>
5.1. CURSOGRAMA DEL SERVICIO .....	47
5.2. ACTIVOS FIJOS .....	48

5.2.1	<b><i>Términos y condiciones de la compra de equipos, mantenimiento y reparaciones</i></b> .....	49
5.3.	<b>VIDA ÚTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS</b> .....	50
5.4.	<b>MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA</b> .....	51
5.5.	<b>GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA</b> .....	53
6.	<b>PLAN DE ORGANIZACIÓN</b> .....	53
6.1.	FORMA DE LA EMPRESA.....	54
6.2.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	55
6.2.1	<b><i>Organigrama Centro de educación temprana “COLIBRI”</i></b> .....	55
6.2.2	<b><i>Actividades y gastos preoperativos</i></b> .....	58
7.	<b>PLAN DE FINANZAS</b> .....	59
7.1.	<b>PLAN FINANCIERO</b> .....	59
7.1.1	<b><i>Valor total de la inversión inicial</i></b> .....	60
7.2.	<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b> .....	61
7.3.	<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b> .....	61
7.4.	<b>ESTADO DE FLUJO DE CAJA</b> .....	62
7.5.	<b>PROGRAMA DE DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO</b> .....	63
7.6.	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b> .....	66
7.7.	<b>RAZONES FINANCIERAS</b> .....	66
7.8.	<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN), TASA INTERNA DE RETORNO (TIR), RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RB/C), PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)</b> .....	67
7.8.1.	<b><i>Valor actual neto</i></b> .....	68
7.8.2.	<b><i>Tasa interna de retorno</i></b> .....	68
7.8.3.	<b><i>Relación beneficio costo</i></b> .....	68
7.8.4.	<b><i>Periodo de recuperación</i></b> .....	68
8.	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	69
9.	<b>ANEXOS</b> .....	71
10.	<b>GLOSARIO</b> .....	111

## Índice de tablas

Tabla 1 servicios Indirectos.....	18
Tabla 2 FODA.....	18
Tabla 3 Oferta actual de mercado.....	42
Tabla 4 Publicidad.....	47
Tabla 5 Ventas Proyectadas.....	48
Tabla 6 Cursograma de servicio.....	49
Tabla 7 Activo fijo.....	50
Tabla 8 Descripción de equipos.....	50
Tabla 9 Vida útil de los activos fijos.....	51
Tabla 10 Mano de obra directa por año.....	52
Tabla 11 Mano de obra directa con prestaciones sociales.....	53
Tabla 12 Mano de obra indirecta por año.....	53
Tabla 13 Mano de obra indirecta con prestaciones sociales.....	53
Tabla 14 Costo total de mano de obra.....	53
Tabla 15 Gastos generales de la empresa.....	54
Tabla 16 Inversión en gastos preoperativos y de funcionamiento.....	59
Tabla 17 Plan de financiamiento.....	60
Tabla 18 Valor total de la inversión inicial.....	61
Tabla 19 Calculo de la rentabilidad proyectada.....	61
Tabla 20 Balance General.....	62
Tabla 21 Flujo de caja.....	63
Tabla 22 Calculo del préstamo.....	64
Tabla 23 Amortización del préstamo.....	65
Tabla 24 Punto de equilibrio.....	66
Tabla 25 Razones financieras.....	66
Tabla 26 Flujo de fondos.....	67



## DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico en primer lugar a Dios, quien me dio la salud, la sabiduria, la fe, para lograr mis objetivos. A mi abuelita **ANA HERNADEZ**, quien ha sido mi fuerza y empuje a lo largo de mi vida, muchas gracias mi sol eterno.

A mis Padres Ericka Oviedo, Angel Bucardo que con sacrificio y esfuerzo me enseñaron el valor de los estudios y me apoyaron en todo momento. A mi mamita Maria Luisa Gonzalez quien me apoyó en todo momento al igual que mi familia. A todos los compañeros que perdieron su vida en las protestas que iniciaron en el mes de abril y que no pudieron alcanzar sus sueños, Dios los tenga en su santa gloria.

**Ana Lucía Bucardo Oviedo.**

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios y a mi papá José D. Calderón, mamá Liliam Cruz y a mis hermanas María Calderón y Yesenia Calderón, maestros de UPOLI por su apoyo incondicional, ya que han sido parte fundamental para llegar hasta este nuevo proceso de mi vida, ellos son los principales protagonistas de cada proyecto logrado, con cada una de sus enseñanzas y esfuerzos de inspiración para mi crecimiento intelectual.

**Hazel Marcela Calderón Mendoza.**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Carolina Santana, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones. A mi hija Alondra Sofía, que ha sido mayor motivación para nunca rendirme en los estudios e impulsarme cada día a superarme y ser un ejemplo de superación para ella. A mi padre Henry Sandoval, que está conmigo siempre apoyándome en todo momento de mi vida. A mis hermanos, Osman y Génesis a los cuales quiero con todo mi corazón, y parte de esta superación personal es principalmente por ellos.

**Yoselyn Carolina Sandoval Santana.**

Este trabajo se lo dedico a Dios, mi familia, esposo e hijo por el deseo de superación y amor que me brindan cada día en que han sabido guiar mi vida por el sendero de la verdad a fin de poder honrar a mi familia con los conocimientos adquiridos, brindándome el futuro de su esfuerzo y sacrificio por ofrecermme un mañana mejor.

**Hellen del Carmen Urbina**



## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a Dios por darme la fortaleza, sabiduría y determinación para culminar con este proyecto. A mi abuelita **ANA HERNANDEZ**, a mis padres y demás familiares por apoyarme, creer en mí y aguantar mi bipolaridad. A los docentes que me brindaron sus conocimientos y que me ayudaron en mi formación académica. A mis tutoras lic. Lizbeth Mejía y lic. Marbel Guzmán que me brindaron su apoyo incondicional para la realización de este proyecto de culminación, muchas gracias!!!

**Ana Lucía Bucardo Oviedo**

Agradezco principalmente a Dios por la fortaleza y sabiduría durante el transcurso de este proyecto de mi vida, luego a mis padres José D. Calderón, mi mamá Liliam Cruz y hermanas María Calderón y Yesenia Calderón por el apoyo brindado durante todos estos años de aprendizaje que en momentos difíciles hemos sabido superar obstáculos que han sido de fortaleza para mi vida.

También agradezco a cada uno de los maestros de UPOLI, que fueron de gran apoyo para la realización de este sueño que ahora se realiza, dejando grandes frutos con sus aportes en nuestra formación y hago presente mi gran afecto hacia ustedes.

**Hazel Marcela Calderón Mendoza.**

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos a lo largo de mi vida. A mi madre que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada. A mi hija, que es por ella que he logrado todo esto. A mi padre y mis hermanos, que siempre están presente en mis pensamientos, a Carlos Méndez, por acompañarme durante todo este camino y compartir conmigo alegrías y fracasos, a mi amiga Karla Mairena, por estar ahí siempre conmigo en las adversidades por las que ha transcurrido mi vida, gracias hermana mía, gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

**Yoselyn Carolina Sandoval Santana.**

Agradezco primeramente a Dios por la fortaleza y sabiduría que me dio para vencer los obstáculos y no abandonar mi carrera. En segundo lugar agradezco a mis padres por apoyarme incondicionalmente en mi vida estudiantil, porque sin ellos no tuviera el valor de seguir adelante, también a todos mis maestros porque ellos son los que nos brindan todos los conocimientos que adquirimos hoy en día. De igual manera a la universidad politécnica de Nicaragua por haberme abierto las puertas de este prestigioso templo del saber, cuna de los buenos profesionales.

**Hellen del Carmen Urbina**



## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad estudiar la viabilidad de la implementación de un Centro de educación Temprana en el sector industrial portezuelo del departamento de Managua, municipio de Managua; su actividad es el cuidado de los niños mientras sus padres realizan sus actividades en su centro de labores, y a la vez se ayuda al menor en su desarrollo social y emocional.

La investigación se basó en las etapas por la cuales pasan los niños. Entre estos periodos está en el que los pequeños son separados de sus padres para ir a maternales, guardería, entre otras, y es aquí donde los niños conocen un nuevo mundo, el cual ya no son el centro de atención y tienen que compartir con otros niños de su edad.

Para determinar la viabilidad del proyecto se ha hecho un estudio de mercado en el que indica la demanda creciente que está a favor de las guarderías analizando a los consumidores y a la competencia. Esta evaluación la realizamos a través de un instrumento de medición (encuesta) que constaba de 14 preguntas, con el objetivo de conocer la opinión de los encuestados para la creación de un Centro de Educación Temprana. La investigación que se realizó fue primeramente descriptiva y después exploratoria concluyente.

Se tiene proyectado 25 niños por sección, que corresponde a 3 niveles, primer nivel, segundo nivel y tercer nivel de educación temprana por lo tanto son una matriculada proyectada de 75 niños en total.

El centro constará de 3 docentes bilingües con especialidad en educación inicial, 3 asistentes de educación inicial que corresponde a una persona por nivel, un docente de educación musical y un docente de danza.



# 1. OBJETIVOS

## 1.1 Objetivo General

- Elaborar plan de negocio del centro de educación temprana Colibrí, dirigido a la población del sector de carretera norte Portezuelo, en la ciudad de Managua en el periodo 2018-2022.

## 1.2 Objetivo específico

- Analizar los factores de mercado para la buena gestión empresarial.
- Determinar la propuesta de valor preferencia y oportunidades de penetración en el mercado.
- Identificar las estrategias de marketing que permitan el crecimiento rápido y constante del negocio.
- Crear una estructura organizacional adecuada al centro de educación temprana colibrí.
- Elaborar un plan financiero para el mejor funcionamiento del modelo de negocio seleccionado.



## 2. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL/ NACIONAL.

En el área educativa es regulada por el gobierno de la república a través del Ministerio De Educación (MINED), Ministerio de Salud (MINSa), Dirección General de Ingresos (DGI) y la Alcaldía de Managua entre las más relevantes.

Las políticas que regulan una sociedad anónima S.A en Nicaragua también apoyan la gestión de organización un marco regulatorio que ampara, protege y alinea en temas de desarrollo a dichas empresas. Estas regulaciones facilitan, entre otras cosas, los financiamientos para nuevos proyectos de emprendimiento.

El plan de negocios aportará al Producto Interno Bruto (PIB), con su apertura de operaciones ya que sus inversiones ayudaran a fortalecer y dinamizar la educación inicial en los niños.

- Se contratará a 16 personas (empleo directo), capacitadas para llevar a cabo las diferentes funciones.
- Pago de Impuestos directos e indirectos (DGI). A través de los ingresos generados estaremos expuestos al pago de los impuestos, lo cual se aportará a la economía del país.
- Aporte al instituto nacional tecnológico (INATEC).
- Aporte al Instituto Nicaragüense de seguridad social (INSS).
- Pago de Matricula y recolección de basura, así como pago por rótulos y colocación de mantas a la Alcaldía.
- Así como también con una educación bilingüe, que aportara una mayor habilidad y competitividad a al Centro de Educación Temprana Colibrí .

## 3. PERFIL ESTRATÉGICO

### 3.1. Misión:

Promover una formación integral en los niños y niñas, desde los niveles de Edad Temprana, a través de un servicio educativo profesional, sustentado en modelos constructivos, humanos y de desarrollo integral, propiciando la mejora de la conciencia, la inteligencia emocional y moral, así como el pensamiento crítico - analítico del niño(a).



### **3.2. Visión:**

Ser una institución educativa profesional que, a partir de la formación integral y una estructura organizacional en continuo crecimiento, nos permita convertirnos en un centro de educación y cuidado que contribuya a crear un ambiente cercano y familiar donde el primer valor son nuestros niños y niñas.

### **3.3 Estrategia del negocio**

La estrategia del negocio estará basada en la diferenciación; la cual se destacará en la educación bilingüe permite a los niños un mayor desempeño a futuro, también pretendemos ingresar entre 20 niños cada uno de los tres niveles que están separados por las edades de 3 meses a 1 año, de 2 a 4 años y de 5 a 6 años, con el objetivo de brindar una mayor atención personalizada.

#### **3.3.1. Ventajas competitivas**

1. Flexibilidad en el horario: este dependerá de la necesidad de cada padre de familia, para ello se programarán clases y diferentes actividades de acuerdo a los horarios programados para cada niño, quienes incluso tienen la posibilidad de permanecer durante todo el día en el Jardín; siendo para muchos padres trabajadores un valor agregado importante, pues prefieren que sus hijos estén bajo el cuidado de personas expertas.
2. Cercanía al lugar de trabajo: el centro de educación temprana Colibrí estará ubicado cerca del sector industrial de portezuelo, para proporcionar a los padres e hijos del sector la reducción en los desplazamientos a través de la Ciudad y ahorro de tiempo.
3. Innovación Tecnológica: contará con equipo tecnológico avanzado y una infraestructura estable que permita a los padres estar confiados en nuestra institución por nuestra calidad y profesionalismo.



4. Talento Humano: contará con personal capacitado en el área de educación, profesionales especializados en nutrición, enfermería, danza, música y psicología.
5. Personalización del servicio: se identificarán las necesidades particulares de los padres y los hijos para la prestación del mejor servicio, construyendo así relaciones duraderas basadas en la confianza y aspirando a ofrecer las mejores opciones de servicios en nuestro mercado.
6. Alimentación diaria: durante el tiempo que el niño permanezca en el centro se llevará un control permanente de su alimentación bajo la supervisión de la nutricionista, cuidando que la alimentación de los niños sea la más saludable posible. Además, los padres podrán ingresar a la página web del centro y verificar la alimentación de sus hijos.
7. Enseñanza: el centro cuenta con un modelo pedagógico educativo personalizado y adaptable a cada una de las capacidades y necesidades del núcleo familiar, especializando y desarrollando las inteligencias múltiples encontradas en cada uno de los niños.

## **4. PLAN DE MARKETING**

### **4.1. Análisis del entorno y sector**

#### **4.1.1 Análisis externo**

##### **4.1.1.1 Aspecto Económico**

Nicaragua es un país que va buscando mejorar sus indicadores económicos año con año. Así lo muestran sus estadísticas de un PIB de 13,000 millones de dólares en el año 2016, representando un aumento del 4.7% en relación con el año anterior, impulsado por el consumo y la formación bruta de capital fijo. El crecimiento acumulado le permitió ubicarse como el segundo mayor crecimiento en Centroamérica.

Siendo así el PIB per cápita de 2,090 dólares en 2016”, resalta el máximo emisor bancario del país y de acuerdo a los datos suministrados por el Banco Central de



Nicaragua, el consumo final de los hogares para el año 2016 fue con una tasa de incremento anual del 5.3% .

En cuanto al desempleo y ocupación, Nicaragua no ha mostrado amplios cambios conforme a los años anteriores, pues la tasa se ha mantenido constante en los últimos 2 años; A diciembre 2016, se contabilizaron 878,019 trabajadores inscritos a la seguridad social, lo que se tradujo en una tasa de crecimiento promedio anual de 10.8 por ciento (8.9% a diciembre 2015), equivalente a 83,810 nuevos afiliados.

El salario nominal promedio INSS creció 6.3 por ciento, resultando en un crecimiento de 2.7 por ciento en términos reales. Y en cuanto al empleo formal presentó un crecimiento del 10.8 por ciento.

Según el Informe Anual del Banco Central de Nicaragua, el componente consumo de la demanda interna aumentó 6.6 % en relación al año anterior, la inflación fue baja en la cual alcanzo una tasa acumulada del 3.13 por ciento, por lo que lo anterior estuvo respaldado por menores precios de alimentos asociados al buen régimen de lluvia y a la baja inflación internacional.

Debido a que no hay datos actuales en el CEPAL sobre el PEA tomas como base la información del 2015. Por lo que según la CEPAL, la PEA actual de Nicaragua es de 2.9 millones y la población total del país es de 6.26 millones, lo que quiere decir que actualmente el 47.9% de los nicaragüenses están en edad de trabajar, aunque no todos lo hacen.

La CEPAL considera Población Económicamente Activa al conjunto de personas que están dispuestas a aportar su trabajo para la producción de bienes y servicios económicos.

#### ***4.1.1.2 Aspecto Ambiente socio cultural***

La densidad poblacional promedio de Nicaragua es de aproximadamente 40 habitantes por km<sup>2</sup>. Es una densidad bastante baja si se le compara con ciudades como México y Nueva York, donde las densidades por km<sup>2</sup> superan los 5.000 habitantes por Km<sup>2</sup>.

La mayoría de los nicaragüenses se concentran en las tierras bajas atlánticas, alrededor de Managua, la capital. La densidad poblacional de Managua es de 414 personas en



cada km<sup>2</sup>, esto se debe a que Managua tiene una población de 1,5 millones de habitantes sobre una extensión territorial de 3.465 km<sup>2</sup>.

Nicaragua está organizada en departamentos a lo largo de su territorio, siendo Managua su capital y donde existe la mayor población y crecimiento demográfico.

En cuanto a la distribución del ingreso en Managua, predominan las clases media baja y media alta, la clase media consume alrededor del 65% del consumo privado total

Managua, está dividida territorialmente en distritos. Actualmente son 7 distritos, todo ellos rinden a una sola alcaldía, la Alcaldía de Managua. De los 7 distritos de Managua, los distritos I, III, IV y V conglomeran la mayor cantidad de clase media, esto debido a que son zonas productivas donde abundan el comercio y empresas.

El Centro de Educación Temprana, se decidió su ubicación cerca del sector industrial de portezuelo; ya que la población que habita y trabaja presenta la necesidad de un lugar de confianza donde puedan dejar a sus hijos. También desde el punto de aprovechamiento para la empresa es muy beneficioso por las oportunidades que ofrece el sector industrial en el ámbito demográfico y económico. Encontramos mayor facilidad en el acceso a servicios básicos como la electricidad, el agua potable y saneamiento es bajo y en gran medida desigual. Otros indicadores sociales claves como el acceso a la educación, tasa de finalización escolar y tasa de embarazos adolescentes están a la zaga del promedio regional.

El centro de Educación Temprana COLIBRI, estará ubicado en parque industrial portezuelo módulo 20 y consta de 30 empresas en este sector de portezuelo.

Datos demográficos según el INIDE:

Nicaragua según datos de la oficina de relaciones exteriores tenemos una cifra de un Crecimiento de la población (2017): 1,22 %. Y con una Tasa de natalidad (2017): 17,7 nacimientos por cada 1000 habitantes. Tasa de fertilidad (2017): 1,89 hijos por mujer.

Capital: Managua (población estimada 2.206.000 habitantes en 2016).

Natalidad se reduce en Nicaragua en 2015

La tasa de natalidad en Nicaragua (número de nacimientos por cada mil habitantes en un año) fue en 2015 del 19,93‰, y el índice de Fecundidad (número medio de hijos por mujer) de 2,23%. Esta cifra asegura que la pirámide población de Nicaragua se mantenga estable, ya que para ello es necesario que cada mujer tenga al menos 2,1 hijos de media (fecundidad de remplazo).

Si miramos la evolución de la Tasa de Natalidad en Nicaragua vemos que ha bajado respecto a 2014, en el que fue del 20,35‰, al igual que ocurre al compararla con la de



2005, en el que la natalidad era del 24,24%. Según Juan Sebastián Chamorro, economista y director ejecutivo de la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES) indicó, “Si tuviéramos una PEA del 60% eso sería ideal para el país, porque vamos a tener más gente trabajando, pero es importante educar bien a esa población y dotarla de las herramientas adecuadas para que sea más productiva”, señaló.

Hasta finales de 2015, la PEA de Nicaragua era de 2.9 millones de personas y cada año se suma un promedio de 100,000 habitantes; sin embargo, para el economista Alberto Ramírez lo ideal sería que esas nuevas personas que se integran a la PEA, también pasen a formar parte de las estadísticas de la Seguridad Social.

Hasta el año pasado en Nicaragua el 38% de los ocupados se dedicaba a la actividad agrícola, el 15% a la actividad industrial y el 47% a la actividad económica de servicios.

Y en cuanto al política monetaria del BCN, debido a que este no puede controlar por completo lo que es la inflación ni asegurar empleos y solo logra esterilizar al mercado de dinero (reducción de la base monetaria), esto obliga a los empresarios a tener cautela en la ejecución de la proyección de los presupuestos a corto plazo, especialmente en los pronósticos de los ingresos por ventas y de los costos por mantenimiento de inventarios de materias primas que generaremos. En otras palabras, se debe que evitar que la tasa de rentabilidad refleje desviaciones importantes a la baja al final del ejercicio económico de cada año.

#### **4.1.1.3 Aspectos sociales.**

Secuestros a menores uno de los factores que agobian a la sociedad de padres de familia:

En Nicaragua se expresan datos estadísticos de la misma Policía sobre niños desaparecidos entre 1998 y 2000, datos informados por un reporte de la prensa.

En esa fecha desaparecieron 450 niños, por diferentes causas, entre los que mencionó secuestrados de hospitales, o porque salieron de su casa y no regresaron, producto de secuestros cuando salían de las escuelas, cuando sus papás los enviaron a la pulpería a realizar una compra o por ser raptados de sus barrios.

Para el procurador especial de la Niñez y Adolescencia es necesario una investigación exhaustiva para determinar si existe ese tipo de tráfico. Mencionó que le corresponde, además de la Policía, a Migración y Extranjería, Ministerios de Familia y Exteriores, investigar qué pasa con esos niños.



Lo que sí se puede afirmar es que existe en Nicaragua el traslado ilícito con fines de explotación sexual. Eso ha sido corroborado por la Policía Nacional, que ha capturado a varias bandas de delincuentes que trafican con niñas y adolescentes y las llevan a Guatemala y a Costa Rica”, sostuvo López, quien aclaró que no se puede “dimensionar la magnitud” de este mal social.

#### **4.1.1.4 Aspectos culturales.**

La cultura nicaragüense en la crianza de los menores se lleva a través de los familiares, los casos de padres que ambos trabajan o es madre o padre soltero toman la decisión de apoyarse con los distintos centros de cuidado a infantiles.

Una problemática muy compleja por la que atraviesa el país, pero es un tema que desde hace muchos años es que la crianza de los niñas y niños suele ser de forma breve por privilegiar una diversidad de temas (salud, educación, derechos humanos, relaciones de género) y los espacios sociales (familia, escuela comunidad, trabajo) los que facilita el estilo de crianza en los hogares y sus factores determinantes.

Los estudios realizados hasta la fecha constituyen un avance en el conocimiento de la situación de crianza del país y plantea de acuerdo con la estructura demográfica que presenta Nicaragua se estima que hay más de 600 mil niños, niñas y adolescentes que se encuentra en situaciones de riesgo por el abandono, maltrato, trabajo infantil, violencia, abuso y explotación sexual o comercial; estos son puntos de consecuencia tras el poco interés y responsabilidad de padres.

También se toma en cuenta el tema del aborto, uno los está privando a la vida a un niño o niña, por distintas causas ya sean embarazos no deseados, abuso y violencia sexual al que son sometidos mujeres y niñas de Nicaragua; aquí se toman en cuenta los riesgos de salud a los que son sometidos las pacientes, sobre todo las mujeres con bajos ingresos y niñas que tienen menor posibilidad de tomar decisiones acerca de su atención médica.

#### **4.1.1.5 Aspecto Político y legislativo**

##### **4.1.1.5.1 Político:**

Según Nicaragua: panorama general–Banco Mundial (2017); expresa que a pesar de las turbulencias económicas globales, Nicaragua se ha destacado por mantener niveles de crecimiento superiores al promedio de América Latina y el Caribe.



Disciplinadas políticas macroeconómicas, combinadas con una expansión constante de las exportaciones y la inversión extranjera directa, han ayudado al país a afrontar las turbulencias económicas derivadas de la crisis de 2008-2009 y de la subida de los precios de los alimentos y del petróleo. En 2011, el crecimiento alcanzó un récord del 5.1 por ciento, con una desaceleración al 4.9 y 4.5 en 2015 y 2016, respectivamente y para el año 2017, el pronóstico se sitúa en 4.0 por ciento, la tasa más baja en los últimos cinco años. Según el FMI: Nicaragua se proyecta que crecerá 4.7% en 2018.

Aun así, Nicaragua se coloca en el segundo lugar de crecimiento entre los países de Centroamérica, con perspectivas favorables para la inversión extranjera directa y el comercio. Sin embargo, la política actual de Nicaragua afecta la atracción de la IED (Inversión extranjera directa).

Por ejemplo, la iniciativa de la “Nica Act”, que se aprobó sólo en la Cámara de Representantes del Congreso de Estados Unidos el año pasado, si hubiese sido aprobada también por el Senado podría haber tenido un impacto negativo más importante en las decisiones inversionistas que en el financiamiento multilateral para la ejecución de proyectos y programas del sector público, pero no debemos olvidar que este riesgo continúa latente, y por lo tanto esto podría llegar afectar a la empresa en su desarrollo económico.

La empresa CETC se regirá por el siguiente marco legal

- ART. 2 DEL DECRETO NO.850 “LEY CREADORA DEL REGISTRO ÚNICO”; ART. 18 DEL CTR. ART. 4, 110, 152, 174, 196 DE LA LCT
- LEY GENERAL DE HIGIENE Y SEGURIDAD DEL TRABAJO LEY No. 618
- CODIGO DE TRABAJO DE LA REPUBLICA DE NICARAGUA
- LEY GENERAL DE INSPECCIÓN DEL TRABAJO LEY No. 664.
- LEY No. 453 CON REFORMAS INCORPORADAS DE LA LEY Nº 528
- CODIGO MERCANTIL DE LA REPUBLICA DE NICARAGUA

Notas explicativas

La acción del gobierno y administración pública afecta las condiciones competitivas del sector, deben ser consideradas todas aquellas normas y lineamientos que se deben seguir para el funcionamiento de la empresa y ver aquellas medidas de fomento que benefician a estas. La regulación del mercado laboral, la legislación mercantil,



administrativa, política fiscal y tributaria también son consideraciones de gran importancia.

Es obligación de toda empresa en ajustarse a las Ley de Equidad Fiscal especialmente a lo relacionado a la enajenación de bienes y servicios, ya que se tiene que declarar y pagar Impuestos al Valor Agregado (IVA), así como Impuesto sobre la Renta (IR).

La empresa Estará inscrita como persona natural ya que adoptando esta figura se delimitan las responsabilidades y las obligaciones solo a los bienes propios de la empresa.

Contará el Registro Único del Contribuyente que se denominará simplemente RUC, conforme la Ley Creadora del Registro Único del Contribuyente, publicada en la Gaceta, Diario Oficial No. 246 del 30 de Octubre de 1981.

#### **4.1.1.5.2 Legislativo:**

La ley establece que es obligación de toda empresa el ajustarse a la Ley de Equidad Fiscal especialmente a lo relacionado a la enajenación de bienes y servicios, ya que se tiene que declarar, así como Impuesto sobre la Renta (IR).

La ley 618: “Higiene y seguridad del trabajo” es una ley de orden público y su objeto es establecer el conjunto de disposiciones mínimas que, en materia de higiene y seguridad del trabajo, el Estado, los empleadores y los trabajadores deberán desarrollar en los centros de trabajo, mediante la promoción, intervención, vigilancia y establecimiento de acciones para proteger a los trabajadores en el desempeño de sus labores.

Contará el Registro Único del Contribuyente (RUC), conforme la Ley Creadora del Registro Único del Contribuyente, publicada en la Gaceta, Diario Oficial No. 246 del 30 de octubre de 1981. Código del trabajo, Seguridad social, INATEC, ley de concertación tributaria son parte de las leyes que rigen a las empresas.

Otra Institución es el Ministerio de Salud (MINSA), el cual otorga licencia sanitaria e inspección de local; este tendrá un costo de C\$500.00 más un permiso de apertura de negocio donde el precio anda con un promedio de C\$ 5,000.00.

Con el objetivo de promover una alimentación segura y de calidad a los menores, esto otorga Beneficios e incentivos fiscales a negocios como los centros de educación inicial y esto es de gran importancia para nosotros ya que dentro de estos beneficios se encuentran, por ejemplo, las exoneraciones del Impuesto General del Valor (IVA) en materiales de construcción y equipamiento del local.



En Nicaragua los centros de educación son regulados según la ley general de educación LEY No. 582, Aprobada el 22 de marzo del 2006; CAPÍTULO II en los artículos 17, 18 ,19 habla sobre el del Subsistema de Educación Básica, Media, Formación Docente.

Las licencias pueden tener una duración de entre 1 a 3 años como referencia los restaurantes tienen permisos que van de 5 a 10 años; el pago respectivo está incluido en el IR (impuesto sobre la renta) que para algunos casos puede llegar a ser del 30%, en dependencia del volumen de ventas en Córdoba C\$.

Por estas razones se considera que abrir un centro de educación temprana es para aportar al PIB en Nicaragua y generar una oportunidad de seguridad a los padres del sector de portezuelo con educación a sus hijos a un precio competitivo y de gran calidad; el gobierno a través de sus instituciones promueve las aperturas de estos tipos de negocio ofreciéndoles un panorama sin tantas restricciones.

#### **4.1.1.6 Aspecto Tecnológico:**

El uso de la tecnología en el Centro de Educación Temprana Colibrí permitirá la calidad máxima en el cuidado de los niños. Dicha tecnología favorece al proyecto, acercando cada día más al ilimitado mundo del Internet; puede existir una mejor comunicación con los padres de familia, y control de sus hijos por medio de cámaras de video ubicadas en sitios estratégicos del Centro y así ver las diferentes actividades que desarrollan los niños, sintiéndose tranquilos y seguros de que sus hijos están en el sitio adecuado.

Los niños desde temprana edad estarían inmersos en ese fantástico mundo de la tecnología, de manera que, al ir avanzando en sus habilidades motoras auditivas a través de cuentos digitales, canciones, películas entre otros. Así tendrían las bases suficientes para manejar diversos elementos que le proporcionarán más información y conocimiento acordes a su edad. Debido a la alta oferta de todos los equipos tecnológicos, pueden ser adquirirlos de forma más económica. La parte investigativa juega un papel importante en este caso, pues los niños no se limitarían a escuchar a su profesor, por el contrario, los niños harían uso de la investigación por medio del computador, tendrían acceso a nuevos conocimientos por sus propios medios con asesoría de los docentes, siendo además una forma lúdica de enseñanza con los diversos juegos y enciclopedias infantiles existentes. Para **CENTRO DE EDUCACION TEMPRANA COLIBRI**, son positivos estos avances tecnológicos, ya que permiten la creación de una página en Internet y la comunicación constante e inmediata con los padres de familia; o con cualquier persona que requiera



información de los servicios de la institución. Para lograr obtener la tecnología mencionada es necesario contar con:

## **CENTRO DE EDUCACION TEMPRANA COLIBRI**

Equipos de cómputo con las siguientes características:

Procesador Intel Core 2 Quad, Velocidad 2,66 GHz, Memoria RAM Instalada 4.0 GB, Capacidad en disco duro 320 GB, Monitor Igual a la marca de la CPU, Tamaño del monitor 17" LCD, Teclado Extendido 101 teclas. De la misma marca de la CPU, Mouse Óptico: Microsoft o de la misma marca de la CPU, Tarjeta de red Ethernet 10/100/1000, Kit de Multimedia DVD/RW, Software preinstalado y con sus correspondientes licencias Académicas Windows 7 Pro y Office Pro-Plus 2007, Tapete para Mouse. Impresora HP LaserJet serie 2000 o Kyocera serie FS1000, ciclo de trabajo mensual de hasta 15000 páginas, con tarjeta de red, doble cara automática, conexión USB, con sus correspondientes cables y drives de instalación.

### **4.1.2 Análisis del sector**

#### **4.1.2.1 Amenaza de nuevos ingresos.**

Según el banco mundial en 2011, el crecimiento económico alcanzó un récord del 5.1 por ciento, con una desaceleración al 4.9 y 4.7 en 2015 y 2016, respectivamente. Para este año, el pronóstico se sitúa en 4.6 por ciento. Por ende, es un factor que indica que existe oportunidad de habilitar un servicio de Centro de educación temprana.

Actualmente está la intención del gobierno en crear Centros de desarrollo infantil (CDI), así como de Guarderías privadas, Centros escolares, Preescolares que cumplen la función que se asemejan al giro del negocio.

Las amenazas de nuevo ingreso al sector son baja la competencia, se puede cumplir fácilmente con la documentación adecuada para la conformación de una Centro de Educación Temprana en el sector industrial de Portezuelo, existen competidores en el mercado especializados en el cuidado de los infantes de los estudiantes de la universidad, la administración, docentes y personas aledañas que necesitan de dicho servicio.

Podemos enfrentar estas amenazas diferenciando nuestro servicio para así poder identificarnos por lo que ofrecemos, logrando fidelidad entre nuestros clientes; también podríamos invertir recursos, especialmente en las instalaciones apropiadas para los niños y con esto disminuir la posibilidad de nuevos competidores.



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

Como proveedores del Centro de Educación Temprana, tenemos tres que son los más importantes:

- Proveedores de uniformes
- Proveedores de equipamiento
- Proveedores de material didáctico.

De acuerdo con la calidad de los insumos que necesitaremos será la elección de los proveedores, se realizará de manera diferente en función de los productos, tenemos en cuenta la calidad en cuanto a alimentación, la funcionalidad y requisitos en cuanto a material didáctico y equipamientos.

El encargado de la gestión de la alimentación será uno de nuestros colaboradores. La mayoría de los equipamientos se abastecen en los mercados locales, Para el resto de los materiales lo más común es acudir a los grandes distribuidores.

La forma de pago más utilizada por este tipo de centros depende del volumen y lugar de la compra, pero debemos tener en cuenta que, en la mayoría de los casos, los pagos se realizan al contado. Tomando en cuenta que en cuestión de los materiales didácticos para su actualización sería conveniente aplicar a un crédito para la obtención de estos.

#### **4.1.2.3 Poder de Negociación de los compradores.**

Para nuestro servicio la negociación es con los padres de familia, que principalmente por cuestiones de tipo laboral o estudios no tienen la facilidad de que les cuiden a sus hijos.

El poder negociación es de nuestra parte, al ofrecer un servicio de calidad, en la actualidad las familias prefieren un servicio económico pero la diferenciación de nuestro servicio es una atención personalizada, con un límite establecido de niños para cada nivel y con clases bilingües, educación musical y danza.

El cobro de este servicio se realizará a principios de mes, normalmente al contado, aunque también se podrá realizar a través de una transferencia bancaria con tarjetas de créditos.

En algunos casos, en el momento de solicitar cupos, el cliente debe realizar un depósito de unos 50 %, y otra cantidad similar a principio de curso en condición de matrícula.



Esto con el fin de hacer la reservación del mismo para de esta manera tener garantía ellos que sus hijos tendrán el beneficio del cuidado en el horario o horas que el cliente lo requiera.

#### **4.1.2.4 Rivalidad entre competidores.**

En la zona donde se ubicara el centro de educación temprana “colibrí”, no presenta un promedio de escuelas, kínder y entidades educativas privadas, la rivalidad no es fuerte.

Kínder jardín de María (bello horizonte, iglesia pio x 3c al norte 1/2 al oeste)

Preescolar arco iris (semáforos el colonial 1 1/2 c al oeste)

#### **4.1.2.5 Servicios Sustitutos.**

Los servicios que pueden sustituir la selección de un centro de educación temprana están dados por:

**Tabla 1: servicios indirectos**

<b>Indirectos</b>
El cuidado directamente de las madres.
El cuidado de una niñera privada.
El cuidado de una empleada de servicio.

Fuente: Elaboración propia

Directos

Los centros de desarrollo infantil (CDI) con horario desde las 6:00 am hasta las 5:30 pm, son de alta demanda de parte de la población, además de estar creados por el Estado, sin embargo cada día es mayor el número de entidades que prestan servicios de educación infantil y cuidado general.

Algunos CDI son:

1. VÍctory Kids (San Judas)
2. centro de aplicaciones Arlen Siu (Miguel Bonilla)
3. Sol de libertad (portón trasero de la UPOLI)
4. Eduardo Contreras (Primera entrada Las Colinas) (CDI Privado)



Algunos de estos servicios pueden ser mejorados en precio, pero están sobrecargados de niños sin embargo, el servicio no sería el de mejor desempeño la atención personalizada no existe en estos centros y no se lograrían los objetivos que se ofrecerá en el Centro de Educación Temprana. En muchos casos los padres trabajan o tienen compromisos que los lleva a preferir instituciones recomendadas y con un buen nivel de calidad que a la vez les genere confianza.

**Tabla 2: FODA**

Matriz FODA	
Fortalezas	Oportunidades
F1: ubicación accesible. F2: Estrategias pedagógicas efectivas F3: Horarios accesibles	O1: Demanda latente o insatisfecha. O2: Crecimiento en la incorporación a la mujer al mundo laboral. O3. Capacidad de nuevas tecnologías.
Debilidades	Amenazas
D1: No poseemos local propio. D2: Negocio delimitado para cierta edad. D3: Ser nueva en el mercado.	A1: La reducción de la tasa de natalidad. A2: Desempleo. A3: Aumento de competencia.

Fuente: Elaboración propia

## 4.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### 4.2.1 Antecedentes y Definición del Problema

El presente trabajo investigativo se originó con la identificación de una idea de negocio para nuestra culminación de estudios el cual consiste en la elaboración de un plan de negocio.

El propósito de nuestra investigación es primeramente, para adquirir el conocimiento necesario sobre los Centros de Educación Temprana en Nicaragua debido a que existe una buena demanda en nuestro país y así poder desarrollar nuestro propio negocio obteniendo información actual y de vital importancia para su desarrollo.

Con la situación económica actual del país, las personas buscan realizar gastos menores, pero muchas veces pasan por alto la calidad de la educación de sus hijos. Es



por eso que muchos prefieren los bajos costos de esos servicios, dando como resultado un aumento en la creación de nuevos centros de educación que no cumplen con las expectativas de los mismos, aunque esto es una solución para las personas de bajos recursos.

00Es por eso que surge la idea de crear un Centro de Educación Temprana en donde los padres de familia puedan sentir la confianza en tener una mejor educación y además atención personalizada a sus hijos. De esta manera lograremos tener la fidelidad de los mismos.

Esta investigación determinará el grado de conocimiento y aceptación del Centro de Educación Temprana Colibrí.

#### 4.2.2 Formulación del Problema.

Problema de decisión de la administración.	Problema de la investigación de mercado.
¿Debe lanzarse un centro de educación Temprana al mercado?	Se deberá determinar las diferentes preferencias e intenciones de los padres para la aceptación del lanzamiento de un Centro de Educación Temprana, así como también evaluar que si este servicio ocupa una parte diferencial en el mercado, si es una innovación real.
¿Cómo deberíamos dar a conocer el Centro de Educación Temprana Colibrí?	Determinar qué tan efectiva nos puede resultar la publicidad, aunque la publicidad del Centro de Educación Temprana Colibrí fuera muy útil e innovadora nuestro fin está en ofrecer un servicio de interés, reconocimiento y que a través de nuestra publicidad dejar huella en el mercado y que llame la

	atención para poder posicionarlos en la mente de los usuarios .
¿Cuál sería el mejor horario para hacer publicidad?	Se deberá determinar el horario ideal para la publicidad y divulgación del centro de educación temprana, para lograr captar el interés de los clientes potenciales de nuestro servicio que son los padres de familia.
¿Los precios del servicio deben mantenerse en comparación a la competencia?	Determinar la flexibilidad de precio con respecto a la demanda y el impacto de los diferentes cambios que se presentan en el precio de ventas y las ganancias.

#### 4.2.3 Sistematización del problema

¿Los padres buscan el apoyo de los Centros de Educación Temprana?

¿Los Centros de Educación Temprana son demandados en el mercado?

¿Estarían los padres dispuestos a utilizar el servicio del Centro de Educación Temprana?

¿Cuánto estarían dispuesto a pagar las personas por un servicio brindado en un Centro de Educación Temprana?

¿Por qué usarían un Centro de Educación Temprana?

¿Representan los Centros de Educación Temprana sitios de confianza para los padres de familia?



¿Resulta práctico para las personas utilizar un Centro de Educación Temprana?

¿Existen sitios estratégicos en los que puedan ser ubicados los Centros de Educación Temprana?

#### **4.2.4 Justificación del Problema**

En la actualidad en el departamento de Managua vemos centros de educación que su prioridad es llenar sus cupos sin obtener la opinión de los padres de familia, no contemplan la calidad de sus servicios.

Dicha insatisfacción de la calidad del servicio abre las puertas al Centro de Educación Temprana, al ser implementado si resulta viable, con potenciales clientes que busca la mejor educación para sus hijos.

Esto nos lleva a desarrollar este plan de negocios donde se da a conocer esta situación actual del mercado y que a su vez nos permita plantear las estrategias más adecuadas para alcanzar una óptima aceptación de nuestro servicio.

Esta investigación aportará nuevos puntos de vista y necesidades actuales de los usuarios y así aprovechar la creciente demanda de estos centros.

Para recolectar esta información se estará haciendo uso de fuentes primarias y secundarias, es decir se utilizara encuesta para obtener información más completa sobre nuestro tema de educación integral, ya que no solo seremos un centro de educación temprana común, sino que se ofrecerá educación bilingüe.

#### **4.2.5 Necesidades de la Información**



- Precios
- Sustitución de servicios
- Plaza
- Demanda actual
- Competencia
- Servicios
- Comunicación
- Satisfacción del servicio

#### **4.2.6 Objetivos de la investigación**

##### **4.2.6.1 Objetivo general**

- Desarrollar una investigación de mercado para conocer el nivel de aceptación y viabilidad de crear un Centro de Educación Temprana en el sector industrial de carretera norte portezuelo.

##### **4.2.6.2 Objetivos específicos**

- Identificar el sector de mayor demanda de nuestro servicio.
- Identificar los precios que el cliente dispone pagar por el servicio.
- Fidelizar a los clientes brindando confianza, eficiencia y calidad en nuestro servicio.



## **4.2.7 Metodología**

### **4.2.7.1 Tipo de investigación**

El fin de esta investigación es conocer la aceptación de este servicio. Se utilizara un tipo de investigación exploratoria la cual es la más adecuada para la primera etapa del proceso de toma de decisiones al crear el Centro de Educación Temprana.

En un segundo momento, una investigación descriptiva, ya que permite describir el comportamiento y preferencia de la población que utilizan este tipo de servicio y concluyente, porque nos brinda la información necesaria para realizar un plan de mercado y proyecciones de demanda futuras, dando lugar a un análisis financiero.

### **4.2.7.2 Tipo de estudio**

Método no probabilístico

### **4.2.7.3 Fuentes de datos**

- Investigación Exploratoria:

Para esta investigación se hará uso de las fuentes secundarias como es el caso de instituciones gubernamentales y empresa privada dedicadas a este servicio.

Se recolectara información sobre los pasos a seguir en cuanto al registro de la empresa, permiso y licencia para iniciar operaciones.

Se realizara visitas a diferentes empresas proveedoras de equipos de oficina y mueblería para la puesta en marcha del negocio.



- Investigación Descriptiva Concluyente.

Se hará uso de fuentes de datos que permita obtener información confiable para el desarrollo de este plan de negocios.

Fuente primaria mediante encuestas de tipo personal, para conocer datos demográficos de los encuestados, la demanda actual del servicio de nuestro interés, aceptación, preferencia y los clientes potenciales a la introducción del servicio.

Fuentes secundarias como son el internet, censos y estudios realizados.

#### ***4.2.7.4 Población y muestra***

La población de interés que será tomada en esta investigación tiene como fuente familias y personas del sector industrial de portezuelo y barrios aledaños a la zona, ya que de estas personas depende la puesta en marcha del Centro de Educación Temprana Colibrí.

#### ***4.2.7.5 Selección de muestra***

Investigación Descriptiva Concluyente

Se realizara una encuesta a 100 familias y personas del sector industrial de carretera norte portezuelo y barrios aledaños.



#### **4.2.7.6 Instrumentos de recolección de datos**

La recolección de datos será mediante encuestas las cuales fueron elaboradas para conocer la aceptación y valoración de los padres de familia. La encuesta está estructurada con 14 preguntas de selección múltiple.

#### **4.2.7.7 Procesamiento de la Información y Análisis de los Datos**

El procesamiento de datos para la elaboración de tablas estadísticas se realizó mediante el programa informático Excel y con la ayuda de Google Drive (Formularios de Google), además se obtuvieron los correspondientes gráficos, que nos arrojaron los resultados de la investigación y nos proporcionaron los elementos para realizar el análisis de los resultados.

#### **4.2.8 Análisis de los resultados**

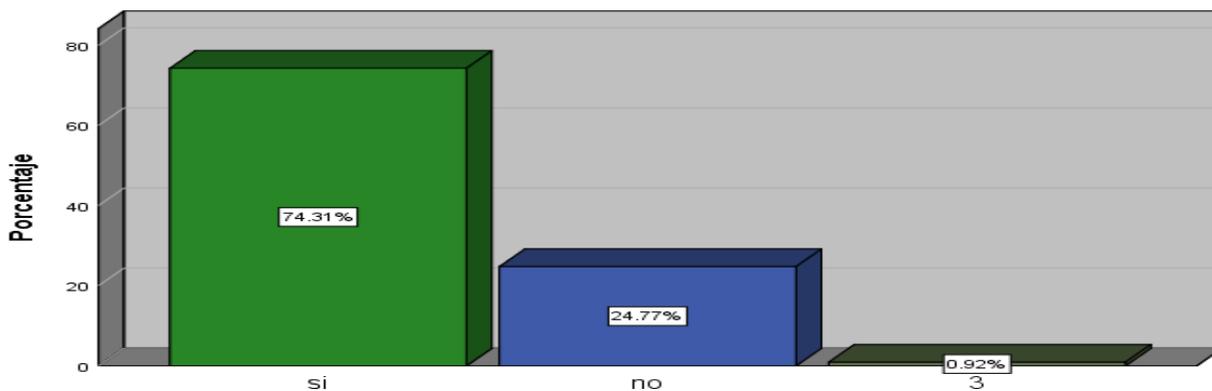
A continuación, se analizan los resultados de las cinco variables más importantes para la investigación.

La información obtenida será fundamental para determinar la oferta y cuantificar el mercado meta.

¿Estaría dispuesto a conocer otras opciones de CE?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	81	74.3	74.3	74.3
	no	27	24.8	24.8	99.1
	3	1	.9	.9	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

¿estaria dispuesto a conocer otras opciones de CE?



81 personas aceptan conocer nuevas opciones de centro de educación que ofrezca mayor ventaja en la preparación del niño, representado 74.31%, el 24.77% no tiene ningún interés.

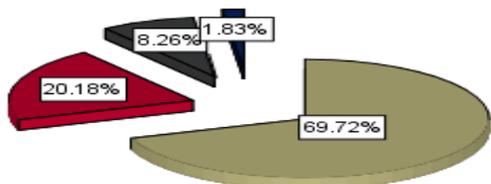
Si pudiera elegir la ubicación, ¿cuál alternativa preferiría?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	cerca de su casa	76	69.7	69.7	69.7
	cerca de su centro	22	20.2	20.2	89.9
	le es indiferente	9	8.3	8.3	98.2
	otro	2	1.8	1.8	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

si pudiera elegir la ubicacion, ¿cual alternativa preferiria?

si pudiera elegir la ubicacion, ¿cual alternativa ...

- cerca de su casa
- cerca de su centro
- le es indiferente
- otro

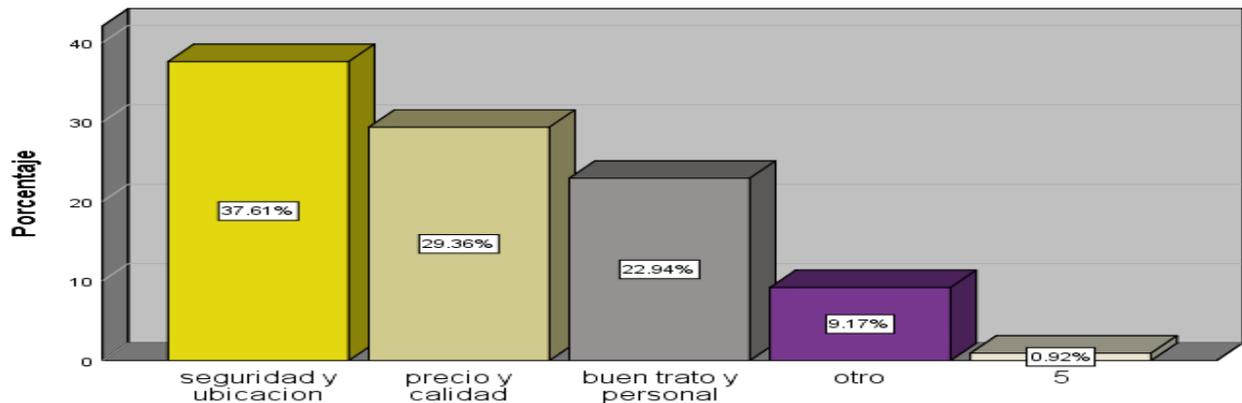


El 69.72% aduce que la mejor opción de ubicación sería cerca de su casa, el 20.18% preferiría cerca de su centro de labores, 8.26% le es indiferente la ubicación.

¿Qué aspectos tendría en cuenta?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	seguridad y ubicación	41	37.6	37.6	37.6
	precio y calidad	32	29.4	29.4	67.0
	buen trato y personal	25	22.9	22.9	89.9
	Otro	10	9.2	9.2	99.1
	5	1	.9	.9	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

¿que espectos tendria en cuenta?

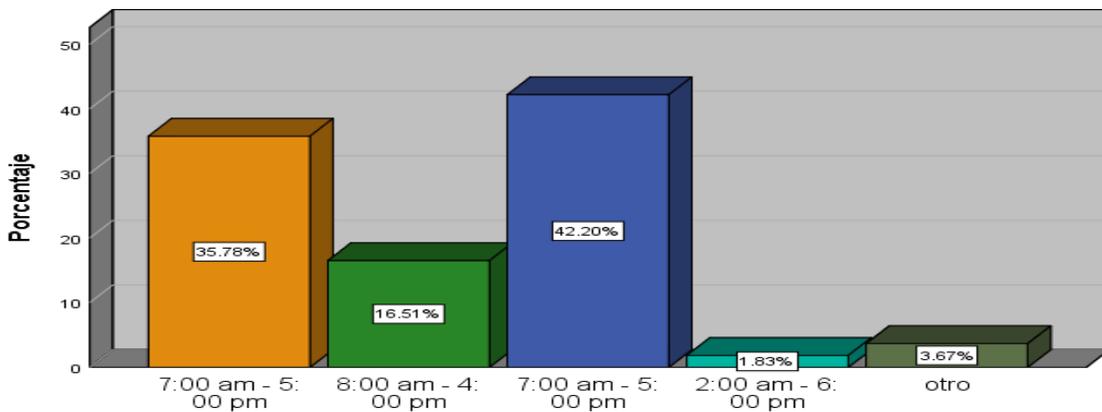


El 37.67% aduce que los aspectos importante para conocer un nuevo centro de educación seria la seguridad y la ubicación, 29.36% toma en cuenta el precio y la calidad del lugar, 22.94% prefiere el buen trato y personal.

¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	7:00 am - 5:00 pm	39	35.8	35.8	35.8
	8:00 am - 4:00 pm	18	16.5	16.5	52.3
	7:00 am - 5:00 pm	46	42.2	42.2	94.5
	2:00 am - 6:00 pm	2	1.8	1.8	96.3
	otro	4	3.7	3.7	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

¿en que horario le gustaria que se prestara el servicio?

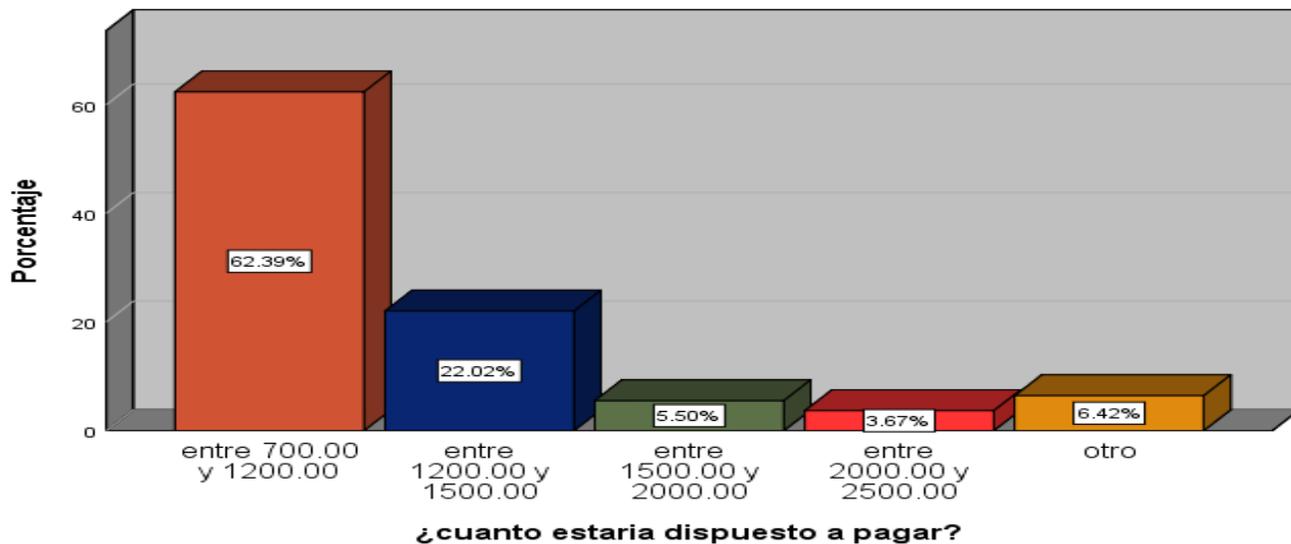


El 42.20% le gustaría que los horarios sean de 7:00 am-5:00pm, 16.51% pide un horario de 8:00am-4:00pm.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	entre 700.00 y 1200.00	68	62.4	62.4	62.4
	entre 1200.00 y 1500.00	24	22.0	22.0	84.4
	entre 1500.00 y 2000.00	6	5.5	5.5	89.9
	entre 2000.00 y 2500.00	4	3.7	3.7	93.6
	otro	7	6.4	6.4	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

¿cuanto estaria dispuesto a pagar?

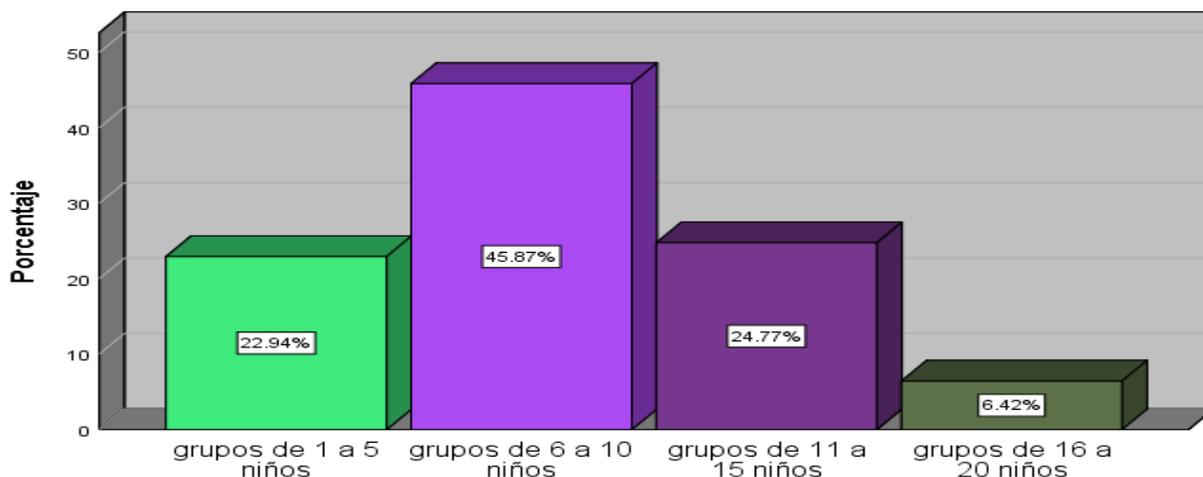


El 62.39% prefiere pagar en centro de educación entre los C\$700.00 y C\$1,200.00, luego el 22.02% entre los C\$1,200.00 y C\$2,000.00.

de los siguientes rangos de manejo de grupo seleccione el que considere más adecuado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	grupos de 1 a 5 niños	25	22.9	22.9	22.9
	grupos de 6 a 10 niños	50	45.9	45.9	68.8
	grupos de 11 a 15 niños	27	24.8	24.8	93.6
	grupos de 16 a 20 niños	7	6.4	6.4	100.0
	Total	109	100.0	100.0	

de los siguientes rangos de manejo de grupo seleccione el que considere mas adecuado



El 45.87% prefiere que los grupos de estudio sean entre los 6 y 10 niños y el 24.77% pide que los grupos sean de 11 a 15 niños, para obtener una mejor coordinación.

#### 4.3 Decisiones Estratégicas de Marketing.

Toda organización debe ejecutar actividades de marketing destinadas a lograr, con beneficio, la satisfacción de las necesidades del consumidor de un producto o servicio.



#### **4.3.1. Descripción del servicio.**

El servicio de brindar a educación integral y personalizada, en realidad, está compuesto por varios servicios, inicia con una esmerada atención vía teléfono o personal a la hora de solicitar el servicio, continúa con una detallada explicación de los beneficios que tiene al confiar en nosotros la educación de sus hijos. A demás de ofrecerle el mejor plan, de acuerdo a sus necesidades.

El servicio de matrícula puede ser procesado personalmente o por vía telefónica, los pagos de mensualidades también pueden ser realizados de la misma manera, con el objetivo de crearle al cliente comodidad en esos procesos engorrosos.

##### **4.3.1.1 Tipo de producto (servicio)**

“Un servicio es cualquier acto o función que una parte ofrece a otra, es esencialmente intangible y no implica tener propiedad sobre algo.” (Kotler y Keller, 2012, pág. 354).

Según la categoría de la mezcla, el producto se clasificaría como servicio puro, al ser un servicio intangible, en otras palabras, el cliente no compra algo físico, solo le quedan las experiencias sensoriales, al ser un servicio que muchos clasificarían como de gran importancia en la formación de los niños, la diferenciación, va a ser dejar la experiencia del servicio, lo más agradable posible.

##### **4.3.1.2 .Flor de servicio**



#### 4.3.1.2.1 Información

El sistema de información del centro de educación temprana COLIBRI será brindada mediante página web, motores de búsquedas en redes sociales, volantes y mantas publicitaria. Estas emitirán la información valiosa de nuestro centro de enseñanza y los servicios que este ofrece para la educación de los infantes.

#### 4.3.1.2.2 Consultas

También contamos con la atención personalizada de nuestro personal quien les brindara la información sobre el proceso de matrícula y los programas pedagógicos del CET.

#### 4.3.1.2.3 Toma de pedidos

Para la reserva de matrícula, COLIBRI dispone de:



- Líneas telefónicas del CET abiertas para que los usuarios reserven sus cupos de matrículas.
- Página WEB con un sistema para optimizar ventas.

#### **4.3.1.2.4 Hospitalidad**

COLIBRI ofrece excelente servicio, el centro de educación temprana les da la bienvenida a sus clientes de manera amistosa con el fin de servir con gran calidez y confianza para el cuidado y educación de sus hijos.

#### **4.3.1.2.5 Cuidado**

COLIBRI tiene un convenio de seguros escolares con INISER, la cual es una compañía de seguros de prestigio nacional, por medio de la cual se brindara acompañamiento de seguridad dentro del proceso de prestación de servicio.

Además se cuenta con un circuito cerrado de seguridad en las instalaciones de COLIBRI.

Así mismo se cuenta con asistencia psicológica, dietista nutricionista y enfermera para asistencia médica previsional.

#### **4.3.1.2.6 Excepciones**

Se harán excepciones previas y análisis del caso presentado, dado que colibrí es un CET para satisfacer las necesidades de nuestros clientes para la educación inicial de sus hijos con un estándar de educación elevado para los mismos, quienes buscan para ellos educación de calidad, seguridad y balance de vida, para realizar actividades que desarrollen y fortalezcan la confianza en sí mismos.

#### **4.3.1.2.7 Facturación**

El centro de educación inicial cuenta con personal calificado para los procesos de cobro y manejo de perfil de clientes, de tal manera que se encuentren satisfechos al recibir las respuestas correctas y oportunas, por ejemplo: si desea cancelar las mensualidades en dos partes o establecer fechas de pago.



#### **4.3.1.2.8 Pago**

El cliente de COLIBRI tiene a su disposición los tipos de pagos:

Transacción en línea con sus tarjetas de débito o créditos ingresando a la página web

Pago en efectivo.

Débito automático como un servicio opcional.

#### **4.3.1.3 Niveles del producto**

Según Kotler y Keller (2012) un producto posee cinco niveles los cuales constituyen la jerarquía de valor entregado al cliente, donde cada uno de ellos agrega más valor para el cliente. El beneficio básico cubre solamente la necesidad básica del consumidor. El producto genérico es la versión mínima del producto que en atributos responde a la necesidad esencial de la demanda. El producto esperado corresponde al conjunto de atributos y condiciones que usualmente los usuarios esperan del producto. El producto aumentado sobrepasa las expectativas del cliente por encima de lo que brinda la competencia, puede incluir mejores características del producto o servicio. En el quinto nivel el producto potencial consiste en anticipar los deseos y requerimientos de los compradores para la mejora o desarrollo de un nuevo producto.

La empresa entregará valor a sus clientes en los cinco niveles:

Beneficio Básico: Educación integral a los alumnos.

Servicio Genérico: Personal, equipos de oficina y de computación.

Servicio Esperado: Personal calificado, equipos de computación, de oficina y material didáctico de calidad.

Servicio Ampliado: Servicio exclusivo. Servicio personalizado respecto al proceso del servicio. La post venta otorgará a los clientes un seguimiento en la evaluación de la intervención docente, el uso y la aplicación de los materiales y el diseño situaciones didácticas novedosas y con retos cognitivos, tomando en consideración sus sugerencias, lo que conducirá a cambios ligados a la motivación de los clientes. Todo lo antes mencionado ayudará a la empresa a fidelizar clientes.



Servicio potencial: Ampliar el portafolio de servicios relacionados a la educación y atención de nuestros clientes.

#### **4.3.1.4 Componentes de la marca**

##### **4.3.1.4.1 Nombre o fonotipo:**

La empresa lleva el nombre de “Centro de Educación Temprana COLIBRI”. Colibrí es un ave que simboliza la delicadeza, alegría y fuerza de los niños. Es un nombre fácil de recordar, da referencia a que debemos disfrutar cada momento, y apreciar las cosas que amamos, así como son los niños y por lo cual queremos transmitir en nuestro centro de educación temprana.

##### **4.3.1.4.2 Isologo**



El gráfico del isologo se encuentra compuesto por el texto “Centro de Educación Temprana COLIBRI”, presentándose al lado derecho un conjunto de tres libros y una manzana, siendo estos símbolo de la enseñanza. Posterior a los libros se presentan el colibrí que representa como son los niños y además es el nombre de nuestra empresa.

Todos los elementos fueron seleccionados para crear armonía y provocar una reacción en la mente, debido a que no pasa desapercibido.



#### **4.3.1.4.3 Gama cromática**

Los colores ofrecen un método instantáneo para comunicar los mensajes y significados en el diseño de los logotipos. Son probablemente la más poderosa forma de comunicación no verbal que podemos utilizar. Los colores utilizados en el isologo son rojo, blanco, amarillo, verde, azul. Cada color con la idea de crear diferentes sensaciones como por ejemplo:

**Azul:** es un color que transmite calma, confianza y relaja. Ayuda a mejorar la comprensión lectora, Es identificado como el color del cielo y del agua, que eso lo hace más familiar, representa el éxito y elegancia, frescura y juventud.

**Verde:** Aporta concentración y una armonía extraordinaria. Un color como este de baja longitud de onda aporta calma, concentración y mejora la eficiencia.

**Rojo:** Precioso y vivo color que puede gustarnos para muchas cosas. Este color tiende a estimular.

**Blanco:** Este color representa la pureza, el comienzo, la perfección, la inocencia.... Además es un acierto seguro para estudiar o trabajar en equipo.

**Amarillo:** Es el color más intelectual y puede ser asociado con la inteligencia, también representa luz y alegría.

#### **4.3.1.4.4 Tipografía**

La tipografía utilizada en la palabra COLIBRI es fuente ballerina script, tamaño 32, estilo regular, color negro, trazo blanco de 5 pixeles.

En la frase CENTRO DE EDUCACION TEMPRANA es fuente coco, tamaño 10, estilo regular, color blanco, trazo negro de 5 pixeles.

### **4.3.2. Análisis de la competencia**

Quien es la competencia



En general en Managua donde se encuentran los centros de Educación Temprana con mayor factor de relevancia al momento de que los usuarios buscan mejores alternativas para la educación de calidad para los niños.

Con respecto a la intensidad de competencia tenemos como los principales a:

\*Centro de educación Herrera Pomares

\*Preescolar Arcoíris

\*Preescolar mis primeros pasitos

\*Colegio parroquial PIO X

#### **4.3.3. Objetivos de marketing**

##### **4.3.3.1 Objetivo General**

- Ofertar el servicio del Centro de Educación Temprana al cliente como un servicio de calidad.

##### **4.3.3.2 Objetivos Específicos.**

- Penetrar en el mercado de la educación a través de distintas actividades hasta alcanzar un 70% del mercado en el primer año.
- Captar hasta un 95% del mercado en el 4to año.
- Darnos a conocer como una empresa con responsabilidad ambiental



#### 4.3.4. Descripción del mercado meta

El presente Proyecto es para demostrar la viabilidad al crear un centro de educación temprana a nivel departamental en Managua-Portezuelo, con una pedagogía fundamentada en valores morales, para los menores de edad de niveles de 1er, 2do, 3er con oportunidades de horarios para los padres, dando seguridad al incorporar al niño en la educación integral en los aspectos biológicos, cognoscitivo, sicomotriz, socio-efectivo a través de actividades pedagógicas y recreativas; que le proporcionen segura y facilidad de aprendizaje desde temprana edad.

1er Nivel: Dirigido a los niños menores de 2 años.

2do Nivel: Dirigido a niños mayores de 3-4 años

3er Nivel: Dirigido a niños de 5 años que corresponde a la edad de obligatorio para grados mayores.

Nuestro mercado meta está definido para aquellos niños donde los padres buscan facilidades de horarios que se ajusten a la necesidad que se presenta al comprender jornadas laborales de 7 horas a mas, permitiendo un avance en la educación preescolar que favorezca a la población joven Nicaragüense que es la que se encuentra con mayor reproductividad. Actualmente la mayoría de los encuestados afirma que el niño en el hogar se encuentra en un nivel de centro de educación referente a la necesidad del hogar ya que algunos son de gobierno y otros son privados.

Descripción del mercado meta:

Geográfica: Nuestro CET-Colibrí estará dirigido a personas que habitan en Managua, específicamente en el área industrial del país, Portezuelo Carretera norte.



Demográfica: El CET Colibrí está dirigido a padres que solicitan un servicio de educación que favorezca en sus horas laborales en la zona.

Psicografica: Tendremos una atención con personal calificado que a aporte grandes beneficios para el Desarrollo intelectual del pequeño.

#### **4.3.5. Demanda y participación de Mercado**

La mayor participación de mercado se encuentra en las edades tempranas que buscan mantener a los pequeños ocupados o a futuro crear un interés por mantener costumbres de estudio que los prepare para el avance de nivel. De esto se debe garantizar un servicio diferenciación de los demás competidores para que tengan la opción de un servicio de estudios confiable que aplique a las exigencias que deseen para el aprendizaje y Desarrollo del niño.

#### **4.3.6. Estrategias de marketing**

En este apartado se busca medir los requerimientos del mercado con respecto al servicio de educación al nivel preescolar dentro del municipio de Managua además se proyecta determinar si un nuevo centro de educación temprana tiene posibilidad de participación dentro del mercado para satisfacer la demanda de este servicio.

Si se compara el número de alumnos matriculados anualmente con la población en edad preescolar en cada año respectivamente se puede apreciar que no existía una total cobertura en educación en este nivel. Al menos un 40% de la población en este rango de edad no tiene acceso a la educación. También podemos destacar que el restante tiene educación privada, pública o son puestos bajo tutela familiar.

El centro de educación temprana tendrá ubicación en el parque industrial portezuelo, este será fácil de ubicar para los usuarios ya que esta zona industrial es una de la más grande del casco urbano de Managua, tiene como dirección: puente desnivel carretera norte 700 metros al norte. Dentro del mismo están ubicadas alrededor de 30 empresas donde una de ellas es una empresa textilera con más de 3000 operarios, es decir habrá un gran mercado de demanda.

#### **Tabla 3: Oferta actual del mercado**



Centro Educativo	Precio
*Centro de educación Herrera Pomares	\$ 27.00
*Preescolar Arcoíris	\$ 40.00
*Preescolar mis primeros pasitos	\$ 30.00
*Colegio parroquial PIO X	\$ 25.00

Fuente: Elaboración propia

#### **4.3.6.1 Estrategia de posicionamiento**

El posicionamiento de la educación temprana es una necesidad en las familias que necesitan un servicio diferenciado y que cuente con elementos básicos y necesarios para el desarrollo educativo de los infantes. Para esto el Centro de Educación Temprana colibrí ofertara un servicio de calidad a un precio accesible los cuales se darán a conocer por medio de redes sociales y otros medios de publicidad con el objetivo de que sea del conocimiento y entendimiento de todo el público.

Para un mejor entendimiento de las estrategias nos centramos en la mezcla de marketing con la finalidad de lograr el desarrollo y buen funcionamiento del negocio:

##### **4.3.6.1.1 Producto:**

EL Centro de Educación Temprana COLIBRI ofrecerá un servicio de alta calidad en la enseñanza temprana para niños de 3 a 6 años de edad.

##### **4.3.6.1.2 Precio:**

Para la fijación del precio se deben adoptar objetivos que vayan acorde con el cumplimiento de la meta de nuestra empresa que es acaparar buena parte del mercado y posicionarnos como el mejor Centro de Educación Temprana.

Con la asignación del precio se busca maximizar las utilidades para que el negocio sea lo más rentable posible sin descuidar la calidad de nuestro servicio.

Para la asignación del precio se tomaron en cuenta los siguientes aspectos:

\*Formación integral (educación bilingüe, danza y educación musical)

\*Nutri-Disciplina (merienda escolar acompañado de un nutricionista)

\*Acompañamiento Psicológico

\*Docentes Capacitados

\*Asistencia medica Previsional.



La estrategia de asignación de precio que se eligió es la de PRECIO DE CARTERA DE PRODUCTOS, ya que el precio fue asignado de acuerdo a los elementos que conforman el servicio que se ofrecerá al público. Cabe mencionar que al ser una nueva empresa el retorno de la inversión es primordial y que no se perderá de vista los precios de la competencia con el objetivo de mantener a nuestros clientes satisfechos y ser una empresa competitiva.

#### **4.3.6.1.3 Plaza:**

El Centro de Educación Temprana COLIBRI estará ubicado en el distrito IV de Managua, en el Parque Industrial PORTEZUELO, del puente desnivel carretera norte 700 metros al norte. El canal de venta seleccionado es canal directo ya que no contaremos con intermediarios, dado que es un servicio directo.

#### **4.3.6.1.4 Promoción:**

El objetivo de la promoción es el de informar a nuestros clientes el servicio que ofrecemos, hay que recordar que el mejor producto cae sin una buena promoción.

Para ello contaremos con publicidad en redes sociales, mantas publicitarias, entrega de volantes. Se tiene que lograr que el cliente quede satisfecho con la información que se le suministrara con el objetivo de que nos promocioe entre conocidos (divulgación) basada en la recomendación personal de los clientes.

#### **4.3.6.2 Estrategia de segmentación de mercado**

La estrategia de mercado se asignó tomando en cuenta la estrategia genérica de la empresa, es decir marketing concretado, ya que la empresa se enfoca en un determinado segmento de mercado, de esta manera se elaboraran estrategias concretas con el objetivo de satisfacer completamente la demanda de la educación temprana.

### **4.3.7. PLAN DE ACCIÓN**



#### **4.3.7.1 Acción de producto**

Que los niños y las niñas desarrollen habilidades para resolver problemas de cantidad, que dichos aprendizajes los integren y utilicen en su actuar cotidiano, que los alumnos resuelvan problemas de cantidad de manera individual, que a través de la plataforma y la interacción en equipos logren solucionar problemas por medio de diversas estrategias, seleccionar actividades permanentes para fortalecer la resolución de actividades de conteo.

##### **4.3.7.1.1 Estrategia post venta**

En esta Estrategias de intervención docente recae en: Retomar los saberes previos de los alumnos en relación a las competencias del campo formativo pensamiento matemático. Diseñar situaciones didácticas que permitan promover los aprendizajes esperados de ese campo formativo.

Dar consignas claras que impliquen retos cognitivos donde apliquen diversas estrategias de solución. Promover la colaboración entre pares. Centrar las observaciones los logros de los alumnos. Evaluar la intervención docente, el uso y la aplicación de los materiales. Diseñar situaciones didácticas novedosas y con retos cognitivos.

#### **Desafíos**

Diseñar situaciones innovadoras con retos cognitivos, Usar material didáctico novedoso y atractivo y aplicar de manera correcta las actividades.

Aprovechar los materiales y recursos didácticos del aula, Favorecer aprendizajes esperados, Sustentar la práctica.

Realizar actividades de resolución de problemas de cantidad en pares.

Trabajar con actividades donde apliquen el principio de conteo haciendo uso del material Juego del Preescolar donde apliquen dicho principio esto para la Resolución de problemas en equipos.



#### **4.3.7.2 Acciones del precio:**

El precio es un aspecto de mucha importancia ya que también es parte de nuestra diferenciación con la competencia; para determinarla se tomó en cuenta la cantidad de dinero que los consumidores han pagado por la educación de sus hijos y el precio de la competencia. El precio que pagan los consumidores por la educación de sus hijos es de C\$700 a C\$1200 y de C\$1200 a C\$1500 como mínimo, según la pregunta de la encuesta ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?; además se observó que la expectativa que estos esperan es alta para la educación de sus hijos son precios accesibles. Por lo tanto, deberemos mantener el equilibrio entre los precios bajos, calidad y la utilidad obtenida para nuestro centro de educación temprana.

En base a la información obtenida se determinó un precio promedio para nuestros clientes para estar dentro del rango de precios existentes actualmente. Cabe destacar que el precio neto será en dólares esto por la devaluación de la misma Respecto a la conversión de córdobas.

##### **4.3.7.2.1 Estrategias de venta**

Daremos a nuestros clientes la posibilidad de adquirir Intervención docencia asertiva con Material juegos y aprendizaje preescolar moderno.

El diseño de situaciones de aprendizaje acordes a los aprendizajes esperados, el trabajo colaborativo, la innovación en la práctica docente, el uso de multimedia para motivar el aprendizaje permitirán fortalecer en los alumnos las nociones de cantidad y la resolución de problemas.

Se ofrecerá a nuestros clientes obtener un seguro escolar a un precio bajo y con amplia cobertura con un consto anual, asegurando la protección y la llegada del mismo con gran seguridad y confiabilidad.

#### **4.3.7.3 Acciones de promoción**

##### **4.3.7.3.1 Estrategia de venta**

Impulsaremos programas de ventas como descuentos del 5% a los primeros 20 matriculados.



Acudiremos a ferias escolares donde participarán sinnúmeros de centros de enseñanza.

#### 4.3.7.3.2 Publicidad

Estará dirigida al objetivo de reconocimiento de la nueva empresa y la oferta escolar de la misma, es decir, a que los clientes potenciales conozcan la nueva alternativa para la educación de sus hijos. Las distintas medidas publicitarias a tomar son:

Por otra parte se deben tener en cuenta los gastos de publicidad para la apertura del negocio, para lo cual se realizaran pautas publicitarias a través de redes sociales y perifoneo en los alrededores de la zonas aledañas; además se elaboraran volantes y carteles que presenten de manera detallada los servicios y beneficios ofrecidos por el centro de educación temprana.

**Tabla 4: publicidad**

<b>Publicidad</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Precio unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Manta artesanal	\$ 17.30	5	\$ 86.50
Volantes	\$ 29.00	200	\$ 29.00
Rótulo	\$ 125.00	1	\$ 125.00
pagina facebook	\$ -	1	\$0.00
Pagina Web	\$ 40.00	1	\$40.00
Perifoneo	\$ 3.00	52	\$ 156.00
Banner	\$ 27.78	3	\$ 83.34
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 479.84</b>

Fuente: Elaboración

propia

#### 4.3.7.3.2.1 Publicidad en red social

Se abrirá una cuenta en Facebook en función de presentar la oferta escolar 2019 y también información adicional sobre las actividades del centro de educación temprana, se ha escogido esta red social ya que es la más visitada y nos ayuda a mantener una comunicación constante con los clientes, dándoles la facilidad de realizar sus preguntas acerca de la misma. Esto permitirá no sólo darse a conocer y obtener publicidad de manera gratuita, sino que, además, da acceso a estar al tanto de las opiniones y sugerencias de los consumidores.



Resultados a obtener: Atraer a posibles clientes, mejorar la atención al cliente brindado a través de las opiniones y sugerencias de los seguidores.

#### **4.3.7.4 Acciones de distribución**

La distribución del producto hace referencia a la forma en que nuestro servicio será distribuido hacia el punto de venta en donde estarán a disposición de los consumidores. Para distribuir nuestros servicios, debemos determinar el tipo de canal que vamos utilizar para distribuirlo.

##### **4.3.4.4.1 Canal directo**

Hacer uso de un canal directo implica vender nuestros servicios directamente al consumidor final sin hacer uso de intermediarios. Por ejemplo, hacemos uso de canales directos cuando vendemos nuestro servicio en nuestra institución, a través de pagos con tarjeta de crédito en nuestra cuenta de banco a través de llamadas telefónicas a las instalaciones. La ventaja de hacer uso de este tipo de canal es que nos permite tener un mayor control sobre nuestro servicio o sobre la venta, por ejemplo, nos permite asegurarnos de que se ofrece un buen servicio o atención al cliente. Entre las desventajas de hacer uso de este tipo de canal están la falta de cobertura, los mayores costos que implica, y el hecho de no poder delegar responsabilidades.

#### **4.3.8. PROYECCIONES DE VENTAS**

Las ventas proyectadas es el producto de las unidades a ofrecer en los cinco años por el precio proyectado a ese mismo plazo.



**Tabla 5: Ventas proyectadas**

Ventas proyectadas \$					
Línea de servicio	año 1	año 2	año 2	año 4	año 5
Matricula	\$ 11,250.00	\$ 13,612.50	\$ 16,471.13	\$ 19,930.06	\$ 24,115.37
Colegiatura(enero a diciembre)	\$ 54,000.00	\$ 65,340.00	\$ 79,061.40	\$ 95,664.29	\$ 115,753.80
Tarjeta de control de pago	\$ 300.00	\$ 363.00	\$ 439.23	\$ 531.47	\$ 643.08
Buzo deportivo	\$ 3,900.00	\$ 4,719.00	\$ 5,709.99	\$ 6,909.09	\$ 8,360.00
Lona	\$ 1,600.00	\$ 1,936.00	\$ 2,342.56	\$ 2,834.50	\$ 3,429.74
Camisa deportiva	\$ 3,600.00	\$ 4,356.00	\$ 5,270.76	\$ 6,377.62	\$ 7,716.92
Seguro escolar	\$ 750.00	\$ 907.50	\$ 1,098.08	\$ 1,328.67	\$ 1,607.69
Material didactico de edad temprana	\$ 6,750.00	\$ 8,167.50	\$ 9,882.68	\$ 11,958.04	\$ 14,469.22
Papeleria	\$ 6,000.00	\$ 7,260.00	\$ 8,784.60	\$ 10,629.37	\$ 12,861.53
Graduacion III nivel preescolar	\$ 3,250.00	\$ 3,932.50	\$ 4,758.33	\$ 5,757.57	\$ 6,966.66
<b>Total</b>	<b>\$ 91,400.00</b>	<b>\$ 110,594.00</b>	<b>\$ 133,818.74</b>	<b>\$ 161,920.68</b>	<b>\$ 195,924.02</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5. PLAN DE PRODUCCIÓN.

### 5.1. Cursograma del servicio.

En la tabla siguiente se muestra el proceso a seguir a través de actividades para la matrícula de los estudiantes.

**Tabla 6: Cursograma de servicio**

CURSOGRAMA DE SERVICIOS DE MATRICULA								
Descripción							Responsable	Tiempo
		□	○	▭	△	⇒		
1	Entrada del cliente a las instalaciones					•		1 min
2	Bienvenida al cliente.		•				Caja/ Recepción	1 min
3	Descripción del horario y niveles.		•				Caja/ Recepción	2 min
4	Apertura del expediente.		•				Caja/ Recepción	2 min
5	Verificación de los documentos del niño.					•	Caja/ Recepción	1 min
6	Llenado del formulario de ingreso.		•				Caja/ Recepción	3 min
7	Digitación de los datos de matricula en la computadora		•				Caja/ Recepción	2 min
8	Archivar los datos introducidos.					•	Caja/ Recepción	1 min
9	Facturación		•				Caja/ Recepción	2 min
10	Entrega de factura original al cliente.		•				Caja/ Recepción	1 min
11	Pago del cliente (Contado).		•				Caja/ Recepción	1 min
12	Almacenamiento de copia de factura.		•				Caja/ Recepción	1 min
13	Entrega de lista de materiales para el ciclo escolar.		•				Caja/ Recepción	1 min
14	Despedida al cliente.		•				Caja/ Recepción	1 min
15	Salida del cliente de las instalaciones.					•		1 min

Fuente: Elaboración propia

## 5.2. Activos fijos

A continuación se detallan los activos fijos totales de la empresa. Como el proceso de producción es sencillo, los activos fijos se encuentran disponibles en el mercado nacional, así que no es necesario importarlos. El costo esta expresado en dólares, se utilizó una tasa de cambio de un dólar equivalente a treinta y dos córdobas con 10 centavos.

**Tabla 7: Activo fijo**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
PIZARRAS ACRILICAS	\$ 6.00	\$ 50.00	\$ 300.00
MESAS INFANTILES	\$ 15.00	\$ 50.00	\$ 750.00
SILLAS INFANTILES	\$ 75.00	\$ 9.60	\$ 720.00
ESCRITORIOS	\$ 10.00	\$ 71.98	\$ 719.80
SILLAS AULAS	\$ 6.00	\$ 35.00	\$ 210.00
ARMARIOS	\$ 5.00	\$ 100.00	\$ 500.00
PAPELERA	\$ 18.00	\$ 3.50	\$ 63.00
SILLA DE RODO	\$ 4.00	\$ 71.98	\$ 287.92
ARCHIVADOR	\$ 2.00	\$ 110.00	\$ 220.00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 3.00	\$ 835.00	\$ 2,505.00
ALFOMBRA DE FOAMY	\$ 6.00	\$ 35.00	\$ 210.00
ROMPECABEZAS	\$ 10.00	\$ 2.50	\$ 25.00
JUGUETES	\$ 30.00	\$ 2.50	\$ 75.00
BIBLIOTECA	\$ 1.00	\$ 200.00	\$ 200.00
CUENTOS	\$ 15.00	\$ 4.10	\$ 61.50
MATERIAL DECORATIVO	\$ 2.00	\$ 100.00	\$ 200.00
<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			
COMPUTADORA	\$ 4.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 3.00	\$ 181.00	\$ 543.00
IMPRESORA DE CINTA O PUNTO	\$ 1.00	\$ 400.00	\$ 400.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9,190.22</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se muestra el detalle que originaron los activos fijos totales. Tomando en cuenta las cotizaciones realizadas, también las cantidades y precios.

### 5.2.1 Términos y condiciones de la compra de equipos, mantenimiento y reparaciones.

En el siguiente cuadro se presentan las especificaciones de cada activo, que se utilizará con el fin de dar un excelente servicio. El mantenimiento de los mismos está incluido en el valor de su compra.

**Tabla 8: Descripción de equipos**

ACTIVOS	DETALLE	PROVEEDOR	CARACTERÍSTICAS DEL ACTIVO	TIPO DE COMPRA	USO QUE SE LE DARÁ
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	PIZARRA ACRILICA	LIBRERÍA JARDIN	2.40m*1.20m	CONTADO	SERVICIOS
	MESAS INFANTILES	MENDIETA COMERCIAL	MESA HEXAGONAL CENDI	CONTADO	SERVICIOS
	SILLAS INFANTILES	MENDIETA COMERCIAL	SILLA KIDS	CONTADO	SERVICIOS
	ESCRITORIOS	MENDIETA COMERCIAL	MUEBLE MYO COMBINADO	CONTADO	SERVICIOS
	SILLAS EJECUTIVAS	MENDIETA COMERCIAL	XTECH COLOR NEGRO	CONTADO	SERVICIOS
	SILLAS DE RODOS	MENDIETA COMERCIAL	XTECH COLOR NEGRO	CONTADO	SERVICIOS
	ARCHIVADOR	MENDIETA COMERCIAL	ARCHIVERO 5 GAVETAS	CONTADO	SERVICIOS
	COMPUTADORA	CONICO	PC HP PRODESK 400G3MT1	CONTADO	SERVICIOS
	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	CONICO	EPSON L375-110V	CONTADO	SERVICIOS
	AIRE ACONDICIONADO	COIRSA	MIDESK,60000 BTU	CONTADO	SERVICIOS
	IMPRESORA DE CINTA O DE PUNTO	CONICO	EPSON FX-890II C11CF37201	CONTADO	SERVICIOS
	ALFOMBRAS DE FOAMI	GOMPER LIBRERIAS	T 20 M * 1,25 m * 3mm/20 M * 1	CONTADO	SERVICIOS
	ROMPECABEZAS	GOMPER LIBRERIAS	BOOKIDS TOYS	CONTADO	SERVICIOS
	JUGUETES	GOMPER LIBRERIAS	FISHER - PRICES	CONTADO	SERVICIOS
	BIBLIOTECA (LIBROS)	LIBRERÍA HISPAMER	EDICIONES LEA	CONTADO	SERVICIOS
	CUENTOS	LIBRERÍA HISPAMER	EDICIONES LEA	CONTADO	SERVICIOS
	MATERIAL DECORATIVO	SINSA	82605095: 50 Mm 80x160	CONTADO	SERVICIOS
	PAPELERAS	REAL PLASTIC	VAVEN. 19.5" x 10.5"	CONTADO	SERVICIOS

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3. Vida útil de los activos fijos.

Para el cálculo de la vida útil y depreciación tomamos en cuenta la Depreciación y amortización sobre la base de la Ley 822 (Ley de Concertación Tributaria y su Reglamento Base Legal: Reglamento de la Ley 822).

Para la depreciación de los activos fijos se realizó con el método de línea recta.

**Tabla 9: vida útil de los activos fijos**

Depreciación	Monto Activo	Años				
		1	2	3	4	5
Equipos de Computación	2,143.00	1071.5	1071.5			
Equipos de Oficina	7,047.22	1409.444	1409.444	1409.444	1409.444	1409.444
Depreciación anual	9,190.22	2480.944	2480.944	1409.444	1409.444	1409.444

Fuente: Elaboración propia.

La adquisición de los activos de la empresa se realizara en diferentes establecimientos de la ciudad de Managua, lo que genera un ahorro de transporte.

Entre los principales proveedores destacan:

- SINSA
- Hispamer
- Mendieta Comercial
- Librería jardín
- Librería Gomper
- Conico
- Real plastic

#### 5.4. Mano de obra directa e indirecta

La mano de obra total es el resultado de la suma de la mano de obra directa más la indirecta. La mano de obra directa estará compuesta por ocho personas distribuidas en tres docentes de educación inicial, tres asistentes de educación inicial, un docente de danza y un docente de educación musical. La mano de obra indirecta consta de diez personas: un director, un subdirector/ psicólogo, una nutricionista, un administrador / contador, una cajera, un conserje, una enfermera, un guarda de seguridad escolar, una cocinera y uno de mantenimiento audio visual. Para su cálculo se tomó en cuenta lo que establece el código del trabajo, ley número 185, ley del salario mínimo. Se establecerá un crecimiento anual del 5%.

**Tabla 10: mano de obra directa por año**

MANO DE OBRA DIRECTA	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes		Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
	Cant	Salario								
DOCENTE E.I	3	\$ 750.00	3	\$ 787.50	3	\$ 826.88	3	\$ 868.22	3	\$ 911.63
ASISTENTE E. I	3	\$ 570.00	3	\$ 598.50	3	\$ 598.50	3	\$ 598.50	3	\$ 598.50
DOCENTE DANZA	1	\$ 210.00	1	\$ 220.50	1	\$ 220.50	1	\$ 220.50	1	\$ 220.50
DOCENTE MUSICA	1	\$ 210.00	1	\$ 220.50	1	\$ 231.53	1	\$ 243.10	1	\$ 255.26
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>\$ 1,740.00</b>	<b>8</b>	<b>\$ 1,827.00</b>	<b>8</b>	<b>\$ 1,877.40</b>	<b>8</b>	<b>\$ 1,930.32</b>	<b>8</b>	<b>\$ 1,985.89</b>
<b>Total por año</b>		<b>\$ 20,880.00</b>		<b>\$ 21,924.00</b>		<b>\$ 22,528.80</b>		<b>\$ 23,163.84</b>		<b>\$ 23,830.63</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 11: mano de obra directa con prestaciones sociales**

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.D.					
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	8	8	14	14	14
Salarios	\$ 20,880.00	\$ 21,924.00	\$ 22,528.80	\$ 23,163.84	\$ 23,830.63
Prestaciones + seguridad social	\$ 9,813.60	\$ 10,304.28	\$ 10,588.54	\$ 10,887.00	\$ 11,200.40
<b>Total costo personal</b>	<b>\$ 30,693.60</b>	<b>\$ 32,228.28</b>	<b>\$ 33,117.34</b>	<b>\$ 34,050.84</b>	<b>\$ 35,031.03</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 12: mano de obra indirecta por año**

MANO DE OBRA INDIRECTA	Año 1 / Mes		Año 2 / Mes		Año 3 / Mes		Año 4 / Mes		Año 5 / Mes	
	Cant	Salario								
DIRECTOR	1	\$ 500.00	1	\$ 525.00	1	\$ 551.25	1	\$ 578.81	1	\$ 607.75
SUBDIRECTOR/PSICOLOGO	1	\$ 250.00	1	\$ 262.50	1	\$ 275.63	1	\$ 289.41	1	\$ 303.88
NUTRICIONISTA	1	\$ 240.00	1	\$ 252.00	1	\$ 264.60	1	\$ 277.83	1	\$ 291.72
ADMINISTRADOR/CONTADOR	1	\$ 330.00	1	\$ 346.50	1	\$ 363.83	1	\$ 382.02	1	\$ 401.12
CAJERO	1	\$ 180.00	1	\$ 189.00	1	\$ 198.45	1	\$ 208.37	1	\$ 218.79
ENFERMERA	1	\$ 200.00	1	\$ 210.00	1	\$ 220.50	1	\$ 231.53	1	\$ 243.10
COCINERA	1	\$ 140.00	1	\$ 147.00	1	\$ 154.35	1	\$ 162.07	1	\$ 170.17
MANTENIMIENTO A.V	1	\$ 150.00	1	\$ 157.50	1	\$ 165.38	1	\$ 173.64	1	\$ 182.33
CONSERJE	1	\$ 130.00	1	\$ 136.50	1	\$ 143.33	1	\$ 150.49	1	\$ 158.02
GUARDA DE SEGURIDAD	1	\$ 150.00	1	\$ 157.50	1	\$ 165.38	1	\$ 173.64	1	\$ 182.33
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>\$ 2,270.00</b>	<b>10</b>	<b>\$ 2,383.50</b>	<b>10</b>	<b>\$ 2,502.68</b>	<b>10</b>	<b>\$ 2,627.81</b>	<b>10</b>	<b>\$ 2,759.20</b>
<b>Total anual</b>		<b>\$ 27,240.00</b>		<b>\$ 28,602.00</b>		<b>\$ 30,032.10</b>		<b>\$ 31,533.71</b>		<b>\$ 33,110.39</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 13: mano de obra indirecta con prestaciones sociales**

Detalle del costo del personal con las prestaciones sociales M.O.I.					
Costo personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	10	10	10	10	10
Salarios	\$ 27,240.00	\$ 28,602.00	\$30,032.10	\$ 31,533.71	\$ 33,110.39
Prestaciones + seguridad social	\$ 12,802.80	\$ 13,442.94	\$14,115.09	\$ 14,820.84	\$ 15,561.88
<b>Total costo personal</b>	<b>\$ 40,042.80</b>	<b>\$ 42,044.94</b>	<b>\$ 44,147.19</b>	<b>\$ 46,354.55</b>	<b>\$ 48,672.27</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 14: costo total de mano de obra**

COSTO TOTAL MANO DE OBRA					
MANO DE OBRA TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MOD	\$30,693.60	\$32,228.28	\$33,117.34	\$34,050.84	\$35,031.03
MOI	\$40,042.80	\$42,044.94	\$44,147.19	\$46,354.55	\$48,672.27
<b>TOTAL</b>	<b>\$70,736.40</b>	<b>\$74,273.22</b>	<b>\$77,264.52</b>	<b>\$80,405.39</b>	<b>\$83,703.30</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 5.5. Gastos generales de la empresa

Los gastos generales del Centro de Educación Temprana COLIBRI para los próximos cinco años se detallan a continuación. En la tabla se muestra los diferentes conceptos que componen gastos generales. En la tabla de gastos de servicios básicos se utilizó una tasa de cambio de C\$ 32.10 por cada dólar.

**Tabla 15: gastos generales de la empresa**

Gastos Generales					
Detalles	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Presupuesto de Mercadeo	\$ 479.84	\$ 503.83	\$ 529.02	\$ 555.47	\$ 583.25
Depreciación	\$ 2,480.94	\$ 2,480.94	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44
Servicios básicos (agua, luz telef, internet)	\$ 370.00	\$ 388.50	\$ 407.93	\$ 428.32	\$ 449.74
Alquiler de local	\$ 400.00	\$ 420.00	\$ 441.00	\$ 463.05	\$ 486.20
1% sobre ventas	\$ 914.00	\$ 1,105.94	\$ 1,338.19	\$ 1,619.21	\$ 1,959.24
Matricula alcaldía (2%)	\$ 1,828.00	\$ 2,211.88	\$ 2,676.37	\$ 3,238.41	\$ 3,918.48
Gastos Generales	\$ 6,472.78	\$ 7,111.09	\$ 6,801.95	\$ 7,713.91	\$ 8,806.35
<b>Gastos Generales sin depreciación</b>	<b>\$ 3,991.84</b>	<b>\$ 4,630.15</b>	<b>\$ 5,392.51</b>	<b>\$ 6,304.47</b>	<b>\$ 7,396.91</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 6. PLAN DE ORGANIZACIÓN



## 6.1. Forma de la empresa.

### Forma natural

El centro de educación temprana COLIBRI se constituirá legalmente como persona natural Base Legal: art. 2 del Decreto No.850 “Ley Creadora del Registro Único”; art. 18 del CTr. art. 4, 110, 152, 174, 196 de la LCT. Siendo constituida legalmente como persona natural.

Se ha escogido esta razón social por las ventajas que este representa ya que la constitución es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima. Esta no requiere de mucha inversión, no hay necesidad de hacer mayores pagos legales. No se les exige llevar y presentar tantos documentos contables. Si la empresa no obtiene los resultados esperados, el giro del negocio puede ser replanteado sin ningún inconveniente.

Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción. Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos. Este centro de educación temprana, será conformado como empresa privada, con capital, propiedad y gestión privadas independiente al estado.

### Requisitos para formar una persona natural

La Persona natural debe acudir a la Administración de Rentas más cercana al domicilio donde realizará su actividad económica presentando los siguientes REQUISITOS:

1. Llenar el Formulario de Inscripción que la Renta proporciona gratuitamente.
2. Tener la edad de 18 años cumplidos.
3. Documento de identificación ciudadana: Cédula de Identidad Ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N° 152 Ley de Identificación Ciudadana.
4. Documentos para hacer constar el Domicilio Fiscal:

Debe presentar al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, energía eléctrica, teléfono o contrato de arriendo del inmueble. Si la factura no está a su nombre, debe adjuntarle fotocopia de Cédula de Identidad Ciudadana y constancia de la



persona que aparece reflejada en la misma, donde autoriza el uso de su domicilio como domicilio fiscal.

5. En caso de ser una tercera persona quien realiza el trámite, la representación deberá ser mediante un escrito simple.

## 6.2. Estructura Organizacional

El ambiente organizacional agradable será primordial para el buen funcionamiento del centro de educación temprana COLIBRI, es por ello que se ha formado un organigrama para mostrar la división de puestos, el área a la que pertenece cada trabajador, entre otros.

### 6.2.1 Organigrama Centro de educación temprana “COLIBRI”





### **6.2.1.1 Descripción de los cargos.**

- **Dirección:**

Planificar, organizar, dirigir, ejecutar, supervisar y evaluar el servicio educativo.

Delega funciones a las demás áreas que conforman la institución.

- **Subdirección/ Psicología:**

Coordinar actividades académicas, complementarias y especiales de educación inicial

Ayudar con el asesoramiento y comportamiento del niño a través del desarrollo físico – motor, cognitivo, participativo y resolución de problemas en la salud mental de los niños.

- **Coordinación pedagógica:**

Analizar los resultados de aprendizaje obtenidos por los estudiantes.

Desarrollar estrategias para la mejora del aprendizaje.

- **Personal docente:**

Realizar acciones referentes a la enseñanza de cada estudiante.

- **Docente educación inicial:**

Aplicar técnicas de contenidos educativos, actividades prácticas aplicables a cada niño.

Desarrollar herramientas que enriquezcan los conocimientos a cada estudiante.

- **Auxiliar de educación infantil:**

Servirán de apoyo al profesorado en actividades formativas, disciplinarias y administración propia a su cargo.



- **Docente de danza:**

Lograr que el estudiante comprenda la disciplina a través de técnicas y expresiones danzarias.

- **Educación musical:**

Desarrollar la enseñanza a través de la participación activa y sea de interés para el alumno.

- **Equipo nutridisciplinario:**

Controlar y evaluar al estudiantado a través de la psicología y de la nutrición adecuada.

- **Nutricionista:**

Ayudar a tener una vida saludable mediante una dieta balanceada en la alimentación que se brindara en la institución a los niños.

- **Área gestión no docente:**

Realizar actividades que contribuyan al desarrollo y sostén de la institución.

- **Administración/ Contabilidad:**

Gestionar el área administrativa y financiera logrando un manejo eficaz y eficiente.

- **Caja:**

Recepcionar los pagos de la escolaridad y otros papeles.

- **Conserjería:**



Atender las instalaciones, limpieza, orden, ornato y reposición de materiales necesarios para las actividades de la institución.

- **Enfermería:**

Atender a los niños y personal, en el momento que se necesario y en caso de emergencia.

- **Cocina:**

Preparar los alimentos que se brindaran a los niños en su merienda.

Realizar las compras de los suministros que se usaran en la creación de los alimentos.

- **Mantenimiento y equipo audio- visual:**

Mantener los equipos y herramientas en buen estado, procurando que estos estén disponibles en los momentos necesarios.

- **Seguridad escolar:**

Controlar la seguridad interna de la escuela.

Vigilar la entrada y salidas de las personas a la escuela.

### **6.2.2 Actividades y gastos preoperativos**

Para la ejecución de la inversión, se requiere de la ejecución de ciertos números de actividades, sin las cuales no se puede iniciar el proceso de producción y comercialización de los productos que generara la empresa, estas actividades están desglosadas a continuación.

### 6.2.2.1 Inversión en gastos preoperativos y de funcionamiento.

En este caso, dentro de los costos legales se deben tener en cuenta los que tienen que ver con el registro y matricula mercantil ante la cámara de comercio, la licencia de funcionamiento y el permiso de uso de suelo de carácter institucional.

**Tabla 16: inversión en gastos preoperativos y de funcionamiento**

<b>Inversión en gastos pre operativos y de funcionamiento</b>	
Costo Registro y matricula mercantil	\$ 53.00
Licencia de funcionamiento	\$ 87.22
Permiso de uso de suelo de carácter institucional	\$ 370.00
Publicidad	\$ 428.84
Insumos para iniciar	\$ 30.00
Estudio de mercado	\$ 100.00
<b>Total</b>	<b>\$ 1,069.06</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7. PLAN DE FINANZAS

### 7.1. Plan financiero

El monto de la inversión es de \$ 17,365.89 (Diecisiete mil trescientos sesenta y cinco dólares con 89 centavos). El financiamiento de dicha inversión se divide en un 70% como aporte de fondos propios de las socias, las cuales darán US \$ 3,059.06 cada una en partes iguales y el restante 30%, que representa un monto de \$ 5,129.64, será financiado mediante un préstamo solicitado a una entidad bancaria.

El dinero del préstamo se utilizará para financiar la adquisición de los equipo de oficina, al igual que los equipos de computación. Por otro lado, el aporte de fondos propios de las socias, cubrirá los gastos preoperativos y el capital de trabajo que es el resultado de los costos y gastos que requieren salida de efectivo en el primer mes de operaciones.

**Tabla 17: plan financiero**

Concepto	Inversión total	Financiamiento	
	Monto	Fondos Propios	Préstamos
Terreno y Edificio	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Propiedad Planta y Equipo</b>	<b>\$ 9,190.22</b>	<b>\$ 4,595.11</b>	<b>\$ 4,595.11</b>
Equipo de Oficina	\$ 7,047.22	\$ 3,523.61	\$ 3,523.61
Equipo de Computación	\$ 2,143.00	\$ 1,071.50	\$ 1,071.50
Capital de Trabajo:	<b>\$ 7,106.61</b>	<b>\$ 7,106.61</b>	
Capital Trabajo	\$ 7,106.61	\$ 7,106.61	
<b>Gastos pre operativos</b>	<b>\$ 1,069.06</b>	<b>\$ 534.53</b>	<b>\$ 534.53</b>
Gastos pre operativos	\$ 1,069.06	\$ 534.53	\$ 534.53
<b>Totales:</b>	<b>\$ 17,365.89</b>	<b>\$ 12,236.25</b>	<b>\$ 5,129.64</b>
	<b>Total</b>	<b>Aporte</b>	<b>Financiamiento</b>
	<b>100%</b>	<b>70%</b>	<b>30%</b>

Fuente: Elaboración propia

### 7.1.1 Valor total de la inversión inicial

Tabla 18: valor total de la inversión inicial

Inversión total inicial	
Activos fijos	\$ 9,190.22
Capital de trabajo	\$ 7,106.61
Gastos preoperativos	\$ 1,069.06
<b>Total</b>	<b>\$ 17,365.89</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.2. Estado de pérdidas y ganancias.

En el siguiente cuadro, se presenta el Estado de resultado proyectado, donde observarán el total de ingresos y egresos incurridos durante los primeros cinco años de funcionamiento, con el fin de conocer las ganancias o pérdidas de la empresa.

**Tabla 19: cálculo de la rentabilidad proyectada**

Calculo de Rentabilidad Proyectada					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$91,400.00	\$ 110,594.00	\$133,818.74	\$ 161,920.68	\$ 195,924.02
Costo de los bienes vendidos	\$41,244.64	\$ 44,762.91	\$ 48,008.48	\$ 51,741.52	\$ 56,047.56
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$50,155.36</b>	<b>\$ 65,831.09</b>	<b>\$ 85,810.26</b>	<b>\$ 110,179.15</b>	<b>\$ 139,876.46</b>
Gastos Generales (sin depreciación)	\$ 3,991.84	\$ 4,630.15	\$ 5,392.51	\$ 6,304.47	\$ 7,396.91
Gastos Administración	\$40,042.80	\$ 42,044.94	\$ 44,147.19	\$ 46,354.55	\$ 48,672.27
Depreciación	\$ 2,480.94	\$ 2,480.94	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44
<b>Total Gastos de Operación</b>	<b>\$46,515.58</b>	<b>\$ 49,156.03</b>	<b>\$ 50,949.14</b>	<b>\$ 54,068.45</b>	<b>\$ 57,478.62</b>
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>\$ 3,639.78</b>	<b>\$ 16,675.06</b>	<b>\$ 34,861.12</b>	<b>\$ 56,110.70</b>	<b>\$ 82,397.84</b>
Intereses pagados	\$ 702.90	\$ 539.39	\$ 350.70	\$ 131.68	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 2,936.88</b>	<b>\$ 16,135.67</b>	<b>\$ 34,510.42</b>	<b>\$ 55,979.02</b>	<b>\$ 82,397.84</b>
Impuestos 30% IR	\$ 881.06	\$ 4,840.70	\$ 10,353.13	\$ 16,793.71	\$ 24,719.35
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 2,055.82</b>	<b>\$ 11,294.97</b>	<b>\$ 24,157.30</b>	<b>\$ 39,185.31</b>	<b>\$ 57,678.49</b>

Fuente: Elaboración propia

Se observa que desde el primer año se generan utilidades y estas tienden a experimentar un crecimiento total a lo largo de los 5 años pasando de US \$ 2,055.82 en el primer año a US \$ 57,678.49 en el quinto año generándose en promedio un incremento anual de 5.41%.

## 7.3. Estado de Situación Financiera.

Para continuar con el análisis se presenta el Estado de Situación Financiera proyectado para los primeros cinco años de funcionamiento de la empresa en el cual se muestran los activos, pasivos, así como el capital aportado y el capital ganado en el transcurso del periodo de estudio.

Se puede apreciar que Centro de Educación Temprana COLIBRI cuenta con activos Corrientes y activos No Corrientes, estos últimos representados con la Propiedad, Planta y Equipo, específicamente con el Mobiliario y Equipo de oficina. En los pasivos únicamente encontramos el préstamo que se solicitó que financiará el 30% de la inversión.

**Tabla 20: balance general**

Balance general						
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activos corrientes</b>	<b>\$ 8,175.67</b>	<b>\$ 11,702.18</b>	<b>\$ 24,304.34</b>	<b>\$ 48,508.63</b>	<b>\$ 87,520.18</b>	<b>\$ 146,608.11</b>
Caja y bancos	\$ 8,175.67	\$ 11,702.18	\$ 24,304.34	\$ 48,508.63	\$ 87,520.18	\$ 146,608.11
<b>Propiedad Planta y Equipo</b>	<b>\$ 9,190.22</b>	<b>\$ 6,709.28</b>	<b>\$ 4,228.34</b>	<b>\$ 2,818.90</b>	<b>\$ 1,409.46</b>	<b>\$ 0.02</b>
Mobiliario y Equipo de Oficina	\$ 9,190.22	\$ 9,190.22	\$ 9,190.22	\$ 9,190.22	\$ 9,190.22	\$ 9,190.22
Terreno y Edificio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Equipos y Utensilios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación acumulada		\$ (2,480.94)	\$ (4,961.88)	\$ (6,371.32)	\$ (7,780.76)	\$ (9,190.20)
<b>Activo Diferido</b>	<b>\$ -</b>					
Pre-Operativos (Constitución y Legalización)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización Diferidos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de activos diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 17,365.89</b>	<b>\$ 18,411.46</b>	<b>\$ 28,532.68</b>	<b>\$ 51,327.53</b>	<b>\$ 88,929.64</b>	<b>\$ 146,608.13</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 5,129.64</b>	<b>\$ 4,119.40</b>	<b>\$ 2,945.64</b>	<b>\$ 1,583.20</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
Pasivo largo plazo	\$ 5,129.64	\$ 4,119.40	\$ 2,945.64	\$ 1,583.20	\$ -	\$ -
Préstamo largo plazo	\$ 5,129.64	\$ 4,119.40	\$ 2,945.64	\$ 1,583.20	\$ -	\$ -
<b>CAPITAL</b>	<b>\$ 12,236.25</b>	<b>\$ 14,292.06</b>	<b>\$ 25,587.03</b>	<b>\$ 49,744.33</b>	<b>\$ 88,929.64</b>	<b>\$ 146,608.13</b>
Capital social	\$ 12,236.25	\$ 12,236.25	\$ 12,236.25	\$ 12,236.25	\$ 12,236.25	\$ 12,236.25
Utilidad acumulada			\$ 2,055.82	\$ 13,350.79	\$ 37,508.08	\$ 76,693.40
Utilidad del periodo		\$ 2,055.82	\$ 11,294.97	\$ 24,157.30	\$ 39,185.31	\$ 57,678.49
<b>Total pasivo mas capital</b>	<b>\$ 17,365.89</b>	<b>\$ 18,411.46</b>	<b>\$ 28,532.68</b>	<b>\$ 51,327.53</b>	<b>\$ 88,929.64</b>	<b>\$ 146,608.13</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 7.4. Estado de flujo de caja

Los datos presentados en la siguiente tabla del Estado de Flujo de Caja, reflejan los ingresos y egresos, obteniendo como resultado, el saldo de efectivo al final de un período.

Se aprecia que para el primer año de operaciones el saldo final es de \$8,175.67, para el segundo año se experimenta un incremento de \$11,702.18, esto debido a que se va originando una acumulación de dividendos en cada periodo, dicho flujo de caja crecerá los siguientes años dada esta situación.

Cabe destacar que para el quinto año no existirá amortización de la deuda, puesto que para ese período el préstamo estará totalmente cancelado, razón por la cual este saldo es el más representativo del flujo de caja.

El flujo de la empresa nos muestra que al final del quinto año la empresa cuenta con capacidad para autofinanciar sus actividades, por lo que no tiene necesidad de acudir a fuentes externas de financiamiento si pretendieran implementar una reinversión en sus activos.

**Tabla 21: flujo de caja**

Flujo de caja						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial		\$ 8,175.67	\$ 11,702.18	\$ 24,304.34	\$ 48,508.63	\$ 87,520.18
Ingresos (Utilidad contable)	\$ 17,365.89	\$ 2,055.82	\$ 11,294.97	\$ 24,157.30	\$ 39,185.31	\$ 57,678.49
Egresos	\$ 9,190.22					
Amortización		\$ 1,010.24	\$ 1,173.76	\$ 1,362.44	\$ 1,583.20	\$ -
Depreciación		\$ 2,480.94	\$ 2,480.94	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 8,175.67</b>	<b>\$ 11,702.18</b>	<b>\$ 24,304.34</b>	<b>\$ 48,508.63</b>	<b>\$ 87,520.18</b>	<b>\$ 146,608.11</b>

Fuente: Elaboración propia

### 7.5. Programa de devolución del préstamo

En base al principio establecido de inversión podemos notar que la distribución de los gastos por inversión en activos fijos se divide en un aporte de 70% asumidos por las socias del proyecto y el restante 30% será subsidiado por un préstamo a una entidad financiera. Dicha entidad financiera, cobrará una tasa de interés anual del 15% equivalente a una tasa de interés mensual de 1.25%, por un plazo de 48 meses dando como resultado una cuota de \$142.76, dicha cuota mensual representa un 1.26% del importe bruto en pago de colegiatura en un mes.

**Tabla 22: cálculo cuota de préstamo**



<b>Cálculo Cuota Préstamo</b>	
<b>Monto</b>	<b>\$ 5,129.64</b>
<b>Interés Anual</b>	15%
<b>Plazo en Meses</b>	48
<b>Cuota</b>	<b>(\$142.76)</b>
<b>Seguros</b>	0%
<b>Cuota Total</b>	<b>\$ 142.76</b>

Fuente: Elaboración propia

A continuación se muestra la tabla de amortización de la deuda:

**Tabla 23: amortización de préstamo**

Tabla de amortización de préstamo					
Período	Cuota	Interés	Capital	Saldo	
0				\$ 5,129.64	
<b>Año 1</b>					
1	\$ 142.76	\$ 64.12	\$ 78.64	\$ 5,051.00	
2	\$ 142.76	\$ 63.14	\$ 79.62	\$ 4,971.37	
3	\$ 142.76	\$ 62.14	\$ 80.62	\$ 4,890.76	
4	\$ 142.76	\$ 61.13	\$ 81.63	\$ 4,809.13	
5	\$ 142.76	\$ 60.11	\$ 82.65	\$ 4,726.48	
6	\$ 142.76	\$ 59.08	\$ 83.68	\$ 4,642.80	
7	\$ 142.76	\$ 59.08	\$ 83.68	\$ 4,559.12	
8	\$ 142.76	\$ 56.99	\$ 85.77	\$ 4,473.35	
9	\$ 142.76	\$ 55.92	\$ 86.84	\$ 4,386.50	
10	\$ 142.76	\$ 54.83	\$ 87.93	\$ 4,298.57	
11	\$ 142.76	\$ 53.73	\$ 89.03	\$ 4,209.54	
12	\$ 142.76	\$ 52.62	\$ 90.14	\$ 4,119.40	
<b>Año 2</b>					
13	\$ 142.76	\$ 51.49	\$ 91.27	\$ 4,028.13	
14	\$ 142.76	\$ 50.35	\$ 92.41	\$ 3,935.72	
15	\$ 142.76	\$ 49.20	\$ 93.57	\$ 3,842.15	
16	\$ 142.76	\$ 48.03	\$ 94.73	\$ 3,747.42	
17	\$ 142.76	\$ 46.84	\$ 95.92	\$ 3,651.50	
18	\$ 142.76	\$ 45.64	\$ 97.12	\$ 3,554.38	
19	\$ 142.76	\$ 44.43	\$ 98.33	\$ 3,456.05	
20	\$ 142.76	\$ 43.20	\$ 99.56	\$ 3,356.49	
21	\$ 142.76	\$ 41.96	\$ 100.81	\$ 3,255.68	
22	\$ 142.76	\$ 40.70	\$ 102.07	\$ 3,153.62	
23	\$ 142.76	\$ 39.42	\$ 103.34	\$ 3,050.28	
24	\$ 142.76	\$ 38.13	\$ 104.63	\$ 2,945.64	
<b>Año 3</b>					
25	\$ 142.76	\$ 36.82	\$ 105.94	\$ 2,839.70	
26	\$ 142.76	\$ 35.50	\$ 107.27	\$ 2,732.44	
27	\$ 142.76	\$ 34.16	\$ 108.61	\$ 2,623.83	
28	\$ 142.76	\$ 32.80	\$ 109.96	\$ 2,513.87	
29	\$ 142.76	\$ 31.42	\$ 111.34	\$ 2,402.53	
30	\$ 142.76	\$ 30.03	\$ 112.73	\$ 2,289.80	
31	\$ 142.76	\$ 28.62	\$ 114.14	\$ 2,175.66	
32	\$ 142.76	\$ 27.20	\$ 115.57	\$ 2,060.09	
33	\$ 142.76	\$ 25.75	\$ 117.01	\$ 1,943.08	
34	\$ 142.76	\$ 24.29	\$ 118.47	\$ 1,824.61	
35	\$ 142.76	\$ 22.81	\$ 119.95	\$ 1,704.65	
36	\$ 142.76	\$ 21.31	\$ 121.45	\$ 1,583.20	
<b>Año 4</b>					
37	\$ 142.76	\$ 19.79	\$ 122.97	\$ 1,460.23	
38	\$ 142.76	\$ 18.25	\$ 124.51	\$ 1,335.72	
39	\$ 142.76	\$ 16.70	\$ 126.07	\$ 1,209.66	
40	\$ 142.76	\$ 15.12	\$ 127.64	\$ 1,082.01	
41	\$ 142.76	\$ 13.53	\$ 129.24	\$ 952.78	
42	\$ 142.76	\$ 11.91	\$ 130.85	\$ 821.93	
43	\$ 142.76	\$ 10.27	\$ 132.49	\$ 689.44	
44	\$ 142.76	\$ 8.62	\$ 134.14	\$ 555.29	
45	\$ 142.76	\$ 6.94	\$ 135.82	\$ 419.47	
46	\$ 142.76	\$ 5.24	\$ 137.52	\$ 281.96	
47	\$ 142.76	\$ 3.52	\$ 139.24	\$ 142.72	
48	\$ 142.76	\$ 1.78	\$ 142.72	\$ -	

Fuente: Elaboración propia

## 7.6. Punto de equilibrio

El valor de ventas indica que para obtener el punto de equilibrio en nuestro negocio se debe dar el 97% del servicio proyectado en el primer año, el 88% para el segundo año, el 80% para el tercer año, para el cuarto año se debe dar el 73% y para el quinto año el 67%. Esto significa que la empresa obtendrá su punto de equilibrio con ventas mayores a la mitad de lo que se tiene proyectado, así que se debe procurar llegar a estos niveles para que la empresa logre cubrir sus costos fijos y variables.

Si bien es cierto que el servicio se debe dar casi en su totalidad, recordemos que el servicio proyectado es poco, ya que por cada nivel escolar, se proyectó 25 estudiantes.

**Tabla 24: punto de equilibrio**

Punto de equilibrio (US\$)						
Detalle		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje sobre ventas %		97%	88%	80%	73%	67%
Punto de Equilibrio		\$ 89,075.89	\$ 97,855.23	\$ 106,636.66	\$ 117,929.05	\$ 131,315.00
Ventas		\$ 91,400.00	\$ 110,594.00	\$ 133,818.74	\$ 161,920.68	\$ 195,924.02

Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio en unidades monetarias indica que la empresa tiene que generar en ventas 91,400.00 dólares para alcanzar el equilibrio en el primer año, al compararlo con las ventas se observa que las ventas estimadas resultan mayores que el punto de equilibrio, lo que indica que se está por encima de este requerimiento de ingresos.

## 7.7. Razones financieras

**Tabla 25: razones financieras**

Razones Financieras					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad sobre ventas	2%	10%	18%	24%	29%
Rentabilidad sobre inversion	12%	65%	139%	226%	332%

Fuente: Elaboración propia



Después de haber realizado los cálculos correspondientes a la determinación de la rentabilidad del negocio, se puede concluir que el Centro de Educación Temprana COLIBRI, obtendrá una rentabilidad sobre ventas del 2% en su primer año de operaciones, para los siguientes años se logra ver que la rentabilidad sobre ventas aumentará en pequeñas proporciones, hasta llegar a 29% en el año cinco. Estos montos fueron encontrados al dividir la utilidad neta entre las ventas totales.

La rentabilidad sobre la inversión, fue determinada al dividir la utilidad neta con la inversión inicial, dando como resultado 12% de rentabilidad sobre inversión para el año uno y en el año cinco se logra cubrir con la rentabilidad 332% de la inversión total.

**7.8. Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Relación beneficio costo (RB/C), Periodo de recuperación de la inversión (PRI).**

**Tabla 26: flujo de fondos**

Flujo de fondos						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad contable		\$ 2,055.82	\$ 11,294.97	\$ 24,157.30	\$ 39,185.31	\$ 57,678.49
Depreciación		\$ 2,480.94	\$ 2,480.94	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44	\$ 1,409.44
Amortización		\$ 1,010.24	\$ 1,173.76	\$ 1,362.44	\$ 1,583.20	
Flujo de fondos	\$ (17,365.89)	\$ 3,526.52	\$ 12,602.15	\$ 24,204.29	\$ 39,011.55	\$ 59,087.93
VAN al 24.2%	C\$ 34,351.97					
TIRM	59%					
Tasa de descuento	0.242					
<b>FACTOR DE DESCUENTO</b>						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		1.24	1.54	1.92	2.38	2.96
<b>FLUJO DE FONDOS DESCONTADOS POR AÑO</b>						
		1	2	3	4	5
<b>RELACION BENEFICIO COSTO</b>	<b>3.46</b>	2,839.39	8,169.61	12,633.62	16,394.83	19,993.59
<b>Periodo de Recuperacion</b>		(14,526.50)	(6,356.89)	6,276.73	22,671.56	42,665.15

Fuente: Elaboración propia



### **7.8.1. Valor actual neto**

Para el cálculo de este indicador financiero se estableció una tasa de costo de capital del 24.20%, considerando la tasa de interés que cobrara el banco por el financiamiento que es del 15%.

Con esta tasa de descuento se estima un VAN de C\$ 34,351.97 dólares, siendo este mayor que uno por lo que se considera que la inversión es rentable, ya que esta genera recursos para cubrir sus costos operativos y generar utilidad.

### **7.8.2. Tasa interna de retorno**

La tasa interna de retorno obtenida en las proyecciones es igual al 59%, siendo esta distante a la tasa de descuento aplicada equivalente al 15%, la cual coincide con la tasa de cotización del banco, es por ello que se acepta la inversión puesto que a mayor TIR mayor rentabilidad.

### **7.8.3. Relación beneficio costo.**

Se obtienen una relación costo beneficio de 3.46 la cual es mayor que 1 y nos indica que por cada dólar que se invierta este retornara 2.46 centavos de dólar, lo cual es indicativo que se cubren los costos operativos y se genera utilidad.

### **7.8.4. Periodo de recuperación.**

Como se puede observar, el período de recuperación de la inversión es al tercer año y podemos decir que es un tiempo relativamente corto para que nuestra empresa recupere la inversión inicial calculada a partir de las entradas de efectivo.



## **8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

### **1. Creación de encuestas**

<https://es.surveymonkey.com/mp/education-survey-templates/>

### **2. Leyes de regulación**

[http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/\(\\$All\)/E53E59D92B26981B0625721300595657?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/($All)/E53E59D92B26981B0625721300595657?OpenDocument)

### **3. Leyes que regulan la economía de Nicaragua**

[https://www.google.com.ni/search?rlz=1C1AWFC\\_enNI814NI815&ei=gp2IW7muEie8zwLU5664DA&q=ley+de+regulaci%C3%B3n+de+la+economia+en+nicaragua&oq=leyes+de+regulacion+de+la+economia+en+nicara&gs\\_l=psy-ab.1.1.33i22i29i30k1l3j33i10k1.4910798.4933409.0.4940606.87.56.0.0.0.0.1111.2881.6-2j1.4.0..2..0...1.1.64.psy-ab..83.4.3847.6..35i39k1j0i22i30k1.966.Uxj5asKfpiQ](https://www.google.com.ni/search?rlz=1C1AWFC_enNI814NI815&ei=gp2IW7muEie8zwLU5664DA&q=ley+de+regulaci%C3%B3n+de+la+economia+en+nicaragua&oq=leyes+de+regulacion+de+la+economia+en+nicara&gs_l=psy-ab.1.1.33i22i29i30k1l3j33i10k1.4910798.4933409.0.4940606.87.56.0.0.0.0.1111.2881.6-2j1.4.0..2..0...1.1.64.psy-ab..83.4.3847.6..35i39k1j0i22i30k1.966.Uxj5asKfpiQ)

### **4. Banco central de Nicaragua**

[https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/mercados\\_cambiarior/tipo\\_cambio/cordoba\\_dolar/index.php](https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/mercados_cambiarior/tipo_cambio/cordoba_dolar/index.php)

### **5. Requisitos de apertura de un pre-escolar.**

[https://www.google.com.ni/search?q=requisitos+para+IA+APERTURADE+UN+PREESCOLAR&rlz=1C1AWFC\\_enNI814NI815&oq=requisitos+para+IA+APERTURADE+UN+PREESCOLAR&aqs=chrome..69i57j0.84767j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com.ni/search?q=requisitos+para+IA+APERTURADE+UN+PREESCOLAR&rlz=1C1AWFC_enNI814NI815&oq=requisitos+para+IA+APERTURADE+UN+PREESCOLAR&aqs=chrome..69i57j0.84767j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

### **6. Ministerio de educación**

<https://www.mined.gob.ni/preescolar-3/>

### **7. Asamblea nacional**

[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/%28\\$All%29/B2FBC86E5FD975420625755B00765A99](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/%28$All%29/B2FBC86E5FD975420625755B00765A99)

### **8. Cursograma**



<https://www.bing.com/search?q=simbologia+de+un+cursograma&form=EDGEAR&qs=HS&cvid=35930b14116a4086b86707ec474d4abf&cc=NI&setlang=es-MX&PC=HCTS>

## **9. Flor del servicio**

[www.clubensayos.com](http://www.clubensayos.com)



## 9. Anexos



## Plan de marketing

### Encuesta



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE NICARAGUA**  
**“Sirviendo a la Comunidad”**  
**Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales**

### Planes de Negocios

Estimado encuestado somos estudiantes de la Universidad Politécnica de Nicaragua. Estamos realizando un estudio de mercado para conocer la viabilidad de la creación de un Centro de Educación Temprana en el sector industrial de Portezuelo, por lo que queremos realizarle algunas preguntas sobre el cuidado de los niños, ya que es de nuestro interés conocer lo que usted piensa para luego ofrecerle nuestros buenos servicios.

Edad: \_\_\_\_\_ sexo: \_\_\_\_\_ ubicación: \_\_\_\_\_

1. ¿Viven niños en su casa?

SI  NO

Si su respuesta es sí:

2. ¿Cuántos niños viven en su casa?

Especifique \_\_\_\_\_

3. ¿Qué rango de edad tienen los niños?



0 meses – 3 años

4 años – 6 años

Otro

4. ¿Actualmente los niños asisten a un Centro de educación temprana?

SI  NO

5. ¿Estaría dispuesto a conocer otras opciones de centros educativos?

SI  NO

6. Si su respuesta es no, ¿Por qué no está dispuesto a buscar por otras opciones?

Depende del precio

Le gusta el lugar actual que está el niñ@

No lo cree necesario

Otro

7. Si usted pudiera elegir la ubicación del Centro de Educación Temprana, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?

Cerca de su casa

Cerca de su centro de labores

Le es indiferente

Otro



8. ¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el Centro de Educación Temprana en el que se encuentra su hijo actualmente?

SI  NO

9. Si su respuesta es no, ¿cuál es su inconformidad?

---

10. ¿Conoce el modelo de educación que utiliza que el CET para el aprendizaje de su hijo actualmente?

SI  NO

11. ¿Al momento de elegir un CET para sus hijos, que aspectos tendría en cuenta?

Seguridad y ubicación

Precio y calidad

Buen Trato y personal

Otro

12. ¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

7:00 am – 5:00pm

8:00am – 4:00pm

7:00am – 12:00md

2:00pm – 6:00pm

Otro



13. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio mensualmente?

Entre C\$700.00 y C\$ 1200.00

Entre C\$ 1200.00 y C\$ 1500.00

Entre C\$ 1500.00 y C\$ 2000.00

Entre C\$ 2000.00 y C\$ 2500.00

Otro

14. De los siguientes rangos de manejo de grupos; seleccione el que usted considera más adecuado, para la educación personalizada de su hijo.

Grupos de 1 a 5 Niños.

Grupos de 6 a 10 Niños.

Grupos de 11 a 15 Niños.

Grupos de 16 a 20 Niños.

### **Análisis de la encuesta**

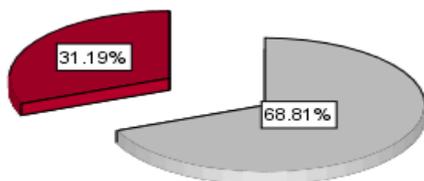


**sexo del encuestado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	mujer	75	68.8	68.8	68.8
	hombre	34	31.2	31.2	100.0
	<b>Total</b>	<b>109</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

**sexo del encuestado**

sexo del encuestado  
 mujer  
 hombre



Se encuestaron en total a 109 personas, corresponde a hombres encuestados son 34 y en porcentajes es igual al el 31.19% y el mayor porcentaje de 68.81% para mujeres con 75.

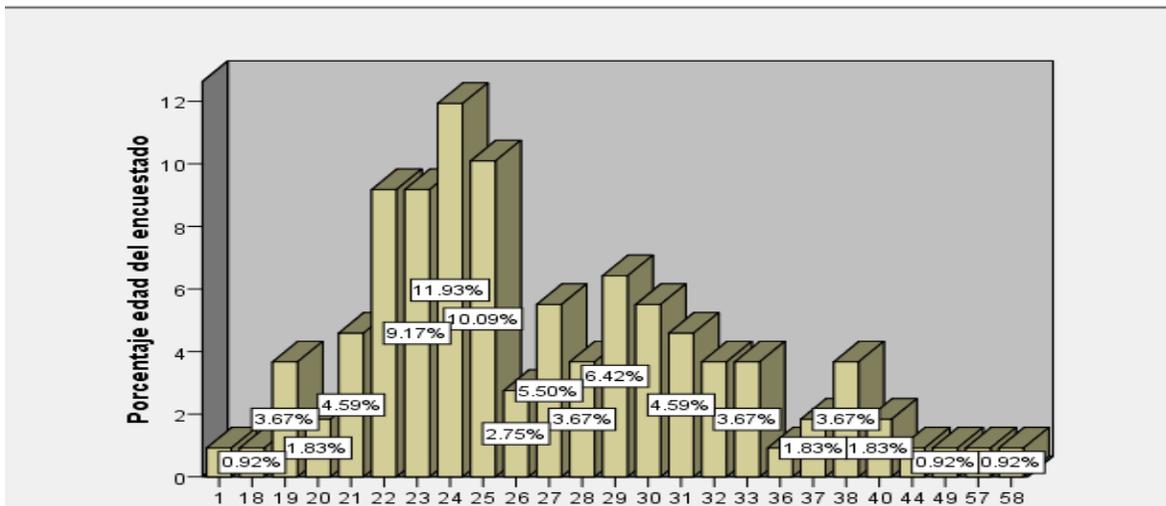
## Edad del encuestado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1	1	.9	.9	.9
	18	1	.9	.9	1.8
	19	4	3.7	3.7	5.5
	20	2	1.8	1.8	7.3
	21	5	4.6	4.6	11.9
	22	10	9.2	9.2	21.1
	23	10	9.2	9.2	30.3
	24	13	11.9	11.9	42.2
	25	11	10.1	10.1	52.3
	26	3	2.8	2.8	55.0
	27	6	5.5	5.5	60.6
	28	4	3.7	3.7	64.2
	29	7	6.4	6.4	70.6
	30	6	5.5	5.5	76.1
	31	5	4.6	4.6	80.7
	32	4	3.7	3.7	84.4
	33	4	3.7	3.7	88.1
	36	1	.9	.9	89.0
	37	2	1.8	1.8	90.8
	38	4	3.7	3.7	94.5
40	2	1.8	1.8	96.3	



44	1	.9	.9	97.2
49	1	.9	.9	98.2
57	1	.9	.9	99.1
58	1	.9	.9	100.0
Total	109	100.0	100.0	

edad del encuestado



Las edades de los encuestados en su mayoría están entre las 23,24 y 25 que son actualmente las personas reproductivas actualmente en el país, dando un porcentaje mayor de 11.93%.

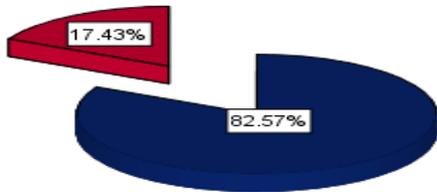
### Ubicación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Managua	90	82.6	82.6	82.6
	otro	19	17.4	17.4	100.0
	Total	109	100.0	100.0	



**ubicacion**

ubicacion  
■ managua  
■ otro



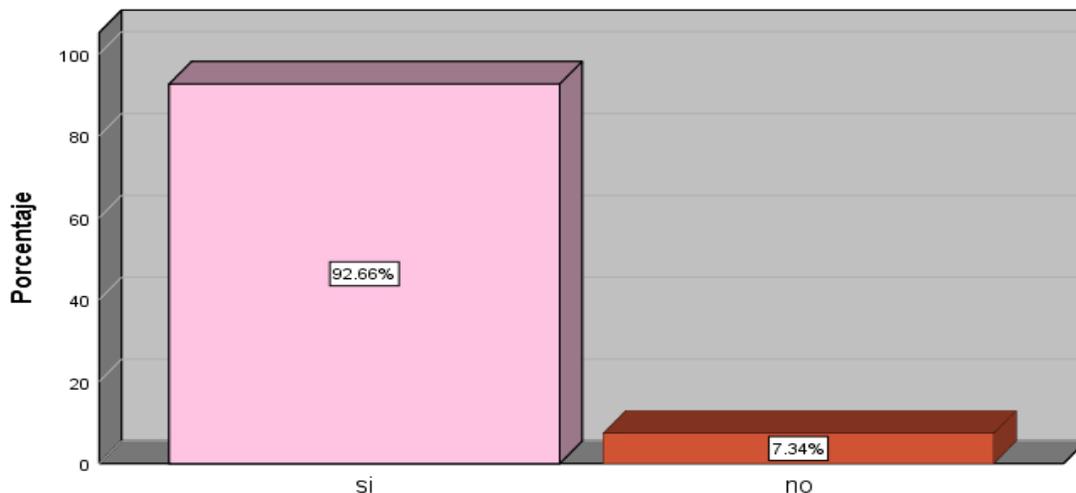
La mayoría de los encuestados pertenecen al departamento de Managua, es donde tenemos la oportunidad de conocer más, teniendo un 82. 57%

**¿Hay niños en su casa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	101	92.7	92.7	92.7
	no	8	7.3	7.3	100.0
	Total	109	100.0	100.0	



**¿hay niños en su casa?**



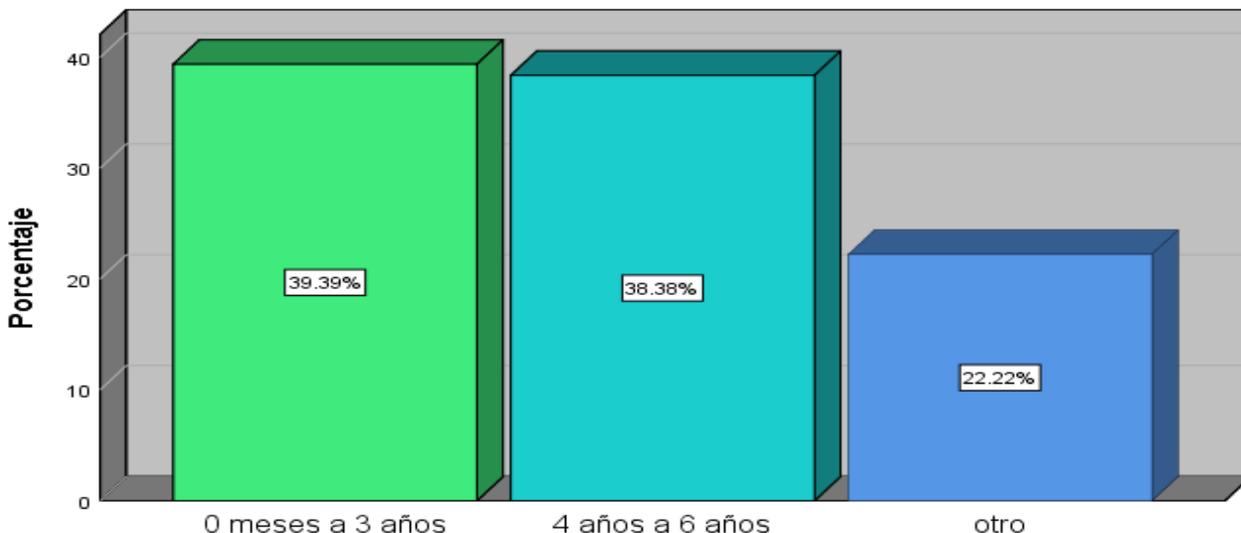
101 personas contestaron que tienen 1 niño en casa, eso refleja un porcentaje de 92.66%, siendo la mayoría.

**¿Qué rango de edad tienen los niños?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	0 meses a 3 años	39	35.8	39.4	39.4
	4 años a 6 años	38	34.9	38.4	77.8
	Otro	22	20.2	22.2	100.0
	Total	99	90.8	100.0	
Perdidos	Sistema	10	9.2		
Total		109	100.0		



**¿que rango de edad tienen los niños?**



39 personas de las encuestadas refleja que la mayoría niños encontrados son entre las edades maternas que están de 0 a 4 años.

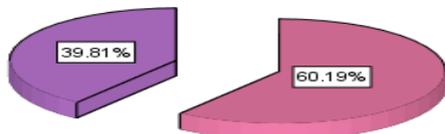
**¿Actualmente los niños asisten a un CET?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	65	59.6	60.2	60.2
	No	43	39.4	39.8	100.0
	Total	108	99.1	100.0	
Perdidos	Sistema	1	.9		
Total		109	100.0		



¿actualmente los niños asisten a un CET?

¿actualmente los niños asisten a un CET?  
 si  
 no



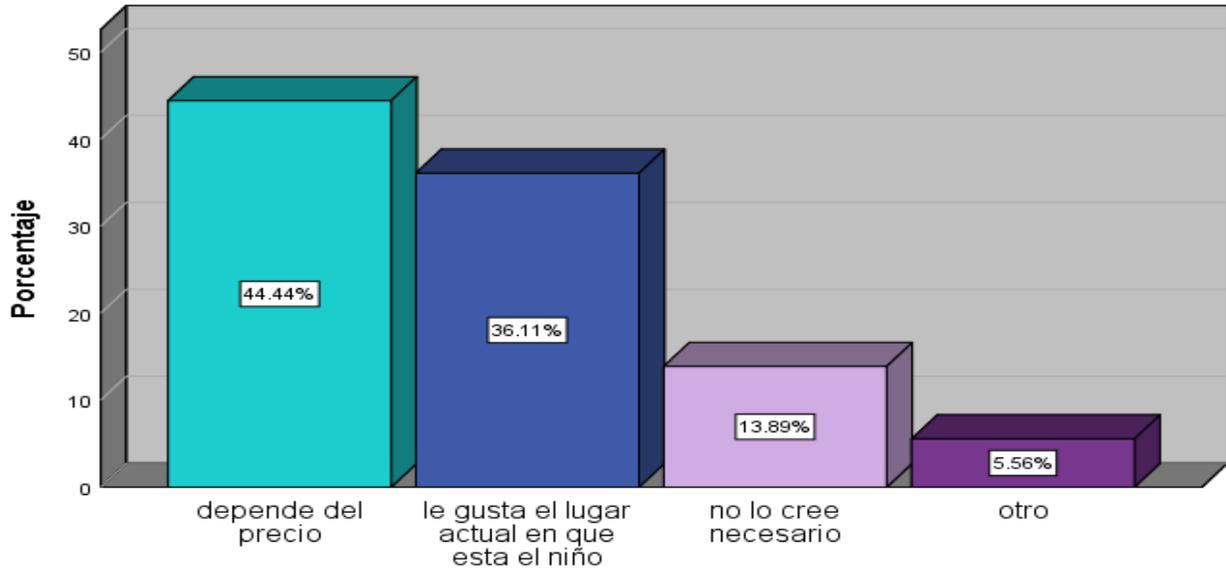
65 personas de las encuestadas afirman que los niños a centro de educación temprana, representado por un 60.19%, 43 personas dicen que aún no asisten, representado con un 38.81%.

¿Porque no estás dispuesto a conocer otras opciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	depende del precio	16	14.7	44.4	44.4
	le gusta el lugar actual en que esta el niño	13	11.9	36.1	80.6
	no lo cree necesario	5	4.6	13.9	94.4
	Otro	2	1.8	5.6	100.0
	Total	36	33.0	100.0	
Perdidos	Sistema	73	67.0		
Total		109	100.0		



**¿porque no estas dispuesto a conocer otras opciones?**



El 44.44% asegura que conocer un nuevo centro de educación dependerá del precio, 36.11% el gusta el lugar al que asisten sus hijos actualmente, 13.89% no lo ve necesario conocer, 5.56% por otras razones no lo ve necesario.

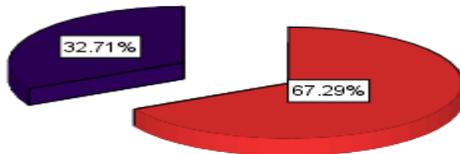
**¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el CET?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	72	66.1	67.3	67.3
	No	35	32.1	32.7	100.0
	Total	107	98.2	100.0	
Perdidos	Sistema	2	1.8		
Total		109	100.0		



¿se siente satisfecho con la educación que ofrece el CET? ¿se siente satisfecho con la educación que ofrece ...

■ si  
■ no



El 67.29 que corresponde a 72 personas de las encuestadas aduce que se siente satisfecho con el centro de educación al que asiste su hijo actualmente, el 32.71% que corresponde a 35 personas asegura que no está satisfecho por distintas razones.

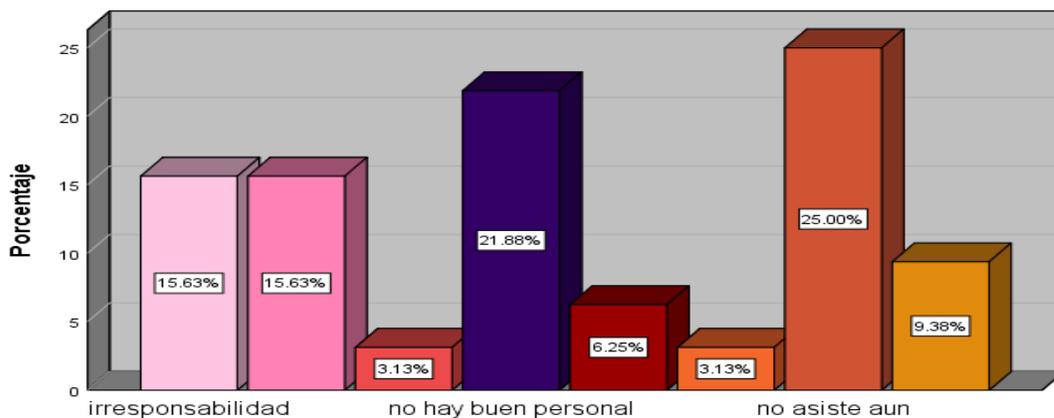
### ¿Cuál es su inconformidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	irresponsabilidad	5	4.6	15.6	15.6
	muchos niños por aula	5	4.6	15.6	31.3
	es de gobierno	1	.9	3.1	34.4
	no hay buen personal	7	6.4	21.9	56.3
	no me gustan las instalaciones	2	1.8	6.3	62.5
	alimentación	1	.9	3.1	65.6
	no asiste aun	8	7.3	25.0	90.6
	Calidad	3	2.8	9.4	100.0
	Total	32	29.4	100.0	
Perdidos	Sistema	77	70.6		



Total	109	100.0		
-------	-----	-------	--	--

**¿Cual es su inconformidad?**



La inconformidad de los encuestados que aducen no estar de acuerdo con un 21.88% es porque el centro no tiene un buen personal para el desarrollo del niño, luego el 15.63% dice que no son responsables con su trabajo.

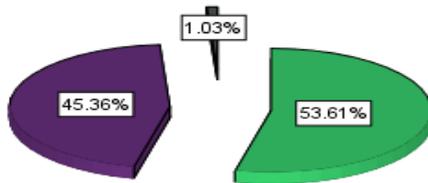
**¿Conoce el modelo que utiliza el CET donde está su hijo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	52	47.7	53.6	53.6
	no	44	40.4	45.4	99.0
	4	1	.9	1.0	100.0
	Total	97	89.0	100.0	
Perdidos	Sistema	12	11.0		
Total		109	100.0		



¿conoce el modelo que utiliza el CET donde esta su hijo? ¿conoce el modelo que utiliza el CET donde esta su...

- si
- no
- 4



El 53.61% conoce el modelo de enseñanza del CET al que asisten sus hijos, el 45.36% dice que no conoce el sistema de enseñanza.

## Plan de producción

## Ficha técnica del equipo

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO											
CLAVE			ELEMENTO								
			ARCHIVERO HORIZONTAL DE 2 GAVETAS DE 900 x 480 x 700 mm								
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO			
P			TODOS LOS NIVELES		TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			P	P	P	P
Media	Media Superior	Superior						A	L	T	A
FORMA						ESPECIFICACIONES					
						ELEMENTO		DESCRIPCIÓN			
						Estructura	Cuerpo, costados, tapa, respaldo y base fabricados a base de lámina rollada en filo calibre 22.				
						Gaveta de archivo	Gaveta de archivo: fabricadas a base de lámina rollada en filo calibre 24, costados rollados con venas de refuerzo superior e inferior.				
						Separadores	En lámina calibre 24 con diseño ergonómico en su asa para fácil manejo y con protuberancias para ensamble en las ranuras de cajón.				
						Acabados	Pintura esmalte alquídico homeado a 140° grados de temperatura.				
DIMENSIONES GENERALES											
MEDIDAS											
Altura Total:		700		Longitud:		900					
Ancho Total:		480									
ACOTACIÓN		A PAÑOS			A EJES						
MML		←→			↔						

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO																								
CLAVE			ELEMENTO																					
			ARCHIVERO VERTICAL DE 4 GAVETAS DE 470 x 650 x 1320 mm																					
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO																
P	Básico	Medio Superior	TODOS LOS NIVELES		TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			P	P															
			A	L	T	A																		
FORMA																								
							<table border="1"> <thead> <tr> <th>ELEMENTO</th> <th colspan="2">DESCRIPCIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Estructura</td> <td colspan="2">Cuerpo, costados, tapa, respaldo y zócalo fabricados a base de lámina rojada en filo calibre 22.</td> </tr> <tr> <td>Gavetas archivo</td> <td colspan="2">Gaveta de archivo: fabricadas a base de lámina rojada en filo calibre 24, costados rotados con varillas de refuerzo superior e inferior.</td> </tr> <tr> <td>Separadores</td> <td colspan="2">En lámina calibre 24 con diseño ergonómico en su asa para fácil manejo y con protuberancias para ensamble en las ranuras de cajón.</td> </tr> <tr> <td>Acabados</td> <td colspan="2">Pintura esmalte alquidático homéoda a 140º grados de temperatura.</td> </tr> </tbody> </table>			ELEMENTO	DESCRIPCIÓN		Estructura	Cuerpo, costados, tapa, respaldo y zócalo fabricados a base de lámina rojada en filo calibre 22.		Gavetas archivo	Gaveta de archivo: fabricadas a base de lámina rojada en filo calibre 24, costados rotados con varillas de refuerzo superior e inferior.		Separadores	En lámina calibre 24 con diseño ergonómico en su asa para fácil manejo y con protuberancias para ensamble en las ranuras de cajón.		Acabados	Pintura esmalte alquidático homéoda a 140º grados de temperatura.	
ELEMENTO	DESCRIPCIÓN																							
Estructura	Cuerpo, costados, tapa, respaldo y zócalo fabricados a base de lámina rojada en filo calibre 22.																							
Gavetas archivo	Gaveta de archivo: fabricadas a base de lámina rojada en filo calibre 24, costados rotados con varillas de refuerzo superior e inferior.																							
Separadores	En lámina calibre 24 con diseño ergonómico en su asa para fácil manejo y con protuberancias para ensamble en las ranuras de cajón.																							
Acabados	Pintura esmalte alquidático homéoda a 140º grados de temperatura.																							
DIMENSIONES GENERALES																								
MEDIDAS																								
Altura Total:			1320		Longitud:			450																
Ancho Total:			470																					
ACOTACIÓN			A PAÑOS			A EJES																		
MM.			↔			↔																		

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO																		
CLAVE			ELEMENTO															
			BASURERO DE FIBRA DE VIDRIO EN CUBO DE 390 x 320 x 780 mm															
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO										
P	Básico	Medio Superior	TODOS LOS NIVELES		TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			P	P									
			A	L	T	A												
FORMA																		
							<table border="1"> <thead> <tr> <th>ELEMENTO</th> <th colspan="2">DESCRIPCIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cuerpo</td> <td colspan="2">Tipo cubo con tapa y balancín acabado en resina poliéster reforzado con fibra de vidrio.</td> </tr> <tr> <td>Acabado</td> <td colspan="2">En color Gel-coat y catalizador color gris en laca acrílica automática.</td> </tr> </tbody> </table>			ELEMENTO	DESCRIPCIÓN		Cuerpo	Tipo cubo con tapa y balancín acabado en resina poliéster reforzado con fibra de vidrio.		Acabado	En color Gel-coat y catalizador color gris en laca acrílica automática.	
ELEMENTO	DESCRIPCIÓN																	
Cuerpo	Tipo cubo con tapa y balancín acabado en resina poliéster reforzado con fibra de vidrio.																	
Acabado	En color Gel-coat y catalizador color gris en laca acrílica automática.																	
DIMENSIONES GENERALES																		
MEDIDAS																		
Altura Total:			780		Longitud:			390										
Ancho Total:			320															
ACOTACIÓN			A PAÑOS			A EJES												
MM.			↔			↔												

Fuente: Elaboración propia



FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO									
CLAVE			ELEMENTO						
			ESCRITORIO CON CUBIERTA DE LAMINADO PLÁSTICO DE 1200 x 750 x 750 mm						
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO	
P	M	S	TODOS LOS NIVELES		TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			P	P
Elemento	Medio Superior	Superior						A	L
								T	A
<b>FORMA</b>									
<p style="text-align: center;">Perspectiva</p>					<p style="text-align: center;">Visa Superior</p>				
<p style="text-align: center;">Visa Frontal</p>					<p style="text-align: center;">Visa Lateral</p>				
<b>ESPECIFICACIONES</b>									
<b>ELEMENTO</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>							
Estructura		Fabricada a base de lámina rollada en No. calibre 22 con refuerzos toqueteados para recepción de conederos sencillos calibre 18.							
Faldón		Fabricados a base de lámina rollada en No. calibre 22, cubriendo los pedestales por su parte trasera.							
Cubierta		Fabricada en panel sólido de aglomerado de 28 mm. de espesor con recubierta acabada con capa de melamina de baja presión.							
Acabado		Aplicación de pintura líquida de esmalte homeado.							
<b>DIMENSIONES GENERALES</b>									
<b>MEDIDAS</b>									
Altura Total:		750		Longitud:		1200			
Ancho Total:		750							
<b>ACOTACIÓN</b>		<b>A PAÑOS</b>			<b>A EJES</b>				
MM.		↔			↔				
<b>OBSERVACIONES</b>									

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO										
CLAVE			ELEMENTO							
			MESA PARA JUNTAS DE 10 PERSONAS DE 2400 x 1100 x 750 mm							
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO	MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO			
P	Básica	Media Superior	TODOS LOS NIVELES	TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			A	L	T	P
										A
FORMA						ESPECIFICACIONES				
						ELEMENTO		DESCRIPCIÓN		
						Patas		fabricadas a base de lámina de acero calibre 20, con refuerzo inferior de perfil cuadrado de 1" X 1"		
Cubierta		fabricada a base de panel sólido de 20 mm de espesor, laminado doble cara								
						DIMENSIONES GENERALES				
						MEDIDAS				
Altura Total:						750	Longitud:	2400		
Ancho Total:						1100				
ACOTACIÓN						A PAÑOS		A EJES		
MM.						↔		↔		

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO										
CLAVE			ELEMENTO							
			PIZARRÓN METÁLICO DE 3000 x 900 mm, ESMALTADO COLOR BLANCO							
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO	MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO			
P	Básica	Media Superior	TODOS LOS NIVELES	TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			P	P	P	P
							A	L	T	A
FORMA						ESPECIFICACIONES				
						ELEMENTO		DESCRIPCIÓN		
						Estructura		Lámina negra calibre 24		
Marco		Formado por 4 perfiles de aluminio anodizado natural mate								
Base		Tablero de MDF de 12 mm de espesor para recibir hoja de lámina porcelanizada								
Acabado		Hoja de lámina porcelanizada, antirreflejante de bajo resplandor, que en una superficie con ángulo de 60°								
						DIMENSIONES GENERALES				
						MEDIDAS				
Altura Total:						900	Longitud:	3000		
Ancho Total:						9				
ACOTACIÓN						A PAÑOS		A EJES		
MM.						↔		↔		

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO											
CLAVE			ELEMENTO								
			SILLA APILABLE DE POLIPROPILENO FIJA PARA VISITAS								
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO			
<b>P</b>			TODOS LOS NIVELES		TODOS LOS NIVELES ESCOLARES			<b>P</b>	<b>P</b>	<b>P</b>	<b>P</b>
Básico	Medio Superior	Superior						A	L	T	A
FORMA											
<p>Perspectiva</p> <p>Vista Superior</p> <p>Vista Frontal</p> <p>Vista Lateral</p>						ESPECIFICACIONES					
						ELEMENTO	DESCRIPCIÓN				
		Estructura	Metálica a base de tubularredonda de 22.2 mm.								
		Asiento	Fabricadas en resina plástica de copolímero de polipropileno con resistencia al impacto.								
		Regatón	Fabricados en polipropileno de densidad media.								
DIMENSIONES GENERALES											
MEDIDAS											
Altura Total:		<b>837</b>	Longitud:		<b>518</b>						
Ancho Total:		<b>505</b>									
ACOTACIÓN		A PAÑOS			A EJES						
MM.		↔			↔						

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO									
CLAVE			ELEMENTO						
			SILLÓN EJECUTIVO GIRATORIO DE 600 x 710 x 1130 mm						
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO	
P	Básico	Medio Superior	Superior	TODOS LOS NIVELES	TODOS LOS NIVELES ESCOLARES				
FORMA									
<p>Vista Frontal</p>					<p>Vista Lateral</p>				
ESPECIFICACIONES									
ELEMENTO		DESCRIPCIÓN							
Mecanismo		En acero de alta resistencia roiado en Vlo negro de 2.5 mm recinable con perla tensora para su control.							
Base		Con fibra de vidrio negro de 22" con rodaja de doble rodamiento de nylon inyectado color negro y alma de acero.							
Asiento y respaldo		Formado por una sola pieza de tfoiploy moldeado a alta presión.							
Tapizado		En tela nacional con acabados en resina acrílica							
DIMENSIONES GENERALES									
MEDIDAS									
Altura Total:		1130		Largo total:		710			
Ancho Total:		600							
ACOTACIÓN		A PAÑOS			A EJES				
MM.		←—→			+—+—+				

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO									
CLAVE			ELEMENTO						
			MESA TRAPEZOIDAL BINARIA CON CUBIERTA DE POLIPROPILENO DE 1220 x 676 x 528 x 550 mm						
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO	
P	Básico	Medio Superior	Superior	PREESCOLAR	05 JARDÍN DE NIÑOS URBANO 08 JARDÍN DE NIÑOS RURAL	07 JARDÍN DE NIÑOS INDÍGENA 13 CENTRO DE DESARROLLO			
FORMA									
<p>Perspectiva</p>					<p>Vista Superior</p>				
<p>Vista Frontal</p>					<p>Vista Lateral</p>				
ESPECIFICACIONES									
ELEMENTO		DESCRIPCIÓN							
Estructura		Tubo de acero redondo de 19.05 mm (3/4") de diámetro, calibre 18, acabado con pintura termoplástica micropulverizada.							
Cubierta		Copolímero de polipropileno de alta impacto, sin retención térmica en el respaldo, la cara expuesta es texturizada							
Regatón		Para embutir en polipropileno de alta densidad, de doble pared.							
DIMENSIONES GENERALES									
MEDIDAS									
Altura Total:		550		Ancho total:		528			
Base mayor:		1220		Base menor:		676			
ACOTACIÓN		A PAÑOS			A EJES				
MM.		←—→			+—+—+				



Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO										
CLAVE			ELEMENTO							
			PISO DE FOAMY ARMABLE							
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO		MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO		
<b>P</b>			PREESCOLAR		05 JARDÍN DE NIÑOS URBANO	07 JARDÍN DE NIÑOS INDIGENA		<b>P</b>	<b>P</b>	<b>P</b>
Básica	Media Superior	Superior			08 JARDÍN DE NIÑOS RURAL			A	L	T A
FORMA										
							ESPECIFICACIONES			
							SIMIENTO	DESCRIPCIÓN		
							Cuerpo	Polímero termoplástico de 12 mm		
DIMENSIONES GENERALES										
MEDIDAS										
Alfura Total:			12		Longitud:			400		
Ancho Total:			400							
ACOTACIÓN			A PAÑOS			A EJES				
MM.			↔			↔				

Fuente: Elaboración propia

FICHA TÉCNICA DE MOBILIARIO											
CLAVE			ELEMENTO								
			SILLA INFANTIL METÁLICA CON CONCHA DE POLIPROPILENO DE 376 x 370 x 525 mm								
TIPO EDUCATIVO			NIVEL EDUCATIVO	MODALIDAD ESCOLAR			ESPACIO EDUCATIVO				
P	Básico	Medio Superior	PREESCOLAR	05 JARDÍN DE NIÑOS URBANO	07 JARDÍN DE NIÑOS INDÍGENA		P	A	L	T	A
				08 JARDÍN DE NIÑOS RURAL	13 CENTRO DE DESARROLLO						
FORMA											
							ESPECIFICACIONES				
							ELEMENTO	DESCRIPCIÓN			
							Estructura	Tubo de acero redondo de 1" calibre 18 acabado con pintura termoplástica micropulverizada.			
							Asiento y respaldo	Concha integral de polipropileno de alto impacto con o sin transferencia térmica en el respaldo, la cara expuesta es texturizada.			
							Regatones	Semirégatones de polipropileno de alto impacto.			
DIMENSIONES GENERALES											
MEDIDAS											
Altura total:		525		Longitud:		370					
Ancho total:		376									
ACOTACIÓN		A PAÑOS			A EJES						
MM.		↔			↔						

Fuente: Elaboración propia





- Función básica: Dirigir, coordinar y supervisar toda actividad económica y administrativa del centro.
  
- Funciones Específicas:
  1. Informar al director sobre el crecimiento y desempeño de la empresa.
  2. Colaborar en la planificación y toma de decisiones en coordinación con el director.
  3. Gestionar la compra de materia prima e insumos.
  4. Supervisar que las funciones del personal se cumplan.
  5. Contratación y despido de personal.
  6. Elaborar nómina.
  7. Llevar los registros contables y elaborar los estados financieros.
  8. Mantener una comunicación constante y negociar con los intermediarios y proveedores.
  9. Gestionar los pagos en concepto de impuestos del negocio.
  10. Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.
  11. Registrar las facturas recibidas de los proveedores.
  12. Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.
  13. Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.
  
- Requisitos del puesto:
  - Nivel Académico: Lic. En Administración de Empresas o carreras afines.
  
  - Conocimientos:
    1. Manejo de personal.
    2. Informática básica.
  
  - Experiencia: Dos años en puestos similares.
  
  - Habilidades y actitudes:
    1. Liderazgo.
    2. Responsabilidad.
    3. Honestidad.



4. Trabajo en equipo.
  5. Compromiso.
  6. Habilidades de comunicación.
  7. Manejo de conflictos.
- Responsabilidades que ha de asumir: Velar por el crecimiento de la organización y el eficiente desempeño de las actividades operativas de la misma.

## Ficha Ocupacional No. 2

- Nombre del puesto Cajero
- Jefe inmediato Contador
- Misión del cargo: Colaborar con la administración en el registro de ingresos de la empresa.
- Función básica: Se encarga de la atención directa al cliente en la institución, así como del cobro, registro y facturación.
- Funciones Específicas:
  1. Recibir el dinero en concepto de pago.
  2. Emisión de facturas al cliente.
  3. Llevar un registro de los ingresos diarios y reportarlos al contador.
  4. Atender llamadas de clientes.
  5. Realizar arqueo de caja al finalizar el día.
- Requisitos del puesto:
  - Nivel Académico: Técnico superior en caja o estudiante de los últimos años de contabilidad.
- Conocimientos:
  1. Manejo y cierre de caja.
  2. Atención al cliente



- Experiencia: Un año en puestos similares.
  
- Habilidades y actitudes:
  1. Puntualidad.
  2. Honestidad.
  3. Habilidad expresiva
  4. Rapidez de decisión.
  5. Responsabilidad.
  6. Respeto.
- Responsabilidades que ha de asumir: Velar por el manejo de la caja chica y el correcto registro de los ingresos diarios.

### **Ficha ocupacional n°3**

- Nombre del puesto: Guarda de seguridad
  
- Jefe inmediato: Administrador
  
- Misión del cargo: velar por la seguridad de todas las personas que se encuentren dentro de las instalaciones del centro.
  
- Funciones específicas:
  1. Permitir la entrada solo de personas autorizadas a la empresa.
  2. Revisar la entrada de vehículos, anotando la hora de entrada y salida, placas e identificación de personas.
  3. No autorizar salida del producto sin previo permiso.
  4. Reportar novedades diariamente de su turno.
  5. Es responsable de cualquier incidencia dentro de su turno.
  
- Requisitos del puesto:
  1. Bachiller académico.
  2. Experiencia de al menos 2 años en funciones similares acreditadas.
  3. Antecedentes intachables de hoja de vida.
  4. Edad: de 22 a 45 años
  5. Sexo: masculino
  6. Cartas de recomendación
  7. Record de policía
  8. Licencia DAEM



- Observaciones: Turnos quebrados

#### **Ficha ocupacional n°4**

- Nombre del puesto: conserje
- Jefe inmediato: administrador
- Misión: mantener las instalaciones en perfecto orden y limpieza, así como procurar por la estética de la institución.
- Funciones específicas:
  1. Realizar la limpieza de la institución.
  2. Mantener los utensilios de limpieza en su lugar.
- Requisitos:
  1. Bachiller académico.
  2. Experiencia de al menos 1 año en funciones similares acreditadas.
  3. Antecedentes intachables de hoja de vida.
  4. Edad: de 18 a 45 años
  5. Sexo: femenino
  6. Cartas de recomendación
  7. Record de policía

#### **Ficha ocupacional n°5**

- Nombre del puesto: Nutricionista
- Jefe inmediato: Administrador
- Misión: procurar por la correcta nutrición en la ingesta de alimentos de los niños en la merienda escolar.



- Requisitos:
  1. Poseer Título de Nutricionista – Dietista o Licenciada en Nutrición.
  2. Preferentemente con conocimientos de Administración de Personal, Supervisión, Relaciones Humanas, Relaciones Públicas, Organización Administrativa, Informática y Educación.
  3. Capacidad para organizar grupos de trabajo y obtener la colaboración del personal a su cargo.
  4. Iniciativa para aportar ideas que permitan el desarrollo de la organización.
  5. Se requiere como mínimo tener tres años de experiencia, preferentemente con experiencia en actividades docentes y/o educativas vinculadas al quehacer profesional.
  6. Sexo femenino
  7. Edad de 25 a 45 años

### **Ficha ocupacional n°6**

- Nombre del puesto: docente de educación inicial.
- Jefe inmediato: subdirector
- Misión: Realizar actividades docentes planificando, ejecutando, coordinando y evaluando el proceso enseñanza-aprendizaje, a fin de contribuir con el desarrollo de conocimientos, habilidades y destrezas del niño de edad preescolar.
- Funciones específicas:
  1. Planificar las actividades evaluativas a realizarse en el aula.
  2. Elabora el material de apoyo docente y las actividades educativas a desarrollar.
  3. Informar a los padres y representantes sobre el rendimiento y comportamiento de los alumnos.
  4. Detectar problemas en el niño.
  5. Desarrollar habilidades y destrezas de niños en edad inicial, tales como: lectura, lenguaje y hábitos alimenticios y de higiene durante su desenvolvimiento en sus actividades diarias.
  6. Evaluar las necesidades del niño a través de la observación, test, terapias de grupo, etc.
  7. Impartir enseñanza diaria a niños habilitándolos y adiestrándolos a través de técnicas de grupo.



8. Evalúa las actividades psico-motoras y/o socio-afectivas en el niño.
9. Facilitar la continuidad del desarrollo de habilidades y destrezas del niño en el hogar a través de la orientación a los padres.
10. Realizar actividades: recreativas, de convivencias y/o complementarias.
11. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
12. Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
13. Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

➤ **Requisitos:**

1. Licenciado en Educación, mención en educación inicial.
2. Inglés nivel profesional.
3. Estudios en psicopedagogía.
4. Experiencia de 5 años en el área de educación inicial.
5. Manejo del paquete de office
6. Tener conocimientos en Dinámica de grupo, Técnicas de enseñanza-aprendizaje, Desarrollo evolutivo.
7. Sexo femenino.

➤ **Habilidades:**

1. Comprender necesidades y diferencias individuales de los niños.
2. Mantener relaciones personales.
3. Expresarse claramente de forma escrita y verbal.
4. Tener iniciativa.
5. Impartir diferentes tipos de movimientos en el niño.
6. Tratar en forma cortés y efectiva a alumnos, padres y representantes y público en general.

### **Ficha ocupacional n°7**

- **Nombre del puesto:** Asistente de educación inicial.
- **Jefe inmediato:** Docente de educación inicial.
- **Misión:** Apoyar las actividades del proceso enseñanza-aprendizaje, áreas recreativas y asistencial a niños en edad preescolar, coordinando y programando dichas actividades conjuntamente con su superior inmediato, a fin de lograr el desarrollo de sus habilidades y destrezas.
- **Funciones específicas:**



1. Instruye y vela por el cumplimiento de las normas de higiene, buen comportamiento, presentación personal y otros al grupo de niños bajo su cargo.
2. Vela por la seguridad personal y descanso de los niños.
3. Organiza y distribuye el material didáctico a la población infantil en general.
4. Asiste en la ejecución de actividades pedagógicas en las áreas de aprendizaje.
5. Distribuye utensilios y alimentos en horas de comida.
6. Enseña hábitos alimenticios, higiénicos, presentación personal y modales en la mesa.
7. Programa y participa en las actividades recreativas y de estimulación a los niños.
8. Participa en la evaluación integral de los niños y ambientación de las instalaciones.
9. Lleva el control del material didáctico e inmobiliario de la unidad.
10. Controla los ingresos y egresos de los niños durante el día.
11. Asiste y participa en reuniones del área.
12. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
13. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
14. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
15. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

➤ **Requisitos:**

1. Técnico Superior Universitario en Educación inicial o carrera afín.
2. Inglés nivel profesional.
3. Experiencia de 2 años en el área de educación inicial.
4. Manejo del paquete de office
5. Técnicas de enseñanza y orientación inicial.
6. Dinámica de grupo y manualidades.

➤ **Habilidades:**

1. Comprender los objetivos de los programas educativos del área.
2. Mantener relaciones personales.
3. Expresarse verbalmente en forma clara y precisa.
4. Expresarse claramente en forma escrita.
5. Tener iniciativa.



- Nombre del puesto: Enfermera.
  
- Jefe inmediato: Director del centro escolar.
  
- Misión: Brindar atención integral de enfermería con calidad y calidez a los estudiantes que la necesiten, en un ambiente de seguridad y confianza, fundamentados en los principios de la seguridad social.
  
- Funciones específicas:
  1. Formar parte del equipo interdisciplinario e intersectorial participando en el cuidado integral de los niños que asisten al centro de educación.
  2. Cuidar la salud de los niños en forma personalizada, integral y continúa respetando sus valores, costumbres y creencias.
  3. Cumplir los principios de asepsia, antisepsia y normas de bioseguridad
  4. Ejecutar acciones que den solución a los problemas de salud, identificados en el Análisis de la Situación de Salud
  5. Ejecutar acciones comprendidas en los programas de salud que den solución a los problemas de los alumnos.
  6. Instruir el cumplimiento de las normas de higiene, buen comportamiento, presentación personal y otros al grupo de niños bajo su cargo.
  
- Requisitos:
  1. Lic. en Enfermería con especialidad en Enfermería Pediátrica.
  2. Experiencia previa e experiencias ajenas al mundo estrictamente laboral o académico n algún hospital o centro de salud.
  3. Voluntariados o aficiones relacionadas con la atención o ayuda a los demás.
  4. Cursos de especialización en alguna área de la enfermería
  5. Sexo femenino.

**Ficha ocupacional n°9**



- Nombre del puesto: cocinera
  
- Jefe inmediato: administrador
  
- Misión: Crear y elaborar alimentos de óptima calidad utilizando los productos más frescos. . Elaborar artesanalmente los alimentos de los infantes. Utilizar productos de producción local como primera alternativa.
  
- Funciones específicas:
  1. Preparar la dieta propuesta por la encargada.
  2. Proponer a la encargada la compra de alimentos por deficiencias en la despensa.
  3. Procurar que los alimentos se preparen en las condiciones higiénicas sanitarias adecuadas.
  4. No dejar preparados los alimentos del día anterior.
  5. Elaboración de los menús con alimentos frescos.
  6. Eliminación de colorantes y picantes en la elaboración de los platos, siempre que sea posible.
  7. Será la responsable de organizar y planificar dicho trabajo.
  
- Requisitos:
  1. Diploma nivel medio de educación secundaria
  2. Un año de experiencia en el área de cocina
  3. Sexo femenino

#### **Ficha ocupacional n°10**

- Nombre del puesto: operador de equipo audio visual.



- Jefe inmediato: administrador del centro escolar.
  
- Misión: Instalar y verificar el equipo audiovisual que se utilizará, con el fin de garantizar su funcionamiento. Opera diversos tipos de equipos audiovisuales, tales como filmadoras, proyectores, grabadoras, equipo de radio y sonido y otros
  
- Funciones específicas:
  1. Clasifica y codifica material audiovisual, custodia los equipos audiovisuales.
  2. Recibe las solicitudes de los usuarios del servicio.
  3. Lleva el registro de los préstamos y devoluciones de los equipos audiovisuales.
  4. Instruye a los usuarios en cuanto a la utilización de los equipos audiovisuales.
  5. Realiza mantenimiento y reparaciones menores de los equipos audiovisuales.
  6. Elabora inventario de los equipos audiovisuales.
  7. Visita previamente los lugares donde se instalarán los equipos e instala los equipos audiovisuales de acuerdo a la solicitud de los usuarios.
  8. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
  9. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
  10. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
  
- Requisitos:
  1. Diploma nivel medio de educación secundaria
  2. Un año de experiencia en el manejo de equipo audiovisual
  3. Cursos especiales en el área
  4. Principios y técnicas aplicadas en la operación e instalación de diversos equipos audiovisuales.
  5. Básicos de reparación de equipos e instrumentos audiovisuales



6. Manejo de cámaras de videos, equipos de edición y sonidos
7. Sexo masculino

### Ficha n°11

- Nombre del puesto: Director
- Jefe inmediato: ninguno
- Misión: planear, organizar, dirigir y controlar todas las actividades correspondientes al funcionamiento y mejora del centro.
- Funciones específicas:
  1. Fomentar el conocimiento y apropiación del Proyecto Educativo entre los miembros de la comunidad estudiantil.
  2. Difundir a través de distintos medios y acciones el Proyecto Educativo de la institución, su fundamentación y su instrumentación.
  3. Implementar acciones tendientes a enriquecer la puesta en práctica del Proyecto Educativo.
  4. Verificar que todas las prácticas y acciones de la vida escolar se fundamenten y sean congruentes con el Proyecto Educativo.
  5. Conformar un equipo de trabajo con el personal de la institución que responda congruentemente con el Proyecto Educativo.
  6. Asegurarse que el personal de la institución conoce y cumple con sus funciones y procedimientos de trabajo.
  7. Brindar asesoría y apoyo a los docentes en su desempeño académico y formativo para lograr su inserción dentro del Proyecto Educativo.
  8. Organizar, planear, implementar y evaluar la capacitación de maestros en el área de fundamentación, desarrollo personal, instrumentación de la propuesta didáctica.
  9. Evaluar y dar seguimiento al programa anual, planes semanales de trabajo y proyectos que los docentes presenten.
  10. Evaluar y dar seguimiento al uso de herramientas de evaluación y seguimiento, así como materiales didácticos como: programaciones, controles de lectura, evaluaciones, exámenes y otros controles establecidos.
  11. Observar y retroalimentar la práctica docente a través de un reporte bimestral en el que se presentarán sugerencias para mejorar dicha práctica, dando seguimiento a los acuerdos tomados.
  12. Brindar apoyo y seguimiento a las necesidades o dificultades que los maestros manifiesten.



➤ **Requerimientos:**

1. Licenciatura en educación o psicología
2. Conocimientos en Pedagogía y procesos educativos, gestión educativa, planeación y diseño curricular, metodología y didáctica, dominio del método particular de la escuela, bases para la recuperación de práctica, uso de herramientas computacionales y equipo de apoyo.
3. Experiencia mínima de 5 años en puestos similares.
4. Sexo femenino
5. Edad mayor de 35 años.
6. Manejo del paquete de office
7. Ingles nivel profesional

➤ **Habilidades:**

1. Manejo de recursos humanos, toma de decisiones, reflexión, análisis, síntesis, planeación, organización, crítica, flexibilidad, iniciativa, creatividad, rapidez, comunicación, negociación, argumentación, trabajo en equipo, trabajo bajo presión, manejo de la diversidad y la incertidumbre.

➤ **Actitudes:**

1. Compromiso con el trabajo, alto grado de responsabilidad, seguridad y alta autoestima, autocrítica, respeto, honestidad, disponibilidad, servicio, colaboración, confianza en el otro, solidaridad, cercanía y sensibilidad hacia los otros, disposición al diálogo, empatía, amor por los niños.

## **Ficha n° 12**

➤ **Nombre del puesto:** Docente de Educación Musical

➤ **Jefe inmediato:** Director

➤ **Misión:** Impartir a los niños la clase de educación musical de manera que los niños logren desarrollarse.

➤ **Funciones específicas:**

2. Planificar y organizar las clases.
3. Explicar y demostrar las diferentes técnicas de aprendizaje.
4. Establecer tareas y un plan de trabajo.
5. Enseñar conceptos como el ritmo y la armonía.



6. Enseñar a leer partituras (solfeo), a comprender e interpretar la música.
7. Enseñar a tocar un instrumento musical.
8. Impartir clases de canto.
9. Asistir a las reuniones de personal docente y entrevistarse con los padres de los alumnos.
10. Mantener registros y archivos de la evolución de los alumnos.

➤ Requisitos:

1. Licenciatura en educación musical.
2. Conocimientos profundos de teoría musical y habilidad de tocar un instrumento o cantar con profesionalidad.
3. Capacidad de animar, motivar e inspirar a los estudiantes.
4. Excelentes habilidades de comunicación y de organización.
5. Manejo de office
6. Ingles nivel profesional

➤ Habilidades:

1. Capacidad de observación y evaluación.
2. Capacidad de mantener la disciplina y de trabajar bajo presión.
3. Paciencia y comprensión.

### Ficha n°13

➤ Nombre del puesto: Docente de Danza

➤ Jefe inmediato: Director

➤ Misión: impartir la clase de danza a los niños, instruyendo a los niños en las diferentes disciplinas de danza.

➤ Funciones específicas:

1. Participa en promociones de programas culturales que se realizan mediante la coordinación de la Dirección de Cultura.
2. Dirigir grupos de danzas
3. Organizar cada sesión
4. Instruir sobre técnicas y métodos de la danza
5. Imparte clases de danzas infantiles.
6. Organizar las clases en cuanto a técnicas básicas de la danza.
7. Dictar las clases de acuerdo al programa



- Requisitos:
  1. Licenciatura en danza.
  2. Conocimientos Sobre ballet, y danza contemporánea y moderna.
  3. Un año de experiencia como instructor de bailes modernos, contemporáneo o folklórico.
  4. Sexo femenino
  
- Habilidades:
  1. Habilidad artística
  2. Capacidad de concentración
  3. Agudeza del oído
  4. Coordinación de manos, vistas y pies
  5. Expresión oral fluida para tratar con el público

#### **Ficha n° 14**

- Nombre del puesto: Subdirector / psicólogo
  
- Jefe inmediato: Director
  
- Misión: Coordinar actividades académicas, complementarias y especiales, supervisando el proceso de enseñanza-aprendizaje de acuerdo a los programas de educación establecidos por el Ministerio de Educación, a fin de garantizar el desarrollo integral del alumnado.
  
- Funciones específicas:
  1. Elaborar el plan académico anual de actividades para la escuela básica siguiendo los programas educativos elaborados por el Ministerio de Educación.
  2. Elaborar cronograma de actividades complementarias y especiales.
  3. Supervisar los planes de lapso en sus objetivos y contenido elaborados por los docentes.
  4. Velar por la correcta aplicación de criterios de evaluación, acorde con los procesos educativos de los alumnos.
  5. Convocar a los docentes de la escuela básica a reuniones periódicas de acuerdo a necesidades.



6. Revisar las notas certificadas y boletines.
  7. Registrar las estadísticas de la escuela básica (asistencia, notas, ingresos, egresos) para ser enviados a la coordinación académica.
  8. Planificar encuentros con padres y representantes de los alumnos de la escuela básica.
  9. Evaluar el desempeño de los docentes de la escuela básica conjuntamente con el coordinador académico.
  10. Asistir a reuniones, talleres y conferencias relacionadas con el área de su competencia.
  11. Participar en talleres de actualización académica organizados por la Institución.
  12. Supervisar el cumplimiento del reglamento interno de la institución en materia educativa.
  13. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
  14. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- Requisitos:
1. Licenciado en Educación, más especialización en el área de Administración y/o Planificación Educativa de dos (2) años de duración.
  2. Cinco (5) años de experiencia progresiva de carácter operativo, supervisorio y estratégico en el área de educación inicial.
  3. Ingles nivel profesional
  4. Sexo femenino
  5. Conocimientos en Ley de Educación y su reglamento. Programas y normas oficiales de Educación inicial Filosofía, características, funcionamiento, áreas, asignaturas y evaluación de la Educación inicial.
  6. Estadísticas.
  7. Manejo de office
- Habilidades:
1. Analizar los procesos del área de Educación Básica.
  2. Comprender las situaciones que se presenten en la ejecución de los procesos.
  3. Mantener relaciones personales.
  4. Expresarse claramente en forma verbal y escrita.



5. Tomar iniciativa.
6. Organizar equipos de trabajo.
7. Realizar cálculos numéricos.

## 10. GLOSARIO

**Activos:** Es un bien tangible o intangible que posee una empresa.

**Activo Corriente:** Es un bien o derecho líquido o que puede convertirse en líquidos en menos de un año. Es decir, es el dinero que una empresa tiene más o menos disponibles para usar en cualquier momento.

**Activos Fijos:** Son aquellos que se mantienen durante más de un año y se utilizan para llevar a cabo la actividad de la empresa.

**Activo Diferido:** Son aquellos gastos realizados por los que se recibirá un servicio, ya sea en el ejercicio en curso o en ejercicios futuros.

**Amortización:** Es una disminución gradual o extinción gradual de cualquier deuda durante un periodo de tiempo.

**Balance General:** Es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos, los pasivos y la diferencia de estos.



**Capital de Trabajo:** Es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Es el equivalente entre la diferencia entre el activo y el pasivo corriente.

**Cargo:** Es la unidad de trabajo específica e impersonal, constituida por un conjunto de operaciones que debe realizar y aptitudes que debe asumir el titular en determinadas condiciones de trabajo.

**Costo de Venta:** Describe todos los costos relacionados con la adquisición de los artículos que fueron vendidos durante un período contable.

**Costo Unitario:** es el costo total de los artículos manufacturados divididos entre el total de unidades producidas.

**Cursograma:** Diagrama que muestra la trayectoria de un producto o procedimiento, señalando todos los hechos sujetos a examen mediante el símbolo que corresponda.

**Demanda Potencial:** Es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado, bajo las condiciones existentes en un período determinado y suponiendo que todos los oferentes utilicen con la máxima eficacia los instrumentos de marketing que influyen en las decisiones de los compradores.

**Demanda Total:** Para un producto, es el volumen total de operaciones realizadas por un grupo de consumidores en un área geográfica específica, durante un período de tiempo y bajo un programa definido de marketing.

**Depreciación:** Es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

**Estado Resultado:** Estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

**Estrategia:** Conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

**Flujo de Caja:** Flujo de pagos en efectivos recibidos o emitidos por una empresa durante cierto período. Representación gráfica de la secuencia de ingresos y egresos en un lapso dentro de una operación financiera.



**Gastos Administrativos:** Son todos los gastos que tienen como función el sostenimiento de las actividades destinadas a mantener la dirección y administración de la empresa y que sólo de un modo indirecto están relacionada con la operación de vender.

**Gastos Preoperativos:** son todas aquellos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, de los cuales, los principales rubros son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, las capacitaciones y los imprevistos.

**Inflación:** Aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país.

**Isologo:** Es la combinación de un Logotipo con un Isotipo, es decir, tiene tanto tipografía como ícono.; el texto y la imagen se encuentran fundidos.

**Mano de Obra Directa (MOD):** Recursos humanos directamente involucrados en el proceso productivo de una compañía.

**Mano de Obra Indirecta (MOI):** Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación.

**Utilidad Bruta:** Diferencia entre las ventas netas y el coste neto de los artículos vendidos en un periodo de tiempo determinado. El porcentaje de margen bruto se obtiene de dividir las ventas netas entre los costes netos.

**Utilidad Neta:** Diferencia entre los ingresos y todos los costes necesarios para lograrlo, incluyendo amortizaciones e impuestos.

**Mercado Meta:** Es la parte del mercado disponible calificado que la empresa decidió servir.

**Muestra:** Número limitado de unidades escogido para representar las características de una población total.

**Organigrama:** Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas y de las relaciones que guardan entre sí los órganos que la integran.



**Participación de Mercado:** Proporción de las ventas totales de un producto durante determinado período en un mercado, las cuales corresponden a una compañía individual.

**Pasivos:** Representa todas las deudas y obligaciones a cargo de la empresa.

**Periodo de Recuperación:** El plazo de tiempo que se requiere para que los flujos de efectivo descontados sean capaces de recuperar el costo de la inversión.

**Plan de Gestión y Organización:** Documento escrito que define la estructura organizativa más adecuada para el modelo de negocio de una compañía.

**Plan de Mercado:** Es un documento escrito que detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercadeo. Puede ser para un bien o servicio, una marca o una gama de producto.

**Plan de Negocios:** Es una guía para la construcción de una compañía que contiene la misión, las oportunidades identificadas, los objetivos, las estrategias, los planes de acción y las medidas de control y evaluación.

**Plan de Producción:** Es un documento escrito que tiene como objetivo hacer constar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de servicios recogidos en el plan de empresa.

**Plan Financiero:** Es un documento escrito que tiene como objetivo es reflejar las inversiones previas necesarias para la puesta en marcha de la empresa, así como los recursos permanentes que se espera obtener y que deberían cubrir las inversiones esperadas. El propósito es determinar las necesidades iniciales para afrontar el proyecto y la forma en que se financiarán.

**Plaza:** Variable de la mezcla de marketing a través de la cual los productos están disponibles en las cantidades deseadas con el servicio adecuado y donde los costos relacionados se mantienen tan bajos como sea posible.

**Población Económicamente Activa (PEA):** Población constituida por todos aquellos que realizan actividades de producción de bienes o de servicios (incluyéndose los desempleados que buscan empleo).

**Precio:** Valor que se intercambia por un producto en una transacción de marketing.



**Presupuesto de Mercado:** Cantidad de recursos de marketing que la empresa decide invertir para, así, poder alcanzar sus objetivos de ventas y beneficios en un determinado horizonte temporal.

**Producto:** Conjunto de atributos tangibles e intangibles, que entre otras cosas incluyen empaque, color, precio, calidad y marca junto con los servicios y la reputación del vendedor. Un producto puede ser un bien, un servicio, un lugar o una idea.

**Producto Interno Bruto (PIB):** Valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. Indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

**Promoción:** Elemento de la mezcla de marketing de una compañía, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado el producto o la organización que lo vende, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias y comportamiento del receptor.

**Punto de Equilibrio:** El número de unidades que se deben vender con el fin de obtener una utilidad en operaciones igual a cero.

**Red Social:** Es una estructura social compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos.

**Segmento de Mercado:** Grupo de individuos, grupos u organizaciones que comparten una o más características similares, que hacen que ellos tengan necesidades del producto relativamente similares.

**Servicio:** Son un tipo de bienes económicos, constituye lo que se denomina el sector terciario de la economía.

**Tasa de Descuento:** Tasa de interés que se usa para determinar el valor presente.

**Tasa de Interés:** Es el precio que se paga por solicitar en préstamo capital de deuda.

**Tasa Interna de Retorno (TIR):** Retorno de una inversión, cantidad ganada en proporción directa al capital invertido.



**Valor Actual Neto (VAN):** Representa el valor presente de los beneficios netos después de haber recuperado las sumas invertidas en el proyecto y sus correspondientes costos de oportunidad.