



**INSTITUTO DE NEGOCIOS  
HUMANE**

**“PROPUESTA DE PLAN DE VENTAS PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN  
TEMPRANA Y DESARROLLO DE HABILIDADES PARA  
INFANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS  
ESPECÍFICAS EN LA CIUDAD DE DAULE., A PARTIR  
DEL AÑO 2024”**

**TOMO I**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN  
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
TECNICATURA SUPERIOR EN VENTAS**

**MICHAEL XAVIER COELLO MORA**

**GUAYAQUIL - ECUADOR  
2024**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		
<b>TÍTULO:</b> PROPUESTA DE PLAN DE VENTAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN TEMPRANA Y DESARROLLO DE HABILIDADES PARA INFANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECÍFICAS EN LA CIUDAD DE DAULE, A PARTIR DEL AÑO 2024.		
<b>AUTOR:</b> Michael Xavier Coello Mora	<b>TUTOR:</b> Lcdo. Giovanni Barchi Landívar.	
<b>INSTITUCIÓN:</b> Instituto de Negocios HUMANE	<b>FACULTAD:</b> Administración	
<b>CARRERA:</b> Tecnicatura Superior En Ventas		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> Julio de 2024	<b>Nº DE PÁG:</b> 83	
<b>ÁREA TEMÁTICA:</b> Plan De Ventas		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Centro de Atención temprana, capacidades especiales.		
<b>RESUMEN:</b> El autor eligió el proyecto como una alternativa a las diferentes necesidades que tienen los niños que sufren algunos tipos de problemas que padecen los niños al no tener un verdadero tratamiento y correcto diagnostico a sus problemas.		
<b>Nº DE REGISTRO:</b> V-EC-14-12	<b>Nº DE CLASIFICACIÓN:</b> V-EC-14-12	
<b>DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b>	<b>X</b> <b>NO</b>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0993857319	<b>E-mail:</b> mcoello@es.humane.edu.ec
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Lcdo. Giovanni Barchi Landívar	
	<b>Teléfono:</b> (04) 288 2710	
	<b>Mail:</b> <a href="mailto:giovannibarchi@humane.edu.ec">giovannibarchi@humane.edu.ec</a>	

### ***AGRADECIMIENTO***

Agradezco a la empresa Novacero por ser parte de la preparación profesional en el campo del desarrollo comercial, con el fin de tener un mejor desempeño en la parte comercial, siendo un factor de motivación que me lleva a involucrarme más y alcanzar muchas metas trazadas.

## **DEDICATORIA**

*Dedico con todo mi corazón al país, por ser quien te brinda oportunidades, que a pesar de todas las dificultades que se presentan a diario, este país esta bendecido. Este país maravilloso que deposita en nosotros como sociedad la esperanza de superar todas las adversidades.*

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Santiago de Guayaquil, Julio de 2024

Yo, **Michael Xavier Coello Mora** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios HUMANE, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

---

Michael Xavier Coello Mora

**C.I:** 0915052757

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, Julio de 2024

Certifico que el trabajo titulado **“Propuesta de plan de ventas para la implementación de un centro de atención temprana y desarrollo de habilidades para infantes con necesidades educativas específicas en la ciudad de Daule, a partir del año 2024”** ha sido elaborado por **Michael Xavier Coello Mora** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios HUMANE.

---

Lcdo. Giovanni Barchi Landívar

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto nace como una idea de emprendimiento en épocas de pandemia, en busca de generar ingresos, la situación del país a inicios del 2020, cuando no se tenía la certeza de que realmente iba hacer nuestro futuro y que iba a pasar con la economía del país y mundial, llevo a darle una idea con un matiz humano que conlleve a darle una mejora en la cotidianidad de los niños que tienen problemas de aprendizaje.

La parte humana juega un factor muy visible en el nacimiento de esta idea, debido que en la actualidad existen un sin números de centros de estimulación, que termina doblegando a la presión de la sociedad.

El centro de atención tendrá como enfoque, el brindar una atención de primera y con una vocación de aprendizaje y acompañamiento de los niños. También de manera integral que los padres estén en sintonía con las realidades de sus hijos.

Con el afán de poder llevar a cabo este proyecto empresarial es necesario cubrir un monto de inversión de \$71.870,00 dólares. Al concluir la proyección financiera de un período de tiempo de cinco años bajo el esquema de un escenario conservador, se estima que la Tasa Interna de Retorno será del 59,84%; el Valor Actual Neto corresponderá a \$77.022,88 dólares, el payback corresponderá al tercer año lo cual significa que en dicho período de tiempo se recuperará la inversión lo que hace que este proyecto sea viable en su implementación.

## **ABSTRACT**

This project was born as an idea of entrepreneurship in times of pandemic, in search of generating income, the situation of the country at the beginning of 2020, when there was no certainty that it was really going to make our future and what was going to happen to the economy of the country and the world, led to give it an idea with a human nuance that leads to an improvement in the daily life of children who have problems of learning.

The human part plays a very visible factor in the birth of this idea, because there are currently a number of stimulation centers, which ends up bending to the pressure of society.

The focus of the center will be to provide first class care and with a vocation for learning and accompanying children. Also in an integral way that parents are in tune with the realities of their children.

In order to carry out this business project, it is necessary to cover an investment amount of \$71,870.00 dollars. At the conclusion of the financial projection for a period of five years under the scheme of a conservative scenario, it is estimated that the Internal Rate of Return will be 59,84%; the Net Present Value will correspond to \$77.022,88 dollars, the payback will correspond to the third year which means that in that period of time the investment will be recovered, which makes this project viable in its implementation.



## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN. -.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO.....	2
1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4. OBJETIVOS.....	4
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN. ....	5
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	5
1.5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA. ....	5
1.5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA .....	6
1.6. MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
1.6.1. ANTECEDENTES .....	7
1.6.2. MARCO TEÓRICO .....	8
1.6.3. MARCO CONCEPTUAL.....	9
2. CAPITULO II. PROPUESTA COMERCIAL .....	11
2.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA. ....	11
2.1.1. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.....	11
2.2. VISIÓN. ....	13
2.2.1. MISIÓN.....	13
2.2.2. VALORES.-.....	14
2.2.3. OBJETIVO GENERAL.....	14
2.2.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
2.3. ESTRATEGIA GENÉRICA.....	19
2.3.1. ANÁLISIS PORTER .....	19
2.3.2. ANÁLISIS PESTEL.....	23
2.3.2.1. ASPECTO POLÍTICO .....	23
2.3.2.2. ASPECTO ECONÓMICO.....	24
2.3.2.3. ASPECTO SOCIAL .....	27
2.3.2.4. ASPECTO TECNOLÓGICO .....	29
2.3.2.5. ASPECTO LEGAL. ....	30
2.4. FODA DEL CENTRO DE ATENCIÓN TEMPRANA .....	32
2.5. ESTRATEGIAS TOWS.....	33
2.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. ORGANIGRAMA.....	34
2.7.1. CONTEXTO GENERAL DEL MERCADO .....	36
2.7.2. PERFIL DEL CLIENTE ¿QUIÉN ES? ¿DÓNDE ESTÁ? ¿COMO CONSUME? 36	
2.7.3. ESTRATEGIA DE PRODUCTO. – .....	36
2.7.4. ESTRATEGIA DE PRECIO .....	37
2.7.5. ESTRATEGIA DE PUNTO DE VENTA .....	37
2.7.6. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	38
2.8. ESTRATEGIAS DE VENTAS.....	39
3. CAPITULO III.- ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO.....	42
3.1. PRINCIPALES SUPUESTOS FINANCIEROS. ....	42
3.2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO .....	43
3.3. SUELDOS.....	45

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De  
Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades  
Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

3.4. DETALLE DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	47
3.5. ESTIMADO DE VENTAS.....	48
3.6. ESTIMADOS DE COSTOS DEL PROYECTO. ....	49
3.6.1. INDIVIDUALES .....	49
3.6.2. ESTIMACIÓN DE GASTOS OPERACIONALES.....	50
3.6.3. PAGOS DE PRESTAMOS .....	51
3.7. ANÁLISIS DE ESPADAS FINANCIEROS.....	52
3.8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO. ....	53
3.9. RATIOS FINANCIEROS.....	55
CONCLUSIONES.....	57
RECOMENDACIONES.....	58
BIBLIOGRAFÍA .....	59
ANEXOS.....	62
ANEXO 1 .....	62
ANEXO 2 .....	63
ANEXO 3 .....	64
ANEXO 4 .....	67
ANEXO 5.....	69
ANEXO 6 .....	72
ANEXO 7 .....	75
ANEXO 8.....	78
ANEXO 9.....	79
ANEXO 10.....	81
ANEXO 11 .....	82
ANEXO 12.....	83

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Planteamiento del Problema. ....	2
Tabla 2 Método Canvas .....	18
Tabla 3 Análisis de Pestel .....	23
Tabla 4 Análisis Foda .....	32
Tabla 5 Estrategias de Tows. ....	33
Tabla 6 Supuestos de SBU Proyectoados, incremento anual de sueldos, comportamiento de demanda esperada y comportamiento de gastos.....	42
Tabla 7 Detalle de Inversión de Proyecto.....	43
Tabla 8 Sueldos de Personal Administrativo y de Ventas de Gastos .....	45
Table 9 Sueldos de Personal Operativo.....	46
Tabla 10 Detalle de Demanda esperada anual .....	47
Table 11 Precios de ventas individuales según el servicio .....	48
Tabla 12 Ventas totales por servicio.....	48
Tabla 13 Costos de Ventas individuales.....	49
Table 14 Costo de ventas totales .....	49
Tabla 15 Gastos Operacionales Administrativos y de Ventas .....	50
Tabla 16 Cuadro de préstamo inversión. ....	51
Tabla 17 Estado financiero.....	52
Tabla 18 Evaluación de proyecto: TIR, VAN, PAYBACK .....	53
Table 19 Ratios financieros .....	56

## INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Estructura Organizacional - Organigrama .....</i>	<i>34</i>
<i>Ilustración 2 Plan de Acción No. 1 .....</i>	<i>40</i>
<i>Ilustración 3 Plan de Acción No 2 .....</i>	<i>40</i>
<i>Ilustración 4 Plan de Acción No 3 .....</i>	<i>41</i>
<i>Ilustración 5 Plan de Acción No 4 .....</i>	<i>41</i>
<i>Ilustración 6 Plan de Acción No 5 .....</i>	<i>41</i>

## **Introducción. -**

La sociedad actual se caracteriza por la masiva inserción de la mujer en el ámbito laboral, lo cual ha hecho inminente la necesidad de crear los centro de atención y estimulación en las distintas áreas de aprendizaje de los niños que se encuentran en edad preescolar, este servicio tiene el objetivo de suplir las labores de la madre mientras está ausente.

La realidad de nuestra sociedad nos demuestra que muchos niños pequeños están bajo el cuidado de familiares, quienes no les ofrecen un tiempo de calidad en su cuidado, por tanto, los niños se dedican a actividades poco enriquecedoras que complican mas los temas relacionados a la problemática real de los niños, cuando la verdadera razón de un centro de atención debe ser enfocada a un correcto tratamiento mediante terapias que permitan a los niños ser más desenvueltos.

La mujer y madre moderna se ha capacitado para el desenvolvimiento de las actividades propias de su profesión, poniendo en segundo plano sus potencialidades para el cuidado y estimulación de los pequeños ya que esto es la base para descubrir sus habilidades, aptitudes, actitudes y destrezas. El centrar los esfuerzos en el crecimiento personal y profesional de las madres puede dejar vacíos en determinadas áreas de aprendizaje, y que afectará su posterior inserción en la educación formal.

Una situación bastante común es que en los centros de atención temprana que existe, que a los niños de edad preescolar no se pone énfasis en la estimulación hacia los diferentes ámbitos tales como

artísticos, cognitivos, culturales, de lenguaje, etc., siendo evidente que este tipo de problemáticas de la cual padecen en su gran mayoría, se debe a la falta de preparación, desinterés y en muchos casos, el no saber transmitir que lo aprendido en las terapias se traslade al ámbito de hogar de cada uno de los niños. Lo que si es un riesgo vigente para que puedan involucrarse y a su vez la sociedad se logre vincular con ellos.

### 1.1. Planteamiento

A través de la observación y participación sistemática en la población se ha podido realizar el diagnóstico socio educativo del cantón Daule, parroquia la Aurora, en dicha comunidad se han detectado algunos problemas importantes. Estas problemáticas están relacionadas con las dificultades de aprendizaje y el desarrollo de habilidades básicas motrices, además de todas las áreas de desarrollo y del pensamiento en niños menores de 5 años.

### 1.2. Diseño De La Investigación

#### 1.2.1. Planteamiento Del Problema

*Tabla 1 Planteamiento del Problema.*

<b>SINTOMAS</b>	<b>CAUSAS</b>	<b>PRONOSTICO</b>	<b>CONTROL DEL PRONOSTICO</b>
Falencia en la atención a niños con capacidades especiales	No existe un censo adecuado	Todos los aspectos mencionados son influyentes en el mal funcionamiento de centros de atención temprana, lo que hace que el negocio se	Es importante aplicar un correcto un plan de ventas para el desarrollo optimo y su correcto funcionamiento, aplicando estrategias enfocadas a las
Desinterés del estado en atender caso	No se atiende como una enfermedad sino como personalidad		

Desentendimiento de análisis y comprensión de la situación de cada caso	Personal calificado y profesional	estanque, afectando el verdadero concepto que se busca, de crear un proyecto sólido y sustentable.	actividades de ventas para su correcta comercialización dentro de los objetivos planteados dentro del proyecto.
Falta de acompañamiento integral al niño	No tener directrices claras y tareas aplicables para el hogar		
Falta de capacitación al entorno familiar (primer círculo familiar)	No existe una inversión correcta		

---

### 1.2.2. Formulación del Problema

¿Cuál sería el impacto de crear, desarrollar e implementar un plan de ventas para la creación de un Centro de atención temprana y cómo sería el impacto en la mejora de los casos atendidos?

### 1.3. Sistematización del Problema

- a) ¿Cuáles son los problemas de no tener un censo adecuado?
- b) ¿Por qué es importante atender como una enfermedad mediante un diagnóstico?
- c) ¿Cómo impacta de manera positiva tener el personal calificado para el correcto funcionamiento?
- d) ¿Las directrices son claras durante y después de las terapias?

- e) ¿Se hace una adecuada y correcta inversión en los centros de atención temprana que existen?

#### **1.4. Objetivos**

Establecer un correcto plan de ventas que nos lleve a desarrollar y alcanzar el éxito del proyecto, que nos catapulte y se nos reconozca como un centro de atención temprana con valor agregado enfocado en la parte humana, con atención personalizada, con un seguimiento propio, oportuno y con resultados. Ser referente de servicios que nos permita en el mediano plazo alcanzar una participación orgánica.

Tenemos como objetivos generales lo siguientes puntos:

- Identificar los casos basados en diagnósticos avalados por profesionales, que nos permita determinar un censo adecuado.
- identificar y diagnosticar a los niños para desarrollar el correcto tratamiento que amerite según el caso de cada uno.
- Identificar y contratar al personal altamente capacitado para la correcta aplicación de los métodos necesarios para el desarrollo evolutivo de cada niño.
- Identificar, cuantificar y consolidar el desarrollo del proyecto estableciendo las mejores prácticas con el fin de determinar las directrices claras y llevarlas al hogar del niño.



- Identificar y fomentar a los padres a invertir en el tratamiento de sus hijos.

## **1.5. Justificación de la Investigación.**

### **1.5.1. Justificación Teórica.**

Esta investigación está basada para identificar cuáles son los problemas que se encuentran actualmente en el mercado y darle un enfoque al desarrollo e implementación correcta de un centro de atención temprana que nos permita darle valor agregado, direccionados a la correcta atención de los niños y sus padres, siendo consecuentes con la realidad de cada uno de ellos para mejorar el vínculo y la calidad de vida de ambos.

### **1.5.2. Justificación Metodológica.**

Para la realización de esta investigación se realizarán en base a métodos de investigación cualitativos y cuantitativos realizados mediante entrevistas, encuestas y consulta de casos en centros educativos que nos permitan identificar el nivel y calidad de atención en los diferentes casos, en la que se analizarán el grado de desatención que existen.

Realizaremos la aplicación de técnicas que nos permitan tener claro los conceptos, factores y circunstancias en la que se va a desarrollar el proyecto. Las técnicas que se realizarán son: Análisis FODA, análisis Pestel, y promoción de ventas, las mismas nos permitirán a aplicar la estrategia inteligente y correcta en el proyecto.

### **1.5.3. Justificación Práctica**

Con la indagación antes mencionada nos permitirá obtener soluciones sobre un tipo de negocio que tiene una alta demanda, pero su oferta está mal enfocada. También nos permitirá atender los casos con un alto índice de satisfacción que contribuirá al mejoramiento de los entornos en los que se desarrollan los niños, siendo en la actualidad uno de los mayores restos que existen en la sociedad.

## **1.6. Marco Referencial de la investigación**

### **1.6.1. Antecedentes**

En la investigación bibliográfica después de revisar varios proyectos relacionados con el tema se encontró algunos estudios realizados en los últimos 5 años que demuestra la importancia de este trabajo investigativo, entre ellos:

Es importante que los niños reciban estimulación temprana porque todos los factores internos que son los que radican en la madre y factores externos que son el entorno y las experiencias suscitadas por los padres, docentes y las personas son significativos para ellos.

La finalidad de este proyecto es que los niños reciban una buena atención temprana con los estímulos adecuados por parte de los especialistas del centro, de los padres o cuidadores y que gocen en un ambiente sano y enriquecedor para proveer las mejores oportunidades de todos ellos obteniendo así un desarrollo integral. Por lo tanto, es fundamental aprovechar las circunstancias que se muestran diariamente y edificar espacios seguros y amorosos para los niños, donde ellos y sus padres sientan empatía por parte de los profesionales del centro de atención temprana.

### **1.6.2. Marco Teórico**

El tener con un plan de ventas correctamente elaborado permitirá tener un amplio panorama y a la vez describe lo que se va a lograr, dónde y cómo se desplegará el esfuerzo de ventas y como esto se proyectara en cada uno de los vendedores.

Dicha declaración corresponde a un documento escrito, elaborado principalmente por las personas responsables de la actividad de ventas, en el que, partiendo de un análisis de la situación actual, tanto a nivel externo como interno, se tomen como referente los objetivos de ventas fijados previamente en el plan de mercadeo, para hacer luego un desglose más específico de dichos objetivos frente al cumplimiento de metas de ventas.

Queda claro que todo producto o servicio requiere de un plan de ventas este a su vez si es correctamente elaborado y estructurado, que tenga un orden y que permita identificar, analizar y tener presente cual es el camino correcto que seguir. Buscar la estrategia adecuada y que te lleve a conseguir resultados comerciales dentro de un plazo establecido.

El Plan de ventas es en sí un conjunto de actividades ordenadas y sistematizadas, en donde se proyectan las ventas periódicamente que se estiman realizar en el siguiente ejercicio. La importancia del Plan de ventas consiste, por ende, en determinar con mayor certeza cuál será dicho pronóstico de ventas, lo cual resulta vital para cualquier empresa, a fin de que logre las metas, lo cual apoyará la elaboración de estrategias

competitivas, logrando así un máximo retorno de inversión en las actividades de comercialización (Artal, 2009)

Es importante no olvidar que un verdadero Plan de ventas debe comenzar analizando desde el qué se va a vender (diseño, materiales con los que esté fabricado, medidas, modelos, color, precio); siguiendo con definición de las condiciones de ventas; con una revisión de las estrategias de ventas orientado tanto a consumidores como a compradores; atendiendo las posibles estrategias de reducción de precios, lo mismo que la identificación de clientes potenciales, canales de distribución, e incluso, hasta una revisión de las conductas de compra y de las plazas en donde se pretende vender el producto (Sanchez, 2018)

### **1.6.3. Marco Conceptual**

- **Ciclo de ventas**

Elaborar una correcta estrategia para que se pueda en el corto plazo y máximo en el mediano plazo establecer un ciclo sostenible de ventas que permita medir una curva de crecimiento sustentable del proyecto.

- **Participación en el mercado**

Es un mercado que tiene una coyuntura que será difícil de cambiar, pero aplicando una planificación ordenada y estructurada, se obtendrá una participación que nos permita alcanzar un importante número en el sector al que vamos a implementar el proyecto.

- **Activos fijos**

Se los define como las propiedades tangibles a largo plazo que una empresa posee y las utiliza en sus gestiones para poder generar más ingresos, las empresas los mantienen con el fin de prestar servicios para la operación del negocio.

- **Fidelización de clientes**

De las tareas más extensas que se hace complicado en un emprendimiento, la ventaja que al ser nuevos y contar con el conocimiento y la experiencia, nos permitirá con servicio y una adecuada metodología lograr alcanzar una fidelización.

## **2. CAPITULO II. PROPUESTA COMERCIAL**

### **2.1. Descripción de la Empresa.**

Este proyecto como tal estará enfocada atender casos de niños con dificultades en temas de motricidad, lenguaje, concentración y otros temas de desarrollo de aprendizaje. Somos una pareja de esposos que tenemos un sueño de plasmar esta idea.

Contamos con 25 años en materia de docencia, psicopedagogía, con experiencia reconocida en universidades prestigiosas que avalan la experiencia que queremos aplicar en este proyecto y también tenemos una amplia experiencia en el mundo comercial con más de 22 años tanto en la parte de ventas y servicio al cliente

#### **2.1.1. Actividad de la Empresa.**

Seremos una empresa nueva como cuerpo jurídico, pero hemos venido desarrollando pequeños talleres desde el 2020, de forma gratuita como un aporte voluntario a la sociedad y a nuestro círculo cercano familiar y de amigos. Donde hemos podido brindar el acompañamiento en el manejo de casos presentes de niños con dificultades de lenguaje, concentración y motricidad.

En la actualidad se puede apreciar que nuestra sociedad nos demuestra que muchos niños pequeños están bajo el cuidado de su entorno familiar más cercano, a su vez no les garantiza un tiempo de calidad en su cuidado, por tanto, los niños se dedican a actividades poco enriquecedoras como la tecnología, lo que lleva como un factor

preocupante porque es una medida que deslinda del verdadero concepto de formación y educación en la niñez con un resultado vacío, nada creativo, pedagógico y no contiene algo esencial como buenas costumbres y valores.

La mujer y madre moderna se ha capacitado para el desenvolvimiento de las actividades propias de su profesión, poniendo en segundo plano sus potencialidades para el cuidado y estimulación de los pequeños ya que esto es la base para descubrir sus habilidades, aptitudes, actitudes y destrezas. El centrar los esfuerzos en el crecimiento personal y profesional de las madres puede dejar vacíos en determinadas áreas de aprendizaje, y que afectará su posterior inserción en la educación formal.

Lo que se busca con este tipo de negocio, es imperante y primordial, cuya esencia debe siempre ser analítica y enfocada a varios puntos como los que se detalla a continuación.

- En la investigación de estimulación temprana en el desarrollo de las habilidades y capacidades de los niños de 5 a 9 años, que permita a cada uno de ellos tener habilidades que los ayude a tener una mejor calidad de vida.
- Explica que, la estimulación temprana de los niños es más eficaz porque su cerebro tiene mayor plasticidad.



- Explica que la estimulación temprana consiste en facilitar al niño las oportunidades de desarrollo físico, intelectual y social.

## **2.2. Visión.**

Llegar a ser un centro de profesionales que marque un precedente en el sector donde se desarrolle, siendo líderes en el manejo en diagnósticos de los casos de niños con capacidades especiales.

### **2.2.1. Misión. –**

Desarrollar habilidades en niños de capacidades especiales y brindarles una autonomía que les permita ser autosuficientes en la sociedad en la que se desarrollen. Dándoles cualidades que faciliten su día a día.

### **2.2.2. Valores.-**

- Responsables
- Transparentes
- Orientación al cliente
- Pasión
- Honestidad
- Competitividad.

### **2.2.3. Objetivo General**

Tener un horizonte claro con una correcta implementación de estrategias pedagógicas validado con expertos en la materia y profesionales que tengan un correcto perfil académico para proporcionar a cada uno de ellos las mejores herramientas pedagógicas que les permita mejorar su desarrollo y desempeño profesional para brindar una atención de calidad a los niños que presentan necesidades educativas especiales, sean atendidos de manera adecuada y con metas en plazos establecidos, basando nuestro enfoque de manera asertiva.

Además, que la atención temprana se centra en una práctica agradable que favorezca cada vez más la interacción madre-hijo, desarrollando capacidades y destrezas con calidad y calidez por medio de las vivencias auténticas fundamentadas en ocupaciones lúdicas sustentadas en el desarrollo integral.

#### **2.2.4. Objetivos Específicos. -**

Los objetivos específicos deben siempre estar entrelazados con los objetivos generales de manera horizontal y que estén siempre alineados, los objetos y las experiencias de aprendizaje de la educación inicial.

Los objetivos de aprendizaje: es un conjunto de rasgos y características personales propuestos para que los niños tengan a lo largo del proceso, como todo objetivo, orientarán la ejecución de los procesos de aprendizaje y serán punto de inicio para la evaluación de la calidad del servicio educativo, apalancado en correcta implementación pedagógica.

Por otra parte, los objetos de aprendizaje se deducen de su respectivo objetivo específico y presentan todo aquello sobre lo que trabajarán los niños para alcanzar las metas establecidas con la finalidad de que esto los beneficie. Con esto se busca englobar las competencias complejas relacionadas con el hacer y los conocimientos propios de la sociedad que este involucrada.

Con las experiencias de aprendizaje se relacionan funcionalmente las dos líneas metodológicas fundamentales sugeridas en el Referente: la del juego y la del arte.

1. El Centro de atención temprana será creado para lograr mayor rendimiento en los niños a través del ejercicio de

valores tales como la puntualidad, trabajo en equipo mayor concentración y técnicas de estudio.

2. Despertar en el niño su interés por aprender y crear

3. Reforzar practica de valores con el ejemplo y coordinación de los mismos en conjunto con todos los miembros activos de la comunidad, padres, hijos y educadoras

4. Ver cuan exitosa es nuestra campaña mediante una inversión de dinero, de este modo obtendremos el porcentaje de conversión exitosa, en esta primera oportunidad consideramos 10% de conversión de todos los clics hechos en el anuncio patrocinado

5. Atender específicamente casos con un correcto diagnostico que nos permita desarrollar habilidades motrices, cognitivas, de lenguaje, entre otras, para el correcto desenvolvimiento de nuestros niños

**. Medibles. -**

En ciclos de tres meses realizar evaluaciones periódicas que nos permitan monitorear el desarrollo, avance, mejora en los casos de mayor complejidad.

**Alcanzable. -**

Alcanzar una participación en los colegios que se tiene como mercado meta alcanzando el 1% del total de casos

**Relevante. -**

Brindar una propuesta de valor y orientación de servicio, basado en profesionales, que nos diferencie de los demás, y marcar un precedente en el mercado.

**Temporal. -**

Incursionar mediante eventos de inicios de clases y ferias de escuelas que nos permitan ofertar nuestros servicios y dar a conocer nuestra marca.

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

## 2.2.5. Método Canvas

Tabla 2 Método Canvas

<b>Aliados Clave</b> Universidades Colegios de Samborondón Colegios de Vía a la Costa Empresas del Sector Industrial	<b>Actividades Clave</b> Charlas en Escuelas Presentaciones en eventos de universidades Oferta de Servicios educativos presentadas en empresas, escuelas y universidades.	<b>Propuesta de Valor</b> Atender con calidad, calidez y compromiso humano y pedagógico cada diagnóstico de nuestros niños.	<b>Relación con el Cliente</b> Generar el vínculo que transmita seguridad, confianza, tranquilidad y una completa calma de tener a sus hijos con nosotros.	<b>Segmentos de Clientes</b> Segmento clase medio alta. Segmento clase alto.
	<b>Recursos Clave</b> Humano Económico Comunicación		<b>Canales</b> <b>Redes Sociales</b> <b>Correos Electrónicos</b> <b>Oficios a Escuelas, universidades y empresas.</b>	
<b>Estructura de Costes</b> Pago de Personal. Arriendo de departamento u oficina. Pago de Servicios Básicos. Pago a proveedores.		<b>Estructura de Ingresos</b> Cobro de Matricula y pensiones. Terapias personalizadas y servicio a domicilio. Acuerdo o convenios con Universidades, Escuelas y Empresas		

## **2.3. Estrategia Genérica**

### **2.3.1. Análisis Porter**

#### a) Poder de negociación de los clientes. ...

Es de los temas más importantes que tocara tratar en nuestro proyecto, precisamente porque son temas relacionados al ámbito de la salud y desenvolvimiento de sus hijos. Donde el padre de familia será muy exigente y tratará de despejar hasta la mínima duda para generar la confianza que le garantice dejar a sus hijos en nuestras manos.

Los clientes deben sentir tener todas las garantías, también sabemos que por el nivel de segmento en el que se desarrollara el proyecto, tendrán muchas exigencias, por lo cual pondremos énfasis, enfoque y atención en las exigencias de los clientes, siempre haciendo prevalecer la parte académica y médica.

¿Como lo podremos lograr?

Teniendo un recurso humano capacitado con un correcto desenvolvimiento en las entrevistas con los padres y durante todo el proceso de los diagnósticos a realizar.

Conociendo las exigencias que conlleva atender a nuestros clientes, mantendremos siempre una comunicación efectiva para que sea nuestra mejor herramienta para poder mitigar todas las objeciones que se presenten.

#### b) Poder de negociación de los proveedores. ...

Prácticamente es de los temas más precisos que se podrán atender y el más inmediato, nuestro proyecto se apalancara en el profesionalismo del recurso

humano, sin embargo, se buscare proveedores que tengan instrumentos de alta calidad que sean aptos para garantizar la integridad de nuestros clientes. En nuestras terapias necesitaremos los más estrictos controles y equipamientos en el área de trabajo.

Conociendo que esto impactara directamente en el precio de nuestros servicios, sin embargo, para nosotros será mucho mas importante contar con equipamiento que cumpla con los más altos estándares de calidad y esto a la vez se replique a nuestros clientes, garantizado un servicio de calidad. El tipo de equipamiento es clave ya que facilitara a la parte docente un mejor desarrollo en las actividades.

¿Cómo lo haremos?

Mediante consultas a proveedores conocidos y reconocidos en el mercado con los cuales se mantendrán entrevistas y se mantendrán reuniones donde se presentará el proyecto en tu totalidad.

Se lo hará mediante licitaciones, se pedirá que cumplan con normas de calidad y brinden garantías de fabrica sobre desperfectos que se presenten, que tengan una respuesta inmediata, de esta forma que no nos impacte en el desarrollo de nuestro funcionamiento.

c) Amenaza de entrada de nuevos competidores. ...

El mercado de centros de atención es uno de los más volátiles, lamentablemente se mezclan y camuflan con guarderías, donde se pierden el concepto verdadero de ser un Centro de Atención para niños de capacidades especiales. Por lo regular este tipo de proyectos se convierten en un principio



como una buena iniciativa, pero la falta de aceptación, se terminan convirtiendo en guarderías. Y es ahí donde se termina perdiendo los conceptos.

Realmente es algo que todo la gran mayoría de proyectos que en un principio nacen como un centro de atención, pero se terminan convirtiendo por varios factores como administracion, implementación, falta de estrategias o enfoque, también por temas más comerciales, deciden dejar el camino de la parte pedagógica y deciden en tomar el camino más fácil como ser guardería, donde realmente lo que hacen salir de la verdadera línea con la que en un principio pensaron crear su proyecto.

d) Amenaza de entrada de productos sustitutos. ...

Productos sustitutos como tal, seria las terapias virtuales o videos de YouTube, pero este tema no se puede tratar de manera ligera, por la delicadeza con la que se debe tratar. Es un tema muy propenso a confundir al mercado, porque el marketing que se emplea se presta y confunde a los clientes (padres de familia), los niños requieren un diagnóstico. No se puede hacer de forma remota, porque el especialista como tal debe tener presencialmente para los respectivos estudios que implica tratar cada caso según corresponda.

También otra de las amenazas que existe es la falta de fuentes de trabajo en la línea donde queremos crear el proyecto, existen muchos estudiantes en las carreras de párvulos que en su afán en generar ingresos, buscan emprender en esta línea con tarifas muy bajas y sin pleno conocimientos técnicos y médicos suficientes para dar atención a los casos que en el mercado se desarrollan. Esto es muy normal verlo, sin embargo, es entendible que parte de las necesidades

que la misma sociedad genera es la falta de ingresos para este tipo de sector, ya que es uno de los que menos se desarrollan, en un evidente y absoluto abandono en los últimos años.

e) Rivalidad entre competidores existentes.

Nosotros como tal, tomaremos la decisión de mantenernos lejos de una rivalidad, pero si seremos participes de una competencia, pero una correcta competencia, basada en valores , donde prime la integridad del niño, que no se vea como lucrarse del dinero de los padres, sino de brindarle un correcto e integro acompañamiento desde nuestro centro de atención, centro de educación y hogar, incluso llevando a nuestros niños a que se desenvuelvan en la sociedad, queremos que nuestros resultados hablen de nosotros y no ser nosotros quienes hablen de nuestros competidores.

Este tipo de negocio por lo regular carece de una baja oferta, tiene una alta demanda, por lo que nosotros nos vamos a dedicar a atender parte de esa demanda que en muchos casos los padres de familia no se mantienen porque no ven resultados en sus hijos por tal motivo no nos vamos a concentrar en mantener ninguna rivalidad con ningún competidor en el mercado.

## 2.3.2. Análisis PESTEL

Tabla 3 Análisis de Pestel

Factores PESTEL	Análisis
Político	Falta de políticas educativas y sociales que exijan y obliguen que se atiendan como un diagnóstico y se brinde un tratamiento necesario.
Económico	La falta de un correcto asesoramiento ha provocado que esto se vea como un negocio muy lucrativo y no con enfoque educativo.
Social	Se lo ve como un tema temperamental, comportamental y no se lo diagnostica de manera correcta. Existe un sesgo social muy marcado.
Tecnológico	No existe aplicación tecnológica, lo que lo hace más difícil para los niños poder llevar sus terapias en los centros de atención y en sus hogares.
Legal	Existe un desconocimiento muy amplio de las normativas legales que protegen a la niñez.

### 2.3.2.1. Aspecto Político

En el aspecto político el gobierno poco ha hecho, no tiene políticas claras que permitan visualizar un horizonte claro, por tal motivo por las falta de políticas

o leyes, es que se ha generado un desinterés y una desmotivación como tal para dar atención a este sector tan vulnerable.

Muchas veces, se vuelve muy contradictorio lo que el gobierno expresa versus lo que aplica y/o implementa, siendo muy ambiguos, con leyes poco entendibles y que prácticamente despoja a la gran mayoría de niños que padecen estas problemáticas a recibir una atención adecuada y oportuna.

Es evidente, que en los últimos años, todo se viene compaginando en contra de un desarrollo en la atención a esta problemática, siendo uno de los gobiernos que menos podrá hacer por el corto plazo que tiene para gobernar, sin embargo es necesario que se ponga toda la atención a este tema, porque se puede volver en una brecha social que tarde temprano pasara factura al gobierno de turno.

Por tal motivo es que dar atención a este tipo de problemas en los niños no es tan accesible para todos, lo que acarrea en prácticamente en un completo y permanente abandono de parte del gobierno central.

Por otro lado, el otro poder del estado como lo es la asamblea nacional, muy sesgada en aspectos que no tienen urgencia de ser resueltos y que muchas veces o en una gran mayoría, trata temas intrascendentes e irrelevantes, siendo una problemática seria, que la sociedad como tal y muy especialmente los afectados se ven mas perjudicados.

### **2.3.2.2. Aspecto Económico**

El Ecuador en la actualidad tiene un panorama económico que sufre una de las peores crisis de los últimos 10 años, donde el gobierno juega un papel

fundamental, sin embargo es muy evidente la precipitosa caída, tanto es así que indican que este 2024 la economía no va a crecer como el panorama muy pesimista y negativo, y otros siendo un poco más optimistas indican que si logra crecer será menor al 1%, aparte también existe un factor que afecta a la economía como es el incremento sin precedentes de la inseguridad en donde el crimen organizado le ha ganado la guerra al gobierno, adicionalmente lo que antes era una aliciente para los gobiernos de turnos, hoy por hoy, es un serio problema en la producción de crudo, temas climáticos como el Fenómeno del niño que seguramente dejara estragos en la infraestructura del país. y la incertidumbre política, en la que no se cuenta con políticas claras.

El gobierno de turno asumió en noviembre de 2023 por un periodo corto donde el rumbo era incierto, por ende le tocara llevar importantes restricciones de liquidez y a su vez un trasfondo en temas de liquidez en las arcas fiscales, esto dimensiona que se genere un aumento en los próximos años debido a la ausencia de implementación reformarías fiscales estructurales que lleven al país a superar la situación de fondo y de forma.

El gobierno se ve en la difícil tarea de tomar decisiones y medidas importantes para hacer frente a la difícil situación fiscal, medidas que golpea principalmente a la clase media, un gobierno que tiene incluso tiene atrasos con proveedores en todas las indoles, además de implementar medidas para abordar las limitaciones de liquidez a corto plazo lo cual a simple vista parece ser una tarea inalcanzable, pendiente y donde se han visto en la necesidad de crear leyes de índole tributario en subir impuesto como el IVA, incrementar

nuevamente el ISD, por otro lado apuesta también en brindar apoyo al sector turístico, generar interés y atraer inversión extranjera, fomento de trabajo con plazas de trabajo que sean evidentes y sobre todo por lleve al país a una tan necesitada reactivación económica, otro punto muy sensible sin duda alguna son subsidios a los combustibles y recortar gastos corrientes donde se lograría levemente un ahorro para el país, lo que es una tarea pendiente de varios años y por otros gobiernos, por la coyuntura social que esto generaría, sobre todo en sectores sociales que siempre son un peligro para la democracia del país.

Por otro lado, tiene otros desafíos que tienen que ver con la estructura del propio gobierno, en tomas de decisiones que avalen un buen porvenir al país, que debe encontrar la forma en gozar de confianza de los principales mercados que puedan brindar financiamiento, también de los principales organismos en concederlos y a su vez le obtengan un alivio para así poder afrontar los factores no solo de índole internacional, sino también en el aspecto climático. Además, el sector público requiere reducir su dependencia del sector petrolero que, al mismo tiempo se ven afectados por la evidente falta de inversión, lo que significa que lo que fue durante muchas décadas lo que permitía apalancar la inversión pública y servía como flujo inmediato para gobiernos anteriores, el actual gobierno no gozara de dicho beneficio.

Sobre este aspecto y en base a lo que se detalla en el panorama económico se determina como factor fundamental que el proyecto está dirigido para el sector y zona mencionada, ya que el tipo de cliente y de servicio que se

brinde va relacionado al costo, la capacidad adquisitiva y el status en donde se desarrollen sus ingresos económicos.:

### **2.3.2.3. Aspecto Social**

En el aspecto social, es importante resaltar la importancia que tiene, siendo un rol importante porque sobre aquello se apuntala los índices de abandono sobre estos temas que aun no son accesibles para toda la sociedad.

El rol del gobierno sobre este aspecto es insuficiente, tocando prácticamente la parte modular en desarrollar planes que protejan a niños que padezcan de problemas en la parte cognitiva, psicológica y/o motriz, lo cual evidencia la falta de políticas claras en el ámbito social para revertir este aspecto.

Dentro de los diferentes planes de Cooperación donde está enfocado la necesidad de apoyar y mantener una estabilidad en aspectos macroeconómicos también en proteger a los sectores más vulnerables y con el objetivo de poder lograr mantener medidas que sostengan y permita evidenciar el crecimiento, que otorguen y sostengan garantías claras, evidenciables y palpables donde se perciba el bienestar de la población.

Para ello, se priorizan tres áreas de trabajo:

- Apoyar de manera efectiva, todo proyecto donde se desarrolle bases para un crecimiento inclusivo

- Impulsar el desarrollo del capital humano y la protección de las de los sectores vulnerables, donde el gobierno juega un factor preponderante.
- Atender y sostener los factores institucional, social, emocional y humana, de manera clara y objetiva. Siendo precisos y concisos en el apoyo de estos proyectos concernientes a tratar este aspecto.

Por otro lado adoptar medidas de estándares internacionales para conseguir transparencia en la gestión pública, que lleven al país a reducir los altos índices de corrupción, contribuirán a la sostenibilidad, sustentabilidad y protección de los servicios sociales. El progreso simultáneo de las dos primeras áreas ayudará a mejorar el acceso de Ecuador a los principales mercados financieros mediante la generación de confianza que permitan al país reducir su riesgo país y sentará las bases para fortalecer las instituciones a medida que el país avance en su camino hacia el desarrollo.

El tema social también implica varios aspectos.

1. Sectorización. - por lo regular el difícil acceso a estos servicios hace que la gente desista. Lo que es perjudicial porque sienten que se vuelve un tema de lucro y no de formación que sea tratado de manera profesional.

2. Ubicación. - la falta de conocimiento de donde se encuentran ubicados, y la poca comunicación para su correcta promoción, conlleva a que las personas no busquen ayuda profesional, por la poca empatía que se genera sobre estos temas



3. Inseguridad. - el temor a salir a la calle y la poca proactividad de ofrecer nuevos servicios como brindar el servicio a domicilio hizo que muchos de los negocios caigan y terminen quebrando, sobre este tipo de negocios, también termina jugando en contra.

4. Confianza. - en este tipo de negocios es muy evidente reconocer al detalle para un padre de familia cuando lo están tratando de ver como un objeto mercantil y no de darle solución a su hijo.

#### **2.3.2.4. Aspecto Tecnológico**

Es uno de los más importantes, la tecnología acompañada con el correcto recurso humano va concatenados a su correcto desarrollo. Los correctos diagnósticos y sus herramientas, la vanguardia en los implementos sensoriales, motrices, lenguajes, entre otros son los que marcan la diferencia, en países como Europa (Vanguardista) y Asia, donde existe una correcta inversión, va acompañada de una buena tecnología.

Lo que se puede evidenciar es que siempre estar a la vanguardia y querer imitar a países desarrollados, trasladando y aplicando en medida de lo posible, todo lo que permita desarrollar y llevar este tipo de proyectos a un nivel que sirva en pro de la sociedad, en este caso muy específicamente de los niños que sean diagnosticados con diferentes situaciones a tratar.

Como se ha detallado en los párrafos anteriores, tener tecnología, nos llevara a cerrar la brecha que se ha generado, y a la vez a tener mas alcance y cobertura sobre este sector tan vulnerable. Contar con un equipo tecnológico en temas de motricidad, lenguaje, aprendizaje, nos permitirá

incluso a llegar a sectores marginados y olvidados, donde la práctica que hoy se implementa es costosa e inalcanzable para muchos padres que necesitan atención para sus hijos con dichos problemas.

#### **2.3.2.5. Aspecto Legal.**

En consonancia, se constatan en la Constitución de la República del Ecuador un articulado que convenientemente se proyectan como país hacia esas metas. Se seleccionaron y se presentan a continuación, los aspectos que se relacionan y que por tanto avalan legalmente el tema estudiado. De (Asamblea Nacional, 2008) (Constitucion del Ecuador 2008, 2008)

##### Capítulo primero: Inclusión y equidad

Art. 341.- El Estado generará las condiciones para la protección integral de sus habitantes a lo largo de sus vidas, que aseguren los derechos y principios reconocidos en la Constitución, en particular la igualdad en la diversidad y la no discriminación, y priorizará su acción hacia aquellos grupos que requieran consideración especial por la persistencia de desigualdades, exclusión, discriminación o violencia, o en virtud de su condición etaria, de salud o de discapacidad. (Constitucion del Ecuador 2008, 2008)

V: Equidad e inclusión. - La equidad e inclusión aseguran a todas las personas el acceso, permanencia y culminación en el Sistema Educativo. Garantiza la igualdad de oportunidades a comunidades, pueblos, nacionalidades y grupos con necesidades educativas especiales y desarrolla una ética de la inclusión con medidas de acción afirmativa y una cultura escolar incluyente en la

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

teoría y la práctica en base a la equidad, erradicando toda forma de discriminación. (Instituto Nacional de Evaluación Educativa, 2016)

## 2.4. FODA Del Centro de Atención Temprana

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada, establecen que el análisis FODA estima el efecto que una estrategia tiene para lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación externa, esto es, las oportunidades y amenazas. (Thompson y Strikland, 1998)

Tabla 4 Análisis Foda



## 2.5. Estrategias TOWS

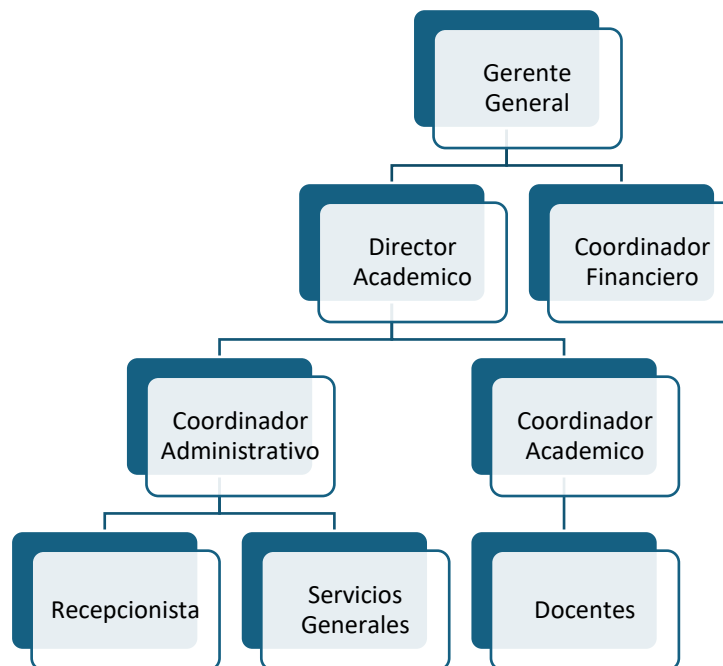
*Tabla 5 Estrategias de Tows.*

	<b>Fortalezas.</b>	<b>Debilidades</b>
<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias (OF)</b> 1. La mayoría de los centros de atención escatiman la inversión en el profesionalismo del recurso humano y merma su enfoque al direccionamiento profesional en atender a los niños. 2. Las escuelas al no tener aliados que caminen juntos a ellos prefieren no recibir niños con estos casos temen que se vuelvan un serio problema. 3. Recibir un servicio personalizado con un correcto diagnóstico y acompañamiento en todo el tratamiento y con el valor agregado de ir a su domicilio.	<b>Estrategias (OD)</b> 1. Existe una alta demanda, por lo tanto, mercado que atender tendremos. 2. Al tener poca atención en las escuelas, podemos aprovechar y usar las instalaciones de las escuelas mediante acuerdos o acompañamientos con los centros educativos. 3. A pesar de que se ha vuelto monopolizado, carecen de brindar un diagnóstico apropiado, eso nos abrirá campo.
<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias (RF)</b> 1. Generar confianza con nuestro personal. 2. El conocimiento vs una guardería nos brindara mayor confianza en el mercado. 3. Cambiar el enfoque, ser una ayuda y dejar que se vea esto como un simple negocio, sino como un canal y medio donde sus hijos mejoren su estilo de vida.	<b>Estrategia (AD)</b> 1. Tener un acercamiento directo, orgánico, como una fase inicial. Generar confianza y darnos a conocer. 2. Mediante un programa de citas agendadas, se logrará mitigar de manera efectiva. 3. Ser sigilosos, encontrar el espacio para que nuestro trabajo se pueda evidenciar. No caer en la competencia desleal.

## 2.6. Estructura Organizacional. Organigrama.

Nuestro organigrama será lineal o jerárquico, al ser un proyecto nuevo y pequeño organizacionalmente. Con el tiempo manteniendo el esquema inicial, continuaríamos siendo jerárquico – lineal.

*Ilustración 1 Estructura Organizacional - Organigrama*



### Establecer las funciones

**Gerente General.** - cumplirá las funciones de representante legal dentro de la empresa.

**Director Académico.** - cumplirá las funciones concernientes a los roles relacionados a todo aspecto pedagógico y académico.

**Coordinador Financiero.** - cumplirá las funciones financieras y de manejo de personal del proyecto. Quien se encargará a pagos de salarios.

**Coordinador Administrativo.** - supervisara la atención relacionada al cliente interno y externo, mantenimiento de instalaciones y servicios no académicos que ofrecemos en la empresa (expreso, servicio a domicilio, información, entre otros.)

**Coordinador Académico.** - supervisara la atención relacionada al cliente interno académico y externo como los padres de familias o representantes.

**Recepcionista.** - quien atiende llamadas, visitas a centro, direccionamiento de consultas según el área correspondiente.

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

Servicios Generales. - la persona que estará a cargo de la limpieza y buen uso de las instalaciones y equipamiento dentro del centro.

Docentes. - las personas que brindaran los servicios en sus diferentes ramas, psicología, pedagogía, terapias de lenguaje, motrices, entre otros.

## **2.7. Plan de Marketing.**

### **2.7.1. Contexto General del Mercado:**

Se tiene como finalidad la creación de este plan de marketing nos permitirá tener una idea clara, bien estructurada de cómo llevar adelante el proyecto, es importante resaltar que este proyecto se diferencia de los demás, tomando en cuenta que nosotros buscamos marcar un precedente, creando valor agregado y brindando un enfoque totalmente diferente a otros tipos negocios existentes hoy en el mercado.

El mercado donde se desarrollará será en el sector de la aurora y vía a Samborondón es de 198000 habitantes, sin embargo, no existe un censo real sobre el cual se pueda sacar una métrica de cuantos casos reales existan de niños de edades entre 3 hasta 7 u 8 años con problemas de lenguajes, motrices, entre otros.

### **2.7.2. Perfil del Cliente ¿Quién es? ¿Dónde está? ¿Como**

#### **Consume?**

Deseamos crear, generar y ofrecer un servicio basado en los principios pedagógicos que realmente les permita a muchos niños recibir una atención oportuna, diagnósticos reales y tipos de terapias que los ayude a desarrollarse en la vida cotidiana.

Nuestro tipo de cliente está en zonas como Vía a Samborondón, vía a la costa y en los Ceibos.

Sus hijos están en colegios de nombres reconocidos principalmente, sin embargo, tenemos conocimiento de que existen padres que podrán costear este tipo de tratamiento sin estar en las zonas o colegios zonificados.

Y ellos son los que consumen este tipo de servicios mediante un acercamiento, una recomendación o un servicio personalizado.

### **2.7.3. Estrategia de Producto. –**

Nuestro centro de atención temprana se separa de lo que el mercado normalmente ofrece, una síntesis de lo que ofreceremos.

- Servicio a domicilio
- Consulta y Diagnostico por especialistas.
- Atención personalizada



- Acompañamiento integral.

#### **2.7.4. Estrategia de Precio. –**

Será nuestro enfoque dirigido a Centros Educativos de educación inicial, elemental y básica, Universidades que tengan Facultades de Docencia y Párvulos y ofreceremos lo siguiente:

- Matrícula Gratis con colegios dentro del convenio.
- Pago en efectivo 10% de descuento.
- Pago con tarjeta de crédito a 6 meses sin intereses. A partir \$500 (ley bancarización)
- Evaluación y seguimiento dentro del centro Educativo sin costo adicional.

#### **2.7.5. Estrategia de Punto de Venta. –**

Nuestro punto de venta será definido en el sector de la aurora en una urbanización en el perímetro de la cabecera cantonal. Y tendremos como objetivo ofertar lo siguiente:

- Brindar charlas gratuitas al inicio del año y se hará una presentación de los servicios que prestamos.
- En la mismas se entregarán folletos a cada padre de familia donde estará la información (precios y teléfonos de contactos).
- Explicar el tema de servicios que se ofrecen. Incluso llenar una ficha si en el momento se logra identificar casos de manera inmediata

### **2.7.6. Estrategia de Promoción. –**

Realizada con universidades y centros educativos. Y sobre esto aplicaremos lo siguiente.

- Descuentos del 15% para el personal (docente o administrativo) de la Universidad que tenga hijos con capacidades especiales. Matricula gratis.
- Mención en nuestras redes sociales en eventos se harán mención la participación del personal que este laborando con nosotros.
- Matricula Gratis con colegios dentro del convenio

## **2.8. Estrategias de Ventas. -**

Con el fin de generar mayor nivel de ventas, desde la perspectiva del administrador, existe la necesidad de conocer y considerar aquellos factores o criterios de éxito o de riesgo que influyen de forma directa o indirecta en la gestión de venta, con el fin de establecer estrategias que contribuyan a generar una mayor cantidad de ingresos económicos y réditos a nivel operacional (Rojas Quijano, 2017)

A través del tiempo, las ventas han requerido diversos mecanismos y estrategias de marketing que la orienten al éxito (Rios, 2016)

Con lo antes mencionado es importante tomar en cuenta que no es lo mismo tener una buena idea, que aplicar una buena idea. Lo uno es el génesis de lo otro. Pero muchas veces los conceptos se confunden y es ahí cuando los proyectos, negocios y/o empresas no trascienden.

Por todo lo que se ha detallado en este proyecto nosotros vemos imperante aplicar este proyecto en pro y beneficio de la sociedad, si bien es cierto que es un negocio y que este a su vez tiene un lucro, por otro lado queremos marcar un diferenciador, un valor agregado que nos caracterice.

**“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”**

*Ilustración 2 Plan de Acción No.1*

<b>1. Lograr mayor rendimiento en los niños a través del ejercicio de valores tales como la puntualidad, trabajo en equipo mayor concentración y técnicas de estudio.</b>						
Medios	Resultado Esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		
Capacitar al Personal Docente	Introducimos la mercado	DC/DA/DF	1/1/2025	15/1/2025	Salon, Capacitador, Tecnologia	Cliente Captados
Implementar estandares de Servicio	Atencion Clientes	DA/DF/GG	1/1/2025	INDEFINIDO	Buzon de sugerencias, numero de consultas y reclamos	Nivel de Satisfaccion
Evidenciar resultados de los rendimientos de lo niños	Efectividad en terapias	DA/DC	1/2/2025	31/12/2025	Cientes y Docentes	Referencia clientes
Realizar campaña de vivencia real en nuestro centro.	Ingresar a Centros Educativos	DC/DA/DF	1/6/2025	INDEFINIDO	Acuerdos con escuelas y universidades, Docentes	Nuevos posibles clientes
Generar charlas personalizadas	Empezar a ser reconocidos	DC/DA/DF/GG	1/6/2025	INDEFINIDO	Docentes, Tecnologia	# Consulta de nuestros servicios

*Ilustración 3 Plan de Acción No 2*

<b>2.Despertar en el niño su interés por aprender y crear</b>						
Medios	Resultado Esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		
Conocimiento de nuestro personal Capacitado	Niños con mejoras evidentes	DC/CA	1/2/2025	INDEFINIDO	Docentes, Implementos del Centro	# de Niños con mejoras
Adecuaciones de nuestro centro de atencion	Generar confianza en los padres	DA/CA/DC	1/2/2025	31/12/2025	Implementos Pedagogicos, Docentes	# de padres satisfechos
Correcta implementacion del tratamiento según el caso	Tratamiento respectivo	GG/CA/DA	1/4/2025	INDEFINIDO	Equipos, Sala, Docentes	% de mejoría en casos diagnosticado
Implementar niveles de interes según el caso	Generar independencia	DC/CA/DA	1/5/2025	INDEFINIDO	Niños, Docentes, Pruebas de control	Niños con mejor desenvolvimiento
Aplicar y desarrollar espacios para evidenciar mejoras	Mejorar expectativa de padres	TODOS	1/6/2025	31/12/2025	Salas, Docentes, Niños	Percepcion de calidad de servicios

**“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”**

*Ilustración 4 Plan de Acción No 3*

<b>3.Reforzar practica de valores con el ejemplo y coordinación de los mismos en conjunto con todos los miembros activos de la comunidad, padres, hijos y educadoras</b>						
Medios	Resultado Esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestion
			Inicio	Fin		
Enseñanza integral	Crear Vinculo con Padre	DC/CA	1/2/2025	INDEFINIDO	Docentes, Implementos del Centro	Padres con mejor manejo situacional
Acompañamiento Constante	Confianza con el Docente	CA/DA	1/2/2025	31/12/2025	Implementos Pedagógicos, Docentes	Niños con mejor desenvolvimiento
Metodo de Enseñanza Continuo	Confianza con el niño	DC/DA/CA	1/4/2025	INDEFINIDO	Equipos, Sala, Docentes	Desarrollo de habilidades
Empoderamiento Integro	Vinculo Padre e Hijo	DC/DA/CA	1/5/2025	INDEFINIDO	Niños, Docentes, Pruebas de control	Vinculo Familiar motivado
Asesoramiento constante	Padres y Entorno familiar	DC/DA/CA	1/6/2025	31/12/2025	Salas, Docentes, Niños	Desarrollo de actividades

*Ilustración 5 Plan de Acción No 4*

<b>4.Ver cuan exitosa es nuestra campaña mediante una inversión de dinero, de este modo obtendremos el porcentaje de conversión exitosa, en esta primera oportunidad consideramos 10% de conversión de todos los clics hechos en el anuncio patrocinado</b>						
Medios	Resultado Esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestion
			Inicio	Fin		
Charlas en Centros Educativos	Captacion de Prospectos	DC/CA	1/2/2025	INDEFINIDO	Personal en General, Centro de Atencion	#de ninos inscritos
Convenions con Universidades	Generar Alianzas	DC/CA	1/2/2025	31/12/2025	Personal en General, Centro de Atencion	#de ninos inscritos
Convenios con Escuelas de La Zona	Clientes Reales	DC/CA	1/4/2025	INDEFINIDO	Personal en General	#de ninos inscritos
Acuerdos con Empresas	Clientes Reales	DC/CA/DA	1/5/2025	INDEFINIDO	Director Financiero, Director Academico	# de Citas para futuras inscripciones
Promociones mediante redes sociales	Citas mediante IG	TODOS	1/6/2025	31/12/2025	Salas, Docentes, Niños	# de Citas para futuras inscripciones

*Ilustración 6 Plan de Acción No 5*

<b>5.Atender específicamente casos con un correcto diagnostico que nos permita desarrollar habilidades motrices, cognitivas, de lenguaje, entre otras, para el correcto desenvolvimiento de nuestros niños</b>						
Medios	Resultado Esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestion
			Inicio	Fin		
Citas con Psicopedagogo	Analisis y Estudio de Caso	DC/CA	1/2/2025	INDEFINIDO	Docentes, Instalaciones	Correcto manejo y desarrollo del caso del niño
Citas con Psicologos	Analisis y Estudio de Caso	DC/CA	1/2/2025	31/12/2025	Docentes, Instalaciones	Simplificar trabajo para el niño
Citas con Docentes	Metodo y plan a seguir	DC/CA	1/4/2025	INDEFINIDO	Docentes, Instalaciones	Facilitar el mejor metodo a los padres
Citas con Coordinador Academico	Revisión del caso del niño	DC/CA/DA	1/5/2025	INDEFINIDO	Docentes, Instalaciones	Confianza de parte de los padres
Citas con Director Academico	Explicacion de los resultados y diagnosticos.	TODOS	1/6/2025	31/12/2025	Docentes, Instalaciones	Satisfacion y toma de decision de los padres.

### 3. CAPITULO III.- ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO.

#### 3.1. Principales Supuestos Financieros.

Entrando en materia, referente a los supuestos financieros es importante mencionar los siguientes aspectos.

1. El SBU es analizado por las partes de los frentes de trabajadores con sus respectivos gremios y representantes del gobierno.
2. El tema siempre es tratado por largas jornadas en la que mediante mesas de diálogo, de horarios extendidos incluso, pasan a negociar el tema salarial.
3. Esto se hace en un versus con la canasta básica familiar que para la actualidad es superior al SBU, lo que implica que el salario no alcanza a cubrir el costo de la vida mínimo necesario.
4. En su gran mayoría, estas negociaciones las termina tomando el gobierno central, si es que no existe un acuerdo de mutua aceptación.
5. El frente de trabajadores, por lo regular con posturas revanchistas y siempre con un patrón de hacer mediático – populista, terminan siendo un ataque planificado a los empresarios.

*Tabla 6 Supuestos de SBU Proyectados, incremento anual de sueldos, comportamiento de demanda esperada y comportamiento de gastos.*

	2024	2025	2026	2027	2028
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Salarios básicos proyectados</b>	460,00	470,00	480,00	490,00	500,00
<b>Incremento anual de sueldos</b>		5%	5%	5%	5%
<b>Comportamiento de la demanda esperada</b>		2%	2%	2%	2%
<b>Comportamiento de los gastos</b>		10%	10%	10%	10%

### 3.2. Financiamiento del Proyecto

Se contará con un capital de trabajo \$50000 y con otros activos de \$3500. Adicional se invertirá en equipos de cómputo, muebles & enseres, equipos de oficina y se contará con un vehículo propio.

El total de la inversión requerida será por \$71870, de la cual el 50% será aportes propios y el otro 50% se solicitará un crédito bancario a un plazo de 5 años. Sin meses de gracia.

La depreciación anual será de la siguiente forma:

- Equipos de Cómputo            3 años.
- Muebles y enseres            10 años.
- Vehículos                        5 años.

*Tabla 7 Detalle de Inversión de Proyecto.*

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	50000	\$50.000,00		
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	3500	\$3.500,00		
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	450	\$900,00	3	\$300,00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	250	\$250,00	3	\$83,33
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	200	\$400,00	10	\$40,00
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	8	50	\$400,00	10	\$40,00
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	2	550	\$1.100,00	10	\$110,00
VENTILADOR	EQUIPOS DE OFICINA	2	210	\$420,00	10	\$42,00
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	2	700	\$1.400,00	10	\$140,00
VEHÍCULO	VEHÍCULOS	1	13500	\$13.500,00	5	\$2.700,00
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>71.870,00</b>		<b>3.455,33</b>			

<b>Inversión Requerida</b>	<b>\$71.870,00</b>
----------------------------	--------------------

Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$35.935,00	50%
Aportes de terceros (Bancos)	\$35.935,00	50%
<b>Total financiamiento</b>		
Tasa a pagar	16,00%	

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y  
Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La  
Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

Plazo de deuda (años)	5
--------------------------	---



### 3.3. Sueldos

En tema de salarios se contratará a

- Un Administrador, quien se encargará del manejo del local.
- Un contador, quien llevara la parte de la parte financiera.
- Un asistente que hará la coordinación académica.
- 2 docentes. Quienes atenderán a los alumnos
- 2 ayudantes quienes darán soporte a los docentes

El administrador será un profesional de la docencia, quien se hará cargo de toda la parte administrativa y RRHH del proyecto.

El Contador aparte del tema financiero, será el encargado de tratar tema de coordinación académica sobre temas de costos.

El asistente, que también será un estudiante de los últimos niveles de universidad en la rama de Psicología, Párvulos, entre otras. Quien estará a cargo de la coordinación académica.

*Tabla 8 Sueldos de Personal Administrativo y de Ventas de Gastos*

#### **PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS: GASTOS**

<b>Nómina</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Administrador</b>	\$821,48	\$918,34	\$963,13	\$1.010,12	\$1.059,42
<b>Contador</b>	\$761,23	\$850,71	\$892,12	\$935,56	\$981,13
<b>Asistente</b>	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

<b>Total mensual</b>	<b>\$2.175,27</b>	<b>\$2.430,40</b>	<b>\$2.548,55</b>	<b>\$2.672,48</b>	<b>\$2.802,47</b>
----------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

El Docente 1 y docente 2, serán los encargados de coordinar, elaborar, estructurar y dirigir las terapias y sesiones con los niños. El ayudante, será la persona de dar soporte a los docentes.

*Table 9 Sueldos de Personal Operativo*

**PERSONAL OPERATIVO:  
COSTOS**

<b>Nómina</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Docente 1</b>	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Docente 2</b>	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Ayudante 1</b>	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Ayudante 2</b>	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.370,23</b>	<b>\$2.645,40</b>	<b>\$2.773,17</b>	<b>\$2.907,17</b>	<b>\$3.047,69</b>

### 3.4. Detalle de Productos y Servicios

Terapias. - se proyecta que en el primer año tendremos un total de 1026 terapias en total. Con un incremento del 18% en el 2do año y del 21% del 3er al 5to año.

Consultas. - se proyecta que en el primer año tendremos un total de 1026 terapias en total. Con un incremento del 18% en el 2do año y del 21% del 3er al 5to año.

Terapias de Domicilio. Siendo un servicio innovador proyectamos arrancar con 666 terapias el primer año en total. Con un incremento del 17% en el 2do año y del 21% del 3er al 5to año. Lo mismo podemos ver en el [ANEXO 1](#)

*Tabla 10 Detalle de Demanda esperada anual*

#### DEMANDA ESPERADA ANUAL (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada año)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	1.074	1.296	1.629	2.068	2.622
CONSULTAS	1.074	1.296	1.629	2.068	2.622
TERAPIAS A DOMICILIO	726	876	1.128	1.419	1.806
<b>TOTALES</b>	<b>2.874</b>	<b>3.468</b>	<b>4.386</b>	<b>5.555</b>	<b>7.50</b>

### 3.5. Estimado de Ventas

El volumen de ventas se proyecta teniendo un precio base según el año.

El primer año tendrá un precio establecido de \$50.

Desde el segundo año tendrá un incremento promedio del 3,65%, basado en el incremento salarial que tendría los años siguientes.

El detalle podremos revisarlo en el [ANEXO 2](#).

*Tabla 11 Precios de ventas individuales según el servicio*

#### PRECIOS DE VENTA INDIVIDUALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	50,00	52,00	54,00	56,00	58,00
CONSULTAS	30,00	32,00	34,00	36,00	38,00
TERAPIAS A DOMICILIO	60,00	62,00	64,00	66,00	68,00

*Tabla 12 Ventas totales por servicio*

#### VENTAS TOTALES (RESUMEN)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	53.700,00	67.392,00	87.966,00	115.808,00	152.076,00
CONSULTAS	32.220,00	41.472,00	55.386,00	74.448,00	99.636,00
TERAPIAS A DOMICILIO	43.560,00	54.312,00	72.192,00	93.654,00	122.808,00
<b>TOTAL</b>	<b>129.480,00</b>	<b>163.176,00</b>	<b>215.544,00</b>	<b>283.910,00</b>	<b>374.520,00</b>

### 3.6. Estimados de Costos del proyecto.

#### 3.6.1. Individuales

Se estima que un aproximado que nuestros costos de ventas serán basados de la siguiente forma

- Terapias \$15
- Consultas \$20
- Terapias de Domicilio \$25

Ver el [ANEXO 3](#)

*Tabla 13 Costos de Ventas individuales*

#### COSTOS DE VENTA INDIVIDUALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	15,00	15,50	16,00	16,50	17,00
CONSULTAS	20,00	20,50	21,00	21,50	22,00
TERAPIAS A DOMICILIO	25,00	25,50	26,00	26,50	27,00

*Table 14 Costo de ventas totales*

#### COSTOS DE VENTA TOTALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	16.110,00	20.088,00	26.064,00	34.122,00	44.574,00
CONSULTAS	21.480,00	26.568,00	34.209,00	44.462,00	57.684,00
TERAPIAS A DOMICILIO	18.150,00	22.338,00	29.328,00	37.603,50	48.762,00
SUELDOS	28.442,72	31.744,86	33.278,10	34.886,00	36.572,30
<b>TOTAL</b>	<b>84.182,72</b>	<b>100.738,86</b>	<b>122.879,10</b>	<b>151.073,50</b>	<b>187.592,30</b>

### 3.6.2. Estimación de Gastos Operacionales

Nuestros gastos operacionales estarán contemplados en :

- Sueldos
- Alquiler
- Servicios Básicos
- Permisos de Funcionamiento
- Movilización
- Suministros de Oficina

De los rubros mencionados, el más alto es el de Sueldos.

El tema de alquiler será una vivienda pequeña de 50 m2 en el sector de la aurora, en la cabecera cantonal. Revisar el [ANEXO 4](#)

*Tabla 15 Gastos Operacionales Administrativos y de Ventas*

#### GASTOS OPERACIONALES: ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>SUELDOS</b>	26.103,18	29.164,84	30.582,58	32.069,71	33.629,70
<b>ALQUILER</b>	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
<b>PERMISOS FUNCIONAMIENTO</b>	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69
<b>MOVILIZACIÓN</b>	480,00	528,00	580,80	638,88	702,77
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
<b>TOTAL</b>	<b>32.103,18</b>	<b>35.764,84</b>	<b>37.842,58</b>	<b>40.055,71</b>	<b>42.414,30</b>

### 3.6.3. Pagos de Prestamos

El préstamo que vamos a solicitar será por el 50% de la inversión requerida. Esto será cancelado con una tasa anual del 16%.

Con una tasa por periodo del 1,33%.

El plazo de la deuda será de 5 años.

El crédito no tendrá meses de gracia.

Se conseguirá sin garante mediante una institución bancaria, mediante una persona natural con RUC.

Para entender mejor como será la cuota por pagar mes a mes. Se adjunta el [ANEXO 5](#)

Tabla 16 Cuadro de préstamo inversión.

<b>Préstamo</b>	\$35.935,00
<b>Tasa anual</b>	16,00%
<b>Pagos por año</b>	12
<b>Tasa por período</b>	1,33%
<b>Plazo Deuda (años)</b>	5
<b>Cuotas (número)</b>	60
<b>Dividendo</b>	<b>\$873,87</b>

### 3.7. Análisis de Espadas Financieros

Podemos revisar que en el estado financiero el proyecto es viable. Desde el primer año arroja números positivos.

Las ventas cubren los costos de ventas, gastos operacionales, de financiamientos y gastos no desembolsables.

Adicional a aquello, a pesar de no estar obligados dar utilidades en los primeros años de funcionamiento, en su primer año ya obtiene el 15% de Reparto de utilidades a sus trabajadores.

Ver el [ANEXO 6](#)

*Tabla 17 Estado financiero*

#### ESTADOS FINANCIEROS

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>		<b>129.480,00</b>	<b>163.176,00</b>	<b>215.544,00</b>	<b>283.910,00</b>	<b>374.520,00</b>
- Costo de Ventas		84.182,72	100.738,86	122.879,10	151.073,50	187.592,30
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>45.297,28</b>	<b>62.437,14</b>	<b>92.664,90</b>	<b>132.836,50</b>	<b>186.927,70</b>
- Gastos desembolsables		32.103,18	35.764,84	37.842,58	40.055,71	42.414,30
- Gastos no desembolsables		6.955,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>6.238,77</b>	<b>23.216,97</b>	<b>51.366,99</b>	<b>89.325,45</b>	<b>141.058,07</b>
- Gastos financiamiento		5.386,32	4.507,72	3.477,76	2.270,37	854,99
<b>+/- Ing/Eg. No operacionales</b>						
<b>Utilidad antes de Reparto a Trabajadores</b>		<b>852,45</b>	<b>18.709,25</b>	<b>47.889,22</b>	<b>87.055,08</b>	<b>140.203,08</b>
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		127,87	2.806,39	7.183,38	13.058,26	21.030,46
<b>Utilidad antes de Impuesto Renta</b>		<b>724,58</b>	<b>15.902,86</b>	<b>40.705,84</b>	<b>73.996,82</b>	<b>119.172,62</b>
- 25% Impuesto Renta		181,14	4.677,31	11.972,31	21.763,77	35.050,77
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>		<b>543,43</b>	<b>11.225,55</b>	<b>28.733,53</b>	<b>52.233,05</b>	<b>84.121,85</b>
- 10% Reserva Legal		54,34	1.590,29	4.070,58	7.399,68	11.917,26
<b>Utilidad del ejercicio</b>		<b>489,09</b>	<b>9.635,26</b>	<b>24.662,95</b>	<b>44.833,37</b>	<b>72.204,59</b>
+ Gastos no desembolsables		6.955,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33
+ Reserva Legal		54,34	1.590,29	4.070,58	7.399,68	11.917,26
+ Deudas no pagadas en el periodo		309,01	7.483,70	19.155,69	34.822,03	56.081,23
- Deudas pagadas			- 309,01	- 7.483,70	- 19.155,69	- 34.822,03
- Amortización (cap.pagado)		5.100,11	5.978,71	7.008,67	8.216,06	9.631,45
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 71.870,00		-	-	- 1.150,00	-
Préstamo a largo plazo	35.935,00					-
<b>Flujo de Caja</b>	<b>- 35.935,00</b>	<b>2.707,67</b>	<b>15.876,86</b>	<b>36.852,19</b>	<b>61.988,66</b>	<b>99.204,94</b>

AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
1	2	3	4	5



"Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024"

EFFECTIVO	50.000,00	52.707,67	68.584,53	105.436,72	167.425,38	266.630,32
A/F NETOS	21.870,00	14.914,67	11.459,33	8.004,00	5.698,67	2.243,33
<b>ACTIVOS</b>	<b>71.870,00</b>	<b>67.622,33</b>	<b>80.043,86</b>	<b>113.440,72</b>	<b>173.124,05</b>	<b>268.873,65</b>
CTAS.DOC. X PAGAR		309,01	7.483,70	19.155,69	34.822,03	56.081,23
PRÉSTAMO BCARIO.	35.935,00	30.834,89	24.856,18	17.847,51	9.631,45	-
<b>PASIVOS</b>	<b>35.935,00</b>	<b>31.143,90</b>	<b>32.339,88</b>	<b>37.003,20</b>	<b>44.453,48</b>	<b>56.081,23</b>
CAPITAL SOCIAL	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00
RESERVA LEGAL		54,34	1.644,63	5.715,21	13.114,90	25.032,16
UTILIDADES RETENIDAS		489,09	10.124,36	34.787,31	79.620,67	151.825,26
<b>PATRIMONIO</b>	<b>35.935,00</b>	<b>36.478,43</b>	<b>47.703,99</b>	<b>76.437,52</b>	<b>128.670,57</b>	<b>212.792,42</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>71.870,00</b>	<b>67.622,33</b>	<b>80.043,86</b>	<b>113.440,72</b>	<b>173.124,05</b>	<b>268.873,65</b>

### 3.8. Evaluación del Proyecto.

Su TIR es del 59,84% lo que hace un proyecto muy rentable.

Su VAN es de \$77.022,88 es muy bueno, lo que hace que su proyección de poderse aplicar sea rentable y beneficiosa.

El PAYBACK cumple con ser rentable y retornar en 4 años, teniendo hasta el segundo año un valor negativo de -\$22.152,35

Ver el [ANEXO 7](#)

Tabla 18 Evaluación de proyecto: TIR, VAN, PAYBACK

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO</b>	-\$ 35.935,0 0	\$ 2.707,67	\$ 15.876,86	\$ 36.852,19	\$ 61.988,6 6	\$ 99.204,9 4
<b>VALOR PRESENTE FLUJO</b>	-\$ 35.935,0 0	\$ 2.302,44	\$ 11.480,21	\$ 22.659,03	\$ 32.410,3 0	\$ 44.105,9 0
<b>PAYBACK</b>	-\$ 35.935,0 0	-\$ 33.632,5 6	-\$ 22.152,35	\$ 506,68	\$ 32.916,9 8	\$ 77.022,8 8

<b>% Tasa de retorno esperada</b>	25%
<b>% Interés del Banco</b>	16,00%

<b>% Aportes Propios</b>	50%
<b>% Aportes otros</b>	50%

<b>Impuestos</b>	36,25%
------------------	--------

<b>WACC</b>	18%
-------------	-----

<b>TIR</b>	<b>59,84%</b>
------------	---------------

<b>TIEMPO</b>	<b>VALOR</b>
---------------	--------------

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y  
Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La  
Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

<b>VAN</b>	\$ <b>77.022,8 8</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>3 AÑOS</b>

3	-22.152,35
<b>n = ?</b>	<b>CERO</b>
4	506,68

1	22.659
n - 3	22.152

**n = 3,98**

<b>AÑOS</b>	3
<b>MESES</b>	12

### **3.9. Ratios Financieros**

Las ratios financieras podemos observar que

La razón corriente. – se puede evidenciar que el primer año tendremos un problema de liquidez, debido que nuestros pasivos serán altos, sin embargo, a partir del año 2 tendremos liquidez.

Capital de Trabajo. - tendremos un capital de trabajo suficiente para poder financiar el proyecto, sin embargo, el primer año tendremos que verificar que nuestro capital será un 50% por medio de un préstamo bancario.

Rotación Activo total. - nuestras ventas superan los activos, lo que nos da por afirmativo que nuestro proyecto tiene activos suficientes para generar las ventas que sostengan el proyecto como tal.

Endeudamiento. - el primer año tendremos un endeudamiento de 0,46/1, pero luego con el resultado dicho endeudamiento bajará llegando a 0,21/1, lo que indica que nuestro endeudamiento será muy bajo.

Leverage total. - se cumple con lo que indica la normativa de ser menor a 1, lo que indica que nuestro proyecto es viable y no tendremos que incurrir en endeudarnos para poder sostener.

Cobertura Pasivo Financiero. - garantizamos el pago de nuestras responsabilidades de préstamos bancarios.

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

Cobertura de Gasto Financiero. – a pesar de que el primer año será muy complicado, a partir del segundo año la situación mejorara y tener una mejor cobertura

Margen Bruto. -teniendo un saldo muy ajustado primer año, lo que mejorara en el segundo año de manera muy evidente llegando a tener mejor ratio de \$5,15.

Margen Neto. – desde el segundo año empezamos a tener una ratio positiva.

ROA. – será ajustado en el primer año, pero luego de aquello, será un constante crecimiento.

ROE. – el mismo panorama que se considera en el punto anterior, muy similar, a partir del segundo año dicho ratio será favorable.

Ver el [ANEXO 8](#)

Table 19 Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACTIVOS CORRIENTE / PASIVOS CP	\$ 170,57	\$ 9,16	\$ 5,50	\$ 4,81	\$ 4,75
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTE - PASIVOS CP	\$ 52.398,66	\$ 61.100,83	\$ 86.281,03	\$ 132.603,35	\$ 210.549,08
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 1,91	\$ 2,04	\$ 1,90	\$ 1,64	\$ 1,39
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,46	\$ 0,40	\$ 0,33	\$ 0,26	\$ 0,21
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,85	\$ 0,68	\$ 0,48	\$ 0,35	\$ 0,26
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PASIVOS FINANCIEROS / VENTAS	\$ 0,24	\$ 0,15	\$ 0,08	\$ 0,03	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OPERACIONAL / GTOS. FINANCIEROS	\$ 0,35	\$ 5,15	\$ 14,77	\$ 39,34	\$ 164,98
MARGEN BRUTO	UT. BRUTA / VENTAS	\$ 0,35	\$ 0,38	\$ 0,43	\$ 0,47	\$ 0,50
MARGEN OPERATIVO	UT. OPERACIONAL / VENTAS	\$ 0,05	\$ 0,14	\$ 0,24	\$ 0,31	\$ 0,38
MARGEN NETO	UT. NETA / VENTAS	\$ 0,00	\$ 0,06	\$ 0,11	\$ 0,16	\$ 0,19
ROA	UT NETA / ACTIVOS	\$ 0,01	\$ 0,12	\$ 0,22	\$ 0,26	\$ 0,27
ROE	UT NETA / PATRIMONIO	\$ 0,01	\$ 0,20	\$ 0,32	\$ 0,35	\$ 0,34

## **CONCLUSIONES**

Este proyecto tiene las siguientes conclusiones.

1. En el país existe pocos lugares donde los niños con capacidades especiales puedan ser diagnosticados de manera correcta, oportuna y médica.
2. Hace falta una inversión adecuada y asertiva de parte del gobierno central y que se involucre mas a la sociedad reconocer e identificar a los niños que sufran vulnerabilidad por no poder ser atendidos en su debido tiempo.
3. Existe una falencia en costos de parte de los centros de atención vigentes, esto se debe que no existe un mecanismo claro para que puedan subsistir, esto los lleva a una situación compleja en parte financiera, lo que conlleva a que muchos de estos centros terminen cerrando.

## **RECOMENDACIONES**

1. Enfocarse en los temas esenciales que conlleva implementar este tipo de proyectos. No solo ver como un simple negocio, también generar mejoras en la vida de cada niño.
2. Desarrollar un vinculo entre los padres, el entorno familiar y social del niño, para que su involucramiento sea mas efectivo, acompañado de las terapias.
3. Realizar una correcta implementación, inversión y uso de los medios necesarios, haciendo un análisis correcto para que el proyecto salga adelante.

## **Bibliografía**

- Jaume Duch Guillot. (2024). El impacto de la producción textil y de los residuos. Parlamento Europeo, 7.
- (2012).
- Alicia, M., Carmen, R., & Joan, E. (2014). Marketing en la actividad comercial. McGraw-Hill.
- Artal. (2009).
- Arteaga. (2016).
- Banco Mundial. (11 de Mayo de 2023). Ecuador: microempresas que buscan escribir una nueva historia de crecimiento y superación. Obtenido de Banco Mundial:  
<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2023/05/11/ecuador-microempresas-que-buscan-escribir-una-nueva-historia-de-crecimiento-y-superaci-n>
- Banco Mundial. (03 de abril de 2024). Obtenido de [www.bancomundia.org](http://www.bancomundia.org):  
<https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Banco Mundial. (03 de Abril de 2024). Obtenido de [www.bancomundia.org](http://www.bancomundia.org):  
<https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#2>
- Barquero, J. D. (2007). McGraw-Hill.
- Cámara de Madrid. (25 de Agosto de 2021). Cámara de Madrid. Obtenido de Marketing: <https://www.mba-madrid.com/marketing/plan-ventas/>
- Centros de Desarrollo Infantil. (11 de Abril de 2024). Obtenido de Gobierno del Ecuador: <https://www.gob.ec/mies/tramites/ingreso-al-servicio-centros-desarrollo-infantil-ninas-ninos-1-3-anos-edad#description>
- Coba, G. (2 de 12 de 2023). Los ecuatorianos priorizan el comercio informal al comprar ropa. Economía.
- Consejo de Igualdad Intergeneracional. (04 de Enero de 2003). Obtenido de [www.igualdad.gob.ec](http://www.igualdad.gob.ec): [https://www.igualdad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/11/codigo\\_ninezyadolescencia.pdf](https://www.igualdad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/11/codigo_ninezyadolescencia.pdf)

- Constitucion del Ecuador 2008. (2008). En A. N. 2008, Constitucion del Ecuador 2008.
- Constitucion del Ecuador 2008. (2008). En A. d. 2008, Constitucion del Ecuador 2008 (pág. Art 341).
- González, E. (06 de Febrero de 2020). IT Madrid Digital School. Obtenido de <https://www.itmadrid.com/que-es-y-para-que-sirve-design-thinking/>
- [https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo\\_Trabajo\\_EI.pdf](https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo_Trabajo_EI.pdf). (s.f.).
- Instituto Nacional de Evaluacion Educativa. (Mayo de 2016). Obtenido de [www.evaluacion.gob.ec](http://www.evaluacion.gob.ec): <https://www.evaluacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/05/LOEI-enero2013.pdf>
- Kerin, H. y. (s.f.).
- Kerin, H. y. (2012).
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Fundamentos de Marketing (Decimoprimer ed.). México: Pearson.
- Krueger, R. (1991). Focus Group.
- Machado, J. (22 de Octubre de 2022). Primicias. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/censo-ecuador/censo-guayaquil-ciudad-inec-poblacion/>
- Malhotra. (2008).
- Ministerio de Educacion. (24 de Octubr2 de 2011). Obtenido de [www.educacion.gob.ec](http://www.educacion.gob.ec): [educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo\\_Trabajo\\_EI.pdf](http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo_Trabajo_EI.pdf)
- Ministerio de Educacion. (24 de Octubre de 2011). Obtenido de [www.educacion.gob.ec](http://www.educacion.gob.ec): [educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo\\_Trabajo\\_EI.pdf](http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Modulo_Trabajo_EI.pdf)
- Ministerio de Educacion. (22 de Febrero de 2024). Obtenido de Ministerio de Educacion: <https://educacion.gob.ec/forjamos-el-futuro-de-ecuador-a-traves-del-plan-nacional-por-la-educacion-que-desarrollamos-en-15-meses-para-15-anos/>
- Molina, D. (20 de Septiembre de 2021). IEBS digital school. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/guia-crear-buyer-persona-inbound-marketing/>



- Mora, A. M. (26 de Abril de 2022). Primicias. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/clase-media-ecuador-economia/>
- Plan V. (27 de Marzo de 2024). Obtenido de [www.planv.com.ec](http://www.planv.com.ec): <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/la-educacion-ecuador-cada-vez-peor>
- Porter, M. E. (2017). Ser Competitivo. Deusto.
- Presidencia de la República del Ecuador. (2021). Lanzamiento de la estrategia "Ecuador emprendedor, innovador y sostenible 2030". Quito. Obtenido de <https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/08/2021.08.04-ECUADOR-EMPRENDEDOR.pdf>
- Rios, O.-C. (2016).
- Rojas Quijano, C. S. (2017).
- Sanchez. (2018).
- Santana. (2004).
- Social, M. d. (15 de 02 de 2024). Ministerio de Inclusión Económica y Social. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/transformacion-social-del-nuevo-ecuador-presidente-entrega-ayudas-e-incentivos-sociales-educativos-culturales-y-de-vivienda/>
- Strikland, T. y. (1998).
- Thompson y Strikland. (1998).
- ww.gob.ec. (21 de 02 de 2003). Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento\\_Reglamento-Interno-Seguridad-Ocupacional-Decreto-Ejecutivo-2393\\_0.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento_Reglamento-Interno-Seguridad-Ocupacional-Decreto-Ejecutivo-2393_0.pdf)
- www.ecuadorencifras.gob.ec. (Enero de 2018). Obtenido de [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec): <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/Analitika/volum-multimedia/ANALitika15/files/assets/downloads/page0018.pdf>
- www.ifs-group.ec. (29 de Diciembre de 2023).

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexos**

**Anexo 1**

	2024	2025	2026	2027	2028
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Salarios básicos proyectados</b>	460,00	470,00	480,00	490,00	500,00
<b>Incremento anual de sueldos</b>		5%	5%	5%	5%
<b>Comportamiento de la demanda esperada</b>		2%	2%	2%	2%
<b>Comportamiento de los gastos</b>		10%	10%	10%	10%

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexo 2**

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL		
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	50000	\$50.000,00				EDIFICIO 20
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	3500	\$3.500,00				EQUIPOS DE CÓMPUTO 3
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	450	\$900,00	3	\$300,00		EQUIPOS DE OFICINA 10
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	250	\$250,00	3	\$83,33		INSTALACIONES 10
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	200	\$400,00	10	\$40,00		LOCAL COMERCIAL 20
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	8	50	\$400,00	10	\$40,00		MAQUINARIA 10
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	2	550	\$1.100,00	10	\$110,00		MUEBLES & ENSERES 10
VENTILADOR	EQUIPOS DE OFICINA	2	210	\$420,00	10	\$42,00		VEHÍCULOS 5
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	2	700	\$1.400,00	10	\$140,00		
VEHÍCULO	VEHÍCULOS	1	13500	\$13.500,00	5	\$2.700,00		
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>				<b>71.870,00</b>		<b>3.455,33</b>		

<b>Inversión Requerida</b>	<b>\$71.870,00</b>
----------------------------	--------------------

Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$35.935,00	50%
Aportes de terceros (Bancos)	\$35.935,00	50%
<b>Total financiamiento</b>		
Tasa a pagar	16,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

### Anexo 3

**PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS: GASTOS**

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrador	\$821,48	\$918,34	\$963,13	\$1.010,12	\$1.059,42
Contador	\$761,23	\$850,71	\$892,12	\$935,56	\$981,13
Asistente	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.175,27</b>	<b>\$2.430,40</b>	<b>\$2.548,55</b>	<b>\$2.672,48</b>	<b>\$2.802,47</b>

[Detalle de Productos y Servicios](#)

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$650,00	\$54,17	\$38,33		\$78,98	\$821,48
Contador	\$600,00	\$50,00	\$38,33		\$72,90	\$761,23
Asistente	\$460,00	\$38,33	\$38,33		\$55,89	\$592,56
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.710,00</b>	<b>\$142,50</b>	<b>\$115,00</b>		<b>\$207,77</b>	<b>\$2.175,27</b>

**PERSONAL OPERATIVO: COSTOS**

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Docente 1	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
Docente 2	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
Ayudante 1	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
Ayudante 2	\$592,56	\$661,35	\$693,29	\$726,79	\$761,92
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.370,23</b>	<b>\$2.645,40</b>	<b>\$2.773,17</b>	<b>\$2.907,17</b>	<b>\$3.047,69</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Docente 1	\$460,00	\$38,33	\$38,33		\$55,89	\$592,56
Docente 2	\$460,00	\$38,33	\$38,33		\$55,89	\$592,56
Ayudante 1	\$460,00	\$38,33	\$38,33		\$55,89	\$592,56
Ayudante 2	\$460,00	\$38,33	\$38,33		\$55,89	\$592,56
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.840,00</b>	<b>\$153,33</b>	<b>\$153,33</b>		<b>\$223,56</b>	<b>\$2.370,23</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$682,50	\$56,88	\$39,17	\$56,88	\$82,92	\$918,34
Contador	\$630,00	\$52,50	\$39,17	\$52,50	\$76,55	\$850,71
Asistente	\$483,00	\$40,25	\$39,17	\$40,25	\$58,68	\$661,35
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.795,50</b>	<b>\$149,63</b>	<b>\$117,50</b>	<b>\$149,63</b>	<b>\$218,15</b>	<b>\$2.430,40</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Docente 1	\$483,00	\$40,25	\$39,17	\$40,25	\$58,68	\$661,35
Docente 2	\$483,00	\$40,25	\$39,17	\$40,25	\$58,68	\$661,35
Ayudante 1	\$483,00	\$40,25	\$39,17	\$40,25	\$58,68	\$661,35
Ayudante 2	\$483,00	\$40,25	\$39,17	\$40,25	\$58,68	\$661,35
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.932,00</b>	<b>\$161,00</b>	<b>\$156,67</b>	<b>\$161,00</b>	<b>\$234,74</b>	<b>\$2.645,40</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$716,63	\$59,72	\$40,00	\$59,72	\$87,07	\$963,13
Contador	\$661,50	\$55,13	\$40,00	\$55,13	\$80,37	\$892,12
Asistente	\$507,15	\$42,26	\$40,00	\$42,26	\$61,62	\$693,29
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.885,28</b>	<b>\$157,11</b>	<b>\$120,00</b>	<b>\$157,11</b>	<b>\$229,06</b>	<b>\$2.548,55</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Docente 1	\$507,15	\$42,26	\$40,00	\$42,26	\$61,62	\$693,29
Docente 2	\$507,15	\$42,26	\$40,00	\$42,26	\$61,62	\$693,29
Ayudante 1	\$507,15	\$42,26	\$40,00	\$42,26	\$61,62	\$693,29
Ayudante 2	\$507,15	\$42,26	\$40,00	\$42,26	\$61,62	\$693,29
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.028,60</b>	<b>\$169,05</b>	<b>\$160,00</b>	<b>\$169,05</b>	<b>\$246,47</b>	<b>\$2.773,17</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$752,46	\$62,70	\$40,83	\$62,70	\$91,42	\$1.010,12
Contador	\$694,58	\$57,88	\$40,83	\$57,88	\$84,39	\$935,56
Asistente	\$532,51	\$44,38	\$40,83	\$44,38	\$64,70	\$726,79
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.979,54</b>	<b>\$164,96</b>	<b>\$122,50</b>	<b>\$164,96</b>	<b>\$240,51</b>	<b>\$2.672,48</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Docente 1	\$532,51	\$44,38	\$40,83	\$44,38	\$64,70	\$726,79
Docente 2	\$532,51	\$44,38	\$40,83	\$44,38	\$64,70	\$726,79
Ayudante 1	\$532,51	\$44,38	\$40,83	\$44,38	\$64,70	\$726,79
Ayudante 2	\$532,51	\$44,38	\$40,83	\$44,38	\$64,70	\$726,79
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.130,03</b>	<b>\$177,50</b>	<b>\$163,33</b>	<b>\$177,50</b>	<b>\$258,80</b>	<b>\$2.907,17</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$790,08	\$65,84	\$41,67	\$65,84	\$95,99	\$1.059,42
Contador	\$729,30	\$60,78	\$41,67	\$60,78	\$88,61	\$981,13
Asistente	\$559,13	\$46,59	\$41,67	\$46,59	\$67,93	\$761,92
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.078,52</b>	<b>\$173,21</b>	<b>\$125,00</b>	<b>\$173,21</b>	<b>\$252,54</b>	<b>\$2.802,47</b>

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13° Sueldo	14° Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Docente 1	\$559,13	\$46,59	\$41,67	\$46,59	\$67,93	\$761,92
Docente 2	\$559,13	\$46,59	\$41,67	\$46,59	\$67,93	\$761,92
Ayudante 1	\$559,13	\$46,59	\$41,67	\$46,59	\$67,93	\$761,92
Ayudante 2	\$559,13	\$46,59	\$41,67	\$46,59	\$67,93	\$761,92
<b>Total mensual</b>	<b>\$2.236,53</b>	<b>\$186,38</b>	<b>\$166,67</b>	<b>\$186,38</b>	<b>\$271,74</b>	<b>\$3.047,69</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

### Anexo 4

**DEMANDA ESPERADA ANUAL (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada año)**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	1.074	1.296	1.629	2.068	2.622
CONSULTAS	1.074	1.296	1.629	2.068	2.622
TERAPIAS A DOMICILIO	726	876	1.128	1.419	1.806
<b>TOTALES</b>	<b>2.874</b>	<b>3.468</b>	<b>4.386</b>	<b>5.555</b>	<b>7.050</b>

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBR E	NOVIEMBR E	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 1
TERAPIAS	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	1.074
CONSULTAS	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	1.074
TERAPIAS A DOMICILIO	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	726
<b>TOTAL</b>	<b>223</b>	<b>226</b>	<b>229</b>	<b>232</b>	<b>235</b>	<b>238</b>	<b>241</b>	<b>244</b>	<b>247</b>	<b>250</b>	<b>253</b>	<b>256</b>	<b>2.874</b>

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBR E	NOVIEMBR E	DICIEMBR E	TOTAL AÑO 2
TERAPIAS	97	99	101	103	105	107	109	111	113	115	117	119	1.296
CONSULTAS	97	99	101	103	105	107	109	111	113	115	117	119	1.296
TERAPIAS A DOMICILIO	67	68	69	70	71	72	73	74	75	77	79	81	876
<b>TOTAL</b>	<b>261</b>	<b>266</b>	<b>271</b>	<b>276</b>	<b>281</b>	<b>286</b>	<b>291</b>	<b>296</b>	<b>301</b>	<b>307</b>	<b>313</b>	<b>319</b>	<b>3.468</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA:**

**AÑO 3**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
TERAPIAS	121	123	125	128	131	134	137	140	143	146	149	152	1.629
CONSULTAS	121	123	125	128	131	134	137	140	143	146	149	152	1.629
TERAPIAS A DOMICILIO	83	85	87	89	91	93	95	97	99	101	103	105	1.128
<b>TOTAL</b>	<b>325</b>	<b>331</b>	<b>337</b>	<b>345</b>	<b>353</b>	<b>361</b>	<b>369</b>	<b>377</b>	<b>385</b>	<b>393</b>	<b>401</b>	<b>409</b>	<b>4.386</b>

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA:**

**AÑO 4**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
TERAPIAS	155	158	161	164	167	170	173	176	180	184	188	192	2.068
CONSULTAS	155	158	161	164	167	170	173	176	180	184	188	192	2.068
TERAPIAS A DOMICILIO	107	109	111	113	115	117	119	121	123	125	128	131	1.419
<b>TOTAL</b>	<b>417</b>	<b>425</b>	<b>433</b>	<b>441</b>	<b>449</b>	<b>457</b>	<b>465</b>	<b>473</b>	<b>483</b>	<b>493</b>	<b>504</b>	<b>515</b>	<b>5.555</b>

**COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA:**

**AÑO 5**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
TERAPIAS	196	200	204	208	212	216	220	224	228	233	238	243	2.622
CONSULTAS	196	200	204	208	212	216	220	224	228	233	238	243	2.622
TERAPIAS A DOMICILIO	134	137	140	143	146	149	152	155	158	161	164	167	1.806
<b>TOTAL</b>	<b>526</b>	<b>537</b>	<b>548</b>	<b>559</b>	<b>570</b>	<b>581</b>	<b>592</b>	<b>603</b>	<b>614</b>	<b>627</b>	<b>640</b>	<b>653</b>	<b>7.050</b>



“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

### Anexo 5

**PRECIOS DE VENTA INDIVIDUALES**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	50,00	52,00	54,00	56,00	58,00
CONSULTAS	30,00	32,00	34,00	36,00	38,00
TERAPIAS A DOMICILIO	60,00	62,00	64,00	66,00	68,00

**VENTAS TOTALES (RESUMEN)**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	53.700,00	67.392,00	87.966,00	115.808,00	152.076,00
CONSULTAS	32.220,00	41.472,00	55.386,00	74.448,00	99.636,00
TERAPIAS A DOMICILIO	43.560,00	54.312,00	72.192,00	93.654,00	122.808,00
<b>TOTAL</b>	<b>129.480,00</b>	<b>163.176,00</b>	<b>215.544,00</b>	<b>283.910,00</b>	<b>374.520,00</b>

Individuales

VENTAS PROYECTADAS:  
AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
TERAPIAS	4.200,00	4.250,00	4.300,00	4.350,00	4.400,00	4.450,00	4.500,00	4.550,00	4.600,00	4.650,00	4.700,00	4.750,00	53.700,00
CONSULTAS	2.520,00	2.550,00	2.580,00	2.610,00	2.640,00	2.670,00	2.700,00	2.730,00	2.760,00	2.790,00	2.820,00	2.850,00	32.220,00
TERAPIAS A DOMICILIO	3.300,00	3.360,00	3.420,00	3.480,00	3.540,00	3.600,00	3.660,00	3.720,00	3.780,00	3.840,00	3.900,00	3.960,00	43.560,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.020,00</b>	<b>10.160,00</b>	<b>10.300,00</b>	<b>10.440,00</b>	<b>10.580,00</b>	<b>10.720,00</b>	<b>10.860,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>11.140,00</b>	<b>11.280,00</b>	<b>11.420,00</b>	<b>11.560,00</b>	<b>129.480,00</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

VENTAS PROYECTADAS:  
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
TERAPIAS	5.044,00	5.148,00	5.252,00	5.356,00	5.460,00	5.564,00	5.668,00	5.772,00	5.876,00	5.980,00	6.084,00	6.188,00	67.392,00
CONSULTAS	3.104,00	3.168,00	3.232,00	3.296,00	3.360,00	3.424,00	3.488,00	3.552,00	3.616,00	3.680,00	3.744,00	3.808,00	41.472,00
TERAPIAS A DOMICILIO	4.154,00	4.216,00	4.278,00	4.340,00	4.402,00	4.464,00	4.526,00	4.588,00	4.650,00	4.714,00	4.898,00	5.022,00	54.312,00
<b>TOTAL</b>	<b>12.302,00</b>	<b>12.532,00</b>	<b>12.762,00</b>	<b>12.992,00</b>	<b>13.222,00</b>	<b>13.452,00</b>	<b>13.682,00</b>	<b>13.912,00</b>	<b>14.142,00</b>	<b>14.434,00</b>	<b>14.726,00</b>	<b>15.018,00</b>	<b>163.176,00</b>

VENTAS PROYECTADAS:  
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
TERAPIAS	6.534,00	6.642,00	6.750,00	6.912,00	7.074,00	7.236,00	7.398,00	7.560,00	7.722,00	7.884,00	8.046,00	8.208,00	87.966,00
CONSULTAS	4.114,00	4.182,00	4.250,00	4.352,00	4.454,00	4.556,00	4.658,00	4.760,00	4.862,00	4.964,00	5.066,00	5.168,00	55.386,00
TERAPIAS A DOMICILIO	5.312,00	5.440,00	5.568,00	5.696,00	5.824,00	5.952,00	6.080,00	6.208,00	6.336,00	6.464,00	6.592,00	6.720,00	72.192,00
<b>TOTAL</b>	<b>15.960,00</b>	<b>16.264,00</b>	<b>16.568,00</b>	<b>16.960,00</b>	<b>17.352,00</b>	<b>17.744,00</b>	<b>18.136,00</b>	<b>18.528,00</b>	<b>18.920,00</b>	<b>19.312,00</b>	<b>19.704,00</b>	<b>20.096,00</b>	<b>215.544,00</b>

VENTAS PROYECTADAS:  
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
TERAPIAS	8.680,00	8.848,00	9.016,00	9.184,00	9.352,00	9.520,00	9.688,00	9.856,00	10.080,00	10.304,00	10.528,00	10.752,00	115.808,00
CONSULTAS	5.580,00	5.688,00	5.796,00	5.904,00	6.012,00	6.120,00	6.228,00	6.336,00	6.480,00	6.624,00	6.768,00	6.912,00	74.448,00
TERAPIAS A DOMICILIO	7.062,00	7.194,00	7.326,00	7.458,00	7.590,00	7.722,00	7.854,00	7.986,00	8.118,00	8.250,00	8.448,00	8.646,00	93.654,00
<b>TOTAL</b>	<b>21.322,00</b>	<b>21.730,00</b>	<b>22.138,00</b>	<b>22.546,00</b>	<b>22.954,00</b>	<b>23.362,00</b>	<b>23.770,00</b>	<b>24.178,00</b>	<b>24.678,00</b>	<b>25.178,00</b>	<b>25.744,00</b>	<b>26.310,00</b>	<b>283.910,00</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

VENTAS PROYECTADAS:  
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
TERAPIAS	11.368,00	11.600,00	11.832,00	12.064,00	12.296,00	12.528,00	12.760,00	12.992,00	13.224,00	13.514,00	13.804,00	14.094,00	152.076,00
CONSULTAS	7.448,00	7.600,00	7.752,00	7.904,00	8.056,00	8.208,00	8.360,00	8.512,00	8.664,00	8.854,00	9.044,00	9.234,00	99.636,00
TERAPIAS A DOMICILIO	9.112,00	9.316,00	9.520,00	9.724,00	9.928,00	10.132,00	10.336,00	10.540,00	10.744,00	10.948,00	11.152,00	11.356,00	122.808,00
<b>TOTAL</b>	<b>27.928,00</b>	<b>28.516,00</b>	<b>29.104,00</b>	<b>29.692,00</b>	<b>30.280,00</b>	<b>30.868,00</b>	<b>31.456,00</b>	<b>32.044,00</b>	<b>32.632,00</b>	<b>33.316,00</b>	<b>34.000,00</b>	<b>34.684,00</b>	<b>374.520,00</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

### Anexo 6

**COSTOS DE VENTA INDIVIDUALES**

[ANEXO 3](#)

**COSTOS DE VENTA TOTALES**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	15,00	15,50	16,00	16,50	17,00
CONSULTAS	20,00	20,50	21,00	21,50	22,00
TERAPIAS A DOMICILIO	25,00	25,50	26,00	26,50	27,00
SUELDOS					

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERAPIAS	16.110,00	20.088,00	26.064,00	34.122,00	44.574,00
CONSULTAS	21.480,00	26.568,00	34.209,00	44.462,00	57.684,00
TERAPIAS A DOMICILIO	18.150,00	22.338,00	29.328,00	37.603,50	48.762,00
SUELDOS	28.442,72	31.744,86	33.278,10	34.886,00	36.572,30
<b>TOTAL</b>	<b>84.182,72</b>	<b>100.738,86</b>	<b>122.879,10</b>	<b>151.073,50</b>	<b>187.592,30</b>

**COSTOS PROYECTADOS:  
AÑO 1**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL AÑO 1
TERAPIAS	1.260,00	1.275,00	1.290,00	1.305,00	1.320,00	1.335,00	1.350,00	1.365,00	1.380,00	1.395,00	1.410,00	1.425,00	16.110,00
CONSULTAS	1.680,00	1.700,00	1.720,00	1.740,00	1.760,00	1.780,00	1.800,00	1.820,00	1.840,00	1.860,00	1.880,00	1.900,00	21.480,00
TERAPIAS A DOMICILIO	1.375,00	1.400,00	1.425,00	1.450,00	1.475,00	1.500,00	1.525,00	1.550,00	1.575,00	1.600,00	1.625,00	1.650,00	18.150,00
SUELDOS	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	2.370,23	28.442,72
<b>TOTAL</b>	<b>6.685,23</b>	<b>6.745,23</b>	<b>6.805,23</b>	<b>6.865,23</b>	<b>6.925,23</b>	<b>6.985,23</b>	<b>7.045,23</b>	<b>7.105,23</b>	<b>7.165,23</b>	<b>7.225,23</b>	<b>7.285,23</b>	<b>7.345,23</b>	<b>84.182,72</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

COSTOS PROYECTADOS:  
AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
TERAPIAS	1.503,50	1.534,50	1.565,50	1.596,50	1.627,50	1.658,50	1.689,50	1.720,50	1.751,50	1.782,50	1.813,50	1.844,50	20.088,00
CONSULTAS	1.988,50	2.029,50	2.070,50	2.111,50	2.152,50	2.193,50	2.234,50	2.275,50	2.316,50	2.357,50	2.398,50	2.439,50	26.568,00
TERAPIAS A DOMICILIO	1.708,50	1.734,00	1.759,50	1.785,00	1.810,50	1.836,00	1.861,50	1.887,00	1.912,50	1.963,50	2.014,50	2.065,50	22.338,00
SUELDOS	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	2.645,40	31.744,86
<b>TOTAL</b>	<b>7.845,90</b>	<b>7.943,40</b>	<b>8.040,90</b>	<b>8.138,40</b>	<b>8.235,90</b>	<b>8.333,40</b>	<b>8.430,90</b>	<b>8.528,40</b>	<b>8.625,90</b>	<b>8.748,90</b>	<b>8.871,90</b>	<b>8.994,90</b>	<b>100.738,86</b>

COSTOS PROYECTADOS:  
AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
TERAPIAS	1.936,00	1.968,00	2.000,00	2.048,00	2.096,00	2.144,00	2.192,00	2.240,00	2.288,00	2.336,00	2.384,00	2.432,00	26.064,00
CONSULTAS	2.541,00	2.583,00	2.625,00	2.688,00	2.751,00	2.814,00	2.877,00	2.940,00	3.003,00	3.066,00	3.129,00	3.192,00	34.209,00
TERAPIAS A DOMICILIO	2.158,00	2.210,00	2.262,00	2.314,00	2.366,00	2.418,00	2.470,00	2.522,00	2.574,00	2.626,00	2.678,00	2.730,00	29.328,00
SUELDOS	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	2.773,17	33.278,10
<b>TOTAL</b>	<b>9.408,17</b>	<b>9.534,17</b>	<b>9.660,17</b>	<b>9.823,17</b>	<b>9.986,17</b>	<b>10.149,17</b>	<b>10.312,17</b>	<b>10.475,17</b>	<b>10.638,17</b>	<b>10.801,17</b>	<b>10.964,17</b>	<b>11.127,17</b>	<b>122.879,10</b>

COSTOS PROYECTADOS:  
AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
TERAPIAS	2.557,50	2.607,00	2.656,50	2.706,00	2.755,50	2.805,00	2.854,50	2.904,00	2.970,00	3.036,00	3.102,00	3.168,00	34.122,00
CONSULTAS	3.332,50	3.397,00	3.461,50	3.526,00	3.590,50	3.655,00	3.719,50	3.784,00	3.870,00	3.956,00	4.042,00	4.128,00	44.462,00

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

TERAPIAS A DOMICILIO	2.835,50	2.888,50	2.941,50	2.994,50	3.047,50	3.100,50	3.153,50	3.206,50	3.259,50	3.312,50	3.392,00	3.471,50	37.603,50
SUELDOS	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	2.907,17	34.886,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.632,67</b>	<b>11.799,67</b>	<b>11.966,67</b>	<b>12.133,67</b>	<b>12.300,67</b>	<b>12.467,67</b>	<b>12.634,67</b>	<b>12.801,67</b>	<b>13.006,67</b>	<b>13.211,67</b>	<b>13.443,17</b>	<b>13.674,67</b>	<b>151.073,50</b>

COSTOS PROYECTADOS:  
AÑO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
TERAPIAS	3.332,00	3.400,00	3.468,00	3.536,00	3.604,00	3.672,00	3.740,00	3.808,00	3.876,00	3.961,00	4.046,00	4.131,00	44.574,00
CONSULTAS	4.312,00	4.400,00	4.488,00	4.576,00	4.664,00	4.752,00	4.840,00	4.928,00	5.016,00	5.126,00	5.236,00	5.346,00	57.684,00
TERAPIAS A DOMICILIO	3.618,00	3.699,00	3.780,00	3.861,00	3.942,00	4.023,00	4.104,00	4.185,00	4.266,00	4.347,00	4.428,00	4.509,00	48.762,00
SUELDOS	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	3.047,69	36.572,30
<b>TOTAL</b>	<b>14.309,69</b>	<b>14.546,69</b>	<b>14.783,69</b>	<b>15.020,69</b>	<b>15.257,69</b>	<b>15.494,69</b>	<b>15.731,69</b>	<b>15.968,69</b>	<b>16.205,69</b>	<b>16.481,69</b>	<b>16.757,69</b>	<b>17.033,69</b>	<b>187.592,30</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

### Anexo 7

**GASTOS OPERACIONALES: ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS**

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	26.103,18	29.164,84	30.582,58	32.069,71	33.629,70
ALQUILER	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
SERVICIOS BÁSICOS	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69
MOVILIZACIÓN	480,00	528,00	580,80	638,88	702,77
SUMINISTROS DE OFICINA	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
<b>TOTAL</b>	<b>32.103,18</b>	<b>35.764,84</b>	<b>37.842,58</b>	<b>40.055,71</b>	<b>42.414,30</b>

**GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS:  
AÑO 1**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	2.175,27	26.103,18
ALQUILER	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
SERVICIOS BÁSICOS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
MOVILIZACIÓN	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
SUMINISTROS DE OFICINA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

<b>TOTAL</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>2.675,27</b>	<b>32.103,18</b>
--------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS:  
AÑO 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	2.430,40	29.164,84
ALQUILER	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	3.960,00
SERVICIOS BÁSICOS	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1.320,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	132,00
MOVILIZACIÓN	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	528,00
SUMINISTROS DE OFICINA	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>2.980,40</b>	<b>35.764,84</b>

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS:  
AÑO 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	2.548,55	30.582,58
ALQUILER	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	363,00	4.356,00
SERVICIOS BÁSICOS	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	1.452,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	12,10	145,20
MOVILIZACIÓN	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40	580,80
SUMINISTROS DE OFICINA	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>3.153,55</b>	<b>37.842,58</b>



“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS:  
AÑO 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	2.672,48	32.069,71
ALQUILER	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	399,30	4.791,60
SERVICIOS BÁSICOS	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	1.597,20
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	13,31	159,72
MOVILIZACIÓN	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	53,24	638,88
SUMINISTROS DE OFICINA	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
<b>TOTAL</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>3.337,98</b>	<b>40.055,71</b>

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS:  
AÑO 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	2.802,47	33.629,70
ALQUILER	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	439,23	5.270,76
SERVICIOS BÁSICOS	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	1.756,92
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	14,64	175,69
MOVILIZACIÓN	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	58,56	702,77
SUMINISTROS DE OFICINA	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
<b>TOTAL</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>3.534,52</b>	<b>42.414,30</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexo 8**

<b>Préstamo</b>	\$35.935,00
<b>Tasa anual</b>	16,00%
<b>Pagos por año</b>	12
<b>Tasa por período</b>	1,33%
<b>Plazo Deuda (años)</b>	5
<b>Cuotas (número)</b>	60
<b>Dividendo</b>	<b>\$873,87</b>

<b>Periodos anuales</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Interés</b>		\$5.386,32	\$4.507,72	\$3.477,76	\$2.270,37	\$854,99
<b>Capital Pagado</b>		\$5.100,11	\$5.978,71	\$7.008,67	\$8.216,06	\$9.631,45
<b>Dividendos</b>		\$10.486,43	\$10.486,43	\$10.486,43	\$10.486,43	\$10.486,43
<b>Saldo</b>	\$35.935,00	\$30.834,89	\$24.856,18	\$17.847,51	\$9.631,45	\$0,00

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexo 9**

**ESTADOS FINANCIEROS**

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>		<b>129.480,00</b>	<b>163.176,00</b>	<b>215.544,00</b>	<b>283.910,00</b>	<b>374.520,00</b>
- Costo de Ventas		84.182,72	100.738,86	122.879,10	151.073,50	187.592,30
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>45.297,28</b>	<b>62.437,14</b>	<b>92.664,90</b>	<b>132.836,50</b>	<b>186.927,70</b>
- Gastos desembolsables		32.103,18	35.764,84	37.842,58	40.055,71	42.414,30
- Gastos no desembolsables		6.955,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>6.238,77</b>	<b>23.216,97</b>	<b>51.366,99</b>	<b>89.325,45</b>	<b>141.058,07</b>
- Gastos financiamiento		5.386,32	4.507,72	3.477,76	2.270,37	854,99
<b>+/- Ing/Eg. No operacionales</b>						
<b>Utilidad antes de Reparto a Trabajadores</b>		<b>852,45</b>	<b>18.709,25</b>	<b>47.889,22</b>	<b>87.055,08</b>	<b>140.203,08</b>
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		127,87	2.806,39	7.183,38	13.058,26	21.030,46
<b>Utilidad antes de Impuesto Renta</b>		<b>724,58</b>	<b>15.902,86</b>	<b>40.705,84</b>	<b>73.996,82</b>	<b>119.172,62</b>
- 25% Impuesto Renta		181,14	4.677,31	11.972,31	21.763,77	35.050,77
<b>Utilidad antes de Reserva Legal</b>		<b>543,43</b>	<b>11.225,55</b>	<b>28.733,53</b>	<b>52.233,05</b>	<b>84.121,85</b>
- 10% Reserva Legal		54,34	1.590,29	4.070,58	7.399,68	11.917,26
<b>Utilidad del ejercicio</b>		<b>489,09</b>	<b>9.635,26</b>	<b>24.662,95</b>	<b>44.833,37</b>	<b>72.204,59</b>
+ Gastos no desembolsables		6.955,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33	3.455,33
+ Reserva Legal		54,34	1.590,29	4.070,58	7.399,68	11.917,26
<b>+ Deudas no pagadas en el periodo</b>		<b>309,01</b>	<b>7.483,70</b>	<b>19.155,69</b>	<b>34.822,03</b>	<b>56.081,23</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

- Deudas pagadas			- 309,01	- 7.483,70	- 19.155,69	- 34.822,03
- Amortización (cap.pagado)		- 5.100,11	- 5.978,71	- 7.008,67	- 8.216,06	- 9.631,45
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 71.870,00		-	-	- 1.150,00	-
Préstamo a largo plazo	35.935,00					-
<b>Flujo de Caja</b>	<b>- 35.935,00</b>	<b>2.707,67</b>	<b>15.876,86</b>	<b>36.852,19</b>	<b>61.988,66</b>	<b>99.204,94</b>

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO	50.000,00	52.707,67	68.584,53	105.436,72	167.425,38	266.630,32
A/F NETOS	21.870,00	14.914,67	11.459,33	8.004,00	5.698,67	2.243,33
<b>ACTIVOS</b>	<b>71.870,00</b>	<b>67.622,33</b>	<b>80.043,86</b>	<b>113.440,72</b>	<b>173.124,05</b>	<b>268.873,65</b>
CTAS.DOC. X PAGAR		309,01	7.483,70	19.155,69	34.822,03	56.081,23
PRÉSTAMO BCARIO.	35.935,00	30.834,89	24.856,18	17.847,51	9.631,45	-
<b>PASIVOS</b>	<b>35.935,00</b>	<b>31.143,90</b>	<b>32.339,88</b>	<b>37.003,20</b>	<b>44.453,48</b>	<b>56.081,23</b>
CAPITAL SOCIAL	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00	35.935,00
RESERVA LEGAL		54,34	1.644,63	5.715,21	13.114,90	25.032,16
UTILIDADES RETENIDAS		489,09	10.124,36	34.787,31	79.620,67	151.825,26
<b>PATRIMONIO</b>	<b>35.935,00</b>	<b>36.478,43</b>	<b>47.703,99</b>	<b>76.437,52</b>	<b>128.670,57</b>	<b>212.792,42</b>
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>71.870,00</b>	<b>67.622,33</b>	<b>80.043,86</b>	<b>113.440,72</b>	<b>173.124,05</b>	<b>268.873,65</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexo 10**

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO</b>	-\$ 35.935,00	\$ 2.707,67	\$ 15.876,86	\$ 36.852,19	\$ 61.988,66	\$ 99.204,94
<b>VALOR PRESENTE FLUJO</b>	-\$ 35.935,00	\$ 2.302,44	\$ 11.480,21	\$ 22.659,03	\$ 32.410,30	\$ 44.105,90
<b>PAYBACK</b>	-\$ 35.935,00	-\$ 33.632,56	-\$ 22.152,35	\$ 506,68	\$ 32.916,98	\$ 77.022,88

UAT	1
15% Trab	0,15
UAI	0,85
25% IR	0,2125
UAR	0,6375
10% RL	0,06375
UE	0,57375

% Tasa de retorno esperada	25%
% Interés del Banco	16,00%

% Aportes Propios	50%
% Aportes otros	50%

Impuestos	36,25%
-----------	--------

WACC	18%
------	-----

0,3625
--------

<b>TIR</b>	<b>59,84%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 77.022,88</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>3 AÑOS</b>

TIEMPO	VALOR
3	-22.152,35
n = ?	CERO
4	506,68

1	22.659
n - 3	22.152

3,98

n =

AÑOS	3
MESES	12

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

**Anexo 11**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTO FIJO	\$ 37.489,50	\$ 40.272,56	\$ 41.320,34	\$ 42.326,08	\$ 43.269,28
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 45.297,28	\$ 62.437,14	\$ 92.664,90	\$ 132.836,50	\$ 186.927,70
<b>% Equilibrio</b>	<b>83%</b>	<b>65%</b>	<b>45%</b>	<b>32%</b>	<b>23%</b>
VENTAS	\$ 129.480,00	\$ 163.176,00	\$ 215.544,00	\$ 283.910,00	\$ 374.520,00
COSTOS VARIABLES	\$ 84.182,72	\$ 100.738,86	\$ 122.879,10	\$ 151.073,50	\$ 187.592,30
COSTOS FIJOS	\$ 37.489,50	\$ 40.272,56	\$ 41.320,34	\$ 42.326,08	\$ 43.269,28
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 7.807,78</b>	<b>\$ 22.164,58</b>	<b>\$ 51.344,56</b>	<b>\$ 90.510,41</b>	<b>\$ 143.658,41</b>
<b>VERIFICACIÓN</b>					
VENTAS	\$ 107.161,85	\$ 105.250,09	\$ 96.113,54	\$ 90.463,08	\$ 86.692,40
COSTOS VARIABLES	\$ 69.672,35	\$ 64.977,53	\$ 54.793,20	\$ 48.136,99	\$ 43.423,12
COSTOS FIJOS	\$ 37.489,50	\$ 40.272,56	\$ 41.320,34	\$ 42.326,08	\$ 43.269,28
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

“Propuesta De Plan De Ventas Para La Implementación De Un Centro De Atención Temprana Y Desarrollo De Habilidades Para Infantes Con Necesidades Educativas Específicas En La Ciudad De Daule. A partir del año 2024”

## Anexo 12

LIQUIDEZ  
 RENTABILIDAD  
 ENDEUDAMIENTO  
 ROTACIÓN

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACTIVOS CORRIENTE / PASIVOS CP	\$ 170,57	\$ 9,16	\$ 5,50	\$ 4,81	\$ 4,75
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTE - PASIVOS CP	\$ 52.398,66	\$ 61.100,83	\$ 86.281,03	\$ 132.603,35	\$ 210.549,08
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 1,91	\$ 2,04	\$ 1,90	\$ 1,64	\$ 1,39
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,46	\$ 0,40	\$ 0,33	\$ 0,26	\$ 0,21
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,85	\$ 0,68	\$ 0,48	\$ 0,35	\$ 0,26
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PASIVOS FINANCIEROS / VENTAS	\$ 0,24	\$ 0,15	\$ 0,08	\$ 0,03	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OPERACIONAL / GTOS. FINANCIEROS	\$ 0,35	\$ 5,15	\$ 14,77	\$ 39,34	\$ 164,98
MARGEN BRUTO	UT. BRUTA / VENTAS	\$ 0,35	\$ 0,38	\$ 0,43	\$ 0,47	\$ 0,50
MARGEN OPERATIVO	UT. OPERACIONAL / VENTAS	\$ 0,05	\$ 0,14	\$ 0,24	\$ 0,31	\$ 0,38
MARGEN NETO	UT. NETA / VENTAS	\$ 0,00	\$ 0,06	\$ 0,11	\$ 0,16	\$ 0,19
ROA	UT NETA / ACTIVOS	\$ 0,01	\$ 0,12	\$ 0,22	\$ 0,26	\$ 0,27
ROE	UT NETA / PATRIMONIO	\$ 0,01	\$ 0,20	\$ 0,32	\$ 0,35	\$ 0,34