



UNIVERSIDAD  
**MARCELINO CHAMPAGNAT**  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD

# TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

TÍTULO:

Implementación de una Cuna-Guardería para niños de 3 meses a 2 años 11 meses con el servicio de Live Streaming.

AUTORAS

**GARCIA MARLOW, Carola Celine**  
**MORALES SUAREZ, Andrea Carolina**

PARA OPTAR AL  
TÍTULO PROFESIONAL DE  
**Administradora**

AUTORA

**VALENCIA YARANGA, Rosa Mercedes**

PARA OPTAR AL  
TÍTULO PROFESIONAL DE  
**Contadora Pública**

ASESOR

**Rivera Vásquez, Gustavo**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mis padres por ser los principales autores de mi vida, por permitirme y ayudarme a ser quien soy ahora; a mi querido hermano por ser mi ejemplo y por creer tanto en mí; a mi enamorado Luis por su apoyo absoluto y por inspirarme a siempre ser la mejor; a mi tía Hayddé por ser mi mejor cómplice para lograr mis sueños y a mi mejor amiga Valerie por motivarme y alegrarme en cada proceso de mi carrera profesional. Gracias por todo, los amo.

**Carola García Marlow**

## **Dedicatoria**

En primer lugar, quiero dedicar este trabajo a mi pequeña hija Almendra quien fue mi motivación principal desde el primer día de clases en la universidad y con mucho orgullo le puedo decir ¡Hija lo logre!, por otro lado, a mi madre que con su confianza, perseverancia y amor logró darme fuerzas día a día para seguir adelante y para terminar a mi querido hermano quien fue mi apoyo fundamental para lograr una de mis metas.

**Andrea Morales Suarez**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mi madre que siempre estuvo, está y estará ahí, siempre apoyándome sin ningún miramiento ni ninguna objeción, también a mi sobrino por nacer, esto también es por ti.

**Rosa Mercedes Valencia Yaranga**

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a todos los niños, por ser el principal factor de cambio en la sociedad y el futuro de nuestro país; y a los padres de familia, para que cada vez estén más sensibilizados con la importancia que tiene la educación y el cuidado integral de su niño, ya que esta es la mejor herencia que se le puede dejar.

## **Agradecimiento**

Para el presente trabajo en primer lugar nos gustaría agradecer a Dios por bendecirnos en haber logrado finalizar nuestro hermoso proyecto y porque hizo realidad este sueño tan anhelado, a su vez a nuestros maravillosos padres y familiares por haber depositado en nosotros su confianza, cariño y apoyo incondicional cada día; Gracias a nuestra universidad UMCH y a cada uno de nuestros profesores que hicieron parte de este proceso integral de formación quienes con sus conocimientos , experiencia, paciencia y motivación lograron ayudarnos a culminar con éxito.

Muchas gracias a todos ustedes y a cada una de las personas que colaboraron con nosotras, pues formaron parte también en de este proyecto, los tendremos siempre presentes.

# Índice

<b>1. Resumen Ejecutivo</b> .....	12
<b>2. Marco Teórico</b> .....	13
<b>3. Oportunidad y justificación</b> .....	19
3.1 Oportunidad .....	19
3.2 Justificación .....	20
3.2.1 Problema visualizado: .....	20
3.2.2 Pregunta fundamental .....	20
<b>4. Modelo de negocio</b> .....	<b>21</b>
<b>5. Factores críticos de éxito</b> .....	22
5.1 Live streaming, .....	22
5.2 Desarrollo integral educativo, .....	22
5.3 Seguridad y salud, .....	22
<b>6. Componentes estratégicos</b> .....	24
6.1 Visión.....	24
6.2 Misión .....	24
6.3 Valores .....	24
<b>7.- Objetivos</b> .....	26
7.1 Objetivos General: .....	26
7.2 Objetivos Específicos: .....	26
<b>8.- Diseño organizacional</b> .....	27
<b>9.- Planeamiento societario</b> .....	28
<b>10.- Planeamiento tributario</b> .....	29
10.1 Impuesto a la renta .....	30
10.2 Impuesto General a las Ventas.....	30
10.3 Régimen Laboral.....	32
<b>11. Conocimiento del mercado:</b> .....	34
11.1 Análisis .....	34
11.1.1 PESTEL .....	<b>34</b>
11.1.2 Las cinco fuerzas de Porter .....	<b>43</b>
11.1.3 Dimensionamiento del mercado.....	<b>44</b>
11.2 Investigación de mercado.....	48
11.2.1 Objetivos del estudio.....	<b>48</b>
11.2.2 Diseño metodológico del estudio.....	<b>48</b>

11.2.3 Población, Muestra y unidad de muestreo: .....	49
11.2.4 Hallazgos y limitaciones del estudio.....	50
11.2.5 Conclusiones de investigación .....	53
11.3 Propuesta estratégica del Modelo de Negocio. ....	55
11.3.1 Estrategia de segmentación .....	55
11.3.2 Estrategia de posicionamiento .....	55
11.3.3 Estrategia del marketing mix .....	56
11.3.4 Indicadores de gestión del plan de marketing (KPI) .....	68
<b>12 Operaciones</b> .....	68
12.1 Mapa de procesos.....	68
12.1.1 Determinación procesos operativos .....	70
12.1.2 Determinación procesos estratégicos .....	70
12.2 Estrategia de gestión de recursos .....	71
12.2.1 Recursos Humanos:.....	71
12.3 Definición de los estándares de calidad .....	75
12.3.1 Métodos y sistemas de verificación .....	78
12.4 Gestión de recursos humanos.....	83
<b>13. Plan de implementación</b> .....	105
13.1 Descripción de tareas .....	105
13.2 Cronograma de tareas .....	109
<b>14.- Valorización de la propuesta</b> .....	109
14.1 Presupuesto de ventas .....	109
14.2 Definición de la estructura de costos del servicio.....	111
14.3 Costeo estándar del servicio.....	112
14.4 Presupuesto de gastos operativos.....	113
14.5 Punto de equilibrio.....	114
14.6 Calculo del WACC .....	114
14.7 Flujo de caja libre.....	115
14.8 VAN, TIR .....	116
14.9 Escenarios .....	116
14.10 Equity Cash Flow ó Flujo de residual de la empresa.....	117
14.11 VAN, TIR .....	118
<b>15. Conclusiones</b> .....	118
<b>16. Recomendaciones</b> .....	120

<b>17. Referencias.....</b>	<b>121</b>
<b>18. Anexos .....</b>	<b>125</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1 Modelo de negocio.....	21
Tabla 2 Estructura societaria.....	28
Tabla 3 Tabla de hallazgos – Investigación de mercado cuantitativa.....	50
Tabla 4 Tabla de hallazgos – Investigación de mercado cualitativa .....	51
Tabla 5 Tabla de hallazgos – Entrevista a expertos .....	53
Tabla 6 Estrategia de segmentación.....	55
Tabla 7 Tabla de indicadores de gestión - kpi .....	68
Tabla 8 Estándares pedagógicos .....	78
Tabla 9 Evaluación de estándares pedagogicos .....	81
Tabla 10 Estándares administrativos.....	81
Tabla 11 Evaluación de estándares administrativos.....	82
Tabla 12 Datos informativos - Directora .....	93
Tabla 13 Escala de equivalencias - Directora .....	93
Tabla 14 Indicadores de gestión y de organización .....	93
Tabla 15 Indicadores de servicio e infraestructura .....	94
Tabla 16 Datos informativos - Docentes.....	96
Tabla 17 Escala de equovalencias – Docentes.....	96
Tabla 18 Indicadores diversificación curricular.....	97
Tabla 19 Tabla de evaluación - Auxiliares .....	100
Tabla 20 Tabla de evaluación – Asistente administrativa .....	103
Tabla 21 Presupuesto de ventas .....	110
Tabla 22 Estructura de costo del servicio - MOD.....	111
Tabla 23 Estructura de costo del servicio – Costo fijo – Costo variable .....	111
Tabla 24 Costeo estándar del servicio.....	112
Tabla 25 Presupuesto de gastos operativos - CIF .....	113
Tabla 26 Presupuesto de gastos operativos. Gastos administrativos .....	113
Tabla 27 Presupuesto de gastos operativos – Gasto de ventas.....	114
Tabla 28 Punto de equilibrio.....	114
Tabla 29 Cálculo del WAAC.....	114
Tabla 30 Flujo de caja libre .....	115
Tabla 31 Cálculo VAN y TIR.....	116
Tabla 32 Escenarios - Pensiones.....	116
Tabla 33 Escenarios - Ocupabilidad .....	117
Tabla 34 Equity Cash Flow - ECF.....	117
Tabla 35 Cálculo VAN y TIR - ECF .....	118

## Índice de Figuras

Figura 1 Organigrama .....	27
Figura 2 Últimas proyecciones de crecimiento para América Latina y el Caribe.....	37
Figura 3 Indicadores demográficos en Perú.....	39
Figura 4 Población según sexo 2016 y 2017.....	40
Figura 5 Índice de preparación tecnológica .....	41
Figura 6 Market Share 4 Distritos.....	44
Figura 7 Dimensionalidad del mercado – 4 Distritos.....	44
Figura 8 Oportunidad de mercado – 4 Distritos.....	46
Figura 9 Market Share – San borja .....	46
Figura 10 Dimensionalidad del mercado – San borja .....	47
Figura 11 Oportunidad de mercado – San borja .....	48
Figura 12 Logo Petit Pousse .....	58
Figura 13 Flujograma.....	69

## Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta Cualitativa.....	125
Anexo 2 Encuesta cuantitativa.....	128
Anexo 3 Porcentaje de aceptación sobre el negocio.....	135
Anexo 4 Porcentaje de aceptación del Live Streaming.....	136
Anexo 5 Servicio de Nutrición personalizada.....	137
Anexo 6 Servicio de Estimulación temprana.....	138
Anexo 7 Tabla de aceptación de servicio de pediatría.....	139
Anexo 8 Tabla de aceptación del servicio de psicología infantil.....	140
Anexo 9 Tabla de aceptación de la Metodología Point.....	141
Anexo 10 Tabla de aceptación del servicio de Enfermería.....	142
Anexo 11 Tabla de aceptación del servicio de Alimentación.....	143
Anexo 12 Tabla de aceptación del servicio de psicomotricidad.....	144
Anexo 13 Tabla de participación de Distritos.....	145
Anexo 14 Tabla de grado de instrucción NSE.....	146
Anexo 15 Tabla de mobiliario del hogar - NSE.....	147
Anexo 16 Capex Mobiliario - Equipamiento.....	148
Anexo 17 Capex Intangibles.....	152
Anexo 18 Relación de existencias.....	153
Anexo 19 Cotización circuito de cámaras.....	154
Anexo 20 Comunicación Método Point - España.....	155
Anexo 21 Planos Primer piso.....	156
Anexo 22 Planos Segundo Piso.....	157
Anexo 23 Planos Tercer piso.....	158
Anexo 24 Diagrama de Gant.....	159
Anexo 25 Lista de útiles - turquoise.....	15960
Anexo 26 Lista de útiles - Jaune.....	163
Anexo 27 Lista de útiles - orange.....	15964
Anexo 28 Hoja de datos.....	15966
Anexo 29 Requisitos defensa civil.....	15967

## **1. Resumen Ejecutivo**

El proyecto consiste en poner en marcha un servicio de cuidado integral de niños menores desde los 03 meses, hasta los 02 años 11 meses, ofreciéndoles un óptimo desarrollo mientras que sus padres trabajan varias horas al día.

Petit Pousse, Cuna – Guardería S.A.C. busca mejorar y alcanzar el nivel de confianza de los padres que dejan a sus hijos al cuidado de terceros, aliviándolos del estrés que genera el tener que encontrar a la persona ideal para ello, la disponibilidad de tiempo que como padres necesitan para el cuidado y la paciencia que deben tener en el trato con niños; es más, en ocasiones atañe otras variables, como el dejarlo a cargo en su domicilio sin supervisión alguna y no poder tener control de lo que ahí ocurre, o también llegar a ser víctima de un hecho delictivo dentro de casa, exponiendo así a los niños a un enorme riesgo.

La propuesta de valor tiene como principal ventaja competitiva el servicio de Live streaming, lo que consiste en brindarle a los padres de familia la posibilidad de una supervisión a distancia través de un aplicativo móvil, con el único fin de generar un alto grado de confianza; y esto se dará ya que podrán acceder inopinadamente las veces que lo consideren necesario, y así poder ver el trato que reciben sus hijos, observar qué actividades están realizando y como las efectúan; además de poder ser parte del crecimiento diario del niño y atenuar el sentimiento de lejanía.

Este proyecto posee una segmentación de clientes con mucho potencial, ubicados en los sectores A y B de Lima Moderna, CPI Market Report (2017), centrándose en los distritos

San Borja, San Isidro, Santiago de Surco y Surquillo, debido a que son el grupo con mayores ingresos, pudiendo cubrir los costos del servicio que se ofrecen.

El servicio ofrecido cuenta con una alta aceptación en el mercado, y se debe a que enfoca en tres características importantes para los padres de familia, tiene un 89% de personas de la muestra que lo requerirían. Para llevar a cabo dicha demanda, se planteará una estrategia de marketing basada en una fuerte comunicación digital (redes sociales) así como otras alternativas, siendo las activaciones las más influyentes para el segmento de clientes al que se dirige el proyecto.

El importe de la inversión inicial es de S/. 109,000.00 soles, con una capacidad en el local para un total de 56 niños, 16 niños de 3 a 12 meses, 20 de 1 año y 20 de 2 años. La rentabilidad del negocio es alta, se obtiene un valor actual neto VAN de 3,394,818.32 Soles, proyectado a 10 años, tiene un margen de contribución bruto el 1er años de 37% y una utilidad operativa del 3%, colocando al negocio en una situación realista acorde al mercado.

## **2. Marco Teórico**

El presente trabajo es un plan de negocio que encontró la oportunidad de realizar un servicio diferenciado de los ya existentes en el mercado actual, Villarán (2009) menciona:

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado. (p.33)

Viniegra (2007) señala también que “el Plan de Negocios nos ayuda a visualizar hoy cómo deben operar las distintas áreas del negocio o empresa para que de manera conjunta y sinérgica permitan alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible; esto es, producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos.” (p.13)

El servicio que se plantea en el presente documento es el de una cuna guardería para el cuidado exclusivo de niños desde los 03 meses de vida hasta los 02 años 11 meses, se cuenta con la particular característica de live streaming, que son transmisiones en vivo, lo que permite que los padres de familia, mediante un aplicativo móvil o computadora, puedan observar en cualquier momento del día como es que su niño está siendo tratado y a su vez sentirse parte de la enseñanza diaria, como lo menciona Joly (2017) “La transmisión de videos en las plataformas de una red social, convierte a los espectadores en parte de lo que está ocurriendo.” (traducido del inglés) *Streaming video over social platforms makes viewers part of the action.*

El contar con la característica de live streaming, le da un plus al servicio, puesto que va a ir de la mano con la tecnología, usándola como herramienta aliada para que los padres se sientan realmente cómodos observando a sus niños en cualquier momento del día. Rebolledo y Guerra (2007) mencionan:

La transmisión de multimedia por internet ha ido adquiriendo una mayor importancia a través del tiempo. La tecnología de streaming se ha logrado adaptar a las dificultades de la red, pérdida de datos y retardos. Fue desarrollada con herramientas robustas que permiten la visualización en tiempo real de contenidos multimedia y que a medida que vayan mejorando los canales de transmisión el servicio podrá adaptarse fácilmente. La tecnología de streaming actual permite transmitir una gran variedad de contenido y puede ser utilizado en diversas áreas. (p. 7)

Pérez (2016) explica:

En el lenguaje audiovisual existen diferentes técnicas y herramientas para el desarrollo de productos audiovisuales, uno de estos: el **Live Streaming**, una técnica digital de transmisión de audio y video que permite registrar un evento en tiempo real en cualquier lugar del mundo. Mediante una plataforma web es difundido por el internet, logrando una emisión del mensaje de manera global... Con la tecnología Live stream llegamos a una etapa en la que la incorporación de elementos multimedia como: imágenes, texto y sonido, brindan al usuario una alternativa perfecta y a tiempo real en cuanto al acceso de la información, dotando al mundo entero de un método alternativo para un proceso proactivo dentro de la comunicación. (p.11, 41)

Este aspecto afianza la propuesta de valor, dándole importancia a mantener esa cercanía de manera virtual de los padres con sus hijos, ya que cuando estos pasan mucho tiempo lejos, la preocupación por su seguridad va en aumento, y genera incertidumbre en no saber si son capaces de notar si su bebé ha sido maltratado.

A su vez, se busca promover que los niños en su primera infancia puedan tener un desarrollo armónico de sus potencialidades intelectuales, sociales y afectivas, basándose en un cuidado integral y personalizado y contando con una educación con altos valores. Como menciona Mendivil (2011) “esa es la función propiamente educativa, crear opciones para ver no solo lo evidente, sino para captar los sonidos del entorno, entre otros. Se trata más bien de propiciar situaciones para experimentar la cotidianeidad de una manera única, personal, diferenciada, apreciando la estética de dichos sonidos, afinando el oído, motivando la imaginación que la experiencia suscita, dando herramientas para trascender la sensorialidad biológica” (p.27).

En Hernández (2006) “Para que un preescolar logre la adaptación es necesario un proceso dinámico que permita ajustar el organismo a su medio... a través de mecanismos de

asimilación (personalización de las influencias externas) y acomodación (reorganización de las propias estructuras internas con base en la asimilación), con el objetivo de conseguir homeostasis (armonía, equilibrio, sintonía) en su crecimiento y desarrollo” (p. 69).

El cuidado integral que se imparte se refiere a la aplicación del Método Point, donde se da el desarrollo neurológico del niño, neuroaprendizaje y neurodidáctica, en este método es primordial el área de estimulación del niño, desarrollando así todas las inteligencias a través de la estimulación multisensorial.

El Método Point, es una estrategia diseñada y pensada en la estimulación de niños y niñas en edades tempranas comprendidas entre los 0 a 6 años de vida, en la que a través de diferentes recursos metodológicos y técnicas avanzadas se potencia el área de desarrollo infantil propiciando aprendizajes tempranos y el desarrollo de las inteligencias. Propone bases de estimulación enmarcadas en la edad temprana aportando un modelo de estimulación infantil y aprendizajes tempranos encaminados a diseñar estrategias de solución de problemas y potenciar la inteligencia. Sus características: - Polifónico: Se construye a partir de los paradigmas contemporáneos de la educación y la psicología; - Global: Porque los aprendizajes y experiencias van dirigidos a conseguir el desarrollo integral y armónico del niño; - Vivencial: Parte de las vivencias del niño crean elaborar experiencias en relación con su entorno o medio de vida; - Socializador: Favorece el trabajo en conjunto y colaboración; - Motivador: Incita a la actividad, colaboración y participación permitiendo la respuesta constante y continua del niño; - Individual: Respeta el ritmo del desarrollo evolutivo del infante; - Innovador: este método impulsa la creatividad, expresión personal y el desarrollo de las múltiples inteligencias; - Estructurarte: Estructura, corrige y ejercita la actividad cognitiva, permitiendo el desarrollo de procesos.

El Método Point nos propone alcanzar el desarrollo óptimo de las habilidades y capacidades potenciales de los niños, sobre la base de la estimulación infantil, permitiendo que el niño aprenda eficazmente con el mínimo de esfuerzo cognitivo y con el placer que le produce el dominio de lo nuevo. El desarrollo evolutivo e integral de la personalidad del niño en las primeras etapas y edades de la vida, el desarrollo de las competencias cognitivas y afectivas que potencialicen el desarrollo de las inteligencias múltiples, la atención a la diversidad del niño, respetando las diferencias individuales ya sean físicas, intelectuales, etc. a través de una atención diferenciada de cada niño, fomentar el respeto, valoración, cuidado y la defensa del medio ambiente, favorecer la comunicación de una segunda lengua (español-inglés), así como garantizar una niñez feliz optima a la adquisición de nuevos conocimientos que aseguren el éxito escolar. (Quilumba, 2016, p. 23 – 25)

Este trabajo se centra en que el servicio que se brindará sea del interés del target de clientes al que se dirige, donde predominará el bienestar y cuidado integral de los niños, comprometiendo también a los padres con ésta labor, integrándolos y permitiendo que sientan que se preocupan por su familia y sus expectativas. “La educación en valores requiere de un conjunto de experiencias que han de ser vivenciadas por el alumno en su contexto más inmediato, no exclusivamente escolar, sino desde diversos ámbitos, especialmente el familiar” (Hernández, 2001, p. 517)

Para Hernández (2005) "poner énfasis en la participación de las familias en la escuela significa reconocer socialmente su decisivo papel en la educación en todas sus manifestaciones y considerar que, en el terreno más estrictamente educativo, aquél que se refiere a las dimensiones morales, por ejemplo, la escuela no puede actuar al margen de las familias y a la inversa” (p. 115).

Respaldando la idea de negocio en otros mercados ajenos al del proyecto. De acuerdo a un estudio desarrollado en España Ochoa (2011) señala:

Que existe un aumento progresivo de la demanda y creación de plazas de guardería... Este incremento es consecuencia de distintos factores de índole socio laboral, como es el trabajo de la madre fuera del hogar, tanto de la población nacional como del inmigrante, o el aumento de las familias monoparentales... The NICHD Study of Early Child Care and Youth Development (NICHD) ha presentado recientemente los resultados del seguimiento desde el nacimiento hasta los 15 años de una muestra de 1364 niños, de diferentes estratos sociales y tipos de familia, de diez ciudades de EE. UU. En este estudio se exploró el efecto sobre el desarrollo de la asistencia a la guardería en los primeros cuatro años de vida, controlando la calidad de la misma y otras covariables socio familiar. Su principal hallazgo fue que el desarrollo no depende de la asistencia a guardería, sino de la calidad de la misma. Los niños que habían acudido a guarderías de alta calidad de enseñanza y atención obtenían puntuaciones más altas en las escalas de desarrollo cognitivo y mayores logros académicos. También se encontró una correlación entre el tiempo que los niños pasaban en las guarderías y el nivel de impulsividad; a mayor tiempo, la probabilidad de que fueran impulsivos y adoptaran conductas de riesgo en la adolescencia era mayor. Aunque el estudio describe técnicas de ajuste, no está claro el peso que la calidad de la guardería y no el entorno socio familiar ha podido tener en estos resultados... a la hora de decidir la conveniencia de que un niño sea atendido o no en una guardería, no deben considerarse solo los riesgos sobre su salud. También debemos tener en cuenta si la familia dispone de sistemas de cuidado alternativos, así como los posibles beneficios de socialización y estimulación de la escolarización precoz. Podrían proponerse alternativas para reducir el nivel de exposición, disminuyendo las horas de asistencia o el número de niños por

centro, educando a los cuidadores sobre los principios de la transmisión de enfermedades, extremando las medidas de higiene y dictando normas claras para el manejo de los casos aparecidos y la protección de sus contactos. (p. 2, 3)

El Estado, siempre velando por la infancia y sobretodo respetando el Principio del Interés Superior del Niño, instauró normas que velan por su cuidado, es por eso el Ministerio de Educación (2013) elaboró, entre otros, la guía de orientación para la atención a los niños y niñas de 0 a 3 años, en este documentos se ve reflejado el valor educativo de los cuidados infantiles a tan temprana edad, donde señala que “gracias al aporte de diversas investigaciones se ha llegado a reconocer que estos aprendizajes se inician a muy temprana edad, y es desde los primeros momentos de interacción con el adulto - que el bebé o niño pequeño - va interiorizando lo que éste le trasmite a través del contacto corporal, su voz, y su trato cotidiano. Estas primeras experiencias son las que van a sentar bases en la formación de su seguridad física, emocional, y en la percepción de sí mismo y de los demás.” (p. 7)

Palabras Claves: Live Streaming, Método Point, Cuidado Integral, Inteligencias, Tecnología, Educación, Psicología, Fisiología, Infancia, Pediatría, Valores, Familia, Vida laboral e Hijos.

### **3. Oportunidad y justificación**

#### **3.1 Oportunidad**

Existe en la actualidad un mercado bastante insatisfecho, y esto se debe a que hay poca oferta de este servicio, y se traduce a la falta de confianza de los padres, al momento del cuidado del menor y la falta de un servicio integrado.

## **3.2 Justificación**

### **3.2.1 Problema visualizado:**

Padres de familia que cumplan un horario de oficina, de tiempo completo y que requieren el cuidado de sus hijos, cubriendo sus expectativas del desarrollo emocional, fisiológico y educativo de los niños.

### **3.2.2 Pregunta fundamental**

¿Será conveniente y viable establecer como negocio una cuna guardería con servicio integral para padres de familia con hijos de 3 meses a 2 años y 11 meses del nivel socioeconómico A y B lima metropolitana, en el distrito de San Borja y descubrir ciertos factores que los caracterizan?

**3.3 Análisis:** (*Fuente de investigación: <http://proyectos.inei.gob.pe/endes/>; Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes) 2016; Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) INEI.*)

Es un proyecto con posibilidades óptimas debido a que existe en el mercado peruano, el 48.2% de madres que tienen entre 30 y 49 años, 18% son adultas mayores (60 y más años de edad), 17.6% de 50 a 59 años, 14.8% tienen entre 20 y 29 años y las madres de 15 a 19 años representan el 1.4%.

También según los resultados de la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes) 2016 las mujeres de 15 a 49 años tienen en promedio 2.5 hijos.

Por lugar de residencia en el área urbana el número promedio de hijos por mujer es de 2.3 (enfocado a San Borja).

Por lugar de residencia la proporción de jefas de hogar del área urbana representa el 24.7%, el cual es mínimo e indica que la mayoría trabaja

## **4. Modelo de negocio**

Tabla 1

Modelo de Negocio

<p><b><u>Socios Claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Universidades que brinden en su formación la carrera de educación inicial para crear convenios para prácticas profesionales en nuestra institución (auxiliares).</li> <li>*Asesoría y capacitación de organizaciones especializadas en gestión educativa, pedagogía y cuidado.</li> <li>*Servicio de Pediatría Integral, Psicología infantil y Nutrición.</li> </ul>	<p><b><u>Actividades claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Contar con un excelente asesoramiento en cuidado de niños.</li> <li>*Tercerización eficiente y capaz de personal calificado de mantenimiento.</li> <li>*Formar al personal con las últimas actualizaciones en cuidado y educación de los niños en la primera infancia</li> </ul> <p><b><u>Recursos Claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Gran calidad de insumos para el consumo de los niños.</li> <li>*Personal formado profesionalmente e íntegramente.</li> <li>*Infraestructura adecuada para el cuidado, educación y movilización de los niños.</li> <li>*Personal Directivo con liderazgo pedagógico capacitado.</li> <li>* Sistema de monitoreo mediante cámaras en HD y full HD con un alta</li> </ul>	<p><b><u>Propuesta de Valor</u></b></p> <p>Brindar un servicio completo y de calidad orientado al mejor cuidado y educación de los niños en la primera infancia, dando la facilidad a los padres de familia de ver en vivo a sus hijos sin dejar de presenciar su crecimiento y momentos importantes de su vida.</p>	<p><b><u>Relación con los Clientes</u></b></p> <p>*Comunicación Directa y de forma diaria con los clientes, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brindar la información de nuestros servicios ofrecidos.</li> <li>Interacción continúa con los padres de familia a través de talleres y escuela para padres.</li> <li>Comunicación virtual en tiempo real a través de la App. (Cámaras)</li> </ul>	<p><b><u>Segmentación de Clientes</u></b></p> <p>Padres de Familia con el interés de no perderse el desarrollo de sus hijos, los cuales trabajen y tengan niños en la edad de 3 meses a 2 años y 11 meses que se encuentren en la búsqueda de personal calificado para el cuidado y formación de sus niños del nivel socioeconómico A y B ubicados en lima metropolitana en el distrito de San Borja y/o alrededores (Lima Moderna)</p>
<p><b><u>Estructura de Costos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alquiler del local</li> <li>• Servicios</li> <li>• Tributos.</li> <li>• Pago a socios claves – ratios de morosidad</li> <li>• Costos de publicidad.</li> <li>• Mantenimiento.</li> <li>• Capacitaciones.</li> <li>• Salarios.</li> <li>• Implementación de cámaras y aplicativo móvil</li> </ul>		<p><b><u>Flujo de Ingresos:</u></b></p> <p>Los sistemas de pagos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Interacción directa con el cliente: Pagos en efectivo</li> <li>*Interacción Indirecta con el cliente: Pagos en banco, transferencias bancarias.</li> </ul>	<p><b><u>Canales</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Distribución Física: Se brindan los servicios en una instalación fija en un horario establecido.</li> <li>*Distribución Virtual: Se visualiza el servicio a través de las cámaras por medio del celular o computadora.</li> </ul>	

## **5. Factores críticos de éxito**

El servicio de cuidado integral que se ofrece implica las siguientes variables:

### **5.1 Live streaming,**

*Primer Enfoque:* Se relaciona directamente con la consolidación de la confianza con los padres de familia, ya que estos podrán ejercer una suerte de supervisión virtual (online) del cuidado y trato que reciben sus hijos. A su vez esto les permitirá poder apreciar de todo el servicio integral que su hijo goza, cerciorándose que se pone en práctica lo ofrecido.

*Segundo Enfoque:* El padre será parte del crecimiento y desarrollo de su hijo, no se perderá ningún logro ni faceta de este, podrá acceder a ver como disfruta de su aprendizaje continuo, gracias a que este servicio monitorea el 100% del tiempo en que el niño está en las instalaciones de Petit Pousse.

### **5.2 Desarrollo integral educativo,**

Se basa en la aplicación del Método Point, el cual es un método innovador diseñado y pensado en la educación y estimulación de niños y niñas en edades tempranas de 0-6 años de vida, aplicando estrategias y técnicas avanzadas las que propician aprendizajes tempranos que ayudan a la diversificación de la inteligencia, como también a ampliar todos los tipos de capacidades y actividades cognoscitivas de los niños. Además de tener siempre presentes los principios que orientan la Educación en la primera infancia y los elementos que favorecen el desarrollo infantil.

### **5.3 Seguridad y salud,**

Se entiende que todos los niños tienen derecho a que se les brinde seguridad física, afectiva, además que deben contar con un buen estado de salud física, mental y social.

MINEDU (2013) señala en la guía de espacios educativos, los lineamientos que se deben tener sobre el acondicionamiento del lugar donde se encontrará el niño, debiendo considerar los procesos de crecimiento y desarrollo de éste. Entendiendo que hay una progresión en itinerarios madurativos, en tamaño, en acción, desplazamientos, iniciativas, adaptación a su entorno, como por ejemplo en el desarrollo motor, donde se da una progresión espacial que va de la horizontalidad a la verticalidad.

Los espacios educativos deben contar con las siguientes características:

- Seguros, donde los niños puedan realizar sus actividades en forma tranquila, sin que estén expuestos a algún peligro que atente contra su seguridad física y emocional.
- Saludables, el que propiciará el bienestar integral de quienes lo habitan.
  - o Estándares de calidad de la salud,
    - Prevención y promoción de la salud
    - Utilización de materiales saludables
    - Espacios que respeten los ritmos biopsicológicos
    - Proporción adecuada de personas en el espacio
    - Espacios externos saludables
- Estables, un espacio fijo brinda estabilidad emocional al niño, porque sabe con facilidad donde encontrar al adulto y porque tiene una organización espacial que no cambia abruptamente.
- Funcionales, espacio que permite a todos los niños desplazarse con seguridad y autonómica, teniendo al alcance mobiliario, materiales y accesorios que necesiten manejar y dominar de manera independiente.
- Ecológicos, lugares respetuosos con el medio ambiente, que incluya materiales que no le hagan daño a la salud del niño.

- Transformables, acondicionar los ambientes en la dinámica cotidiana, espacio y materiales que estén relacionados a las necesidades de la acción exploratoria y transformadora del niño.
- Adaptados a la cultura, donde la identidad cultural afianza la propia identidad, ya que nos hace sentir parte de un lugar, de un grupo, de sentirse original y único. Para generar un sentimiento de integración y pertenencia.
- Estéticos, La luz, las formas, el color, las imágenes, las texturas, los niveles y desniveles, el olor, etc., son componentes que estimulan a la percepción y a la acción del niño, a sentirse cómodo con su entorno, tanto del espacio exterior, intermedio como interior, especialmente cuando guardan armonía. (p. 17 – 37)

## **6. Componentes estratégicos**

### **6.1 Visión**

Ser la mejor cuna- guardería del distrito de San Borja, brindando servicios educativos y de cuidado con una pedagogía centrada en valores éticos y morales, buscando el mejor trato y formación integral del infante.

### **6.2 Misión**

Somos una institución privada que promueve en los niños en su primera infancia, el desarrollo social, afectivo e intelectual, permitiendo a los padres captar cada instante de su vida. Brindando una educación en valores liderado por un personal altamente capacitado con experiencia profesional y sólidos valores éticos y cívicos.

### **6.3 Valores**

Teniendo en cuenta que los valores son un factor importante en la formación de un ser humano, se considera de suma importancia criar y educar niños basados en la correcta

utilización de los valores, pues son la guía que nos acompañe siempre y no solo a alumnos sino también que sean cultivados por todos los agentes educativos que formaran parte de la cuna-guardería.

Los valores resaltantes como organización serán los siguientes:

- **Amor:** Ubicado este valor como principal, ya que como organización se quiere que todos los trabajadores sientan amor al trabajo que realizan, que las actividades a las que se dedican formen parte de su día a día y no una obligación.
- **Integridad:** Como organización se quiere que todos los que conforman la familia Petit Pousse sean personas de bien, se desenvuelvan de forma honesta demostrando seguridad y confianza en todas las actividades que realizan sin necesidad de tener una supervisión constante.
- **Solidaridad:** Este valor consiste en cooperar, colaborar y ayudar. Todos los trabajadores estarán dispuestos a brindar el apoyo que sea necesario a cualquier integrante de la familia organizacional para crecer de manera conjunta tanto de forma individual y como empresa.
- **Responsabilidad:** Se espera que todos los colaboradores sean responsables de sus actos y/o actividades a realizar considerando las consecuencias que estos pueden traer. Deben asumir su responsabilidad en tanto sean positivas o negativas.
- **Amistad:** Es una relación de afecto, cercanía, confianza que se transmite entre personas que no son familia, con este valor se quiere lograr que el personal cree lazos de amistad duraderos y verdaderos que ayuden al trabajo en equipo, haciendo el clima organizacional mucho más llevadero.

- **Perseverancia:** Es la forma de saber manejar hasta el final las decisiones tomadas y alcanzar el objetivo propuesto, los trabajadores deberán superar todas las dificultades y obstáculos que se encuentren en el camino; no solo es importante empezar a actuar, sino también sostenerse y resistir dentro de toda circunstancia, más aun realizando actividades con niños.

## **7. Objetivos**

### **7.1 Objetivos General:**

- Posicionarse como la primera Cuna - Guardería de San Borja ofreciendo un servicio integrado, seguro y con educación de calidad, en un ambiente adecuado y con personal comprometido con la formación del niño, consolidándose a la vez como empresa organizada con un crecimiento sostenido, manteniendo una buena relación con los clientes internos, externos y proveedores.

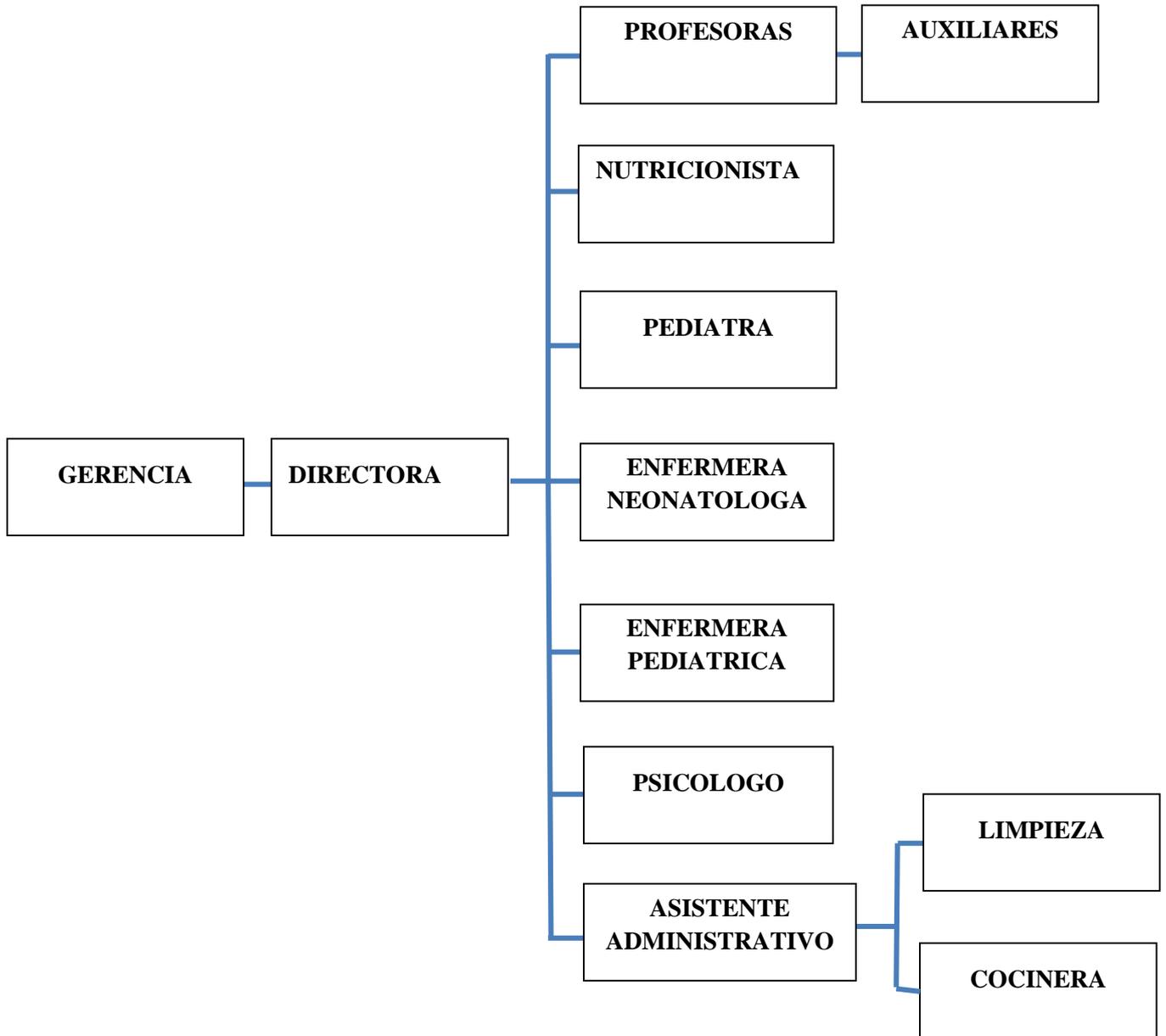
### **7.2 Objetivos Específicos:**

- Que en el segundo año el 75% del segmento de clientes, estén interesados en el servicio integral y de live streaming se ofrece.
- Para el tercer trimestre del primer año, el 90% de clientes encuentre la fidelización con la cuna guardería, apreciando el valor agregado considerando a Petit Pousse parte de su familia.
- Conseguir una eficiencia del 30% en el uso de nuestros recursos a nivel infraestructura, inventario y recursos humanos sin dejar que esto afecte la calidad.
- Lograr una participación de mercado (incremento de alumnos) con crecimiento anual del 5%

## 8. Diseño organizacional

Figura 1

Organigrama



FUENTE: Elaboración propia

## 9. Planeamiento societario

La elección de la figura societaria a implementar, es una pieza clave y fundamental para el desarrollo del negocio; ya que mediante esta se va a limitar hasta donde abarca la responsabilidad de los accionistas.

Dentro de las figuras societarias previstas por Ley N° 26887, Ley General de Sociedades, encontramos a las Sociedades Anónimas, Cerrada y Abierta, la Sociedad de Responsabilidad Limitada y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, ya que los participantes de este tipo de figuras son responsables hasta por el monto aportado en el Capital Social.

En lo que respecta al presente proyecto, se ha determinado su constitución en una S.A.C, donde el capital social está representado por acciones distribuidas entre los accionistas según su aporte al capital social. Estas acciones son de libre transmisibilidad, y pueden emitirse en distintas clases, otorgando cada clase derechos distintos a sus titulares, como por ejemplo acciones sin derecho a voto, dividendos preferenciales, entre otros.

Las accionistas, serán tres (03):

Tabla 2

### *Estructura societaria*

Socios	Monto de Capital Social	Porcentaje de participación
Carola García Marlow	S/ 6,460.00	34.00%
Andrea Morales Suarez	S/ 6,270.00	33.00%
Rosa Mercedes Valencia Yaranga	S/ 6,270.00	33.00%
	S/ 19,000.00	100.00%

La empresa contará con un capital social de S/ 19,000 (Diecinueve mil soles) repartidas en acciones nominativas, mobiliarias y dinerarias. Los socios no responden personalmente por las deudas sociales y la personería jurídica es de responsabilidad limitada. La transferencia de acciones, si es que ocurre, deberá ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la sociedad. Los socios tendrán su derecho de adquisición preferente salvo que el estatuto disponga lo contrario. No se contará con directorio.

Una vez que se realicen los trámites de constitución e inscripción de la empresa en los Registros Públicos, se procederá a la inscripción en SUNAT para luego ser puesta en marcha la empresa.

## **10. Planeamiento tributario**

El planeamiento tributario es una herramienta con la que se busca optimizar los recursos de las empresas y lograr que las mismas tengan beneficios tributarios en las operaciones que realizan o planean realizar. Para ello, se va a analizar las distintas opciones que redunden en una mayor eficiencia tributaria que permita a las empresas asumir una carga fiscal prevista, permitiendo así mejorar la situación patrimonial. Así mismo; al optimizar la carga fiscal y reducir posibles riesgos mediante la elaboración previa del planeamiento tributario, se podrá generar mayores utilidades, ser más competitiva y tener un desarrollo adecuado.

En la actualidad, en el Perú existe hasta cuatro regímenes tributarios: (i) Régimen General del Impuesto a la Renta, (ii) Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER, (iii) Régimen MYPE Tributario y (iv) Nuevo Régimen Único Simplificado – NRUS.

El presente proyecto se encontrará enmarcado dentro del régimen de renta Mype Tributario, el que está dirigido entre otras, a personas jurídicas, que generen rentas de tercera categoría, que se encuentren domiciliadas en el país y cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

La empresa deberá pagar los siguientes impuestos:

### **10.1 Impuesto a la renta**

Los pagos a cuenta, se van a determinar conforme a los ingresos netos anuales, donde si los ingresos netos anuales son hasta el monto de 300 unidades impositivas tributarias, (UIT) tendrán que realizar un pago a cuenta mensual del 1%. Y si los ingresos netos anuales exceden van desde las 300 hasta las 1700 UIT, los pagos a cuenta serán del 1.5% o el coeficiente que hubiese tenido el año fiscal anterior.

Al término del ejercicio, se preparará la declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, donde si el monto de la renta neta anual, a final del periodo, supera las 15 UIT, el porcentaje de renta será del 10%, y en caso sea mayor a las 15 UIT, será del 29.5%

### **10.2 Impuesto General a las Ventas**

Los servicios de educación se encuentran inafectos a este tributo. De acuerdo a la Constitución Política del Perú, en su artículo 19 sobre el Régimen tributario de Centros de Educación señala:

Las universidades, institutos superiores y demás centros educativos constituidos conforme a la legislación en la materia gozan de inafectación de todo impuesto directo e indirecto que afecte los bienes, actividades y servicios propios de su finalidad educativa y cultural... Para las instituciones educativas privadas que generen ingresos que por ley sean calificados como utilidades, puede establecerse la aplicación del impuesto a la renta.

Así también, en el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo en su Título I, Del Impuesto General a las Ventas, Capítulo I, Del Ámbito de Aplicación del Impuesto y del Nacimiento de La Obligación Tributaria, en su Artículo 2, inciso g) a la letra dice:

No están gravados con el impuesto... La transferencia o importación de bienes y la prestación de servicios que efectúen las Instituciones Educativas Públicas o Particulares exclusivamente para sus fines propios.

Mediante Decreto Supremo No 046-97-EF, donde se aprueba relación de bienes y servicios inafectos al pago del impuesto general a las ventas y de derechos arancelarios por parte de las instituciones educativas particulares o públicas. En su Anexo I, Servicios y bienes inafectos al impuesto general a las ventas - operaciones internas:

1. Servicios educativos vinculados a la preparación inicial, primaria, secundaria, superior, especial, ocupacional, entre otros. Incluye: derechos de inscripción, matrículas, exámenes, pensiones, asociaciones de padres de familia, seguro médico educativo y cualquier otro concepto cobrado por el servicio educativo.
2. Expedición de constancias, certificados, diplomas y similares.
3. Actividades de bibliotecas, hemerotecas, archivos, museos, cursos, seminarios, exposiciones, conferencias y otras actividades educativas complementarias al servicio de enseñanza.
4. Servicios de alojamiento y alimentación a estudiantes, así como el transporte exclusivo para estudiantes, prestados por la misma Institución Educativa.
5. Venta de libros, folletos, revistas, publicación y cualquier información que apoye el proceso educativo, presentado en medios impresos, magnéticos o digitales, para uso exclusivo de alumnos y docente regulares de la Institución.
6. Transferencia de bienes usados del activo fijo de propiedad de las Instituciones Educativas.
7. Servicios educativos prestados entre Instituciones Educativas.

En los aspectos contables, la empresa contará con los siguientes libros de acuerdo a su régimen:

- Registro de ventas.
- Registro de compras
- Diario formato simplificado.

Respecto de los comprobantes de pago a emitir al momento de prestar nuestros servicios son:

- Boletas de venta
- Facturas
- Notas de crédito
- Notas de débito
- Guías de remisión remitente y/o transportista, en los casos que se realice traslado de mercaderías

### **10.3 Régimen Laboral**

El negocio se encontrará dentro del Régimen Mipyme Laboral, ubicándonos de acuerdo a los ingresos anuales dentro de una Pequeña empresa o Mediana empresa, de acuerdo a los ingresos anuales.

Pequeña Empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT [S/.607,500] y hasta el monto máximo de 1700 UIT [S/.6'885,000].

Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT [S/.6'885,000] y hasta el monto máximo de 2300 UIT [S/.9'315,000]

Beneficios laborales - Empleados:

- A estar afiliados en el régimen contributivo de ESSALUD, en donde el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.

- A ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP/ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP)
- A una jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- A 24 horas continuas de descanso físico.
- A una indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año de trabajo con un tope máximo de 120 remuneraciones diarias.
- A percibir ½ sueldo por cada año de trabajo, en calidad de Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).
- A quince días de vacaciones, por cada año de trabajo o su parte proporcional.
- A una remuneración mínima vital (S/. 850.00).
- A percibir gratificaciones equivalentes a ½ sueldo en Julio y ½ sueldo en diciembre, siempre y cuando haya laborado el semestre completo, es decir de Enero a Junio y Julio a Diciembre, en caso contrario percibirá la parte proporcional.
- A formar parte de un sindicato.
- A gozar del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo en caso realice actividades riesgosas.

FUENTE: Ministerio de Trabajo

(\*) La contratación del personal de apoyo se realizará mediante recibos por honorarios, lo que va a generar un deducible de gastos al final del ejercicio.

## **11. Conocimiento del mercado:**

### **11.1 Análisis**

#### **11.1.1Pestel**

Brinda todo un listado y situaciones de las cosas que influyen en el proyecto para poder tener un posible éxito o fracaso. Los Puntos específicos que se tratan en éste análisis macroeconómico son: Político-Legal, Económico, Socio-Cultural, Tecnológico y Ecológico.

En aspecto político se menciona los poderes públicos, la situación nacional, así como la estabilidad o inestabilidad del sector al que se va a dirigir. En el aspecto legal se menciona las leyes que rigen la línea del negocio, normativas a nivel nacional, permisos de infraestructura, etc.

En el punto económico, se analiza la economía en su conjunto y observa la evolución de las principales dimensiones económicas, respecto al rubro educativo.

El nivel socio-cultural señala aspectos culturales y demográficos como lo son el estilo de vida, nivel de estudios, costumbres, nivel social, etc.

El factor Tecnológico comprende el desarrollo de instrumentos de éste tipo, la innovación, los nuevos sistemas de información. Este aspecto tiene que estar en constante cambio ya que la tecnología se va modificando a medida que pasa el tiempo, se puede actualizar sistemas de gestión como organización y sistemas de seguridad para padres y empresa.

Por último, el aspecto Ecológico abarca responsabilidad con el medio ambiente, al ser un servicio de educación y cuidado no tiene mucho impacto en este punto, pero si se mencionará algunas actividades a realizar con el personal y alumnos para aprender a cuidarlo y a respetarlo, contribuyendo con su mejora.

## **a) Político - Legal**

- Licencia de Funcionamiento:
  - ✓ De acuerdo al TUPA aprobado mediante Ordenanza N° 406-MSB, modificado con las Ordenanzas N° 416-MSB; N° 421-MSB; N° 431-MSB; N° 433-MSB; N° 441-MSB; N° 442-MSB y por el Decreto de Alcaldía N° 014-2010-MSB-A y ratificado mediante Acuerdo de Concejo N° 472-MML, la municipalidad de San Borja pone a disposición la lista de requisitos a cumplir para la apertura de un negocio
  
- Requisitos para inspección técnica de seguridad de Defensa Civil:
  - ✓ Adjuntar copia de Licencia de Funcionamiento, en caso de uso de la vía pública (Ord. 124-2003) y/o retiro municipal (Ord. 49-1998) presentar las respectivas Autorizaciones (Restaurantes, Fuentes de Soda, Cafetería, Heladería y afines) para efectos del pago se considera área ocupada + área de Licencia.
  - ✓ Los Locales que se encuentren en galerías, edificios, centros comerciales, y otros de similares evacuación, deben contar con certificado ITSDC de Detalle (art. 9.3 D.S. 066-2007-pcm)
  - ✓ Declaración jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
  - ✓ Ficha de registro de SUNAT vigente.
  - ✓ Plano de distribución indicando uso real de cada ambiente y el mobiliario existente (a escala y con medidas).
  - ✓ Plan de seguridad (donde debe indicarse las acciones a tomar en caso de emergencia, como se encuentran organizados los usuarios del local para casos de sismo o incendio, anexando los teléfonos de emergencias)

- ✓ Formato: plan de seguridad de defensa civil.
  - ✓ Recibo de pago en caja municipal según el área a inspección.
- Ley general de Educación
    - ✓ la Ley N° 28044, Ley General de Educación, establece los lineamientos generales de la educación y del sistema educativo peruano, dispone en su segunda disposición final que el Ministerio de Educación la reglamente, por lo que se han expedido los Decretos Supremos N° 013-2004-ED, Reglamento de Educación Básica Regular; 015-2004-ED, Reglamento de Educación Básica Alternativa; 022-2004-ED, Reglamento de Educación Técnico Productiva; 002-2005-ED, Reglamento de Educación Básica Especial; 009-2005-ED, Reglamento de la Gestión del Sistema Educativo, y 013-2005-ED, Reglamento de Educación Comunitaria.
  - Según la normativa vigente del país (Constitución política del Perú de 1993) las empresas que brinden servicios educativos se encuentran inafectos al IGV (Impuesto General a la Ventas).
  - Según la Ley de promoción de inversión en la educación D.L. N°882 a las instituciones educativas se les otorga el beneficio de un crédito contra el impuesto a la renta por reinversión de sus utilidades en el negocio, el mismo que equivale al 30% de lo reinvertido.

## b) Económico

- La economía del país influye mucho en la realización y proyección del negocio.

Figura 2 Últimas proyecciones de crecimiento para América Latina y el Caribe



FUENTE: Fondo Monetario Internacional

Como se puede apreciar en el cuadro según el Fondo Monetario Internacional consideró un crecimiento del PBI del 4.3% en el año 2017, pero se ve reflejado que en el año 2018 hay una disminución al 3.5% y esto se da debido a la situación política en la que se encuentra el país y los cambios que existirán, a pesar de ese panorama sigue siendo favorable el crecimiento.

- Financiamiento de la empresa:

- ✓ La Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) proyectó que los créditos de la industria bancaria a las familias y empresas peruanas crecerán entre 7 y 9% debido a las mejores expectativas sobre el desempeño para el presente año 2018.

”El aumento de los créditos totales en el 2017 que fue del 5.5% se explica por el incremento de los préstamos destinados a las familias que alcanzó el 6.7% y las empresas que llegó al 4.8%, porcentajes superiores a los reportados al termino del año 2016” puntualizó Alberto Morisaki, Gerente de Estudios Económicos de ASBANC.

- El desempleo que existe en el país:

- ✓ En el país existen cerca de 420,000 jóvenes entre 15 y 29 años desempleados, lo que representa el 8.4% de la población económicamente activa (PEA), como informó la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

“Esta tasa es el registro más alto de los últimos 10 años, y frenó una tendencia decreciente observada entre los años 2013 (7.8%) y 2015 (6.9%)”, precisó César Peñaranda, de la CCL.

- Disponibilidad de profesionales en el mercado laboral:

- ✓ Estudios realizados sobre el mercado laboral formal, el Perú subió nueve posiciones con respecto al año pasado en el índice de Competitividad Talento Global 2018, presentado por el grupo Adecco. Perú pasó del puesto 83 al 74 de un total de 119 puestos, lo que lo ubica como uno de los países con mayor crecimiento en la región, después de Argentina.

### **c) Socio - Cultural**

- Familias cada vez menos numerosas:

- ✓ La cantidad de nacimientos promedios anuales proyectados viene bajando quinquenio tras quinquenio, de acuerdo a los datos brindado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Como se observa en el quinquenio del 2010-2015 se estimó un total 589 mil nacimientos, para los siguientes 5 años (2015-2020) esta estimación bajo a 572 mil nacimientos. Para los siguientes años sigue disminuyendo, afirmando la premisa de que las familias tienen menos hijos en la actualidad.

**Figura 3 Indicadores demográficos en Perú**

**PERÚ: INDICADORES DEMOGRÁFICOS, ESTIMADOS POR QUINQUENIOS, 2005 - 2025 /**  
*PERU: DEMOGRAPHIC INDICATORS, ESTIMATED BY QUINQUENNIAL PERIOD, 2005 - 2025*

Indicadores demográficos	2005 - 2010	2010 - 2015	2015 - 2020	2020 - 2025
<b>Fecundidad</b>				
<b>Nacimientos anuales (en miles):</b>	<b>612</b>	<b>589</b>	<b>572</b>	<b>558</b>
Tasa bruta de natalidad (por mil)	21,36	19,43	17,88	16,60
Tasa global de fecundidad	2,60	2,38	2,22	2,10
Tasa bruta de reproducción	1,27	1,16	1,08	1,02
Tasa neta de reproducción	1,21	1,12	1,04	0,99
<b>Mortalidad</b>				
<b>Muertes anuales (en miles):</b>	<b>155</b>	<b>167</b>	<b>182</b>	<b>199</b>
Tasa bruta de mortalidad (por mil):	5,42	5,52	5,68	5,91
Esperanza de vida al nacer:				
Ambos sexos	73,12	74,13	75,07	75,92
Hombres	70,50	71,54	72,5	73,37
Mujeres	75,87	76,84	77,76	78,59
Tasa de mortalidad infantil: (por mil nacidos vivos)	21,00	18,60	16,60	14,90

Tasa Bruta de Natalidad: Es el cociente entre el número medio anual de nacimientos ocurridos durante un período determinado y la población media del período.

Tasa Global de Fecundidad: Promedio de hijos nacidos vivos que tendrían las mujeres durante toda su vida reproductiva, si las tasas de fecundidad por edad se mantuviesen invariables en el tiempo. Están expresadas en nacimientos por mujer.

Tasa Bruta de Mortalidad: Es el cociente entre el número medio anual de defunciones ocurridas durante un período determinado y la población media de ese período.

Esperanza de Vida al Nacer: Es una estimación del número promedio de años que le restaría vivir a un recién nacido si las condiciones de mortalidad actuales permanecen invariables.

Tasa de Mortalidad Infantil: Es la probabilidad que tiene un recién nacido de morir antes de cumplir un año de vida.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas e Investigación - Inei

- Mayor involucramiento femenino en el aspecto laboral:

- ✓ Según el jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Aníbal Sánchez, del total de la Población Económicamente Activa (PEA), el 44.4% (7 millones 187 mil 600) son mujeres y el 55.6% (8 millones 997 mil 300) hombres. Pero en el segundo trimestre de 2017(abril-mayo-junio), se observa un incremento de la oferta laboral fundado en una mayor inclusión de las mujeres al mercado de trabajo, con lo cual se mantiene la tendencia de largo plazo de una gradual reducción de la brecha de participación entre hombres y mujeres.

**Figura 4 Población según sexo 2016 y 2017**

**CUADRO N° 03**

Lima Metropolitana: Población ocupada, según sexo  
 Trimestre móvil: Octubre-Noviembre-Diciembre 2016 y 2017  
 Anual: Enero - Diciembre 2016 y 2017  
 (Miles de personas)

Sexo	Trimestre móvil:				Anual:			
	Octubre-Noviembre-Diciembre				Enero-Diciembre			
	2016	2017	Variación Absoluta (Miles)	Variación (%)	2016	2017	Variación Absoluta (Miles)	Variación (%)
<b>Total</b>	4 873,5	4 903,2	29,7	0,6	4 775,0	4 846,0	71,0	1,5
Sexo								
Hombre	2 652,3	2 651,5	-0,8	0,0	2 626,2	2 645,2	19,0	0,7
Mujer	2 221,2	2 251,8	30,6	1,4	2 148,8	2 200,7	51,9	2,4

FUENTE: Inei

- La inseguridad y maltrato Infantil:
  - ✓ Diariamente se pueden ver casos de maltrato infantil de niños y niñas en el país, sean físicos o psicológicos realizados por los padres, madres, familiares, docentes o por cualquier adulto que considera el maltrato físico normal, aceptable y hasta necesario, estos castigos físicos siguen siendo vistos como un método de disciplina y aprendizaje.

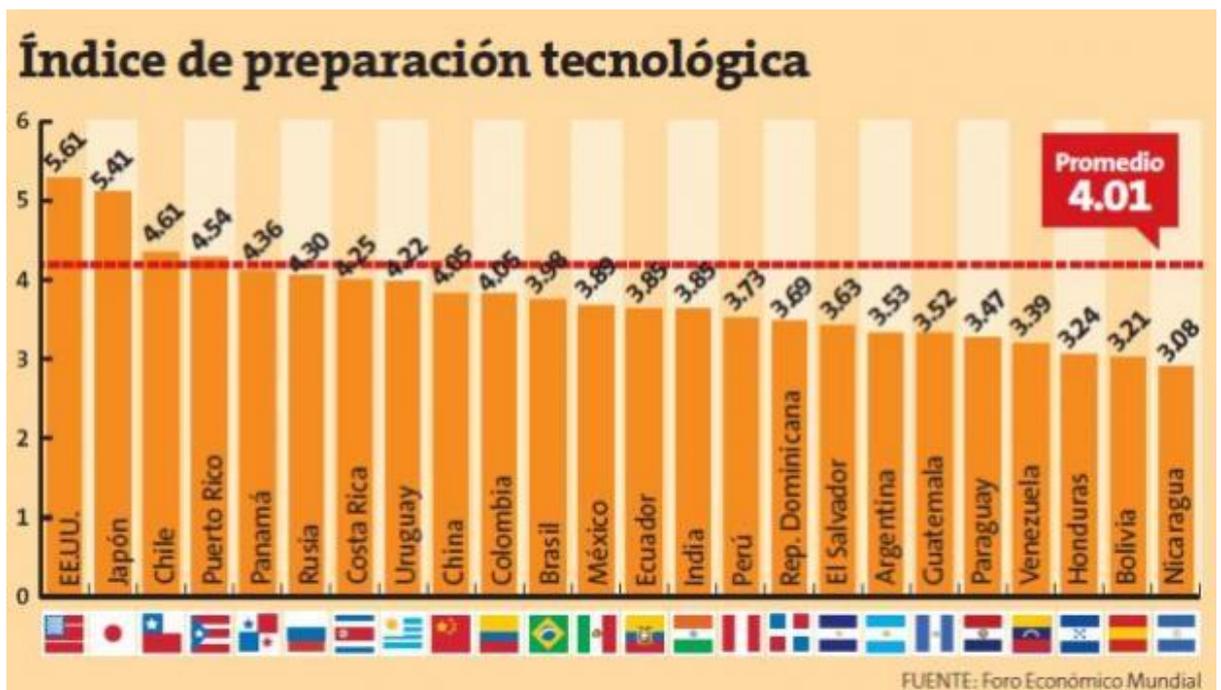
El maltrato infantil es toda acción que realiza un adulto con la intención de hacer un daño inmediato en la persona agredida. Las tres formas conocidas

son: maltrato físico, emocional y psicológico. Producen lesiones físicas y emocionales indelebles, muerte o daño severo.

Debido a todos estos acontecimientos sociales los padres de familia tienen una mayor desconfianza en los centros educativo, en las niñeras y en dejar al cuidado de sus familiares, pero a la ves existe una mayor participación de las mujeres en el ámbito laboral, siendo los centros educativos oficiales el método más confiable de dejar al niño bajo supervisión de especialista y de ellos mismos (live streaming).

#### d) Tecnológico

Figura 5 Índice de preparación tecnológica



FUENTE: Foro Económico Mundial

El Foro Económico Mundial (WEF), a través de la 14ª edición del "Informe global de tecnología de la información 2015", reporte que evalúa el impacto de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en el proceso de desarrollo y

competitividad de 148 economías del mundo, señaló que el Perú se encuentra en el puesto 90 del Índice de Preparación Tecnológica.

- Globalización.
- Comercio electrónico global.
- Mayor uso de internet.
- Fácil acceso a información.
- Potencial de innovación.
- Rapidez.

#### **e) Ecológico**

- Mayor preocupación por el ámbito ambiental por parte de la sociedad:
  - ✓ La Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el Organismo Peruano de Consumidores y Usuarios (OPECU) y la ONG Gobernabilidad Perú Ambiental lanzaron una campaña para concienciar y tomar acciones contra la contaminación ambiental.
  - ✓ La campaña denominada Juntos por el Medio Ambiente tiene como finalidad animar, tanto a personas como empresas, a las correctas prácticas y hábitos que ayuden a mejorar la calidad del medio ambiente, explicó Eduardo Calderón de la Barca, presidente de la ONG Gobernabilidad Perú Ambiental.
- Aumento de conciencia ecológica y aspectos de sustentabilidad.
- Realizar actividades de recompensación del medio ambiente para tener un desarrollo sostenible adecuado.
- Importancia de crear en los niños la conciencia ambiental.

### **11.1.2 Las cinco fuerzas de porter**

#### **a) Poder de Negociación de Clientes**

Se considera que en este punto los clientes tienen un alto poder de negociación ya que al ser padres de familia del nivel SEC AB, estarán dispuestos a adquirir un servicio siempre y cuando cumpla todas sus expectativas ya que tienen un gran poder adquisitivo que les permite obtener lo que ellos realmente desean.

#### **b) Poder de Negociación Proveedores**

En este punto los proveedores de insumos no representan una amenaza importante y como tal la se identifica como baja, pues estos están disponibles en diversos lugares y supermercados con una amplia oferta. Por otro lado, se considera de suma importancia, los principales proveedores quienes constituyen los profesionales de área de educación, cuidado de niños y de salud ya que es la base del servicio.

Los proveedores tecnológicos cumplen un rol fundamental para que los padres de familia disfruten del servicio de Live Streaming sin ninguna complicación.

#### **c) Rivalidad entre competidores**

En este aspecto se puede indicar que la rivalidad es baja, pues si bien es cierto existen establecimientos que ofrezcan servicios similares, pero Petit Pousse se diferencia por ofrecer un servicio más completo y con un valor agregado distinto a las otras guarderías. La cuna – guardería que ofrecemos se dedica al cuidado de niños desde los 3 meses de edad acompañado de profesionales con diferentes especialidades en la salud, a la vez permitiéndoles a los padres de familia formar parte de su desarrollo en todo momento a través del live streaming.

#### **d) Amenaza de Productos Sustitutos**

Los sustitutos que podemos que se identifican en este sector de negocio serian, niñeras, familiares, amigos o establecimientos municipales (gratuitos o de muy bajo costo). Con esto se

puede deducir que el sustituto es muy bajo, ya que la educación de un niño es irremplazable y se considera como una fuerza baja.

### e) Amenaza de Nuevos Competidores

Los potenciales nuevos entrantes a este sector, generan una fuerza media-baja, dado que no existen barreras de entrada importantes. Los aspectos más significativos, y no solo para los nuevos competidores, sino que también para este proyecto, son la experiencia en el sector, la identidad de marca y los niveles de servicios ofrecidos.

#### 11.1.3 Dimensionamiento del mercado.

Al centrarse la investigación de mercado en 4 distritos de Lima Moderna (San Borja, Surquillo, San Isidro y Surco) se da a conocer la participación de los principales competidores en la zona mencionada y cuanto correspondería a la Cuna-Guardería Petit Pousse:

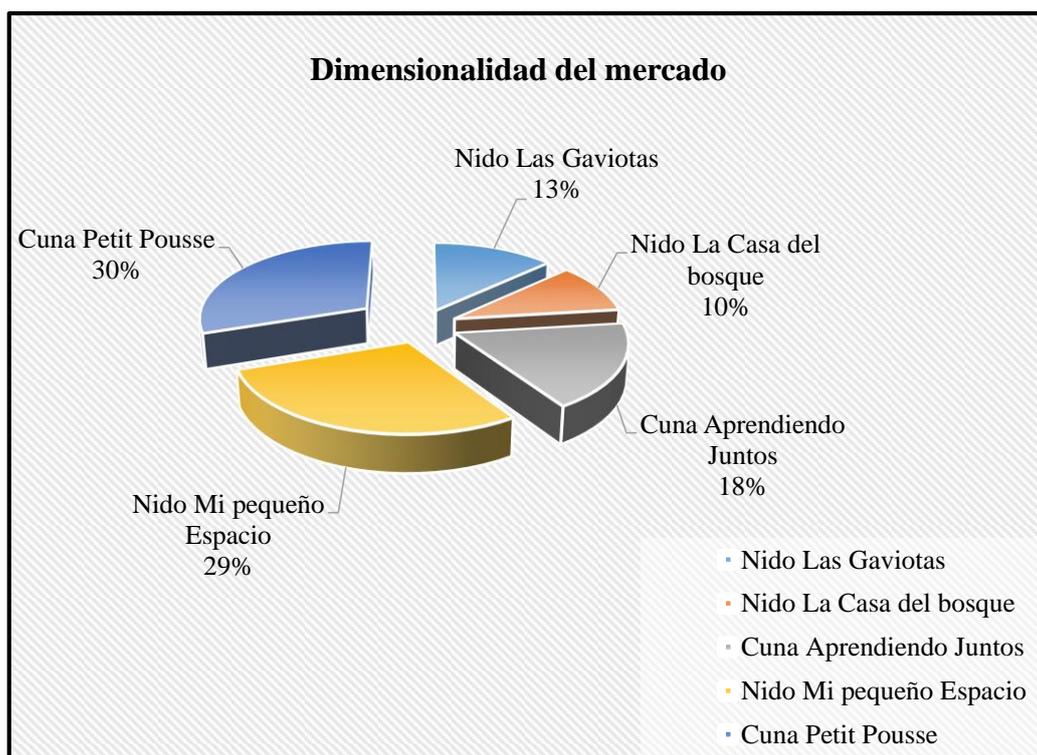
Figura 6 Market Share 4 Distritos

Cunas-Nido-Guardería	Horario	Salones			Total de Alumnos	Alumnos por turno	Matrícula	Pensión	Total por turnos	Total
		03 a 12 meses	1 año	2 años						
Nido Las Gaviotas	Calle las Gaviotas 140- Surquillo	8:00am a 12:30 pm	1 (20)	1 (20)	40	20	S/600.00	S/600.00	S/ 12,000.00	S/ 35,000.00
		8:00am a 6:30 pm	1	1		20	S/1,150.00	S/1,150.00	S/ 23,000.00	
Nido La Casa del bosque	Av. San borja Sur 107-San Borja	8:15am a 12:45pm	1 (15)	1 (15)	30	20	S/750.00	S/750.00	S/ 15,000.00	S/ 27,000.00
		8:15am a 6:45	1	1		10	S/1,200.00	S/1,200.00	S/ 12,000.00	
Cuna Aprendiendo Juntos	Calle los Patujiles 163-San Isidro	8:30 am a 12:30 pm	1 (15)	1 (15)	50	25	S/700.00	S/700.00	S/ 17,500.00	S/ 47,500.00
		7:30 am a 6:00 pm	1	1		25	S/1,200.00	S/1,200.00	S/ 30,000.00	
Nido Mi pequeño Espacio	Av. Mariscal Castilla 1474-Surco	8:30am a 12:30 pm	1 (15)	1 (15)	45	45	S/900.00	S/900.00	S/ 40,500.00	S/ 78,000.00
		7:45am a 6:00pm	1	1		25	S/1,500.00	S/1,500.00	S/ 37,500.00	
Cuna Petit Pousse	San Borja Sur 979 - San Borja	8:00am a 12:30 pm	1 (16)	1 (20)	56	21	S/1,200.00	S/1,500.00	S/ 31,500.00	S/ 81,500.00
		8:00am a 6:45 pm	1	1		25	S/1,200.00	S/2,000.00	S/ 50,000.00	
										S/269,000.00

FUENTE: Elaboración Propia

A través de un gráfico circular se podrá apreciar la participación en el mercado a nivel Lima Moderna de las cunas guarderías más influyentes.

Figura 7 Dimensionalidad del mercado – 4 Distritos



FUENTE: Elaboración Propia

Para realizar la oportunidad de mercado en soles se obtuvo información estadística del INEI, la cual brindó como referencia los nacimientos del año 2012, 2013, 2014 y 2015 (Los más actuales) para basarse en datos oficiales; respecto a los totales de niños se pudo obtener que al año 2015 existen 712599 entre las edades de 0 a 4 años en los 4 distritos antes mencionados. Entonces al obtenerse estos datos se ubicó el porcentaje exacto de 89% de la población a los cuales se podrá dirigir el proyecto, puesto que aquellos son el mercado potencial.

A continuación, se detallará la información:

- ✓ Cantidad de niños nacidos en Lima Metropolitana (0 a 3 años) **632,307** - Fuente Inei
- ✓ Cantidad de niños nacidos en Lima metropolitana (0 a 4 años) **712,599** - Fuente Inei

✓ Porcentaje de población interesada

89%

Figura 8 Oportunidad de mercado – 4 Distritos

Distritos	San Borja	San Isidro	Surquillo	Surco	Total	Porcentaje a utilizar	Total ( 0 a 3)
N° de Niños	5677	2262	5661	20375	33975	89%	30,146.87
Total de niños 4 distritos		30,146.87		S/ 41,482,094.88			
Aforo de niños por cunas-guarderías	56.00						
Cantidad de Cunas-guarderías	105.00						
Promedio de precio	1,376.00						
Total en soles	S/8,090,880.00		S/33,391,214.88		Oportunidad de Mercado en soles para abarcar		

FUENTE: Elaboración Propia

### Market Share San Borja (Competencia Directa)

Inicialmente la cuna guardería estará ubicada en el distrito de San Borja, por ello se consideraría conveniente hacer un análisis de la competencia directa con los principales centros educativos que brindan servicios muy similares al proyecto. A continuación, se detalla la lista indicando turnos, precios y cantidad de niños:

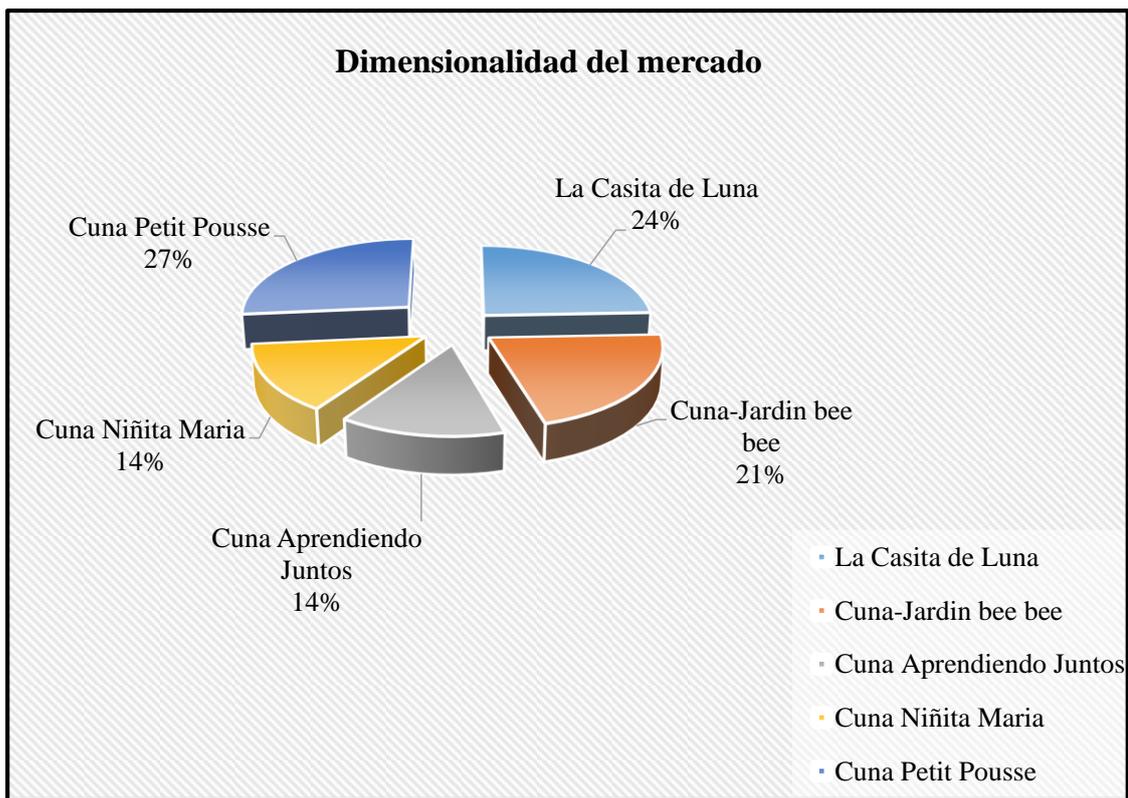
Figura 9 Market Share – San borja

Cunas-Nido-Guardería	Horario	Salones			Total de Alumnos	Alumnos por turno	Matrícula	Pensión	Total por turnos	Total	
		03 a 12 meses	1 año	2 años							
La Casita de Luna	Calle Domenico Morelli- San Borja	8:00am a 12:30 pm	1(20)	1 (20)	1 (20)	60	30	S/700.00	S/700.00	S/ 21,000.00	S/ 75,000.00
		8:00am a 6:30 pm	1	1	1	30	S/1,800.00	S/1,800.00	S/ 54,000.00		
Cuna-Jardin bee bee	Av. San Borja Norte 947, San Borja	8:15am a 12:00 pm	1(16)	1 (18)	1 (18)	52	26	S/800.00	S/800.00	S/ 20,800.00	S/ 65,000.00
		8:15am a 6:45	1	1	1	26	S/1,700.00	S/1,700.00	S/ 44,200.00		
Cuna Aprendiendo Juntos	Calle Boulevard de Surco 440- San Borja	8:30 am a 12:30 pm	1 (12)	1 (15)	1 (15)	42	21	S/750.00	S/750.00	S/ 15,750.00	S/ 43,050.00
		7:30 am a 6:00 pm	1	1	1	21	S/1,300.00	S/1,300.00	S/ 27,300.00		
Cuna Niñita Maria	Calle Dominguez 250 San Borja	8:30am a 12:30 pm	1 (15)	1 (15)	1 (15)	45	22	S/700.00	S/700.00	S/ 15,400.00	S/ 43,000.00
		8:00am a 6:30pm	1	1	1	23	S/1,200.00	S/1,200.00	S/ 27,600.00		
Cuna Petit Pousse	San Borja Sur 979 - San Borja	8:00am a 12:30 pm	1 (16)	1 (20)	1 (20)	56	21	S/1,200.00	S/1,500.00	S/ 31,500.00	S/ 81,500.00
		8:00am a 6:45 pm	1	1	1	25	S/1,200.00	S/2,000.00	S/ 50,000.00		
										S/ 307,550.00	

FUENTE: Elaboración Propia

El gráfico circular muestra la participación en el mercado específico de san Borja con los competidores que se asemejan al servicio.

Figura 10 Dimensionalidad del mercado – San borja



FUENTE: Elaboración Propia

En el siguiente analisis especifico se utiliza también el 89% del porcentaje obtenido en el total de lima moderna ya que es un indicador para basar la investigacion por edad detallada.

Se obtiene un total de 5117 niños de 0 a 3 años, los cuales representan una oportunidad global de S/. 8186106.72 soles en todo el mercado distrital de San Borja, con esta información se realiza un análisis con el total de cunas - guarderías del distrito las cuales suman 27. A continuación se detalla la oportunidad que se encuentra solo en el mercado de San Borja:

Figura 11 Oportunidad de mercado – San borja

Aforo de niños por cunas-guarderías	56.00	
Cantidad de Cunas-guarderías	27.00	
Promedio de precio	1,600.00	
Total en soles	<u>S/2,419,200.00</u>	S/5,768,000.00

**Oportunidad de Mercado en soles para abarcar en San Borja**

FUENTE: Elaboración Propia

## 11.2 Investigación de mercado

### 11.2.1 Objetivos del estudio

Objetivo 1.- Identificar el porcentaje de aceptación de nuestro segmento de clientes respecto al negocio Petit Pousse.

- Solo se basa en la cantidad de padres que sí pondrían a sus hijos de 3 meses a 2 años y 11 meses en una cuna-guardería.

Objetivo 2.- Identificar si el servicio de live streaming es considerado como un factor crucial y diferencial para los padres de familia objetivos.

Objetivo 3.- Reconocer los servicios que son únicamente del interés de los padres, tanto los propuestos por la empresa, como los adicionales de ellos.

### 11.2.2 Diseño metodológico del estudio

Petit Pousse se guía por medio de las siguientes herramientas de investigación de mercado, las cuales responde directamente a la facilidad de poder recopilar y analizar los datos de información obtenidos:

- 1) Investigación Cualitativa, Se basa en la realización de encuestas exploratorias las cuales permiten recopilar los intereses de los posibles clientes y a su vez permitir a que estos se expresen y den sugerencias o expectativas sobre Petit Pousse.

- 2) Entrevista a Expertos, Se establece un diálogo de intercambio de ideas, con una persona especialista o con amplia experiencia en el rubro del negocio, con la finalidad que nos brinde información y una retroalimentación acerca del actual mercado educativo y los riesgos que existen en él.
- 3) Investigación Cuantitativa, Se sustenta en una encuesta cuyo contenido abarca preguntas del core del negocio, para identificar la cantidad de demanda y aceptación del mercado meta sobre el proyecto presentado, como también se exponen preguntas del nivel socioeconómico para identificar que realmente la muestra obtenida a estudiar, es aquella que responde a la segmentación de NSE propuesto.

### **11.2.3 Población, Muestra y unidad de muestreo:**

#### **- Población:**

Padres de familia con hijos de 3 meses a 2 años y 11 meses de los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y Surquillo.

#### **- Muestra:**

384 padres de familia con hijos de 3 meses a 2 años y 11 meses de los distritos de San Borja, San Isidro, Surco y Surquillo, ubicados en el sector socioeconómico A y B.

#### **- Unidad de Muestreo:**

Individuo procedente de algún distrito de lima moderna (San Borja, San Isidro, Surco y Surquillo), y que sea parte del sector socioeconómico A o B.

## 11.2.4 Hallazgos y limitaciones del estudio

Tabla 3

Tabla de hallazgos - Investigación de mercado Cualitativa

TABLA DE HALLAZGOS (INVESTIGACIÓN DE MERCADO CUALITATIVA)		
Nº	Factor	Respuesta
1	Target edad hijos	El 70% de los clientes tienen un alto interés de este servicio abarcado por las edades de 3 meses y 2 años y 11 meses, sin dificultad de desprendimiento.
2	Cantidad hijos	Segmentación con alta demanda en la cantidad de hijos por familia, el 60% tiene 2 hijos con ese target.
3	Tipo de trabajo	El 90% de posible clientes tienen trabajo dependiente a tiempo completo.
4	Aceptación del servicio	El 90% de la segmentación encuestada aprobó la idea de colocar en una cuna guardería a su hijo en ese rango de edades.  Método Point, 90% de los padres confían en esta metodología de educación, como también les genera gran interés de innovación.  Estimulación temprana, El 80% requieren este servicio.  Psicomotricidad, El 80% está conforme en que se realice este servicio.
5	Interés varios servicios	Pediatría, El 90% requieren de un especialista en salud infantil.  Psicología, El 70% aceptan este servicio.  Nutrición, El 80% están de acuerdo con el control alimentario de su hijo.  Enfermería, El 90% está a favor de este servicio de salud.  Alimentación- (Refrigerios), El 85% requieren este servicio, ligado a su vez a la nutrición.
6	Aceptación live streaming	El 100% de clientes potenciales aprobó la oportunidad de tener un servicio de cuidado de sus hijos, que tenga una vigilancia digital para los padres.
7	Horario del servicio	El turno de 1:00 pm a 6:45 pm fue desechado, porque no tuvo acogida por parte del mercado, ya que los padres usualmente requieren el turno medio (8:00 am a 12:30 pm) o el del turno completo (8:00 am - 6:45 pm) por su horario de trabajo. Siendo este último el que más requieren los padres de familia en un 85%.

8	Adicionales del servicio	Recojo al hogar (movilidad), interacción con animales, idiomas y horario flexible de llegada y recojo del niño.
---	--------------------------	---

FUENTE: Elaboración Propia

## Ver anexo N° 1 Tablas de guía de la investigación de mercado cualitativa

Tabla 4

*Tabla de hallazgos - Investigación de mercado Cuantitativa*

### TABLA DE HALLAZGOS (INVESTIGACIÓN DE MERCADO CUANTITATIVA)

*Basado en una muestra de 384 personas representativas sobre la población del mercado potencial.		
N°	Factor	Respuesta
2	Target edad hijos	El rango de edades que tiene mayor demanda en el mercado es el de 3 meses a 11 meses. En San Borja al 57%, San Isidro al 47%, Surco al 61% y Surquillo al 67%. Esto respalda a que el mercado no tiene ninguna oferta del servicio para dicho segmento, por eso es que la demanda en ese target es de mayor significancia.
3	Tipo de trabajo	El dependiente es el tipo de trabajo de mayor volumen en el mercado objetivo, lo cual respalda la propuesta de negocio, ya que la mayoría de clientes que pertenecen a él, trabajan a tiempo completo y no pueden cuidar a sus hijos. Se cuenta en San Borja con el 84%, San Isidro al 83%, Surco al 72% y Surquillo al 65%.
5	Encargado del cuidado de sus hijos	La mayoría de padres dejan a sus hijos al cuidado de sus familiares, nana o ellos mismos. Siendo el porcentaje más alto en los familiares, en San Borja del 47%, San Isidro 44%, Surco 24% y Surquillo al 53%. El factor crucial en dicha elección es que tienen mayor confianza en un familiar.  La inconformidad e insatisfacción de los padres hacia el cuidado brindado ya sea por familiares, nanas, guarderías y ellos mismos son los siguientes: San Borja "NO" al 78%, San Isidro "NO" al 77%, Surco "NO" al 77% y Surquillo "NO" al 72%.
6	Conformidad del cuidado	Los factores previstos que influyen a que los padres no se sienten satisfechos con el cuidado de su hijo son: La persona al cuidado no sabe de desarrollo infantil o de estimulaciones, no le brinda un cuidado de salud o precauciones de riesgo de seguridad y salud, los engríen mucho, desorientan al niño quien es su mamá, tiende a hacer una misma rutina y no es de aprendizaje óptimo, los crían con percepciones antiguas y conservadoras, no explotan sus habilidades y potencialidades.

7	Aceptación del servicio	De acuerdo a la aceptación del servicio Cuna - Guardería y todos los servicios que esta brinda (método point, estimulación temprana, psicomotricidad, pediatría, nutrición infantil, psicología infantil, live streaming, alimentación y enfermería), la acogida es la siguiente: San Borja el 88%, San Isidro 92%, Surco 84% y Surquillo 94%. Lo relevante es que esta aceptación se relaciona directamente con toda la propuesta de valor, ya que no es por el hecho que los padres encuestados digan que "SI" dejarían a su hijo en una cuna - guardería porque tienen que hacerlo o porque lo ven como una buena opción, sino que dicen "SI" por el concepto que le genera Petit Pousse, como una cuna-guardería es diferente al que tienen actualmente (negativo) de una.
8	Tipos de Servicios	Todos los servicios propuestos por Petit Pousse, muestra un alto grado de aceptación por parte de los cuatro distritos que conforman el mercado y rigiéndose en ambas edades de sus hijos. Psicomotricidad el 97%, Alimentación en el 95%, Enfermería 95%, Método Point 92%, Psicología infantil 97%, Pediatría 96%, Estimulación temprana 99%, Nutrición personalizado 94%.
9	Aceptación live streaming	La mayoría de la segmentación encuestada y evaluada, afirma totalmente que estarían de acuerdo con este servicio, debido a las siguientes razones señaladas: Genera más confianza del cuidado y trato de su niño, no se perdería ningún momento de su desarrollo, podría evaluar que le estén dando bien y todos los servicios a su hijo. Siendo aparte que le genera un interés al padre ya que lo toma como algo innovador y único en el mercado del cuidado infantil. En San Borja al 99%, San Isidro 99%, Surco 99% y Surquillo 100%.  Sin embargo existe el 1% en los distritos de San Borja, San Isidro y Surco que no están a favor de este servicio, debido a: Porque no usan frecuentemente la tecnología, no le da ninguna seguridad como el hecho de estar ahí presente.
10	Horario del servicio	Ambos horarios establecidos son altamente demandados sin embargo, en los 4 distritos (San Borja, San Isidro, Surco y Surquillo), prefieren el turno completo Cuna - Guardería de 8:30 am a 6:45 pm, ya que trabajan a tiempo completo.

FUENTE: Elaboración Propia

Ver anexo N° 2 Tablas de guía de la investigación de mercado cuantitativa

Tabla 5

*Tabla de hallazgos – Investigación de Mercado – Entrevista a expertos*

TABLA DE HALLAZGOS (INVESTIGACIÓN DE MERCADO-ENTREVISTA A EXPERTOS)		
Nº	Factor	Respuesta
1	Idea del Negocio	Necesidad prevista por parte del mercado (Padres PEA).
2	Especialización rango de edades ( menores de 3 años)	Poca oferta de una cuna guardería en el mercado, que reciba a infantes de dicho rango de edad. La competencia recibe a mayores de 3 años, denominando al negocio como Nido.
3	Mercado Cuna-Guardería	Alta acogida debido a que los padres no tienen tiempo para el cuidado de sus hijos, a causa de sus trabajos.
4	Diferenciación del negocio	La poca cantidad de niños por aula, se centran más en un servicio más atento y detallista en cada niño. Servicio integral, un enfoque que va más allá de lo educativo, sino que también en la socialización y el despertar el lado artístico de los pequeños.
5	Dificultades del negocio	Gran nivel de exigencia por parte de los padres, en el trato y cuidado de sus hijos. Preguntas continuas sobre el estado y desarrollo del niño, como también el perjuicio e imposibilidad de que los padres controlen si sus hijos son maltratados o que no les brinden los servicios prometidos.
6	Continuidad del negocio	Por la buena aceptación del mercado y a su vez permite que ellas como docentes laboren de la manera que más aman.
7	Nombre de la cuna-guardería	Mostrar lo que realizan con los niños. Ser pequeño e innovador y que represente a simple vista de lo que se trata el negocio.

FUENTE: Elaboración Propia

Ver anexo N° 3 Encuesta a expertos

### **11.2.5 Conclusiones de investigación**

#### **Conclusión Objetivo 1**

Se puede afirmar que el 89 % del mercado el cual se sustenta en hijos de 3 meses a 2 años y 11 meses están interesados en adquirir el servicio de cuna guardería, rompiendo el

esquema que existe en la sociedad de que los padres tienen un alto nivel de miedo de dejar a sus niños de tan corta edad al cuidado de un tercero y fuera de su hogar.

El estudio realizado garantiza que hay una gran demanda que está a favor de este servicio, sin la necesidad de decirle con anterioridad los servicios que posee Petit Pousse para la integridad del menor, simplemente se está evaluando la disposición inmediata del cliente.

### **Conclusión Objetivo 2**

Realmente se comprobó que la propuesta de valor del Live Streaming, es considerada como un factor crucial de diferenciación para el mercado objetivo, ya que se obtuvo el 99% de aceptación. La totalidad de la segmentación tiene un alto interés de este servicio innovador, porque lo relaciona directamente a una ventaja para el bienestar, tranquilidad, seguridad y cooperación de su familia.

### **Conclusión objetivo 3**

Todos los servicios propuestos por Petit Pousse, fueron afirmados por arriba del 90%, sin embargo, los más relevantes para los clientes son lo de estimulación temprana, pediatría y psicología infantil.

El Método Point, obtuvo el 92%, siendo el más bajo a comparación de los demás servicios, debido a que el mercado aún no conoce sobre este tipo de enseñanza, por ello será también el segundo factor diferencial el cual con el tiempo se profundizará a nivel publicidad (externo) como también se dará charlas a los padres para que sepan más sobre él y lo desarrollen en sus hijos con pequeñas pautas (interno).

## 11.3 Propuesta estratégica del Modelo de Negocio.

### 11.3.1 Estrategia de segmentación

El servicio que se va a brindar está enfocado a un grupo específico del mercado lo que se manifiesta en el siguiente cuadro:

Tabla 6

*Estrategia de segmentación*

<i>Tipo de Segmentación</i>	<i>Detalles</i>
<i>Geográfica</i>	<i>País:</i> Perú. <i>Departamento:</i> Lima <i>Provincia:</i> Lima Metropolitana <i>Distrito:</i> San Borja ( Lima Moderna )
<i>Demográfica</i>	<i>Cliente:</i> Padres de Familia ubicados en Lima Moderna. <i>Género del consumidor:</i> Masculino y Femenino. <i>Edad del Consumidor:</i> 3 meses a 2 años 11 meses <i>Horario de Trabajos de Padres:</i> 8:00am a 6:45pm
<i>Psicográfica</i>	Búsqueda de la seguridad, confianza y buen cuidado de niños
<i>Por Comportamiento</i>	Facilidad de encontrar un servicio integrado que ayude tanto a los padres de familia como a los niños.

FUENTE: Elaboración Propia

### 11.3.2 Estrategia de posicionamiento

Petit Pousse es una Cuna-Guardería que brindará a los padres de familia interesados en no perderse ningún instante de vida de sus pequeños, un ambiente seguro y adecuado para el cuidado de sus niños debido a que contamos con el servicio de live streaming y con un personal altamente calificado a cargo.

Objetivos del posicionamiento:

- Identificar el atributo determinante.
- Conocer la posición de los competidores según el atributo que se tienen.
- Decidir nuestra estrategia según la ventaja competitiva que proponemos.
- Comunicar el posicionamiento al público objetivo mediante la publicidad utilizada por distintos medios.

### **11.3.3 Estrategia del marketing mix**

#### **i. Producto/Servicio**

Se ofrece los servicios de educación y guardería de niños en la primera infancia desde los 3 meses hasta los 2 años 11 meses, brindándoles a los padres la mayor seguridad acompañada de un servicio integral con un seguimiento constante, permitiéndoles ser parte de él.

**Atributo de Valor:** Los padres de familia podrán visualizar a sus niños en tiempo real, mediante las cámaras, a través de una aplicación por celular, lo cual les permite estar al tanto del desarrollo y crecimiento de su niño.

La metodología brindada a los niños será el Método Point, el cual potencializará el desarrollo infantil propiciando aprendizajes tempranos y el desarrollo de las múltiples inteligencias trabajando de la mano con los padres de familia.

El horario que se ofrecerá serán por la mañana (solo cuna) y mañana y tarde(Cuna-Guardería), el paquete integrado contiene alimentación adecuada según el turno requerido.

Los niños estarán al cuidado de licenciadas en educación con sus respectivas auxiliares, brindándole estimulación a los infantes y niños en el ámbito motriz, afectivo

y social, cultivando valores y proporcionándoles juego que ayuden a su desenvolvimiento en la sociedad, logrando a la vez diferentes formas para incentivar el aprendizaje a temprana edad.

En el ámbito de salud, se contará con un tópico ante cualquier circunstancia el cual estará conformado por dos Licenciadas Colegidas en enfermería con especialidad en pediatría y neonatología, se tendrá un consultorio médico en donde se ubicará el pediatra de manera quincenal, aquí realizarán las evaluaciones de salud correspondientes a los alumnos, además se contará con un departamento de psicología para evaluar el desarrollo psicológico según la edad de los niños, esto será llevado a cabo por una psicóloga educativa de forma quincenal.

## **ii. Plaza**

**Segmentación:** Padres de Familia con el interés de no perderse el desarrollo de sus hijos, los cuales trabajen y tengan niños en la edad de 3 meses a 2 años y 11 meses que se encuentren en la búsqueda de personal calificado para el cuidado y formación de sus niños del nivel socioeconómico A y B ubicados en Lima metropolitana en el distrito de San Borja y/o alrededores (Lima Moderna)

El servicio será llevado a cabo en un único local, siendo una Distribución Exclusiva, con un solo punto de operaciones para el segmento seleccionado ya que San Borja es un punto céntrico para todos los clientes meta, siendo accesible para estos.

**Canales de distribución:** Viendo las características del servicio ofrecido, se desarrollará un canal directo, sin intermediarios para la distribución de este, ya que se trabajará con niños.

### iii. Promoción

El logo de la Institución está adecuado a las edades objetivo las que nos dedicamos haciéndolo más llamativo para los padres de familia brindando información visual.

*Figura 12 Logo Petit Pousse*



El logo posee un concepto de protección, las formas orgánicas y sólidas utilizadas refleja la relación con la edad infantil, dichas formas plasman síntesis de manos que se encuentran una dentro de otra formando diferentes tamaños las cuales representan dos cosas: el proceso de madurez del niño (de pequeño a grande) y de la protección que se le da a este.

El ambiente estará decorado desde la entrada para promocionar el servicio y la metodología educativa que se imparte.

Por inauguración se brindará una semana gratuita para que los padres de familia puedan gozar del servicio y puedan conocer un poco más las instalaciones.

Una vez ya instalados y con experiencia se brindará un día de prueba para postulantes nuevos.

***Tipo de Publicidad:*** BTL.

Se va a recurrir a redes sociales como medio de difusión de los servicios que se brindarán (Facebook, Twitter e Instagram) así como también se tendrá apoyo en

publicidad impresa con carácter informativo. Se destinará un Community Manager para que gestione las redes sociales que el centro ha elegido.



Contamos con un servicio a la vanguardia

## LIVE STREAMING

Ahora podrás estar más cerca de tu hijo con nuestro servicio de Live Streaming donde podrás observar su día mediante cámaras utilizando un programa disponible en el computador y celular



Tenemos doctor, enfermeras, nutricionista, psicólogo en servicio del bienestar de tu niño.

Niños de 3 meses a 2 años y 11 meses

### Horarios

8:00 a.m. a 12:30 p.m.

8:00 a.m. a 6:45 p.m.

Horario Adecuado

## Contáctanos

📍 San Borja Sur 979, San Borja  
☎ 393-917-4

📌 Petit Pousse Cuna-Guardería  
📧 [petitpousse.cg](mailto:petitpousse.cg)  
📍 Petit Pousse Cuna-Guardería

FUENTE: Elaboración propia

Así mismo, se realizarán activaciones constantes en empresas, parques y centros recreativos para poder lograr la identificación de marca en los clientes potenciales, las cuales estarán acompañadas del merchandising lo cual ayuda a tener una visión más específica y palpable del servicio que se ofrece.

Se realizarán visitas guiadas a los padres de familia que estén interesados en el servicio.

Se utilizará también el marketing de boca a boca o recomendación, ofreciéndole el 5% de descuento en una pensión al padre quien recomendó.

#### **iv. Precio**

Factores involucrados para la determinación de precios:

##### **Medio Turno**

Matricula S/. 1200

Pensión mensual S/. 1500

La pensión está determinada por medio del benchmarking con el nido “Casa Amarilla”, el cual tiene como pensión mensual S/. 1500 abarcando la misma cantidad de horas de servicio con respecto al medio turno.

Se sabe que dicho Nido tiene 13 años moviéndose en el mercado, por ello su pensión también está ligada con su prestigio, pero pese a ello Petit Pousse lo toma como referencia ya que tiene mayor cantidad de servicios adicionales que le agregan valor al cuidado del menor.

Sin embargo, el precio determinado, aparte de estar regulado con los límites del mercado competitivo, también se rige de acuerdo a sus costos incurridos (costo por turno), margen de contribución, sensibilidades, dimensionamiento de mercado (Market Share) e influencia de la investigación cualitativa del mercado.

##### **Turno Completo**

Matricula S/. 1200

Pensión mensual S/. 2000

De igual manera la pensión mensual de este turno completo también se obtuvo por medio de los costos incurridos (costo por niño), margen de contribución, sensibilidades, dimensionamiento de mercado (Market Share) e influencia de la investigación cualitativa del mercado.

El incremento del precio se da por 2 razones:

- Las horas incrementa más del doble que el medio turno.
- El aumento de horas del servicio al menor requiere mayores gastos de alimentación, limpieza y servicios básicos.

El pago indicado incluye la alimentación correspondiente según los horarios requeridos y serán pagos en efectivo en la institución educativa o transferencias bancarias.

En el caso de hermanos se realiza un descuento del 30% en el pago de la matrícula.

Los padres que deseen cancelar todo el año se les efectuará un descuento del 5% en el pago total de las pensiones.

Cabe mencionar que el pago mensual cubre el cuidado completo del niño según el servicio que se requiere, estando en las mejores manos de especialistas teniendo la oportunidad de crecer juntos gracias al servicio de cámaras.

#### **v. Evidencias Física**

Anexo N° 1

Petit Pousse, cuenta con un ambiente pensado únicamente en el bienestar e integridad del infante, por ello la **distribución estratégica** del local es la siguiente:

#### **Planta del primer nivel:**

El ingreso da por la puerta principal que va directamente con la calle, al ingresar el padre de familia vera un espacio libre con una pequeña terraza como una recepción o lugar de espera para el recojo de su hijo, luego ingresará a la apertura del espacio de la cuna- guardería, encontrará un pasillo largo el cual inicia para el lado derecho con el tópico / enfermería y por

separado al otro extremo un baño adulto para el personal de dicho tópico o para algún padre de familia. A continuación, se ubica la escalera que da al segundo nivel con un depósito en su interior. Luego también al lado derecho esta la primera aula (Turquoise) de los niños de 3 meses a 1 año, incluyendo en su interior una sala de higienización, para que ahí mismo puedan asear, cambiar los pañales del menor, esta tiene un lavadero para cualquier contingencia que tenga el personal de cuidado.

La siguiente aula (Jaune) es de los niños de 1 año a 2 años, ésta también tiene una sala de higienización y un baño mixto petit con un lavadero.

Muy aparte de que Petit Pousse también cuenta con bacines necesarios para los niños que aún no aprendan ir al baño.

Luego se encuentra el aula (Orange) de 2 años a 2 años 11 meses, en la cual está dividida de igual manera en una sala de higienización y baño mixto petit, con un lavadero.

La distribución del orden de las aulas es con motivo que los más pequeños estén a menor distancia del tópico/Enfermería, de la puerta de salida por cualquier emergencia y de los consultorios del pediatra, nutricionista y psicólogo. Así mismo que estos también estén alejados de la zona del patio, jardín de juegos y el comedor (Petit Manger), para prevenir cualquier acontecimiento negativo.

Los niños más grandes estarán más cerca de la sala de estimulación (Petit Gym), patio, jardín y comedor (Petit Manger), debido a que ellos tendrán mayor interacción con esas aulas, y están más interesados en recrearse.

Cada tipo de servicio educativo (Método Point, estimulación temprana y psicomotricidad) estarán dados de igual manera a los 3 diferentes grupos de edad según la necesidad y especialidad que requiera cada menor, por ello las aulas de clase, el aula de

estimulación (Petit Gym) y el jardín son los 3 espacios que se fusionan con la finalidad de dar una excelencia de los servicios educativos.

Por último después de las aulas de clases, siguiendo el lado derecho del local, se ubicará la sala de estimulación (Petit Gym), exclusivamente solo para el uso de aprendizaje motriz del menor. El ingreso se realiza descalzo, por parte del personal, estará adaptada totalmente para las actividades correspondientes a ese rubro pedagógico.

Finaliza el pasillo en el aula de estimulación (Petit Gym), separado por una mampara, atrás de ella se ubicará el patio y el jardín con los juegos y materiales de los niños para sus recreaciones y tareas al aire libre. El comedor (Petit Manger) estará situado al costado de todo el jardín y el patio, protegido por vidrio templado, para que ingrese la luz, en él se llevará a cabo la alimentación de los niños (todas sus comidas del día), será adaptado solo para ellos (mesas y sillas para niños), sin ningún material peligroso. La finalidad es que los niños sepan que siempre hay un ambiente aparte para comer organizadamente, para que sociabilicen entre ellos, y las aulas no sean ensuciadas por alimentos, evitando que se genere enfermedades por ello.

El comedor (Petit Manger), contará con una escalera en su interior que da con la cocina y lavandería del segundo piso, así el personal de cocina solo bajará por ese espacio sin causar ningún perjuicio a los niños que están en otra área, al igual que tampoco pasará por el ingreso o por las áreas administrativas. Es un espacio aparte y privado del local.

### **Planta segundo nivel:**

Al subir las escaleras se podrá notar la distribución es similar a la planta del primer nivel, tendrá un pasillo largo y al lado derecho de este se observa la dirección y el área

administrativa de Petit Pousse, a su lado estará situado un pequeño hall de espera para los clientes y un baño mixto adulto.

Después de la escalera con dirección hacia el fondo del nivel, se ubicará primero la sala de profesores, en la cual ellos podrán coordinar sus actividades, realizar reuniones, guardar sus pertenencias, etc. Luego se ubica la sala de pediatría, donde estará el médico pediatra para hacer los controles y evaluaciones de los niños, continuará la sala de psicología, en la cual el psicólogo infantil también podrá ejecutar todos sus procedimientos y controles a los menores; y a su costado estará un almacén para guardar todos los materiales pedagógicos.

Al último espacio del segundo nivel, está la cocina / comedor y la lavandería. Estos ambientes están también separados por un espacio hueco que da con el jardín y el patio de la primera planta, es decir la cocina/ comedor y la lavandería no tienen ninguna conexión con las salas de pediatría, psicología ni con la administración.

El comedor que se situará en la cocina, será exclusivamente para el personal pedagógico y administrativo, ellos también son los únicos autorizados para hacer uso de las escaleras que hay en ese ambiente.

El personal tercerizado de limpieza, tendrá acceso a esa área (cocina y escaleras), siempre con supervisión de la cocinera, para prevenir contingencias con los alimentos y utensilios, debido a que los materiales de limpieza suelen ser nocivos.

### **Aulas:**

- El aula de los niños de 3 meses a 2 años y 11 meses, esta denomina “Turquoise” – francés, que en español se significa Turquesa. Es el color de la mano más pequeña del logo de Petit Pousse, la cual está referida únicamente para los niños de ese rango de edades.

- El aula de los niños de 1 año a 2 años, tiene como denominación “Jaune” – francés, que en español se significa Amarillo. Este color corresponde a la mano mediana y central del logo de Petit Pousse, en donde representa dicho target de niños.
- El aula de los niños de 2 años a 2 años a 11 meses, es denominada “Orange” – francés, que en español se significa Anaranjado. Dicho color simboliza la mano grande de Petit Pousse, el cual está vinculado con los niños de más edad en la cuna – guardería.
- Área de estimulación, su denominación es “Petit Gym”. Cuyo significado en español es Pequeño Gimnasio.
- Comedor para niños, denominación es “Petit Manger”. Su significado en español es Pequeña Comida.

#### **vi. Procesos**

Como institución educativa que brinda servicios tendrá distintos tipos de procesos que conllevan en primer lugar la atención del niño en todo momento.

En el aspecto de Marketing se trabajará con atención al cliente en búsqueda de nuevas vacantes.

Atención al cliente:

- Recepción de padres de familia.
- Ingreso al área administrativa u oficina informativa.
- Interacción con el padre de familia se le brinda la información correspondiente y se absuelve dudas.
- Toma de datos de los posibles interesados.
- Se le muestra las áreas educativas (Suma Importancia)
- Se le invita a un día de prueba en la institución.
- Se terminan de resolver ciertas dudas o brindar información

- Se le acompaña en todo momento hasta el retiro de la institución.

#### **vii. Productividad:**

Al ser un nuevo proyecto puesto en marcha se irá evaluando los procesos y ver en qué nivel se puede ser más productivos.

Se puede mencionar que se estaría logrando en el aspecto de auxiliares, pues son personas en formación profesional que están en búsqueda de experiencia y formación, trabajando en conjunto para el desarrollo del servicio.

No utilizará página web, dejando de lado ese costo. En vez de eso se utilizará redes sociales con precios módicos y con mayor alcance para el público.

#### **viii. Personas:**

Las personas son el recurso más valioso de una organización, más aun en una empresa que brinda servicios por ende el personal con el que se contará será altamente especializado y capacitado en el rubro educativo.

Se brindará un servicio integrado, para lo cual los profesionales en salud serán especialmente del área médica con experiencia en niños.

El personal de tercerizado será de igual forma capacitado en el rubro de trabajo con niños.

Todo el personal con el que se cuente tendrá una preparación específica y capacitaciones constantes para trabajar con niños que los consumidores directos y con los padres de familia pues con ellos se mantendrá una comunicación constante para trabajar en conjunto por el desarrollo de los niños, brindando un ambiente familiar, cálido y de confianza.

Los clientes satisfechos son consecuencia de trabajadores satisfechos, por tal motivo se considerará en la misma magnitud de los clientes internos y externos.

### 11.3.4 Indicadores de gestión del plan de marketing (KPI)

Tabla 7

Indicadores de gestión

KPI	CONCEPTO
Cubrir en un 90% el nivel de confianza de los padres de Familia	Conseguir que los padres de familia confíen en nuestro servicio siendo totalmente transparentes a través de las cámaras.
Cubrir en un 95% la capacidad instalada para guardería.	Conseguir el posicionamiento de mercado esperado para lograr la aceptación de padres de familia
La ubicación del local sea realmente una ubicación estratégica	El distrito donde se ubicará sea realmente de una gran ayuda para que los padres de familia tengan la facilidad de llegar de forma rápida.
Acogida , likes y buena aceptación a través de redes sociales	Esto indicará a cuantas personas pueden llegar a interesar el servicio, quienes comparten la propuesta y también conseguir potenciales clientes.
Evaluación trimestral de pago de pensiones	Parte fundamental de la sustentabilidad del negocio es el pago de las pensiones por parte de los padres de familia, por eso es de suma importancia ver el comportamiento de los ingresos trimestral mente y el porcentaje de morosidad.

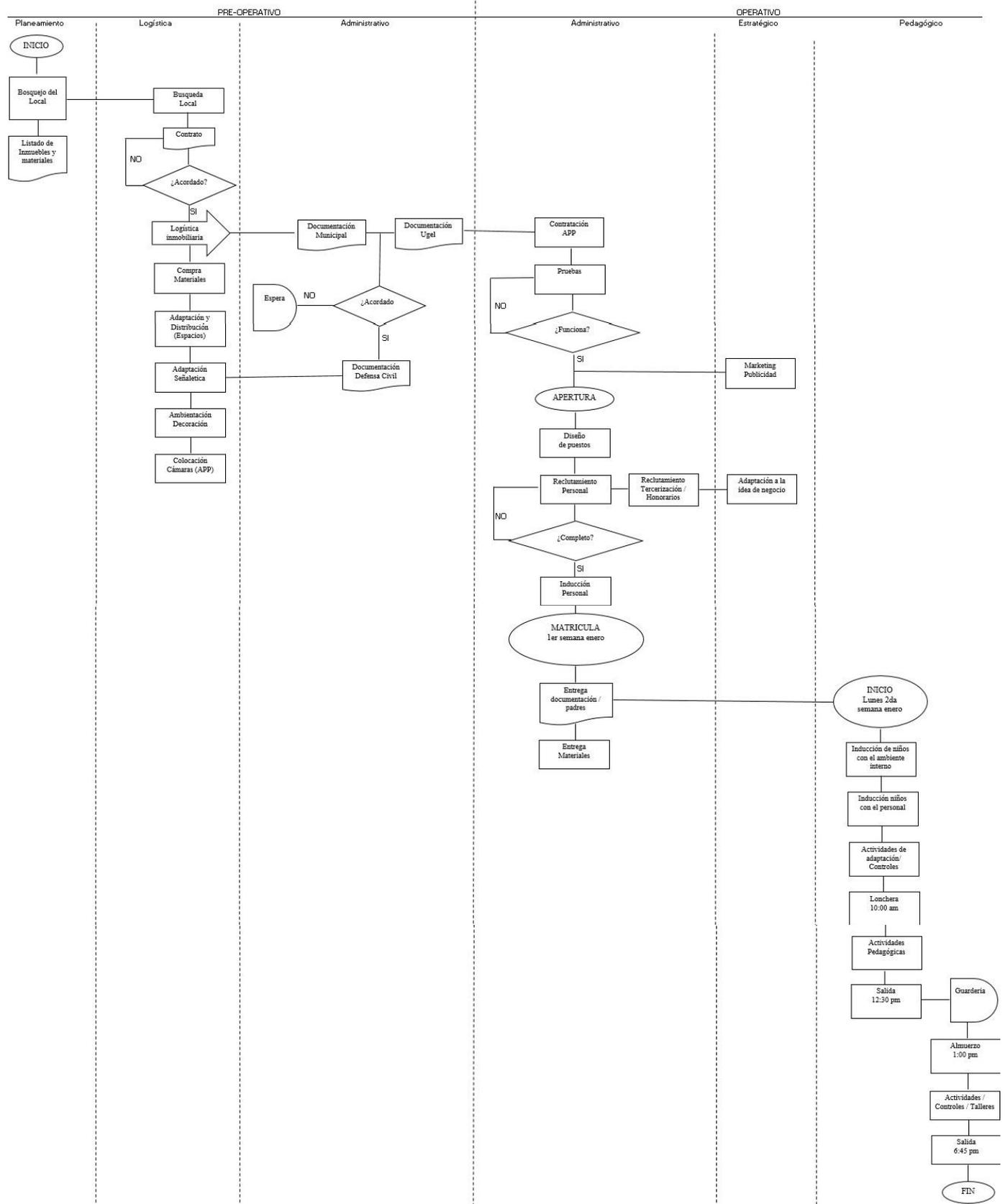
FUENTE Elaboración propia

## 12 Operaciones

### 12.1 Mapa de procesos

Figura 13

Flujograma



FUENTE: Elaboración propia

### **12.1.1 Determinación procesos operativos**

Tiene las siguientes divisiones:

Administrativo: Se da el desarrollo de los procesos de la contratación de las cámaras de vigilancia y su aplicación en los dispositivos móviles.

También se basa en el proceso de la definición de puestos y el reclutamiento de estos. Sin embargo, es importante señalar la inducción del personal seleccionado con el ambiente de Petit Pousse.

Por último, se lleva a cabo el proceso operativo de inicio de matrícula, donde se realiza una interacción cercana con los padres de familia (clientes), para acordar los términos de pago y la documentación correspondiente del menor.

Pedagógico: En este proceso operativo se fundamenta en la realización del inicio de clases, y a su vez la inducción de los niños con sus padres con el entorno de Petit Pousse y su personal a cargo.

También se desarrolla las actividades propuestas en el plan de horario curricular, y la toma de los primeros controles integrales del menor, para iniciar el legajo actualizado de este, el cual se va a evaluar trimestralmente o según los requerimientos previstos con el tiempo.

### **12.1.2 Determinación procesos estratégicos**

Es un proceso operativo centrado en dos áreas importantes a nivel estratégico y de toma de decisiones para Petit Pousse.

Se analiza y se plantea la propuesta y la estrategia de marketing y publicidad para la empresa con su mercado.

Se adapta las nuevas ideas de negocio e innovaciones atribuidas por parte del personal al cimiento de Petit Pousse, con el propósito de que este se enriquezca siguiendo su línea empresarial.

## **12.2 Estrategia de gestión de recursos**

### **12.2.1 Recursos Humanos:**

Estableceremos estrategias de gestión con todo el personal que tenemos a cargo:

#### ***Docentes:***

- Procedimiento:
  - Reunión con el personal de gerencia y directora de la institución para analizar las estrategias y su ejecución en el cumplimiento de sus funciones.
  - Observación de una clase, para apreciar el método de enseñanza aprendizaje empleado.

Los aspectos a evaluar son:

- Actitudes del docente
- Planificación pedagógica
- Desarrollo de sesión de clase
- Evaluación del rendimiento de los niños.
- Coherencia en la Planificación Curricular (problemática, actividad, capacidad, contenido, indicador, etc.)
- Registro oficial y auxiliar.
- Control de asistencia de los niños.
- Uso de medios y materiales educativos.

- Asistencias: Visualizar y evaluar las asistencias de los docentes, la puntualidad contribuirá a una mayor productividad cumpliendo los procesos en los tiempos adecuados.
- Tardanzas e inasistencias: En el caso de tardanzas la directora cubrirá a la docente o auxiliar el tiempo que tarde, en caso de falta, se indicará con anticipación y se tendrá que enviar a un personal de reemplazo para no afectar las sesiones de aprendizaje y el desarrollo de las actividades.
- Retroalimentación o afianzamiento:

***Doctor:***

- Reunión Trimestral con la directora de la institución para saber todos los alcances necesarios del trabajo realizado.
- Establecer un cronograma con registro de niños para realizar la revisión médica de forma quincenal a todos los estudiantes, alcanzando el 100% de evaluaciones médicas.
- Capacitar de forma semestral al personal médico para la detección a tiempo de enfermedades que no afecten el desarrollo del estudiante.
- Al contar con personal médico, se disminuye en un 30% las enfermedades infectocontagiosas en el centro educativo.
- Se establecerán formatos de evaluación.

***Psicólogo:***

- Reunión Trimestral con la directora de la institución para saber todos los alcances necesarios del trabajo realizado.
- Establecer un cronograma de evaluación psicológica a los niños para psicológica para prevenir y diagnosticar.

- Capacitar de forma semestral al personal del departamento psicológico para la detección a tiempo de ciertos déficits.
- Implementar programas de intervención psicológica y psicoeducativa con fines preventivos, de desarrollo y terapéuticos.

***Enfermeras:***

- Reunión Trimestral con la directora de la institución para saber todos los alcances necesarios del trabajo realizado.
- Establecer un cronograma de crecimiento y desarrollo infantil para garantizar la evolución adecuada del niño.
- Campañas de cuidado de niños para padres de familia que mejoren en un 20% la calidad sanitaria de niño, que se ve reflejado tanto en el hogar como en la escuela.
- Establecer un plan de supervisión, en conjunto con las enfermeras, a los ambientes educativos para evitar accidentes y cubrir las zonas que ambos consideren peligrosos.

***Nutricionista:***

- Reunión Trimestral con la directora de la institución para saber todos los alcances necesarios del trabajo realizado.
- Establecer planes nutritivos que mejoren en un 40% la alimentación adecuada y balanceada de los niños, siendo un aspecto muy importante que ayuda a su formación mental y física.
- Capacitación a los padres de familia para que complementen la alimentación de los niños con alimentos nutritivos.

- Capacitación constante al personal de cocina para que utilice los alimentos y gramos necesarios que necesita un niño al día, reduciendo a la vez la utilización de recursos alimenticios.

***Personal Administrativos:***

- Reunirse de manera mensual con la directora de la institución para implementar procesos de reducción de tiempo en atención al cliente.
- Capacitar al personal en temas de gestión para optimizar tiempo de atención y recursos.
- Pasar controles médicos para disminuir enfermedad e inasistencias para no afectar la productividad del negocio.
- Capacitación para manejo de personas, para responder de forma asertiva en cualquier ocasión.

***Personal de Mantenimiento:***

- Reunión mensual con el personal administrativo.
- Establecer un cuadro en donde registre el uso de todo el material de limpieza y mantenimiento.
- Brindar los implementos de salubridad y seguridad al personal para evitar algún accidente laboral.
- Tener medidas precisas en el momento de utilizar los insumos de limpieza para ser más eficientes.

***Personal de Cocina:***

- Reunión mensual con el personal administrativo.
- Reunión mensual con la nutricionista para un mejor uso de insumos alimenticios.

- Establecer horarios de preparación de alimentos para una mayor organización y manejo de tiempos.
- Tener una medición exacta por niño en los gramos adecuados que debe consumir, para contribuir en su mejor alimentación y a la vez ser más eficientes con los recursos.
- Revisión médica mensual para asegurar la salud del personal y el mejor desempeño de su labor.

### **12.3 Definición de los estándares de calidad**

Mitigando riesgos, se evita sobre costo:

Todas las actividades y servicios que se brindan en la actualidad implican cierto tipo de riesgo, Echemendía (2011) menciona que

La palabra riesgo es tan antigua como la propia existencia humana. Podemos decir que con ella se describe, desde el sentido común, la posibilidad de perder algo (o alguien) o de tener un resultado no deseado, negativo o peligroso. El riesgo de una actividad puede tener dos componentes: la posibilidad o probabilidad de que un resultado negativo ocurra y el tamaño de ese resultado. Por lo tanto, mientras mayor sea la probabilidad y la pérdida potencial, mayor será el riesgo. (p.471)

Esto significa que cada decisión que se tome o actividad que se planea realizar puede tener esa variable no visible y es imperativo tener una alta capacidad de reacción ante este tipo de contingencias.

Las actividades que se desarrollan en una cuna guardería son determinadas por profesionales y las guías especializadas que nos brinda el Ministerio de educación, planteando lineamientos y directrices para ponerlas en práctica.

Una de las áreas más vulnerables al momento de cuidar niños pequeños, es su salud e integridad física, es por ello que se va a explicar los procesos que se van a seguir al presentarse este tipo de contingencias.

Los niños de todas las edades están expuestos a una serie de afecciones propias de la edad y de la evolución de su sistema inmunológico, las enfermedades son causadas por la propagación de bacterias o virus debido al contacto físico, por compartir objetos con alguien enfermo, e incluso por el clima de la zona. Ningún niño está a salvo, aunque las vacunas son una buena estrategia para protegerlos, no resultan eficaces al 100%. De acuerdo a Buñuel Álvarez, en el artículo “Los niños que van a la guardería tienen más infecciones durante los primeros años y menos cuando van al colegio”, menciona de acuerdo a entrevistas a madres, acerca de las infecciones que tuvo el niño, las más frecuentes son infección respiratoria con fiebre (IRF), otitis media (OM) e infección intestinal de más de un día de duración (p.3). Adicionalmente se consultó con la doctora Yanina Ortega Rojas, cmp 74934, médico consultor de central de emergencias de Rimac Seguros, quien precisó que entre las enfermedades más frecuentes están: Rinofaringitis, enfermedad diarreica aguda, dermatitis de pañal, síndrome febril y varicela o enfermedades exantemática; Así como existen enfermedades que pueden aquejar en cualquier momento, también están presentes todo tipo de urgencias que se dan en los centros de cuidado de menores, la doctora, indicó 5 tipos de urgencias comunes que se suelen dar, como las convulsiones febriles, broncoespasmos, síndrome emético, traumatismos e ingesta de cuerpos extraños.

Es por ello que en Petit Pousse - Cuna Guardería, se tendrá todos los cuidados necesarios para mantener en la medida de lo posible a los pequeños sanos y protegidos, es por ello que se contará en las instalaciones con 2 enfermeras especialistas en neonatología y pediatría de manera constante, y la visita de un médico pediatra dos veces al mes, así como

también de instruir y capacitar, en lo que respecta a medidas higiénicas, a todo el personal encargado y que esté en contacto con los niños.

Los padres de familia al momento de inscribir a su menor hijo, deberán presentar, una declaración jurada, indicando las afecciones y males congénitos que su niño pueda estar padeciendo o haber padecido en el pasado, en caso de conocerlos, además de consignar todo tipo de información relevante en torno a la salud del menor. También se le pedirá brinde la información necesaria sobre el sistema de salud al que se encuentre afiliado el menor, para la atención oportuna cuando sea necesario, y en el caso de que un menor no cuente con un seguro, como institución educativa se contará con un seguro contra accidentes personales y seguro médico, que lo protegerá.

En la actualidad existen organismos del Estado que norman, regulan y supervisan el factor seguridad en las instituciones educativas, situaciones que se pueden dar ante todo tipo de desastres que pudiesen ocurrir, tanto naturales como los que se originan por hechos fortuitos, es por ello que INDECI brinda las pautas para elaborar un plan de seguridad en defensa civil para centros educativos con objetivos específicos como:

- Planificar, organizar y coordinar las actuaciones que debe llevarse a cabo en caso de emergencia y designar a los responsables de realizarlas
- Informar a los ocupantes del edificio, tanto habituales como esporádicos, sobre estas actuaciones.
- Programar actuaciones de prevención destinadas a evitar situaciones de emergencia.
- Programar actividades formativas y simulacros dirigidos a los responsables del Plan y a los ocupantes del edificio.
- Disponer de un procedimiento de actualización permanente del Plan.

Y es debido a este tipo de situaciones que se considera conveniente contar con un seguro contra incendios y robos, el que va a brindar una cobertura contra inundaciones, sismos, incendios, robos y otras situaciones que se puedan presentar. Adicionalmente a este seguro, se contará con una póliza de responsabilidad civil, la que asumirá los daños que se puedan ocasionar a los miembros que forman parte de la cuna guardería como a los padres de los niños.

En el supuesto que alguno de los niños no cuente con un seguro, o un padre de familia requiera un adicional, Petit Pousse – Cuna Guardería, contará con un seguro contra accidentes personales individual para cada niño, para poder actuar de forma oportuna y diligente ante este tipo de situaciones.

En lo que respecta a las matrículas y pensiones, al momento de estas sufrir un incremento, serán comunicadas a los padres de familia con la debida anticipación, respetando así los derechos de los consumidores de servicios educativos y cumplir con las obligaciones necesarias al ser un centro educativo privado. Adicionalmente a esto tenemos en cuenta que el monto de la matrícula no puede ser superior a la pensión mensual, y que en lo que respecta a las pensiones, no pueden ser cobradas de forma adelantada, sino al finalizar el mes. También se contará con el Libro de Reclamaciones, y de existir un reclamo, serán respondidos en un plazo máximo de 30 días calendario.

### 12.3.1 Métodos y sistemas de verificación

Tabla 8

*Estándares Pedagógicos*

Estándares Pedagógicos			
	Rango de Edades	Desarrollo	Puntuación %
11 meses	3 meses	La cabeza acompaña al movimiento del tronco-no cae	
		Sigue con la mirada objetos cercanos sin sonido en un ángulo de 180°	
		Voltea al oír el sonido de la campana	
		Juega con sus manos	

Total Evaluado	
4 meses	Toma un objeto con ambas manos Lleva los juguetes a la boca
Total Evaluado	
5 meses	Mantiene el dorso recto con apoyo de manos hacia adelante Se repite a su mismo y en respuesta a los demás Reconoce su nombre Juega con sus manos y pies
Total Evaluado	
6 meses	Gira sobre su cuerpo fácilmente Coge un objeto en cada mano Comprende "ven" "chau" Mira cuando cae un objeto
Total Evaluado	
7 meses	Se mantiene sentado sin apoyo Dice "Pa-Pa" "Ma-Ma" a cualquier persona
Total Evaluado	
8 meses	Hace índice pulgar - torpe Llama o grita para establecer contactos con otros Lanza objetos a cierta distancia, disfruta con el sonido.
Total Evaluado	
9 meses	Comprende el "No" Encuentra objetos ocultos
Total Evaluado	
10 meses	Camina apoyándose de las cosas Dice "Papá" y "Mamá"
Total Evaluado	
11 meses	Hace plana fina Responde a una orden simple o identifica objetos

		Sujeta de una mano empuja la pelota con el pie
		Explora su juguete
		Total Evaluado
		Camina solo con pobre equilibrio y piernas separadas
12 meses		Ofrece un juguete
		Hace Garabatos
		Total Evaluado
		Dice dos palabras sueltas además de "Papá y Mamá"
14 meses		Forcejea hasta sacarse los zapatos
		Total Evaluado
		Mete un frejol en el frasco
16 meses		Identifica figuras de objetos comunes
		Arrastra juguetes
		Come en la mesa con los demás
		Total Evaluado
De 1 a 2 años		Sentado(a) en el suelo se para solo(a)
	18 meses	Hace torre de 3 cubos
		Dice palabras frase "Mamá teta"
		Utiliza un objeto para alcanzar otros
		Total Evaluado
		Defiende su juguete
20 meses		Corre
		Avisa para hacer sus necesidades
		Total Evaluado
		Avisa para hacer sus necesidades
22 meses		Comprende dos frases sencillas consecutivas "Recoge el cubo y dámelo"
		Intenta quitarse las prendas interiores
		Total Evaluado
24 meses		Hace torre de 7 cubos

Comprende 3 frases "siéntate, quítate los zapatos y dámelos"  
 Dice operaciones Simples "Mamá vamos a la calle"; " Mamá no quiero Pan"

Desenrosca la tapa de un frasco para mirar dentro

Total Evaluado

De 2 a 3 años

30 meses

Hace un puente con 3 cubos

Pasa una página , elige una figura de un libro

Se pone alguna ropa

Coloca los aros en orden de tamaño

Total Evaluado

FUENTE Elaboración propia

Tabla 9

*Evaluación – Estándares Pedagógicos*

Evaluación	
<b>Escala</b>	1 En Inicio
	2 En Proceso
	3 Logro Esperado
	4 Logro Destacado

FUENTE Elaboración propia

Tabla 10

*Estándares Administrativos*

Estándares Administrativos		
Ítem	Elemento	Puntuación %
Cámaras	Cobertura en toda el área	
	Congestionamiento de la red	
	Deterioro del equipamiento físico	

Capacidad de actualizaciones en software	
Total Evaluado	
Aplicación	Congestionamiento de la red
	Poca capacidad de base de datos
	Simplicidad de atributos
	Privacidad y limitación de usuarios en el almacenamiento del streaming
Total Evaluado	
Tercerización Limpieza	Bajo control de limpieza diario o circunstancial
	Mantenimiento de alto rendimiento en la infraestructura
	Capacidad ante la solicitud de su servicio
Total Evaluado	
Personal por Honorarios	Evaluaciones y controles detallados de cada infante
	Mejora en la salud y aptitudes del niño
	Innovaciones y actualizaciones de métodos en su servicio
	Capacidad de atención e iniciativa en cada situación
Total Evaluado	
Total Evaluado Administrativo	

FUENTE Elaboración propia

Tabla 11

*Evaluación Estándares Administrativos*

Evaluación	
<b>Escala</b>	1 Bajo
	2 Regular
	3 Normal
	4 Optimo

FUENTE Elaboración propia

## 12.4 Gestión de recursos humanos

- ✓ Determinación de puestos, funciones y competencias.

**GERENCIA:** Es la parte principal del organigrama donde se encuentran las 3 socias fundadoras de la cuna- guardería.

*Descripción del puesto:* Personas encargadas de ver la viabilidad del negocio, la administración e inversión del proyecto puesto en marcha.

*Funciones:*

- Establecer bien las áreas del negocio.
- Encargarse de los temas administrativos de alto cargo.
- Inversión constante.
- Evaluar bimestralmente el desarrollo del negocio.
- Reunirse de forma mensual con la directora de la institución.
- Pago de trabajadores.

**DIRECTORA:**

*Descripción del puesto:* Persona encargada de organizar y dirigir la cuna guardería y las actividades que se realizan en él, con capacitación y experiencia en la aplicación del Método Point, el mismo que fue impartido en el Centro Internacional de Potenciación de Inteligencia (Madrid – España)

*Funciones:*

- Coordinar con el personal a su cargo las funciones y actividades a realizar en el centro educativo.
- Realizar la planificación anual del año escolar con todas las docentes y auxiliares.
- Asignar tareas y actividades a los distintos equipos de trabajo.

- Organizar los equipos de supervisión, acompañamiento y seguimiento de los procesos educativos.
- Evaluar de manera constante el cumplimiento de norma y reglas del centro educativo.
- Promover entre todo el personal del colegio un clima laboral familiar orientado al mejor cuidado y bienestar de los niños.
- Representar a la cuna en todas las actividades que se realicen.

*Competencias:*

- Licenciatura en educación inicial.
- Experiencia 8 años como docente.
- Haber realizado cursos de gestión educativa.
- Tener de 35 años en adelante.
- Competencias en el manejo de relaciones humanas.
- Competencias en el manejo de relaciones públicas en educación.
- Competencias en comunicación oral y escrita.
- Actitud para el desarrollo de un liderazgo positivo y participativo.
- Experiencias en el manejo de conflictos.
- Neutralidad en la toma de decisiones.
- Competencias para innovar los procesos educativos, los procesos administrativos y de gestión.
- Competencias para trabajar en equipo.

**PROFESORA:**

*Descripción del puesto:* Personas encargadas que se dedican a la enseñanza y actividades directamente relacionadas con esta.

*Funciones:*

- Realiza un análisis diagnóstico sobre la realidad de los niños.
- Identifica contenidos curriculares y los secuencia según las necesidades de los alumnos.
- Identifica y asume los propósitos de aprendizajes a trabajar.
- Identifica y prepara los recursos didácticos de apoyo a utilizar en el proceso.
- Hace ajuste al plan de trabajo docente según la realidad de los estudiantes.
- Colabora en las diferentes actividades realizadas en el centro.
- Colabora con acciones convocadas por la dirección.
- Ayuda en la disciplina de los niños.
- Vigila el recreo.
- Asisten a reuniones propias de su trabajo.
- Participa en capacitaciones que vayan acorde con las funciones que realizan.
- Vela por el cuidado del plantel y del mobiliario que hay en él.
- Llena el registro de grado.
- Participa en reuniones con los padres de familias.
- Llena expedientes y formularios enviados del ministerio.
- Reconoce el buen desempeño de los/as alumnos a través de actos de premiación.

*Competencias:*

- Licenciadas en educación inicial.
- Cursos de estimulación temprana.
- Cursos de especialización en primera infancia.

- Contar con 2 años de experiencia.
- Competencia para trabajar en equipo.
- Competencias en comunicación oral y escrita.
- Poseer certificación de salud física y mental que la o lo faculte para ejercer un trabajo eficiente.

## **NUTRICIONISTA**

*Descripción del Puesto:* Encargada de realizar las dietas de los niños y las consultas que los docentes y padres de familia.

*Funciones del Puesto:*

- Realizar de manera quincenal la dieta de los niños.
- Elaborar cronograma de actividades referentes a nutrición.
- Charlas educativas a los padres de familia y personal encargado de la alimentación.
- Evaluación trimestral nutricional a los niños.

*Competencias:*

- Licenciadas en Nutrición.
- Conocer los conceptos de promoción de la salud.
- Capacidad de coordinar y proporcionar atención integral en la infancia
- Tener buenas habilidades comunicativas (orales y escritas), así como lenguaje corporal.
- Conocer estrategias para la resolución de problemas.
- Ser capaz de dirigir y coordinar acciones en referencia al marco de la salud.
- Tener sentido de compromiso, respeto, honestidad y seguridad.
- Conocer métodos de investigación, así como su realización.

- Habilidad para planear, implementar y evaluar.

## **PEDIATRA**

*Descripción del Puesto:* Encargarse de la evaluación médica pertinente de los niños que se encuentran en el centro educativo.

*Funciones del Puesto:*

- Asistir al centro educativo de manera quincenal para atender a los niños.
- Realizar un examen integral a cada niño de forma trimestral.
- Detectar algunas enfermedades si amerita el caso.
- Realizar charlas de salud con los docentes y padres de familia.
- Tener reuniones periódicas con la Directora.

*Competencias:*

- Experiencia dos años en el puesto.
- Pertenecer al colegio de médicos del Perú.
- Conocer los conceptos de promoción de la salud.
- Capacidad de coordinar y proporcionar atención integral en la infancia
- Tener buenas habilidades comunicativas (orales y escritas), así como lenguaje corporal.
- Conocer estrategias para la resolución de problemas.
- Tener sentido de compromiso, respeto, honestidad y seguridad.
- Conocer métodos de investigación, así como su realización.
- Habilidad para planear, implementar y evaluar.

## **ENFERMERA NEONATOLOGA/PEDIATRA**

*Descripción del Puesto:* Encargarse de velar por la salud de los niños en el centro educativo y asistir los casos de urgencia que se presente.

*Funciones del Puesto:*

- Identificar y evaluar las necesidades de atención sanitarias del centro Escolar.
- Administrar tratamientos y medicaciones prescritos por profesionales médicos, con autorización escrita previa.  
Actuar según los protocolos validados científicamente.
- Tratar a los niños que necesitan una atención especial diaria
- Prevenir, detectar y dar seguimiento a los diferentes problemas de salud que ocurran durante la etapa escolar.
- aconsejar a los padres, la escuela y otros profesionales de la salud, cuando sea necesario contar con una asistencia más especializada.
- Trabajar junto con el consejo directivo de la escuela, psicólogos, profesores y otros profesionales responsables del estado mental y físico de los alumnos.

*Competencias:*

- Experiencia en la práctica asistencial.
- Licenciadas con especialidad en neonatología y pediatría.
- Conocer los conceptos de promoción de la salud.
- Capacidad de coordinar y proporcionar atención integral en la infancia
- Tener buenas habilidades comunicativas (orales y escritas), así como lenguaje corporal.
- Conocer estrategias para la resolución de problemas.
- Ser capaz de dirigir y coordinar acciones en referencia al marco de la salud.
- Tener sentido de compromiso, respeto, honestidad y seguridad.

- Conocer métodos de investigación, así como su realización.
- Habilidad para planear, implementar y evaluar.

### **ASISTENTE ADMINISTRATIVO**

*Descripción del Puesto:* Brinda apoyo administrativo en todas las labores del centro educativo.

*Funciones del puesto:*

- Conoce el calendario escolar, la población docente y la estudiantil.
- Estudia la estructura de su puesto en el centro.
- Ordena la agenda diaria de trabajo con la directora del centro.
- Registra el control de asistencia.
- Revisa los archivos, los sistematiza y actualiza.
- Entrega a las docentes los libros de registro de grado.
- Decora el entorno de trabajo de la oficina.
- Trabaja los formularios para recolectar información y distribuirla.
- Redacta actos de comunicación.
- Ordena, revisa y corrige documentos.
- Remite documentos para la firma.
- Trabaja la estadística del centro.
- Despacha correspondencia.
- Distribuye información.

*Competencias:*

- Con edad entre 23 y 35 años.
- Estudios técnicos administración o secretariado.
- Competencias para comunicarse con facilidad oral y por escrito.
- Capacidad en el manejo de las relaciones humanas.

- Competencias en organización y dirección.
- Conocer la naturaleza, composición, fines y atribuciones del puesto en la estructura organizacional del centro y los nexos que tiene con el resto de puestos existentes.
- Poseer certificación de salud física y mental que la o lo faculte para ejercer un trabajo eficiente.
- Competencias para ser creativa o creativo y tomar decisiones.
- Competencias para trabajar en sistemas.

### **AUXILIARES**

*Descripción del puesto:* Ayudar en las tareas del aula a las profesoras y velar por la integridad de los niños que tienen a su cuidado.

*Funciones del puesto:*

- Recibir y entregar a los niños de acuerdo al horario establecido por el centro educativo.
- Atender las necesidades de los niños a su cargo (afecto, alimentación, repaso, aseo, y cambio de ropa)
- Cuidar en todo momento la integridad física y bienestar emocional de los niños.
- Mantener el aseo y orden del aula a su cargo en coordinación con los otros Auxiliares de Educación
- Entregar con cargo a la madre o la lavandería la ropa sucia de los niños a fin de evitar pérdida de prendas.
- Colaboran en la confección de materiales didácticos.
- Apoyar en actividades de estimulación al niño en coordinación con la docente de aula y

- Llevar un control diario del estado de ánimo de los niños e informar al docente y a sus padres

#### *Competencias*

- Estudiantes de educación inicial de séptimo ciclo en adelante.
- Competencia para desenvolverse en equipo.
- Competencias en comunicación oral y escrita.
- Poseer certificación de salud física y mental que la o lo faculte para ejercer un trabajo eficiente.

#### **PERSONAL DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO:**

*Descripción del puesto:* Mantener limpias las aulas del centro educativo y ayudar en las labores que se le destinen de mantenimiento.

#### *Funciones del puesto:*

- Recibe información amplia sobre la naturaleza, composición e importancia del puesto.
- Revisa las instalaciones físicas del centro.
- Identifica las herramientas e insumos con los cuales trabaja.
- Participa en reuniones de información y capacitación sobre funcionamiento de su puesto.
- Barre las áreas que le corresponden de acuerdo a la división previa del trabajo.
- Desempolva los muebles de su área.
- Cepilla paredes.
- Limpiar el piso de su área de trabajo.
- Reorganiza las butacas y demás mobiliarios del área de limpieza.

- Realiza otras tareas adicionales como: ayuda en la distribución de la merienda, ayuda a compañeras de trabajo, diligencias de la dirección.
- Recibe visitas de supervisión por parte de la directora.
- Ayuda en el mantenimiento de la disciplina en hora de recreo.

*Competencias:*

- Contar con dos años de experiencia en puestos similares.
- Tener paciencia y dedicación.
- Competencia para trabajar en equipo.
- Competencia para poder expresarse de forma oral y escrita.

**COCINERA**

*Descripción del puesto:* Persona encargada de preparar la alimentación diaria de los niños.

*Funciones del puesto:*

- Preparar de manera diaria la lonchera, almuerzo y merienda de los niños del centro.
- Realizar la compra de los insumos.
- Comunicación constante con la asistente administrativa.
- Colaborar con las tareas adicionales que se le encomiende.
- Apoyar al personal docente en algún requerimiento especial.
- Capacitación constante con la nutricionista.

*Competencias:*

- Persona con experiencia en cocinar para niños.
- Secundaria completa.
- Tener paciencia y dedicación
- Competencia para trabajar en equipo

- Competencia para poder expresarse de forma oral y escrita.

## PROPUESTA DE EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DE PERSONAL:

### Datos Informativos Directora:

Tabla 12

*Datos Informativos Directora*

<b>Nombre y Apellido del director</b>						
<b>Condición laboral</b>	<b>Nombrado</b>		<b>Contratado</b>		<b>Designado</b>	
<b>Tiempo en el cargo</b>	<b>Años</b>		<b>Meses</b>		<b>Días</b>	
<b>Estudiantes</b>	<b>Varones</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Mixto</b>	
<b>Fecha:</b>						

FUENTE Elaboración propia

Tabla 13

*Escala de equivalencias - Directora*

<b>ESCALA DE</b>	<b>EQUIVALENCIA</b>
SI	Cumple
NO	No cumple
P	Cumple parcialmente

FUENTE Elaboración propia

### Instrucciones:

Marca con un aspa (X) la valoración que corresponde al indicador, de acuerdo con la tabla de equivalencia

Tabla 14

*Indicadores de gestión y de organización*

<b>INDICADORES</b>	<b>VALORACIÓN</b>		
	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>P</b>
<b>INDICADORES DE GESTIÓN</b>			

1. PCI acorde a los lineamientos del DCN y el Marco Curricular vigente			
2. Plan de Supervisión			
3. Proyectos de Innovación			
4. Plan de Tutoría			
5. Plan de Defensa Civil			
6. Plan de Aulas de Innovación			
7. Convenios Interinstitucionales			
<b>INDICADORES DE ORGANIZACIÓN</b>			
8. Normas legales del Sector			
9. Reglamento interno actualizado			
10. Organigrama			
11. Cuadro de Asignación de Personal			
12. Registro de Asistencia de Personal			
13. Registros, Fichas y Nóminas de Matrícula (archivo físico y electrónico)			
14. Actas de evaluación (archivo físico y electrónico)			
15. Cuadro de distribución de horas			
16. Calendarización del año escolar			
17. Inventario de bienes y servicios			
18. Escalafón de la institución educativa			
19. Libro de Actas			
20. Libro de Caja			
21. Comités técnicos de trabajo (docentes)			

FUENTE Elaboración propia

Tabla 15

*Indicadores de servicio e infraestructura*

<b>INDICADORES</b>	<b>VALORACIÓN</b>		
	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>P</b>
22. Defensoría escolar del niño reconocido por R.D			
23. Servicio de asesoramiento y atención a las necesidades educativas especiales SAANEE reconocido por R.D			

24. Actas de evaluación (archivo físico y electrónico)			
<b>INDICADORES DE SERVICIOS / CONDICIONES SANITARIAS</b>			
25. Local escolar limpio			
26. Aulas limpias			
27. Servicios higiénicos para profesores y padres de familia			
28. Servicios higiénicos para niños			
29. Depósitos para residuos sólidos en otros ambientes			
30. Kits de limpieza en aulas			
<b>INDICADORES DE INFRAESTRUCTURA</b>			
31. Jardín de Juegos			
32. Aula de clases			
33. Talleres			
34. Jardines con servicio de mantenimiento			
35. Depósito			
36. Otros			

FUENTE Elaboración propia

**Logros:**

.....

.....

.....

**Dificultades:**

.....

.....

.....

**Sugerencias y/o recomendaciones:**

.....

.....

.....

.....

Director

Gerencia

**Datos Informativos Docentes:**

Tabla 16

*Datos Informativos Docentes*

<b>Nombre y Apellido del docente</b>					
<b>Titular de Área:</b>	<b>Si</b>		<b>No</b>		<b>Especialidad</b>
<b>Grado y Sección:</b>	<b>Grado</b>		<b>Sección</b>		
<b>Cantidad de estudiantes:</b>	<b>Varones</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Total:</b>
<b>Fecha:</b>	<b>Hora</b>		<b>Hora</b>		
<b>Aprendizaje esperado:</b>					

FUENTE Elaboración propia

Tabla 17

*Escala de equivalencia - Docentes*

<b>ESCALA DE</b>	<b>EQUIVALENCIA</b>
2	Cumple satisfactoriamente con el indicador
1	Cumple medianamente con el indicador
0	No cumple con el indicador

FUENTE Elaboración propia

**Instrucciones:**

Marca con un aspa (X) la valoración que corresponde al indicador, de acuerdo con la tabla de equivalencia

Tabla 18

*Indicadores Diversificación curricular*

INDICADORES	VALORACIÓN		
	0	1	2
<b>DIVERSIFICACIÓN CURRICULAR</b>			
1. El Proyecto Curricular Institucional (PCI) cuenta con sus elementos básicos			
2. En el PCI, las necesidades de aprendizaje responden a la problemática pedagógica priorizada			
3. Los Diseños Curriculares Diversificados incorporan contenidos propios de la región			
4. Los temas transversales están relacionados con las necesidades de aprendizaje e intereses de los estudiantes			
<b>PROGRAMACIÓN CURRICULAR ANUAL</b>			
5. La programación anual contiene sus elementos básicos			
6. La programación anual tiene propósitos de grado relacionados con los logros de aprendizaje por ciclo			
7. En la programación anual prioriza valores y actitudes derivados del PCI			
8. El docente programa más de un tipo de unidad didáctica, según la naturaleza del área			
<b>UNIDADES DIDÁCTICAS</b>			
9. Las unidades didácticas contienen aprendizajes esperados coherentes con las estrategias presentadas			
10. Los aprendizajes esperados articulan los componentes del Área			
11. Los indicadores de evaluación guardan relación con los aprendizajes esperados			
12. En las unidades didácticas se explicita el uso de los textos			
<b>SESIÓN DE APRENDIZAJE</b>			
13. La sesión de aprendizaje contiene sus elementos básicos			
14. La sesión contiene aprendizajes esperados programados en la unidad didáctica			
15. Los indicadores de evaluación están relacionados con los aprendizajes esperados			

16. La sesión de aprendizaje incluye estrategias para desarrollar procesos cognitivos y pedagógicos			
<b>PROCESOS PEDAGÓGICOS</b>			
17. El docente promueve un clima afectivo favorable para el desarrollo de la sesión			
18. El docente motiva y orienta permanentemente a los estudiantes durante la sesión de aprendizaje			
19. El docente usa estrategias orientadas a recuperar saberes y experiencias previas de los estudiantes			
20. El docente desarrolla actividades de reflexión y cuestionamiento para promover el conflicto cognitivo			
<b>INDICADORES</b>	<b>VALORACIÓN</b>		
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
21. El docente utiliza estrategias para desarrollar procesos cognitivos y pedagógicos			
22. El docente ejecuta actividades para que el estudiante procese la información mediante el uso de organizadores visuales y otros			
23. El docente promueve actividades para que los estudiantes apliquen los aprendizajes desarrollados en situaciones nuevas			
24. El docente promueve la participación activa de los estudiantes en la construcción de sus aprendizajes, mediante preguntas, trabajo en equipo, prácticas guiadas, experimentaciones, entre otros.			
25. El docente propicia en los estudiantes, la reflexión sobre su propio proceso de aprendizaje.			
26. El docente promueve el desarrollo de actitudes mediante actividades cooperativas, análisis de casos, entre otros			
<b>EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE</b>			
27. El docente verifica el logro de los aprendizajes, utilizando técnicas diversas, según el propósito de la evaluación			
28. El docente regula el proceso de enseñanza y aprendizaje			
29. El docente aplica instrumentos, según el objeto de la evaluación.			
30. El docente ha organizado su registro auxiliar y registra los resultados de la evaluación			
31. El docente brinda oportunidad a los estudiantes para que intercambien opiniones sobre los productos obtenidos en la clase			
32. El docente promueve actividades para que el estudiante evalúe su propio aprendizaje			

33. El docente brinda orientación permanente para mejorar los aprendizajes			
<b>USO DE RECURSOS Y MATERIALES EDUCATIVOS</b>			
34. El docente durante la sesión, orienta el uso de recursos y materiales para lograr los aprendizajes esperados			
35. El docente en la sesión, utiliza los textos para el desarrollo de aprendizajes esperados			
36. El docente orienta a los estudiantes en el uso pertinente de los materiales manipulativos			

FUENTE Elaboración propia

**Logros:**.....  
.....  
.....

**Dificultades:**.....  
.....  
.....

**Sugerencias y/o recomendaciones:**.....  
.....  
.....

.....

Director

.....

Docente

**Datos Informativos Auxiliares:**

Tabla 19

Tabla de evaluación - auxiliares

<b>Nombre y Apellido del auxiliar</b>					
<b>Fecha:</b>		<b>Hora Inicio</b>		<b>Hora Término</b>	
<b>Nivel</b>					

1. PLANIFICACION	SI	NO	APRECIACION				OBSERVACION
			A	B	C	D	
Tiene formulado el Plan de Trabajo							
Presenta el RI							
Calendario Cívico Escolar							
Control de Asistencia							
Nómina de Alumnos							
Cuadro de responsabilidades de los Alumnos							
<b>2 PROCESO PEDAGÓGICO</b>							
Cuenta con registro de diario de clase							
Cuenta con los Horarios de distribución del tiempo							
Cuenta con el cuaderno anecdótico							

Registra los cuadernos de control							
Cuenta con el Plan de tutorías							
<b>3 METODOLOGÍA</b>							
Uso adecuado y variado de técnicas de sensibilidad y gestión de conflictos							
Promueve la participación activa de los alumnos							
Realiza trabajo individual o grupal de brigadas							
Brinda adecuada asistencia a los grupos u orienta de manera individual							
Usa la flexibilidad / severidad /oportunamente							
<b>4.- COORDINACIÓN Y PARTICIPACION</b>							
Los materiales son aprovechados para los correctivos del comportamiento							
Utiliza el instrumentos apropiados de comunicación							
La logística auxiliar está a disposición inmediata							
Se observa niveles de comunicación asertiva							
<b>5.- EVALUACIÓN</b>							
Registro de asistencia al día							
Registro auxiliar de comportamiento							

Registro oficial de evaluación de docentes							
Revisa y evalúa las esuelas y permisos							
Informa oportunamente a los padres de familia sobre el comportamiento de alumnos							
Cuenta con archivo de fichas de matrícula							

FUENTE Elaboración propia

**Logros Significativos**.....  
.....  
.....

**Dificultades**.....  
.....  
.....

**Recomendaciones:** .....  
.....  
.....

.....

**AUXILIAR**

.....

**DIRECTOR**

**Datos Informativos Asistente Administrativa:**

Tabla 20

Tabla de evaluación Asistente administrativa

<b>Nombre y Apellidos</b>				
<b>Cargo que desempeña</b>				
<b>Fecha:</b>		<b>Hora Inicio</b>		<b>Hora Término</b>
<b>Nivel</b>				

1. PLANIFICACION	SI	NO	APRECIACION				OBSERVACION
			A	B	C	D	
Tiene formulado el Plan de Trabajo							
Presenta el RI							
Calendario Cívico Escolar							
Cuaderno de control de entrega de materiales							
Inventarios a su cargo							
Plan de Mantenimiento de Infraestructura							
Cuaderno de control de acontecimientos							
<b>2. METODOLOGÍA</b>							
Uso adecuado y variado de técnicas de sensibilidad y gestión de conflictos							
Promueve la participación activa de sus pares							
Realiza trabajo individual o grupal de Comisiones							

Brinda adecuada asistencia a los grupos u orienta de manera individual							
Usa la flexibilidad / severidad /oportunamente							
<b>3. COORDINACIÓN Y PARTICIPACION</b>							
Los materiales son aprovechados para los correctivos del comportamiento							
Utiliza el instrumentos apropiados de comunicación							
<b>4. EVALUACIÓN</b>							
Registro de asistencia al día							
Registro de acontecimientos institucionales							
Revisa y evalúa las esquelas y permisos							
Informa oportunamente sobre acontecimientos y/o comportamiento que afectan a la IE.							

FUENTE Elaboración propia

**Logros Significativos:**.....

.....

.....

**Dificultades:**.....

.....  
.....  
**Recomendaciones:**.....  
.....  
.....

.....  
**ADMINISTRATIVO**

.....  
**DIRECTOR**

### **13. Plan de implementación**

#### **13.1 Descripción de tareas**

##### **1. *Diseño del local***

- ✓ Encargado: Gerencia.
- ✓ Descripción: Diseñar los ambientes adecuados y requeridos según los servicios a ofrecer para brindar el servicio educativo de forma oficial.

##### **2. *Listado de inmuebles:***

- ✓ Encargado: Gerencia.
- ✓ Descripción: Realizar un listado de todo el material físico que se va a necesitar para poner en marcha el negocio, considerando aulas según edad, patios, comedor, áreas administrativas, áreas de salud, servicios higiénicos, almacén.

##### **3. *Búsqueda del local/Renovación:***

- ✓ Encargado: Gerencia

- ✓ Descripción: Buscar el local adecuado según el diseño antes establecido y/o remodelar ciertas áreas para que se adecuen al plano.

#### **4. *Compra Inmuebles:***

- ✓ Encargado: Gerencia.
- ✓ Descripción: Adquirir todos los inmuebles fijos en la lista, según todas las áreas diseñadas, para implementar la cuna guardería.

#### **5. *Documentación Municipalidad:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Solicitar el permiso pertinente a la municipalidad de San Borja, para conseguir la licencia de funcionamiento de un local educativo. Se adjunta toda la documentación necesaria armando un file. (Pre-Requisito)

#### **6. *Documentación Ugel:***

- ✓ Encargado: Gerencia.
- ✓ Descripción: Visitar la Ugel correspondiente al sector distrital (Ugel 07- San Borja) solicitando requisitos. Una vez hecho ese paso, armar el file correspondiente con un Resolución expedida por el centro educativo e ingresarlo por mesa de partes para empezar la gestión de apertura con valor oficial de cuna guardería. (Pre-Requisito)

#### **7. *Logística Inmueble:***

- ✓ Encargado: Gerencia.
- ✓ Descripción: Trasladar los inmuebles de la planta de fabricación (Parque Industrial-Villa El Salvador) al local ubicado en San Borja.

#### **8. *Documentación Defensa civil:***

- ✓ Encargado: Gerencia.

- ✓ Descripción: Solicitar a la municipalidad la inspección de defensa civil para realizar las medidas de seguridad necesarias. (Pre Requisito)

#### ***9. Adaptación Señalética:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Poner en práctica lo indicado por defensa civil en el punto anterior, para poder contar con todos los estándares de seguridad establecidos por ley.

#### ***10. Decoración:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Decorar el ambiente educativo según las edades de los niños y las áreas respectivas de recreación que apoyen a la educación y crianza de los niños.

#### ***11. Colocación de Cámaras:***

- ✓ Encargado: Empresa contratada
- ✓ Descripción: Hacer la instalación de cableado necesarias y colocar las cámaras en lugares estratégicos para una visión amplia.

#### ***12. Tiempo de evaluación digital:***

- ✓ Encargado: Empresa encargada / Gerencia
- ✓ Descripción: la gerencia realiza las pruebas de medición de tiempo necesarias en conjunto con la empresa para garantizar el buen funcionamiento en red de las cámaras y de los videos.

#### ***13. Ejecución de estrategias MKT:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Elaborar el plan de marketing a utilizar con las estrategias necesarias según el modelo de negocio elegido.

#### ***14. Diseño de puestos:***

- ✓ Encargado: Gerencia

- ✓ Descripción: Diseñar los puestos que se requerirán en la organización, los cuales irán alineados al organigrama establecidos.

***15. Reclutamiento de personal:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Realizar convocatorias en universidades, Ugel y en plataformas de empleos para reclutar al personal docente, auxiliar, administrativo y de salud, que cumplan con las competencias establecidas.

***16. Reclutamiento Honorarios/Tercerización:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Convocar personal de mantenimiento a través de empresas que ofrezcan personal de apoyo.

***17. Adaptación a la idea de negocio:***

- ✓ Encargado: Gerencia
- ✓ Descripción: Explicación de la idea de negocio a todo el personal para que conozcan la cultura organizacional de la cuna-guardería y se comprometan con la razón de ser del proyecto.

***18. Inducción personal:***

- ✓ Encargado: Gerencia / Directora.
- ✓ Descripción: Indicarle a todo el personal las actividades a realizar según su puesto de trabajo, los objetivos a cumplir y la estructura del organigrama.

***19. Entrega de documentos:***

- ✓ Encargado: Asistente administrativo
- ✓ Descripción: Entregar la documentación correspondiente a los padres de familia para realizar la matrícula correspondiente.

Recepción de documentos de los niños matriculados, pago de matrícula y entrega de lista de útiles escolares

**20. Entrega de Materiales:**

- ✓ Encargado: Docentes y auxiliares.
- ✓ Descripción: Los padres de familia entregan los materiales de la lista de útiles a la profesora correspondiente según la sección de su niño.

**21. Llegada de los niños a la institución:**

- ✓ Encargado: Directora / Docentes / auxiliares.
- ✓ Descripción: La directora de la institución, las docentes y auxiliares le dan la bienvenida a los niños a su primer día de clases y están atentas a las necesidades de los niños y de los padres de familia.

**13.2 Cronograma de tareas**

Anexo N° 4 Diagrama de Gannt

**14. Valorización de la propuesta**

**14.1 Presupuesto de ventas**

La proyección de ventas en Petit Pousse - Cuna Guardería ha sido realizada a un horizonte de tiempo de diez años. La ocupabilidad que se asignó el primer año a los tres (03) salones, en ambos turnos, ha sido por el 59%, 20 puntos por debajo del 89% de la población interesada en obtener el servicio, porcentaje que representa a 33 alumnos del total que son 56.

Del porcentaje de ocupabilidad que se obtuvo, se tomó en consideración los resultados del estudio de mercado, del que se desprende que del 100% de la muestra el 44% optó por el medio turno y el 56% por el turno completo.

Adicionalmente a esto, se ha incorporado un incremental anual del 5%, tanto en ocupabilidad y precios, esta tasa gira en torno a cómo se mueve el mercado del servicio educativo, tal como lo señala el diario Gestión del 29 de enero del año 2018, donde precisa que el 73% de colegios privados elevarían sus pensiones en un 5% este año. Y debido a que el horizonte proyectado es de 10 años, se ha tomado en consideración la tasa de inflación, y esto en base a la data recuperada de BCRP.

Tabla 21

*Presupuesto de ventas*

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Incremento Ocupabilidad Alumnado	1.00	1.05	1.10	1.16	1.22	1.28	1.34	1.41	1.48	1.55
Local 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salón de 03 a 12 meses	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salones de 1 y 2 años	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Alumnos por salón 02 a 12 meses	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Alumnos por salón 1 y 2 años	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Ocupabilidad Local 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Niños por año Local 1</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>51</b>
Niños 1/2 Turno	<b>44%</b>	15	15	16	17	18	18	19	20	22
Niños Turno Completo	<b>56%</b>	18	20	20	21	22	24	25	26	29
Factor de Inflación	1.00	1.02	1.05	1.07	1.10	1.13	1.15	1.18	1.21	1.24
Factor de incremento de matrícula	1.00	1.05	1.10	1.16	1.22	1.28	1.34	1.41	1.48	1.55
<b>Matrícula</b>	<b>1,200</b>	<b>1,290</b>	<b>1,387</b>	<b>1,492</b>	<b>1,604</b>	<b>1,724</b>	<b>1,854</b>	<b>1,993</b>	<b>2,143</b>	<b>2,305</b>
Factor de incremento de pensión	1.00	1.05	1.10	1.16	1.22	1.28	1.34	1.41	1.48	1.55
<b>Pensión cuna</b>	<b>1,500</b>	<b>1,613</b>	<b>1,734</b>	<b>1,864</b>	<b>2,005</b>	<b>2,155</b>	<b>2,318</b>	<b>2,492</b>	<b>2,679</b>	<b>2,881</b>
<b>Pensión cuna - guardería</b>	<b>2,000</b>	<b>2,150</b>	<b>2,312</b>	<b>2,486</b>	<b>2,673</b>	<b>2,874</b>	<b>3,090</b>	<b>3,322</b>	<b>3,572</b>	<b>3,841</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>742K</b>	<b>852K</b>	<b>938K</b>	<b>1064M</b>	<b>1203M</b>	<b>1366M</b>	<b>1537M</b>	<b>1726M</b>	<b>1970M</b>	<b>2215M</b>
Ingresos por Matrícula	40K	45K	50K	57K	64K	72K	82K	92K	105K	118K
Ingresos Cuna	270K	290K	333K	380K	433K	466K	528K	598K	707K	760K
Ingresos Cuna - Guardería	432K	516K	555K	626K	706K	828K	927K	1037M	1157M	1337M

FUENTE: Elaboración propia

## 14.2 Definición de la estructura de costos del servicio

Tabla 22

*Estructura de costo del servicio – Costo fijo - MOD*

<b>Costo Fijo</b>				
<b>Costo Personal/Fijo</b>	<b>Régimen Laboral</b>	<b>Cantidad</b>		<b>Costo Empresa</b>
Nutrición	RRHH	4	S/.	1,600.00
Pediatra	RRHH	4	S/.	600.00
Psicólogo	RRHH	4	S/.	600.00
<b>Sub Total</b>			<b>S/.</b>	<b>2,800.00</b>
Profesoras	Planilla Mype	3	S/.	5,409.00
Auxiliares	Planilla Mype	5	S/.	3,906.50
Enfermera	Planilla Mype	2	S/.	2,404.00
Cocinera	Planilla Mype	1	S/.	1,021.70
Directora	Planilla Mype	1	S/.	4,808.00
<b>Sub Total</b>			<b>S/.</b>	<b>17,549.20</b>
<b>Total</b>			<b>S/.</b>	<b>20,349.20</b>

FUENTE Elaboración propia

Tabla 23 *Estructura de costo del servicio – Costo fijo – Costo variable*

<b>Costo Variable</b>		
Insumos 1/2 Turno * niño	S/.	8.00
Insumos Turno Completo * niño	S/.	15.00

<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>23.00</b>
--------------	------------	--------------

FUENTE Elaboración propia

### 14.3 Costeo estándar del servicio

Tabla 24 Costeo estándar del servicio

Ítems	Medio Turno		Turno Completo	
	100%	44%	56%	
<b>Capacidad de niños</b>				<b>33</b>
<b>59% Ocupabilidad</b>				
		<b>15</b>		<b>18</b>
Nutrición	S/ 1,600.00	S/ 704.00	S/	896.00
Pediatra	S/ 600.00	S/ 264.00	S/	336.00
Psicólogo	S/ 600.00	S/ 264.00	S/	336.00
Profesoras	S/ 5,409.00	S/ 2,379.96	S/	3,029.04
Auxiliares	S/ 3,906.50	S/ 1,718.86	S/	2,187.64
Enfermera	S/ 2,404.00	S/ 1,057.76	S/	1,346.24
Cocinera	S/ 1,021.70	S/ 449.55	S/	572.15
Directora	S/ 4,808.00	S/ 2,115.52	S/	2,692.48
Alquiler	S/ 8,500.00	S/ 3,740.00	S/	4,760.00
Luz	S/ 200.00	S/ 88.00	S/	112.00
Gas	S/ 80.00	S/ 35.20	S/	44.80
Agua	S/ 200.00	S/ 88.00	S/	112.00
Servicios Varios	S/ 740.00	S/ 325.60	S/	414.40
Seguros	S/ 1,050.00	S/ 462.00	S/	588.00
		S/ 13,692.45	S/	17,426.75
Insumos 1/2 Turno * niño	S/ 160.00	S/ 2,400.00	S/	5,400.00
Insumos Turno Completo * niño	S/ 300.00			
<b>Total de costo por turno</b>		<b>S/ 16,092</b>	<b>S/</b>	<b>22,827</b>

FUENTE Elaboración propia

## 14.4 Presupuesto de gastos operativos

Tabla 25 Presupuesto de gastos operativos - CIF

CIF		
Alquiler	S/.	8,500.00
<b>Sub Total</b>	<b>S/.</b>	<b>8,500.00</b>
Luz	S/.	200.00
Gas	S/.	80.00
Agua	S/.	200.00
Servicios Varios	S/.	680.00
Seguros	S/.	1,110.00
<b>Sub Total</b>	<b>S/.</b>	<b>2,270.00</b>
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>10,770.00</b>

FUENTE Elaboración propia

Tabla 26 Presupuesto de gastos operativos. Gastos administrativos

Gastos Administrativo		
Mantenimiento de las Cámaras	S/.	16.67
Limpieza	S/.	400.00
Contingencias	S/.	2,608.83
Mantenimiento de Local	S/.	300.00
Existencias	S/.	242.33
Capacitación anual talleres	S/.	500.00
Contabilidad	S/.	350.00
<b>Sub Total</b>	<b>S/.</b>	<b>4,417.83</b>
Gerencia	S/.	3,606.00
Asistente Administrativo	S/.	1,682.80
<b>Sub Total</b>	<b>S/.</b>	<b>5,288.80</b>
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>9,706.63</b>

FUENTE Elaboración propia

Tabla 27 Presupuesto de gastos operativos – Gasto de ventas

<b>Gastos Venta</b>		
Activaciones	S/.	3,500.00
Merchandising	S/.	2,000.00
Community Manager - Redes sociales	S/.	4,000.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>9,500.00</b>

FUENTE Elaboración propia

## 14.5 Punto de equilibrio

Tabla 28 Punto de equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
	<b>1/2 TURNO</b>	<b>TURNO COMPLETO</b>
Venta unitaria	1	1
Precio	S/1,600.00	S/2,100.00
Costos Fijos	S/22,942.70	S/29,199.80
Costos Variables Unitarios	S/160.00	S/300.00
Ventas	S/1,600.00	S/2,100.00
<b>Punto de Equilibrio - Q</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
Punto de Equilibrio - S/.	S/25,491.89	S/34,066.43

FUENTE Elaboración propia

## 14.6 Calculo del WACC

Tabla 29 Cálculo del WAAC

<b>Capital Asset Pricing Model</b>
------------------------------------

<b>Estructura de Capital</b>	
Pasivo	83%
Patrimonio	17%
<b>Costo del Dinero para Terceros</b>	
Costo de la Deuda	15.39%
Tasa de Impuesto a la Renta	29.50%
<b>Costo Neto de la Deuda</b>	<b>10.85%</b>
<b>Costo del Dinero para los accionistas</b>	
Tasa Libre de Riesgo	2.85%
Prima de mercado	4.53%
Beta desapalancada	1.15
Beta apalancada	4.99
Riesgo País	119.00
	1.19%
<b>Retorno del Accionista</b>	<b>26.65%</b>
<b>Costo Ponderado de Capital</b>	<b>4.34</b>
<b>WACC</b>	<b>13.60%</b>

FUENTE Elaboración propia

## 14.7 Flujo de caja libre

Tabla 30 Flujo de caja libre

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Total Ingresos</b>	<b>742K</b>	<b>852K</b>	<b>938K</b>	<b>1064M</b>	<b>1203M</b>	<b>1366M</b>	<b>1537M</b>	<b>1726M</b>	<b>1970M</b>	<b>2215M</b>
Ingresos por Matrícula	40K	45K	50K	57K	64K	72K	82K	92K	105K	118K
Ingresos Cuna	270K	290K	333K	380K	433K	466K	528K	598K	707K	760K
Ingresos Cuna - Guardería	432K	516K	555K	626K	706K	828K	927K	1037M	1157M	1337M
<b>Costos</b>	<b>-467K</b>	<b>-483K</b>	<b>-494K</b>	<b>-509K</b>	<b>-524K</b>	<b>-541K</b>	<b>-557K</b>	<b>-573K</b>	<b>-591K</b>	<b>-609K</b>
Personal Directo	-244K	-250K	-256K	-262K	-268K	-275K	-282K	-288K	-295K	-302K
Alquiler	-102K	-104K	-107K	-110K	-112K	-115K	-118K	-120K	-123K	-126K
Insumos 1/2 Turno	-29K	-29K	-31K	-33K	-35K	-35K	-36K	-38K	-42K	-42K

Insumos Turno Completo	-65K	-72K	-72K	-76K	-79K	-86K	-90K	-94K	-97K	-104K
Varios	-27K	-28K	-29K	-29K	-30K	-31K	-31K	-32K	-33K	-34K
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>275K</b>	<b>368K</b>	<b>444K</b>	<b>554K</b>	<b>678K</b>	<b>824K</b>	<b>980K</b>	<b>1153M</b>	<b>1379M</b>	<b>1606M</b>
Gasto administrativo	-116K	-119K	-122K	-125K	-128K	-131K	-134K	-138K	-141K	-144K
Gasto de Venta	-114K	-117K	-120K	-122K	-125K	-128K	-131K	-135K	-138K	-141K
<b>EBITDA</b>	<b>44K</b>	<b>132K</b>	<b>202K</b>	<b>307K</b>	<b>425K</b>	<b>565K</b>	<b>714K</b>	<b>881K</b>	<b>1100M</b>	<b>1320M</b>
Depreciación	-18K	-18K	-18K	-18K	-18K	-	-	-	-	-
Amortización	-4K	-4K	-4K	-4K	-4K	-	-	-	-	-
EBIT	22K	114K	184K	289K	407K	565K	714K	881K	1100M	1320M
Impuesto de la Renta	-2K	-34K	-54K	-85K	-120K	-167K	-211K	-260K	-325K	-390K
<b>NOPAT</b>	<b>42K</b>	<b>99K</b>	<b>148K</b>	<b>222K</b>	<b>305K</b>	<b>398K</b>	<b>504K</b>	<b>621K</b>	<b>776K</b>	<b>931K</b>
Capex	109K									
Working Capital	11K	8K	6K	2K	-2K	-6K	-12K	-17K	-25K	-33K
Valor de perpetuidad										6601M
<b>FCF</b>	<b>109K</b>	<b>53K</b>	<b>107K</b>	<b>153K</b>	<b>224K</b>	<b>303K</b>	<b>392K</b>	<b>492K</b>	<b>604K</b>	<b>750K</b>

## 14.8 VAN, TIR

Tabla 31 *Cálculo VAN y TIR*

<b>Costo de Capital(wacc)</b>	13.60%
<b>VAN</b>	S/ 3,353,454.84
<b>TIR</b>	104%
<b>TIRM</b>	61%

FUENTE Elaboración propia

## 14.9 Escenarios

Tabla 32 *Escenarios - Pensiones*

Pensiones							
<b>Medio turno</b>	S/	3,353,454.84	104%	<b>Turno completo</b>	S/	3,353,454.84	104%

S/	2,100.00	S/	4,212,664.67	163%	S/	2,600.00	S/	4,682,992.23	179%
S/	1,900.00	S/	3,868,980.74	141%	S/	2,400.00	S/	4,239,813.10	151%
S/	1,700.00	S/	3,697,138.77	122%	S/	2,200.00	S/	3,796,633.97	126%
S/	1,500.00	S/	3,353,454.84	104%	S/	2,000.00	S/	3,353,454.84	104%
S/	1,300.00	S/	3,009,770.90	89%	S/	1,800.00	S/	2,910,275.71	85%
S/	1,100.00	S/	2,666,086.97	76%	S/	1,600.00	S/	2,913,096.58	70%
S/	900.00	S/	2,322,403.04	65%	S/	1,400.00	S/	2,023,917.45	58%

FUENTE Elaboración propia

Tabla 33 Escenarios - Ocupabilidad

Ocupabilidad					
#	%	S/			
			3,353,454.84	104%	
56	100%	S/	8,152,467.98	416%	
42	75%	S/	5,219,533.29	212%	
33	59%	S/	3,353,454.84	104%	
22	40%	S/	1,197,605.57	39%	
20	35%	S/	587,304.61	27%	

FUENTE Elaboración propia

## 14.10 Equity Cash Flow ó Flujo de residual de la empresa

Tabla 34 Equity Cash Flow - ECF

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>FCF</b>	-109K	53K	107K	153K	224K	303K	392K	492K	604K	750K	7499M
Desembolso	90K										
Amortización		-4K	-5K	-6K	-7K	-8K	-9K	-10K	-12K	-14K	-16K
Interés		-13K	-12K	-11K	-10K	-9K	-8K	-7K	-5K	-3K	-1K
Escudo fiscal		1K	4K	3K	3K	3K	2K	2K	2K	1K	0K
<b>ECF</b>	-19K	37K	93K	140K	210K	289K	377K	477K	588K	734K	7482M

FUENTE Elaboración propia

## 14.11 VAN, TIR

Tabla 35 *Cálculo VAN y TIR - ECF*

<b>Retorno del Accionista</b>		26.65%
<b>VAN</b>	S/	1,371,419.19
<b>TIR</b>		294%
<b>TIRM</b>		95%

## 15. Conclusiones

- Petit Pousse tiene una gran oportunidad de acogida en el mercado de S/.33,391,214.88 – 89% (en los cuatro distritos), mediante los estudios de investigación realizados se puede afirmar que este proyecto tiene un gran alcance de viabilidad en el futuro, ya que satisface una gran necesidad de los padres, la cual va creciendo con el tiempo por el enfoque profesional y laboral en la vida de las personas, sobre todo porque dicha necesidad de cuidar a sus hijos va más allá de ello, Petit Pousse inspira a los padres a brindarle un mejor desarrollo a sus hijos.
- El proyecto representa un plan estratégico de alto convencimiento para el mercado que se va a dirigir, ya que esta segmentación es de altas expectativas. La estrategia de marketing a realizar es innovadora, muy poca vista en negocios de este rubro. Se centrará en activaciones y simulaciones con los padres de familia y sus niños, otorgándole así a ellos mayor confianza y fidelización con Petit Pousse. El respaldo con las redes sociales será un gran peso de influencia,

ya que estos padres siempre están en contacto con la tecnología, por ello se ligan perfectamente con nuestra principal propuesta de valor, “El live streaming”.

- Todos los servicios brindados por Petit Pousse como también el local (ambiente para los niños), son considerados por los padres de familia en un 89% aceptables, recalcando una vez más que todo lo que abarca el servicio de este negocio, satisface totalmente a sus clientes y pequeños consumidores.
- El en contexto financiero, Petit Pousse, tiene un grado óptimo de gestión de sus recursos económicos, la inversión es conveniente y adecuada para el tipo de negocio que es, distribuyendo sensatamente el monto de capital y el monto a financiar, equilibrando así su apalancamiento, que en esta oportunidad el resultado de ganancia respalda la buena decisión de todos los factores que conforman el tomar una deuda. La mayoría de los costos y gastos del proyecto son fijos, siendo esto un gran beneficio para que Petit Pousse, llegue a su ocupabilidad máxima sin verse afectado por ello, así aumentando su utilidad anualmente, ya que los gastos son constantes a excepción de los variables que están conformados únicamente por la alimentación de los niños.

## 16. Recomendaciones

- Petit Pousse al ser una institución que se basa en la educación y aprendizaje de la temprana edad, siendo esta una de las etapas más importantes para desarrollar bien al niño, es recomendable que siempre este alienado con las novedades y actualizaciones en la pedagogía, sobre todo en su diferenciación que es el Método Point, el cual le dará la mejor oportunidad al negocio, que es convertirlo gracias a ello en el centro principal de esa metodología de enseñanza en el Perú.
- Respecto al Live Streaming, de igual forma estar totalmente actualizado con todas las propuestas tecnológicas que se proponen para ese ámbito, brindándole así en un futuro a los clientes una mejor calidad en servicio de monitoreo, mejorando su experiencia con el desarrollo de su hijo.
- El negocio debe estar siempre retroalimentado de todas las necesidades y expectativas nuevas que pueden surgir de los padres y de sus niños, ya que las realidades serán diferentes cada cierto tiempo (ir más allá de los 10 años proyectados en la parte financiera), y sus exigencias serán mayores, pese a que la propuesta de Petit Pousse es altamente firme y solida, siempre hay que comprender y adaptarse al mercado, puesto que son niños y habrá una continuidad de innovaciones para brindarles.

## 17. Referencias

Constitución Política del Perú

CPI Market Report (2017) Perú: Población 2017. Obtenido de CPI:  
[http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr\\_poblacion\\_peru\\_2017.pdf](http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacion_peru_2017.pdf)

Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10/07/2009). Modifica el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30/09/2008). Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Reglamento de Ley MYPE.

Hernández Posada, Ángela (2006). El subsistema cognitivo en la etapa preescolar. *Aquichan 6* (1), 68-77. Recuperado de January 18, 2018, from [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-59972006000100007&lng=en&tlng=](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-59972006000100007&lng=en&tlng=).

Hernández Prados, M.A. (2001). Educación familiar: educación en valores. En Hirsch Adler A. (ed.) *Educación y valores*. México: Ediciones Gernika Tomo I

Joly, K. (2017). Live, from social media: Streaming video over social platforms makes viewers part of the action. *University Business*, 20(5), 22.

Ley N° 26887, Ley General de Sociedades.

Ley N° 30056 (02/07/2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

López Lorca, H. (2005). Pautas de transmisión de valores en el ámbito familiar. Universidad de Murcia: Tesis doctoral. Retrieved January 19, 2018, from <http://www.tdx.cat/handle/10803/10808>

Mendivil Trelles de Peña, L. (2011). El arte en la educación de la primera infancia: una necesidad impostergable. *Educación Vol II*, N° 39, p. 23 – 36

Ochoa Sangrador, C. (2011) ¿Existen beneficios asociados a la asistencia a guardería? Evid. *Pediatr.* 2011 Retrieved January 31, 2018, from: <http://archivos.evidenciasenpediatria.es/files/41-11161-RUTA/01Editorial.pdf>

Pérez Figueiras, Elfio Manuel & Tiaguaro Benalcázar, Jonathan Andrés (2016). Realización de un “Livestreaming” para complementar la promoción del circo social Quito. Universidad Tecnológica Israel: Trabajo de titulación en opción al grado de: “Ingeniería en producción de televisión y multimedia” Retrieved January 30, 2018, from: <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/1253>

Quilumba Torres, Diana (2016) El Método Point para estimular en niños menores de 6 años que presentan signos clínicos de Trastornos de la atención que asisten al Centro Terapéutico Multisensory. Universidad Técnica de Ambato-Facultad de Ciencias de la

Salud. Informe de investigación para optar por el Título de Licenciada en Estimulación Temprana. Retrieved January 30, 2018, from:

<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20281>

Rebolledo, C.Á, & Guerra, A.S. (2007). Análisis del funcionamiento de servicios streaming. *Universidad Técnica Federico Santa María.*

SUNAT, <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (28/12/2013). Texto Único Ordenado de la Ley de impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento empresarial

TUO Ley del IGV

Villarán, K. W. (2009). Plan de negocios. Herramientas para evaluar la viabilidad de un negocio, USAID Perú y Ministerio de la Producción, Perú.

Viniegra, S. (2007) Entendiendo el plan de negocios. Una herramienta para entender mejor la importancia del plan de negocios en la actualidad. *Lulu.com*

Reglamento de la Ley del IGV

Ley de Promoción y de Inversión en la educación – Decreto Legislativo N° 882

MINEDU (2013) El valor educativo de los cuidados infantiles. Guía de orientación para la atención a los niños y niñas de 0 a 3 años. Depósito legal en la biblioteca nacional.

MINEDU (2013) Guía: espacios educativos. Para niños y niñas de 0 a 3 años. Punto & gráfica SAC.

Gestión Editorial. 29 de Enero 2018. El 73% de colegios privados elevará sus pensiones 5% en promedio este año. Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/73-colegios-privados-eleva-pensiones-5-promedio-este-ano-226004>

## 18. Anexos

### Anexo 1 Encuesta Cualitativa

ENCUESTA CUALITATIVA - CUNA GUARDERIA PETIT POUSSE						
1. Género						
a)	Femenino	( )	b)	Masculino	( )	
2. Edad						
a)	22 - 25	( )	d)	36 - 40	( )	
b)	26 - 30	( )	e)	40 - más	( )	
c)	31 - 35	( )				
3. Distrito						
4. Estado Civil						
a)	Soltero	( )	c)	Separado	( )	
b)	Casado	( )		o Divorciado		
5. ¿Tiene hijos menores de 2 años 11 meses?						
a)	Sí	( )	b)	No	( )	
6. De ser afirmativa la respuesta anterior, ¿Cuántos?						
a)	1	( )	c)	3 a más	( )	
b)	2	( )				
7. Tipo de trabajo						
a)	Trabajo Dependiente	( )	c)	Ama de casa	( )	
b)	Trabajo Independiente	( )				
8. ¿En que horario trabaja?						
a)	Horario completo	( )	c)	Medio tiempo	( )	

	b)	Horario flexible	( )				
9. ¿Quién se encarga del cuidado de sus hijos?							
	a)	Nido - Guardería	( )	c)	Nana	( )	
	b)	Familiares	( )	d)	Usted mismo	( )	
10. ¿Está conforme con el cuidado de sus hijos?							
	a)	Sí	( )	b)	No	( )	
11. En caso de haber respondido "No" en la pregunta anterior. ¿Por qué no está conforme con el cuidado de sus hijos?							
	-	Respuesta:					
12. ¿Enviaría a su niño menor de 2 años 11 meses a una cuna guardería?							
	a)	Sí	( )	b)	No	( )	
13. La cuna guardería brinda los siguientes servicios, ¿Estaría Usted conforme con que su menor hijo goce de ellos?							
	a)	Estimulación temprana/Psicomotricidad	( )				
	b)	Aprestamiento	( )				
	c)	Terapias lingüísticas	( )				
	d)	Nutrición personalizada	( )				
	e)	Psicología	( )				
	f)	Salud Integral	( )				
	g)	Actividades culturales	( )				
	h)	Habilidades musicales	( )				
	i)	Danza	( )				
	j)	Natación	( )				
14. ¿Le gustaría que la cuna guardería cuente con un aplicativo que le permita ver/monitorear a sus hijos en tiempo real desde un dispositivo móvil?							
	a)	Sí	( )	b)	No	( )	
	¿Por qué?						

15. ¿En qué horario le gustaría dejar a su niño en la Cuna Guardería?							
	a)	Cuna: 8:00 am a 12:30 pm		( )			
	b)	Guardería: 13:00 a 18:45		( )			
	c)	Ambos horarios		( )			
16. ¿ Que características adicionales a las mencionadas anteriormente considera Usted que debe tener la cuna guardería para su menor hijo ?							
	*						
	*						
	*						
	*						

## Petit Pousse - Cuna Guardería

Hola, somos un proyecto de negocio en marcha, el cual tiene como finalidad promover en los niños en su primera infancia el desarrollo armónico de sus potencialidades intelectuales, sociales y afectivas, basándonos en un cuidado integral y en una educación de altos valores. Con tu colaboración estarás aportando al despegue exitoso del proyecto, muchas gracias por tu tiempo.

\*Obligatorio



**Nombres y Apellidos \***

Tu respuesta

**Género \***

- Femenino  
 Masculino

**Edad \***

Tu respuesta

### Estado Civil \*

- Casado/a
- Conviviente
- Soltero/a
- Divorciado/Separado
- Viudo/a

### Distrito de residencia \*

Tu respuesta

## Preguntas de NSE

Las preguntas a continuación se dan con la finalidad de agrupar sus respuestas con las de otras personas similares a usted, nos gustaría que respondan las siguientes preguntas referidas al jefe de hogar. Sus respuestas serán tratadas con un alto grado de confidencialidad y no afectarán a su valoración (Ley N° 29733).

### ¿Cuál es el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe del hogar? \*

- Sin educación/ Educación inicial
- Primaria incompleta o completa/ Secundaria incompleta
- Secundaria completa/ Superior técnico incompleta
- Superior técnico completa
- Superior universitaria incompleta
- Superior universitaria completa
- Post Grado universitario

### ¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando? (Marque más de una opción) \*

¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?  
(Marque más de una opción) \*

- Computadora de mesa/Lap top/Tablet en funcionamiento
- Lavadora en funcionamiento
- Horno microondas en funcionamiento
- Refrigeradora/congeladora en funcionamiento

¿El Jefe de su hogar tiene algún auto o camioneta? \*

- Sí
- No

Al ser si la respuesta anterior, ¿El auto es de su propiedad o de una empresa?, ¿Lo usa para taxi o no?

- Mi propiedad y de uso particular
- Mi propiedad y lo uso como taxi
- De una empresa y de uso particular
- De una empresa y lo uso como taxi

¿Cuenta usted con servicio doméstico? \*

- Sí
- No

¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? \*

- Tierra/Otro material (arena y tablones sin pulir)
- Cemento sin pulir o pulido
- Losetas/terrazos/mayólicas/cerámicos/vinílicos/mosaico o similares
- Laminado tipo madera/ Láminas asfálticas o similares
- Parquet o madera pulida y similares; porcelanato, alfombra, mármol

¿Se encuentra afiliado a algún sistema de prestaciones de Salud? \*

- Ninguno
- Seguro integral de Salud (SIS)
- ESSALUD
- Seguro de salud FFAA/Policiales
- Entidad prestadora de salud (EPS)
- Seguro privado de salud

¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda? \*

- Estera
- Madera, Piedra con barro, Quincha (caña con barro), Tapia, Adobe
- Piedra, Sillar con Cal, Cemento
- Ladrillo o bloques de cemento

¿Tiene baño en su hogar? ¿A su vez este es compartido dentro de su vivienda o afuera de ella? \*

- Sí, compartido dentro de la vivienda
- Sí, compartido afuera de la vivienda
- No tengo baño

¿Está el baño conectado a un sistema de desagüe o a un pozo (otros)?

- Sistema de desagüe
- Pozo
- Otros

## Preguntas Core Business

Las siguientes preguntas son directamente vinculadas con el giro del negocio.

¿Cuántos hijos tiene? \*

Tu respuesta

Marque el rango de edades de sus hijos \*

- De 2 a 11 meses
- De 1 año a 2 años y 11 meses
- De 3 años a 5 años

Tipo de trabajo \*

- Dependiente
- Independiente

¿En que horario trabaja?

- Completo
- Medio tiempo
- Flexible

¿Quién se encarga del cuidado de sus hijos? (Puede ser más de una) \*

- Nido/Guardería
- Familiares
- Nana
- Usted mismo

¿Está conforme con el cuidado de sus hijos? \*

- Sí
- No

En caso de haber respondido NO en la pregunta anterior,  
¿Porque no está conforme con el cuidado de sus hijos?

Tu respuesta

¿Si tuviera o tiene un hijo menor de 2 años y 11 meses lo  
enviaría a una cuna-guardería? \*

Al ser tu respuesta NO, por favor en la opción de OTRO colocar NO y el ¿Porque?

Sí

Otros: \_\_\_\_\_

SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

## Petit Pousse - Cuna Guardería

\*Obligatorio

### Sección sin título

Petit Pousse, brinda los siguientes servicios, ¿Estaría usted  
conforme con que su menor hijo goce de ellos? (Puede ser más  
de una) \*

Estimulación temprana

Psicomotricidad

Nutrición personalizada

Psicología Infantil

Pediatría

Enfermería

Alimentación - Refrigerios

Método Point

¿Le gustaría que Petit Pousse, cuente con un aplicativo que le  
permita ver/monitorear a sus hijos en tiempo real desde un  
dispositivo móvil?¿Porqué? \*

Método Point

¿Le gustaría que Petit Pousse, cuente con un aplicativo que le permita ver/monitorear a sus hijos en tiempo real desde un dispositivo móvil? ¿Porqué? \*

Tu respuesta

¿En que horario le gustaría dejar a su hijo en Petit Pousse? \*

8:00 am - 12:30 pm

8:00 am - 6:45 pm

¿Qué servicios o características adicionales a las ya mencionadas, considera usted que debería tener Petit Pousse, para su menor hijo?

Tu respuesta

ATRÁS

ENVIAR

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Google no creó ni aprobó este contenido. Denunciar abuso - Condiciones del servicio - Condiciones adicionales

Google Formularios

Anexo 3 Porcentaje de aceptación sobre el negocio

	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje de aceptación sobre el negocio</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
No	11	12%
Sí	79	<b>88%</b>
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
No	8	8%
Sí	91	<b>92%</b>
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
No	18	16%
Sí	93	<b>84%</b>
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
No	5	6%
Sí	80	<b>94%</b>
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
Total general "SI"	343	89%
Total general "NO"	42	11%

Anexo 4 Porcentaje de aceptación del Live Streaming

	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje de aceptación del Live Streaming</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
No	1	1%
SÍ	89	<b>99%</b>
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
No	1	1%
SÍ	98	<b>99%</b>
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
No	1	1%
SÍ	110	<b>99%</b>
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
SÍ	85	<b>100%</b>
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
Total general "SI"	382	99%
Total general "NO"	3	1%

Anexo 5 Servicio de Nutrición personalizada

<b>SERVICIO DE NUTRICIÓN PERSONALIZADA</b>		
	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>29</b>	
Nutrición personalizada	29	32%
<b>De 3 a 11 meses</b>	<b>51</b>	
No	4	*
Nutrición personalizada	47	<b>52%</b>
<b>De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>10</b>	
Nutrición personalizada	10	
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>33</b>	
Nutrición personalizada	33	33%
<b>De 3 a 11 meses</b>	<b>47</b>	
No	5	*
Nutrición personalizada	42	<b>42%</b>
<b>De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>19</b>	
No	1	
Nutrición personalizada	18	
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>34</b>	
Nutrición personalizada	34	31%
<b>De 3 a 11 meses</b>	<b>68</b>	
No	6	*
Nutrición personalizada	62	<b>56%</b>
<b>De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>9</b>	
Nutrición personalizada	9	
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>24</b>	
Nutrición personalizada	24	28%
<b>De 3 a 11 meses</b>	<b>57</b>	
No	8	*
Nutrición personalizada	49	<b>58%</b>
<b>De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses</b>	<b>4</b>	
Nutrición personalizada	4	
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>94%</b>

Anexo 6 Servicio de Estimulación temprana

SERVICIO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA		
	Totales	Porcentaje
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>Estimulación temprana</b>	<b>90</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	29	32%
De 3 a 11 meses	51	<b>57%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>Estimulación temprana</b>	<b>98</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	33%
De 3 a 11 meses	46	<b>46%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	19	
<b>No</b>	<b>1</b>	
De 3 a 11 meses	1	*
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>Estimulación temprana</b>	<b>110</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	34	31%
De 3 a 11 meses	67	<b>60%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>1</b>	
De 3 a 11 meses	1	*
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>Estimulación temprana</b>	<b>83</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	24	28%
De 3 a 11 meses	55	<b>65%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>2</b>	
De 3 a 11 meses	2	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>99%</b>

Anexo 7 Tabla de aceptación de servicio de pediatría

<b>SERVICIO DE PEDIATRIA</b>		
	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>Pediatría</b>	<b>88</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	29	32%
De 3 a 11 meses	49	<b>54%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>No</b>	<b>2</b>	
De 3 a 11 meses	2	*
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>Pediatría</b>	<b>95</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	33%
De 3 a 11 meses	43	<b>43%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	19	
<b>No</b>	<b>4</b>	
De 3 a 11 meses	4	*
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>Pediatría</b>	<b>107</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	34	31%
De 3 a 11 meses	64	<b>58%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>4</b>	
De 3 a 11 meses	4	*
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>Pediatría</b>	<b>78</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	23	27%
De 3 a 11 meses	51	<b>60%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>7</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	6	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>total general de aceptación</b>		<b>96%</b>

Anexo 8 Tabla de aceptación del servicio de psicología infantil

SERVICIO DE PSICOLOGÍA INFANTIL		
	Totales	Porcentaje
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>Psicología Infantil</b>	<b>89</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	29	32%
De 3 a 11 meses	50	<b>56%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>No</b>	<b>1</b>	
De 3 a 11 meses	1	*
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>Psicología Infantil</b>	<b>97</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	33%
De 3 a 11 meses	45	<b>45%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	19	
<b>No</b>	<b>2</b>	
De 3 a 11 meses	2	*
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>Psicología Infantil</b>	<b>107</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	31	28%
De 3 a 11 meses	67	<b>60%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>4</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	3	*
De 3 a 11 meses	1	
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>Psicología Infantil</b>	<b>80</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	23	27%
De 3 a 11 meses	53	<b>62%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>5</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	4	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>total general de aceptación</b>		<b>97%</b>

Anexo 9 Tabla de aceptación de la Metodología Point

SERVICIO DE METODO POINT		
	Totales	Porcentaje
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	
<b>Metodo Point</b>	<b>87</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	29	32%
De 3 a 11 meses	48	<b>53%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>No</b>	<b>3</b>	
De 3 a 11 meses	3	*
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	
<b>Metodo Point</b>	<b>92</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	33%
De 3 a 11 meses	43	<b>43%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	16	
<b>No</b>	<b>7</b>	
De 3 a 11 meses	4	*
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	3	
<b>Surco</b>	<b>111</b>	
<b>Metodo Point</b>	<b>101</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	30	27%
De 3 a 11 meses	62	<b>56%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>10</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
De 3 a 11 meses	6	*
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	
<b>Metodo Point</b>	<b>75</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	23	27%
De 3 a 11 meses	48	<b>56%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>10</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	9	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>92%</b>

Anexo 10 Tabla de aceptación del servicio de Enfermería

SERVICIO DE ENFERMERIA		
	Totales	Porcentaje
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>Enfermería</b>	<b>85</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	28	31%
De 3 a 11 meses	47	<b>52%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>No</b>	<b>5</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	4	*
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>Enfermería</b>	<b>94</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	32	32%
De 3 a 11 meses	46	<b>46%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	16	
<b>No</b>	<b>5</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	1	
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	3	*
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>Enfermería</b>	<b>107</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	32	29%
De 3 a 11 meses	66	<b>59%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>4</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	2	*
De 3 a 11 meses	2	*
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>Enfermería</b>	<b>81</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	22	26%
De 3 a 11 meses	55	<b>65%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>4</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	2	*
De 3 a 11 meses	2	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>95%</b>

Anexo 11 Tabla de aceptación del servicio de Alimentación

<b>SERVICIO DE ALIMENTACIÓN</b>		
	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	
<b>Alimentación</b>	<b>85</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	29	32%
De 3 a 11 meses	46	<b>51%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>No</b>	<b>5</b>	
De 3 a 11 meses	5	*
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	
<b>Alimentación</b>	<b>92</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	33%
De 3 a 11 meses	41	<b>41%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	18	
<b>No</b>	<b>7</b>	
De 3 a 11 meses	6	*
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
<b>Surco</b>	<b>111</b>	
<b>Alimentación</b>	<b>102</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	34	31%
De 3 a 11 meses	59	<b>53%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>No</b>	<b>9</b>	
De 3 a 11 meses	9	*
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	
<b>Alimentación</b>	<b>80</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	24	28%
De 3 a 11 meses	52	<b>61%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>No</b>	<b>5</b>	
De 3 a 11 meses	5	*
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>95%</b>

Anexo 12 Tabla de aceptación del servicio de psicomotricidad

SERVICIO DE PSICOMOTRICIDAD		
	Totales	Porcentaje
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
<b>No</b>	<b>1</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	*
<b>Psicomotricidad</b>	<b>89</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	28	31%
De 3 a 11 meses	51	<b>57%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	10	
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
<b>No</b>	<b>2</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	1	
<b>Psicomotricidad</b>	<b>97</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	32	36%
De 3 a 11 meses	46	<b>51%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	19	
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
<b>No</b>	<b>7</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	1	
De 3 a 11 meses	6	*
<b>Psicomotricidad</b>	<b>104</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	33	30%
De 3 a 11 meses	62	<b>56%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	9	
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
<b>No</b>	<b>2</b>	
De 3 a 11 meses	2	*
<b>Psicomotricidad</b>	<b>83</b>	
De 1 año a 2 años y 11 meses	24	28%
De 3 a 11 meses	55	<b>65%</b>
De 3 a 11 meses, De 1 año a 2 años y 11 meses	4	
<b>Total general</b>	<b>385</b>	
<b>Total general de aceptación</b>		<b>97%</b>

Anexo 13 Tabla de participación de Distritos

	Totales	Participación en el mercado por distrito	Participación en el mercado por tipo de trabajo
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	<b>23%</b>	100%
Dependiente	76		<b>84%</b>
Independiente	11		12%
No trabajo	3		3%
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	<b>26%</b>	100%
Dependiente	82		<b>83%</b>
Independiente	13		13%
No trabajo	4		4%
<b>Surco</b>	<b>111</b>	<b>29%</b>	100%
Dependiente	80		<b>72%</b>
Independiente	30		27%
No trabajo	1		1%
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	<b>22%</b>	100%
Dependiente	55		<b>65%</b>
Independiente	25		29%
No trabajo	5		6%
<b>Total general</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>	

Anexo 14 Tabla de grado de instrucción NSE

GRADO DE INSTRUCCIÓN		
	Totales	Porcentaje de NSE
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	100%
Post Grado universitario	36	<b>40%</b>
Superior universitaria completa	47	<b>52%</b>
Superior universitaria incompleta	7	8%
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	100%
Post Grado universitario	50	<b>51%</b>
Superior universitaria completa	45	<b>45%</b>
Superior universitaria incompleta	4	4%
<b>Surco</b>	<b>111</b>	100%
Post Grado universitario	58	<b>52%</b>
Superior universitaria completa	44	<b>40%</b>
Superior universitaria incompleta	9	8%
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	100%
Post Grado universitario	33	<b>39%</b>
Superior universitaria completa	36	<b>42%</b>
Superior universitaria incompleta	16	19%
<b>Total general</b>	<b>385</b>	

Anexo 15 Tabla de mobiliario del hogar - NSE

<b>MOBILIARIO EN EL HOGAR</b>		
	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje de mobiliario</b>
<b>San Borja</b>	<b>90</b>	
Computadora de mesa/Lap top/Tablet en funcionamiento, Lavadora en funcionamiento, Horno microondas en funcionamiento, Refrigeradora/congeladora en funcionamiento	90	100%
<b>San Isidro</b>	<b>99</b>	
Computadora de mesa/Lap top/Tablet en funcionamiento, Lavadora en funcionamiento, Horno microondas en funcionamiento, Refrigeradora/congeladora en funcionamiento	99	100%
<b>Surco</b>	<b>111</b>	
Computadora de mesa/Lap top/Tablet en funcionamiento, Lavadora en funcionamiento, Horno microondas en funcionamiento, Refrigeradora/congeladora en funcionamiento	111	100%
<b>Surquillo</b>	<b>85</b>	
Computadora de mesa/Lap top/Tablet en funcionamiento, Lavadora en funcionamiento, Horno microondas en funcionamiento, Refrigeradora/congeladora en funcionamiento	85	100%
<b>Total general</b>	<b>385</b>	

Anexo 16 Capex Mobiliario - Equipamiento

**Equipamiento y mobiliario**

DESCRIPCION	Cant	Unid	Total S/
<b>1. AULAS (3): mobiliario de trabajo de calidad</b>			<b>26,341</b>
Mesa de 1.20x0.60x0.50 mts.	8	220.00	1,760.00
silla con brazo	40	35.00	1,400.00
espejos 120*70	2	369.90	739.80
Luminosas	30	111.90	3,357.00
Sillas de comer	8	65.00	520.00
perchero	3	90.00	270.00
Minicunas	8	160.00	1,280.00
Ropa minicunas	24	240.00	5,760.00
Pack and play	2	239.90	479.80
mini Colchones	8	50.00	400.00
Colchones pack and play	2	162.00	324.00
Protectores colchon	8	110.00	880.00
Mini cama + colchon	4	440.00	1,760.00
Mecedora	4	269.00	1,076.00
Cojin de apoyo p/bebe	6	126.30	757.80
Cojin antivuelcos	5	113.00	565.00
cuentos digitales	5	6.00	30.00
libros / sets de cuentos	8	4.00	32.00
caballito de madera	2	95.00	190.00
cohecito de madera	2	125.00	250.00
lavadora de madera	2	140.00	280.00
refrigeradora de madera	2	200.00	400.00
cocinita de madera	2	170.00	340.00
Piso salones (promart) /m2	100	34.90	3,490.00
<b>2. ANAQUELES Y ESTANTES</b>			<b>4,949.38</b>
estante para cuentos	4	280	1,120.00
repisa geométrica	3	350	1,050.00

estante para juguetes	3	89.9	269.70
repisa de melamine	6	143.28	859.68
estante para almacenar cosas personales	7	150	1,050.00
estante para almacenar los utiles de las listas	4	150	600.00
<b>3. JUEGOS DE ESTIMULACION DE SENTIDOS</b>			<b>2,999.80</b>
Centro de estimulacion Jardin maravilloso	5	79	395.00
Gimnasio Juego y Pataditas	2	349	698.00
plantado pines de madera kiddy's	20	13	260.00
casita de madera 3 pisos ambientes (22 piezas)	3	429	1,287.00
juguete mundo de aprendizaje	2	179.9	359.80
<b>4. MATERIAL DE ENSEÑANZA LUDICA</b>			<b>1,764.00</b>
set de figuras geométricas grandes (6 piezas)	5	17	85.00
Pila de aritos (6 meses)	3	30	90.00
Llavero de actividades (3 meses)	3	15	45.00
Rie y aprende rompecabezas (12 - 36 meses)	3	120	360.00
León caminador	3	248	744.00
Smartphone aprendizaje	4	110	440.00
<b>5. SALA DE ESTIMULACION TEMPRANA</b>			<b>8,483.00</b>
flexipisos colores diversos (22.31 m2)	40	54.5	2,180.00
flexipiso bordes	40	2.5	100.00
colchoneta cuadros (1.40 x 1.40 mt)	6	190	1,140.00
colchoneta personal (azul de 1mt x 50cm x 5cm)	6	55	330.00
gusanito túnel	1	165	165.00
piscina 1.1 mt diam (200 pelotas)	1	315	315.00
paracaídas (2 mts de diámetro)	1	70	70.00
rodillo (set 3 piezas)	3	58	174.00
set ABC (4 piezas)	1	450	450.00
Equilibrio con arco 3 pasitos	1	550	550.00
set de estimulación 19 piezas	1	1645	1,645.00
Xilofono clasico (18meses)	3	80	240.00
set herraduras 4 piezas	1	805	805.00
Almohadilla rodillo	3	40	120.00
Microcomponente	1	199	199.00
<b>6. SALA DE HIGIENIZACIÓN</b>			<b>674.28</b>
Cambiador de pañales	4	69	276.00
Repisa de melamine	1	143.28	143.28
Asiento para bebe	3	85	255.00
<b>7. ENFERMERIA</b>			<b>3,123.90</b>
Camilla y banco	1	590	590.00
Escritorio + silla promart	1	599	599.00
Kit de medicinas adicional	0	0	500.00
Sillas	2	190	380.00
Perchero	1	90	90.00
Termometro digitales	3	70	210.00
Bajalenguas	1	15	15.00
Vendas / gasas	1	20	20.00
Varios	0	0	300.00
Botiquin	1	39.9	39.90
Estetoscopio	1	380	380.00

<b>8. COCINA</b>			<b>3,649.90</b>
Cocina	1	699	699.00
Microondas	1	289	289.00
Cafetera	1	149	149.00
Refrigeradora	1	999	999.00
Utensilios	1	229	229.00
Mesa + sillas	1	899.9	899.90
Estante	1	385	385.00
<b>9. AREA DE PATIO</b>			<b>4,405.60</b>
Piso Patio (promart)/m2	4	34.90	139.60
Saltarin 8 kl	1	800	800.00
cocinita de madera	1	170	170.00
carritos little tike	4	549	2,196.00
casita step 2	1	1100	1,100.00
<b>10. ADMINISTRACION</b>			<b>13,276.18</b>
Escritorio Quadra recto 1.4 m x 0.65 m x 0.75 m	3	1292.1	3,876.30
Sillon tapizado modelo Elite	1	2822.56	2,822.56
Archivador vertical 0.50 m x 0.56 m x 1.08 m	1	977.04	977.04
Sillas	6	651.95	3,911.70
Armario vertical 0.90 m x 0.40 m x 1.98 m	1	1181.18	1,181.18
Archivador aereo 0.90 m x 0.40 m * 0.42 m	1	507.4	507.40
<b>11. MENAJE</b>			<b>2,474.20</b>
platos con compartimentos AVELIT	56	22.00	1,232.00
Bowl redondo tapa plástico	12	39.90	478.80
Cuchara medidora	1	18.60	18.60
Jarras	4	12.00	48.00
Fuente con tapa	4	59.20	236.80
Termo 3.2 lt	2	115.00	230.00
Hervidor	2	115.00	230.00
<b>12.EQUIPOS DIVERSOS</b>			<b>4,203.00</b>
Calentadores de agua 5.5 lt Solé	2	649.00	1,298.00
Ventiladores	3	189.00	567.00
Wc minis	4	219.00	876.00
Bacín 3 en 1	4	119.00	476.00
Lavaderos	4	159.00	636.00
Sillas de espera visita	1	350.00	350.00
<b>13.COMPUTADORAS</b>			<b>7,212.00</b>
Sistema de cómputo LENOVO	1	2099	2,099.00
Laptop	3	1199	3,597.00
Impresora	1	799	799.00

Microcomponente	3	199	597.00
Usb	6	20	120.00
<b>14.SEGURIDAD</b>			<b>3,118.30</b>
Kit cámaras HD		770	770.00
Kit cámaras Full HD	0	1029	1,029.00
Rejilla de seguridad	3	99.9	299.70
Cerco de madera + Instalacion		600	600.00
Señaletica			100.00
Extintores 12 Kgs	1	139.9	139.90
Extintor de PQS de 5 Kgs	2	69.9	139.80
Botiquin	1	39.9	39.90
<b>15. MATERIAL BIBLIOGRAFICO PARA DOCENTES</b>			<b>1,499.83</b>
Libros	20	60	1,200.00
Librero	1	299.83	299.83
<b>16. ZONA DE ASEO</b>			<b>980.00</b>
Toalla de mano	8	9.95	79.60
Toalla de baño	8	29.95	239.60
Dispensador de jabon	4	40.7	162.80
secador de manos electrico	2	249	498.00
<b>17. LAVANDERIA</b>			<b>1,074.00</b>
Lavadora	1	999	999.00
tendedero	5	15	75.00
<b>TOTAL EN SOLES</b>			<b>90,228.77</b>
Depreciación 20%			18,045.75

Anexo 17 Capex Intangibles

**Intangibles**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VIDA UTIL	TOTAL S/	AMORTIZACIÓN	TASA
<b><u>MARCAS</u></b>					
Registro de Marcas	1	5	576.85	S/. 374.95	20%
<b><u>GASTO DE PROMOCION Y PREOPERATIVOS</u></b>					
Constitución de Empresa	1	5	2,400.00	S/. 1,560.00	20%
Permiso Publicidad externa	1	5	857.50	557.38	20%
Licencia Municipal	1	5	1,751.33	1,138.36	20%
consultoría para desarrollar plan de capacitación	1		1,470.59	955.88	20%
consultoría para diseño de plan curricular	1		5,000.00	3250.00	20%
consultoría de manual de operaciones	1		1,600.00	1040.00	20%
consultoría de reglamento interno de trabajo	1		900.00	585.00	20%
<b><u>SOFTWARE</u></b>					
Licencia Windows XP	4	5	3,055.00	1985.75	20%
Licencia Microsoft Office	4	5	1,159.96	753.974	20%

<b>TOTAL S/.</b>	<b>18,771.23</b>	<b>12,201.30</b>
------------------	------------------	------------------

Anexo 18 Relación de existencias

<b>Existencias</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>		<b>PRECIO DE COMPRA</b>
<b>SUMINISTROS DIVERSOS</b>				
<b>ASEO</b>				
Tacho de Basura Grande	2	S/	16.00	S/ 32.00
Tacho de Basura Chico	9	S/	10.00	S/ 90.00
Baldes Plasticos	2	S/	6.00	S/ 12.00
Paños de Limpieza	10	S/	1.00	S/ 10.00
Perfumador de Ambiente	10	S/	6.00	S/ 60.00
Bolsas de basura grande	30	S/	0.25	S/ 7.50
Bolsas de basura pequeña	30	S/	0.20	S/ 6.00
Desatorador	2	S/	5.00	S/ 10.00
Trapeador	2	S/	23.00	S/ 46.00
Recogedor	2	S/	12.00	S/ 24.00
Escobillón	2	S/	9.00	S/ 18.00
Escoba	2	S/	12.00	S/ 24.00
Desinfectante	2	S/	12.00	S/ 24.00
Lejia	2	S/	10.00	S/ 20.00
Lava Vajilla	4	S/	5.00	S/ 20.00
Espojas	4	S/	5.00	S/ 20.00
Detergentes	4	S/	6.00	S/ 24.00
Papel Toalla	8	S/	8.00	S/ 64.00
Papel Higienico (paquete 16 unid)	2	S/	17.00	S/ 34.00
Guantes de Jebe	2	S/	11.00	S/ 22.00
Jabón Liquido	5	S/	23.00	S/ 115.00
Mandiles	56	S/	6.00	S/ 336.00
<b>UNIFORMES</b>				
Protectores de zapatos - pares	50	S/	12.00	S/ 600.00
Profesoras	5	S/	20.00	S/ 100.00
Auxiliares	15	S/	20.00	S/ 300.00
<b>TOTAL EXISTENCIAS</b>				
				<b>S/ 2,018.50</b>

## Líderes en Soluciones de Seguridad y Video Vigilancia

Para más información comunicarse al 992 928 227

ventas2@arcringperu.com



### Kits de cámaras de seguridad

Ofertas de kits de cámaras de seguridad y videovigilancia. Accesorios incluidos. Arma tu kit acorde tus necesidades y presupuesto. Contamos con precios especiales para distribuidores o mayoristas.

Pack 1 HD 720p	Pack 2 HD 720p	Pack 3 FULL HD 1080p	Pack 4 FULL HD 1080p
S/. 620	S/. 520	S/. 679	S/. 879
1 DVR Pentahíbrido (compatible con cualquier tipo de cámaras) 1 disco duro de 1000 Gb (aprox. 11 días de grabación) 4 Cámaras HD con accesorios completos: conectores y fuentes de alimentación (no inc. cableado para instalación) 1 Mouse	1 DVR Pentahíbrido (compatible con cualquier tipo de cámaras) 1 disco duro de 1000 Gb (aprox. 11 días de grabación) 2 Cámaras HD con accesorios completos: conectores y fuentes de alimentación (no inc. cableado para instalación) 1 Mouse	1 DVR Pentahíbrido (compatible con cualquier tipo de cámaras) 1 disco duro de 1000 Gb (aprox. 7 días de grabación) 2 Cámaras full HD con accesorios completos: conectores y fuentes de alimentación (no inc. cableado para instalación) 1 Mouse	1 DVR Pentahíbrido (compatible con cualquier tipo de cámaras) 1 disco duro de 1000 Gb (aprox. 7 días de grabación) 4 Cámaras full HD con accesorios completos: conectores y fuentes de alimentación (no inc. cableado para instalación) 1 Mouse

Facebook

## Anexo 20 Comunicación Método Point - España

 **Rosa Mercedes Valencia Yaranga** 6 feb. (hace 6 días) ☆  
Buenas tardes, Somos un proyecto de negocio universitario, que está queriendo...

 **Metodo Point** 7 feb. (hace 5 días) ☆  
para mí ▾

Buenos días:

En primer lugar les queremos agradecer el interés mostrado por nuestros cursos y nuestros servicios.  
El curso de especialización en el Método Point está preparado para impartirse en tres módulos de unas 30 horas de duración cada uno de ellos.  
En los países en que lo hemos impartido normalmente se fijan tres fechas separadas un mes mínimo entre cada módulo.  
El número mínimo de personas para poder impartir el curso es de 30 asistentes y el precio del curso es:

- 500 \$ USD en el momento de la matrícula
- 400 \$ USD al principio de cada uno de los 3 módulos.

El programa y más información se puede hallar en la página de CIPOINT: <http://cipoint.monterozas.es/catalogo-de-cursos>.  
Si el número de asistentes fuese mayor de 20 pero sin alcanzar los 30, se podría también impartir el curso pero en este caso sería un curso intensivo de 15 días de duración con el mismo precio total de 1.700 \$ USD por persona.

Por último recordáries que nuestros servicios incluyen también formación continua después de la apertura del centro y otros cursos especializados de interés.  
Asimismo si el centro decide ser un centro oficial del Método Point, CIPOINT les facilita la compra del método y la asesoría continuada.

Actualmente en Perú no tenemos ningún centro abierto por lo que podría ser una buena oportunidad para ser el Centro referencia en esa zona.

Atentamente:

Fernando Valencia Diaz

Director RRll

CIPOINT Madrid España

 [metodopoint@gmail.com](mailto:metodopoint@gmail.com)

 TEL (0034) 916 030 381

 FAX (0034) 916 032 072

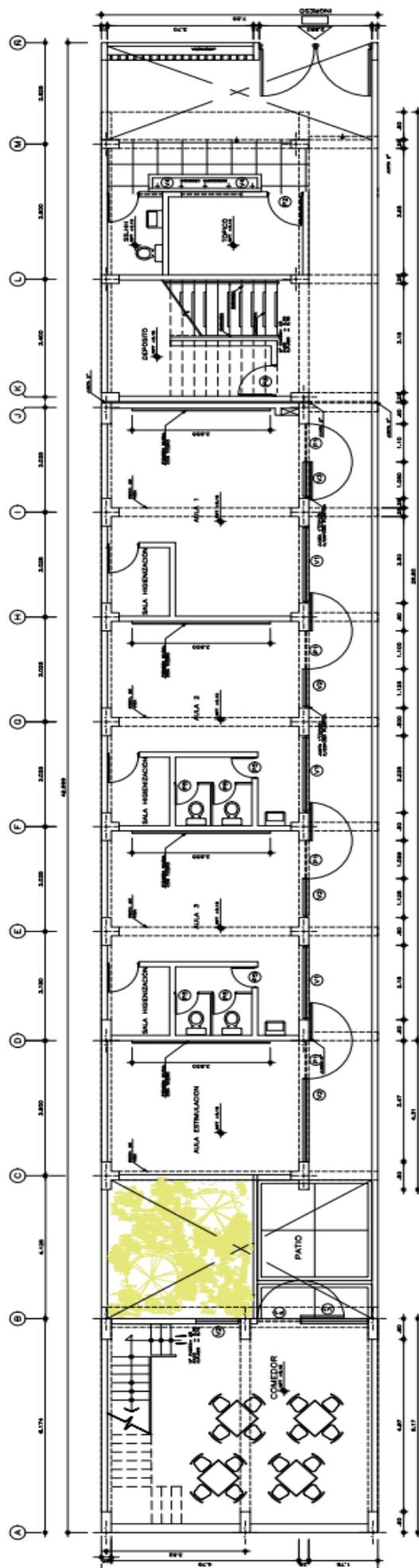
 Avenida de Atenas, 70  
28232 Las Rozas de Madrid España



**CIPOINT**

Centro de Formación Internacional  
de Potenciación de la Inteligencia

Anexo 21 Planos Primer piso



Leyenda:

Medida total del terreno es de 301 mts<sup>2</sup>

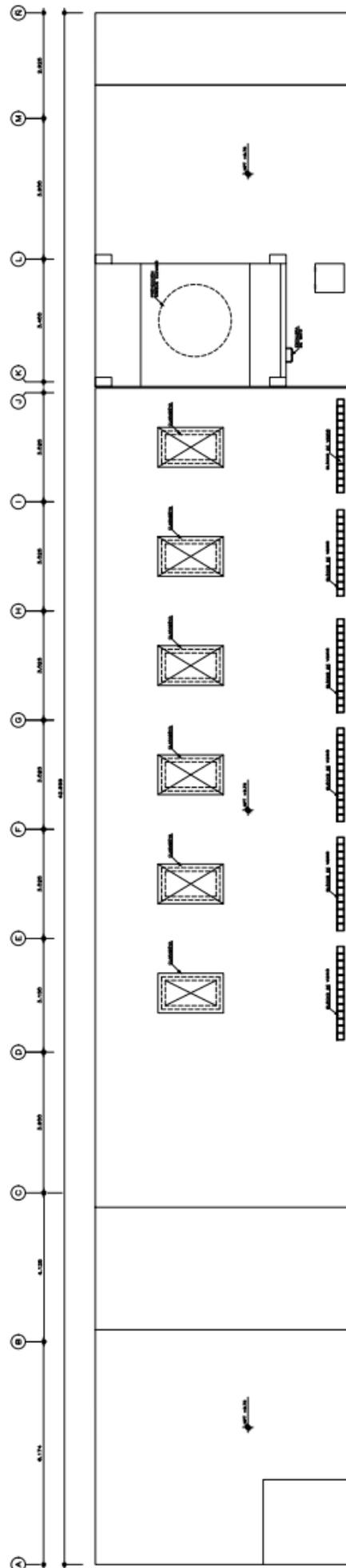
Teniendo cada aula un espacio total con baño y sala de higienización incluida de 6 mts<sup>2</sup>. Así permitiendo tener máximo 20 niños por aula en las edades de 1 año a 2 años y 11 meses y 16 niños como máximo en la edad de 3 meses a 1 año. Siguiendo la guía de cuna-guardería de

Minedu, es espacio está conforme para dicha cantidad como la proporción de cada mueble que se incluirá dentro del aula.

La sala de estimulación de 4 mts<sup>2</sup>.



Anexo 23 Planos Tercer piso



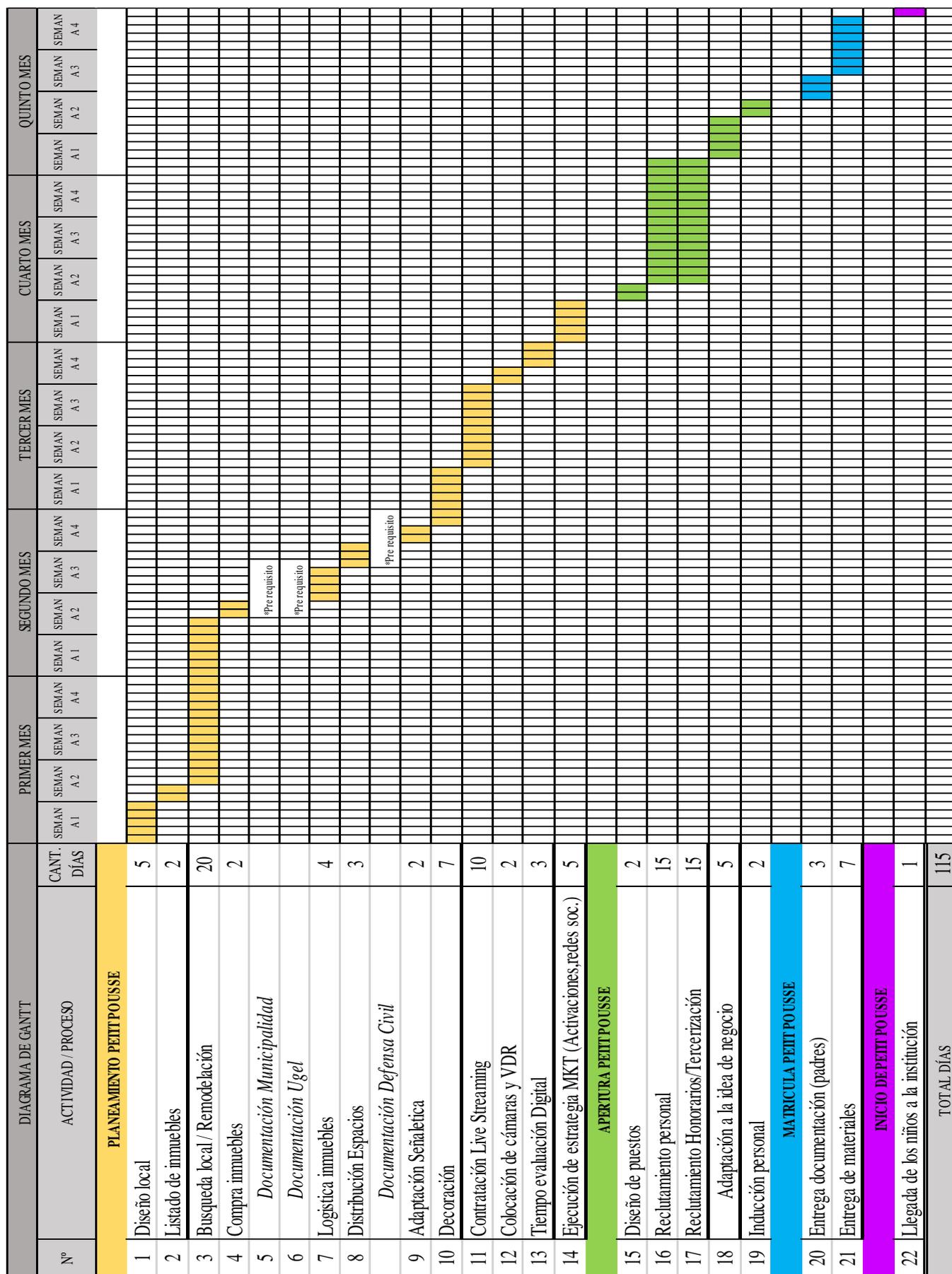
Leyenda:

El techo explica que ambientes están iluminados y ventilados por medio de aperturas techadas con vidrios adecuados.

La dirección tiene una en forma circular; la sala de profesores, la sala de pediatría, sala de psicología y el almacén en forma rectangular siguiendo la línea del espacio del cuarto.

La lavandería que es el pequeño espacio a la izquierda del plano del techo, no tiene ningún techado, es totalmente abierta, al igual que el pasillo que da

Anexo 24 Diagrama de Gantt





## LISTA DE ÚTILES AULA TURQUOISE

Artículos de higiene y salud
1 Cepillo de dientes (marcado).
6 Pañales diarios + 2 mudas (ropa) diarias.
1 biberón 250 cc para la leche (marcada).
1 biberón 140 cc o vaso con bombilla para el agua o jugo (marcada).
1 peine (marcada)
1 Cepillo de dientes (marcado). Se cambian cada 3 meses.
1 paquetes de Toallitas húmedas personales (mensual)
1 Crema para escaldaduras hipoalergénica (marcado).
1 Babero tipo pechera de plástico semanal (marcado).
1 Poet desinfectante.
1 Paquetes de paños yes (mensual).
1 Cajas de guantes quirúrgicos.
1 Botella de colonia a elección (marcada).
1 Chupete con caja y marcado con nombre (si es que lo utiliza).
1 Mordedor (si es que lo utiliza).
Útiles escolares
1 Caja plástica transparente con tapa de 6 litros.
1 mandil plástico con puño.
1 Block de dibujo.
2 Pinceles (delgado y grueso).
1 Tijera punta roma.
2 Blocks de cartulinas de colores.
1 block arcoiris de colores.
1 metro de corospum.
1 bolsa de algodones de colores.
1 Instrumento de percusión (cascabel, par de maracas, pandero, toc toc, claves o tambor pequeño).
2 Cuentos infantiles de tapa dura en el que predominen las imágenes por sobre el texto.
1 goma grande.
2 Pegamento en barra grande.
2 Cajas de plastilina de 12 colores (no tóxica).
1 Caja de témperas de 12 colores.
1 Block de papel lustre.
10 Pliegos papel Kraft.
2 Paquetes de palos de helado.

2 Cajas de crayolas jumbo.
1 Caja de colores jumbo.
03 esponjas
1 goma eva escrachada.
10 siliconas en barra gruesa
1 block de papel metálico.
1 plirgo de papel corrugado.
1 Sobre de pañolenci.
2 Paquetes de lentejuelas.
1 Paquete de escarcha.
1 taper de cerámica en frio.
1 Paquete de limpiapipas.
3 Plumones gruesos de pizarra (rojo, azul y negro).
2 Agujas grande punta redonda (plástica).
1 Ovillo de lana gruesa color a elección.
1 Bolsa de pompones de colores.
1 juego didáctico de madera.
1 Juego de roles resistente (carpintería, doctor, cocina, entre otras).
1 Rompecabezas de 4 o 6 piezas.
1 plancha para punzar evaflex.



Petit Pousse  
Cuna - Guardería

## LISTA DE ÚTILES AULA JAUNE

Artículos de higiene y salud
4 Pañales diarios + 2 mudas (ropa) diarias.
1 biberón 250 cc para la leche (marcada).
1 biberón 140 cc o vaso con bombilla para el agua o jugo (marcada).
1 peine (marcada)
1 Cepillo de dientes (marcado). Se cambian cada 3 meses.
1 paquetes de Toallitas húmedas personales (mensual)
1 Crema para escaldaduras hipoalergénica (marcado).
1 Babero tipo pechera de plástico semanal (marcado).
1 Poet desinfectante.
1 Paquetes de paños yes (mensual).
1 Cajas de guantes quirúrgicos.
1 Botella de colonia a elección (marcada).
1 Chupete con caja y marcado con nombre (si es que lo utiliza).
1 Mordedor (si es que lo utiliza).
Útiles escolares
1 Caja plástica transparente con tapa de 6 litros.
1 mandil plástico con puño.
1 Block de dibujo.
2 Pinceles (delgado y grueso).
1 Tijera punta roma.
2 Blocks de cartulinas de colores.
1 block arcoiris de colores.
1 metro de corospum.
1 bolsa de algodones de colores.
1 Instrumento de percusión (cascabel, par de maracas, pandero, toc toc, claves o tambor pequeño).
2 Cuentos infantiles de tapa dura en el que predominen las imágenes por sobre el texto.
1 goma grande.
2 Pegamento en barra grande.
2 Cajas de plastilina de 12 colores (no tóxica).
1 Caja de témperas de 12 colores.
1 Block de papel lustre.
10 Pliegos papel Kraft.

2 Paquetes de palos de helado.
2 Cajas de crayolas jumbo.
1 Caja de colores jumbo.
03 esponjas
1 goma eva esrachada.
10 siliconas en barra gruesa
1 block de papel metálico.
1 plirgo de papel corrugado.
1 Sobre de pañolenci.
2 Paquetes de lentejuelas.
1 Paquete de escarcha.
1 taper de cerámica en frio.
1 Paquete de limpiapipas.
3 Plumones gruesos de pizarra (rojo, azul y negro).
2 Agujas grande punta redonda (plástica).



## LISTA DE ÚTILES AULA ORANGE

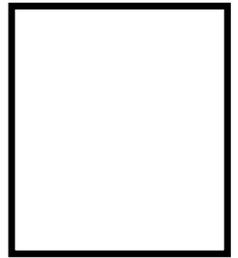
Artículos de higiene y salud
1 Cepillo de dientes (marcado).
1 Pasta de dientes.
1 Paquete de toallas húmedas mensual.
1 Muda completa de repuesto marcada (diaria).
4 Pañales diarios (si aún no controla esfínter).
1 Caja de guantes quirúrgicos.
1 Cepillo o peineta para el cabello (marcado).
1 poel desinfectante.
1 Bloqueador solar (marcado).
1 Vaso con boquilla para el agua (marcado).
1 Vaso con boquilla para leche (medio turno o turno completo).
1 Vaso (para el lavado de dientes).
4 rollos de papel higiénico (mensual).
1 Botella de colonia a elección.
1 bolsa de paños yes.
Útiles escolares
1 Caja plástica transparente con tapa de 6 litros.
1 mandil plástico con puño.
1 Block de dibujo.
2 Pinceles (delgado y grueso).
1 Tijera punta roma.
2 Blocks de cartulinas de colores.
1 block arcoiris de colores.
1 metro de corospum.
1 bolsa de algodones de colores.
1 Instrumento de percusión (cascabel, par de maracas, pandero, toc toc, claves o tambor pequeño).
2 Cuentos infantiles de tapa dura en el que predominen las imágenes por sobre el texto.
1 goma grande.
2 Pegamento en barra grande.
2 Cajas de plastilina de 12 colores (no tóxica).
1 Caja de témperas de 12 colores.
1 Block de papel lustre.
10 Pliegos papel Kraft.

2 Paquetes de palos de helado.
2 Cajas de crayolas jumbo.
1 Caja de colores jumbo.
03 esponjas
1 goma eva esrachada.
10 siliconas en barra gruesa
1 block de papel metálico.
1 plirgo de papel corrugado.
1 Sobre de pañolenci.
2 Paquetes de lentejuelas.
1 Paquete de escarcha.
1 taper de cerámica en frio.
1 Paquete de limpiapipas.
3 Plumones gruesos de pizarra (rojo, azul y negro).
2 Agujas grande punta redonda (plástica).
1 Ovillo de lana gruesa color a elección.
1 Bolsa de pompones de colores.
1 juego didáctico de madera.
1 Juego de roles resistente (carpintería, doctor, cocina, entre otras).
1 Rompecabezas de 4 o 6 piezas.
1 plancha para punzar evaflex.



Calle San Borja Sur 969  
San Borja

## HOJA DE DATOS



### 1) Datos Personales del Niño

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	Sexo			
			M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>

Fecha de Nacimiento	Día	Mes	Año
País			
Provincia			
Distrito			

Nacimiento			
Normal	<input type="checkbox"/>	Con complicaciones	<input type="checkbox"/>
N° del D.N.I del Niño:			
<b><u>Este será el código de acceso al Live Streaming</u></b>			

### 2) Estado de Salud del Niño / Niña

Enfermedades sufridas	Alergias	Experiencias Traumáticas

### 3) Datos del Domicilio del Alumno(a)

Año	Dirección	Distrito	Teléfono
2017			

### 4) Datos de los Padres

Datos	Padre		Madre	
Apellido Paterno				
Apellido Materno				
Nombres				
Fecha de Nacimiento				
Grado de Instrucción				
Ocupación				
Vive con el alumno	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
			Si	<input type="checkbox"/>
			No	<input type="checkbox"/>

5) Persona responsable del niño(a) ante la Cuna-Guardería \_\_\_\_\_  
Parentesco \_\_\_\_\_

6) En caso de Emergencias Teléfonos: \_\_\_\_\_

7) A que seguro pertenece (especificar): \_\_\_\_\_

---

## REQUISITOS PARA OBTENER LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

De acuerdo al TUPA aprobado mediante Ordenanza N° 406-MSB, modificado con las Ordenanzas N° 416-MSB; N° 421-MSB; N° 431-MSB; N° 433-MSB; N° 441-MSB; N° 442-MSB y por el Decreto de Alcaldía N° 014-2010-MSB-A y ratificado mediante Acuerdo de Concejo N° 472-MML, los requisitos son los siguientes:

1. Declaración Jurada.
2. Copia simple del Poder vigente del representante legal en caso de ser persona jurídica u otro ente colectivo. En caso de ser representante de persona natural deberá presentar carta poder con firma legalizada.
3. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad aplicable para: Establecimientos que cuenten con un área hasta 100 m<sup>2</sup>; para los módulos o stands de mercados o galerías comerciales y para aquellos locales con capacidad de almacenamiento no mayor del 30% del área total del local.
4. Certificado de Inspección Multidisciplinaria o de Detalle para los giros de pub, licorería, discoteca, bar, casinos, juegos de azar, máquinas tragamonedas, ferreterías o giros afines a los mismos, así como giros cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de productos tóxicos o altamente inflamables para los casos de establecimientos de más de 100 mt<sup>2</sup> a 500 mt<sup>2</sup>.  
  
Hasta 100 mt<sup>2</sup>.  
  
De 100.01 a 500 mt<sup>2</sup>.
5. Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en defensa Civil de detalle o Multidisciplinaria (Para establecimientos con un área mayor de 500 mt<sup>2</sup> y para los mercados de abastos y galerías).
6. Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
7. Indicar el número de estacionamientos de acuerdo a la Ordenanza N° 386-MSB y Ordenanza N° 379-MSB.

8. Copia simple de la Autorización del Sector correspondiente (Para el caso de servicios de salud, estaciones de servicios, colegios, nidos, institutos de educación, droguerías, centros culturales, entre otros).
9. Copia simple de la autorización expedida por el INC (Ley N° 28296) de ser el caso.
10. Declaración Jurada de responsabilidad solidaria del conductor del local (Para el caso de cesionario).
11. Pago por derecho de trámite.

NOTA:

De acuerdo a la Ley N° 28976 – Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, NO SERÁ  
NECESARIO PRESENTAR CERTIFICADO DE ZONIFICACIÓN O  
COMPATIBILIDAD DE USOS.



UNIVERSIDAD  
**MARCELINO CHAMPAGNAT**  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD

# TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

TÍTULO:

**Implementación de una Cuna-Guardería para niños de 3 meses a 2 años 11 meses con el servicio de Live Streaming.**

AUTORES:

GARCIA MARLOW, Carola Celine  
MORALES SUAREZ, Andrea Carolina  
VALENCIA YARANGA, Rosa Mercedes

ASESOR / ASESORA:

Rivera Vásquez, Gustavo

PARA OPTAR AL  
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN:

Administrador y Contador Público