



**FACULTAD DE INGENIERÍA
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

SALA CUNA Y JARDÍN INFANTIL PARTICULAR “PASITOS SEGUROS”.

JOSÉ ANDRÉS VEGA NEIRA

PROFESOR GUÍA: CRISTIAN NORMAN SAAVEDRA ACUÑA

**MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE
INGENIERO INDUSTRIAL**

CONCEPCIÓN – CHILE

JUNIO 2018



**FACULTAD DE INGENIERÍA
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD Y PROPIEDAD

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD Y PROPIEDAD

Yo, **José Vega Neira**, declaro que este documento no incorpora material de otros autores sin identificar debidamente la fuente.

Concepción 04 de junio de 2018.

Firma del Alumno

DEDICATORIA

*A Dios padre, por darme sabiduría, paciencia y fortaleza,
a mi esposa e hija, quienes me han acompañado en este desafío,
a mi madre por su profundo cariño y acompañamiento incondicional,
a mis estimados compañeros y colegas especies, Patricio y Víctor,
a mi gran amigo Claudio Gómez Concha por ser parte del inicio,
y a todo el cuerpo de docentes quienes hicieron posible esto.*

AGRADECIMIENTOS.

Quisiera dejar plasmado en esta oportunidad mis infinitos agradecimientos a la Universidad Andrés Bello, sede de Concepción, por darme la oportunidad y creer en mí, entregándome las herramientas necesarias para demostrar poco a poco a lo largo de estos años que no existen metas ni vallas que no se puedan cumplir. Estas herramientas, sin duda, irían forjando y acrecentado mi madurez profesional, lo que, de alguna forma me hacen ser heredero de la actualidad, el crecimiento industrial, el profesionalismo integral y la competitividad.

Sin lugar a duda hubo momentos difíciles, horas de estudio agotadoras, días y noches extensas con la preocupación de salir adelante y rendir de forma aceptable en lo académico, tratando de buscar siempre el buen fin. Quiero manifestar también mis agradecimientos a quienes me acompañaron a lo largo de este periodo, mis colegas y compañeros, Víctor Estay y Patricio Espinosa, ellos junto a mí, han tenido que correr la misma suerte y el mismo camino, pero sin duda junto a ellos las noches de estudio se hicieron más amenas y más cortas, realmente excelentes amigos y colegas.

A todo el cuerpo de docentes quienes tuvieron la dedicación en entregarme los conocimientos necesarios para salir adelante. Siempre estuvieron presentes y no tan solo en el plano educacional, también tuvieron la capacidad de motivarme y entregarme en más de una oportunidad un buen consejo de vida.

Y, por último, a todos aquellos, familiares y amigos; que en forma anónima creyeron en mí y en más de una oportunidad me animaron a seguir en esta larga meta. A mi esposa Evelyn Cruces, a mi hija; Amanda Vega que, en medio de mis estudios llego a formar parte en nuestras vidas, a mi madre; quien siempre estuvo más que anónimamente ayudándome, acompañándome incondicionalmente y a mi gran amigo Claudio Gómez Concha quien fue uno de los primeros en apoyarme y alentarme cuando tome esta gran decisión de vida.

INDICE

I.- INTRODUCCIÓN.....	10
I.1.- IMPORTANCIA DE RESOLVER EL PROBLEMA.....	11
I. 2.- OBJETIVO GENERAL.....	12
I. 3.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.	12
I. 4 LIMITACIONES Y ALCANCE DEL PROYECTO.	13
I. 5 DISCUSIÓN BIBLIOGRAFICA.	13
I.5.1.-Educación preescolar en Chile.....	13
I.5.2.- Superintendencia de educación parvularia.	14
I.5.3.- Alimentación de los hijos.....	14
I.5.4.- Empadronamiento.	14
I.5.5.- Guía para el empadronamiento.....	15
I.5.6.- Apego seguro en la educación infantil.....	16
I.5.7.- Abuso sexual en jardines infantiles.	16
I.5.8.- Prevención de riesgos en jardines.	17
I.5.9.- Condiciones sanitarias.	17
I.5.10.- Inclusión.....	18
I.5.11.- Beneficios del uso de la sala cuna.	18
I.5.12.- Sala cuna gratuita y privada.....	19
II.- ESTUDIO DE MERCADO.....	20
II.1.- VISIÓN.	20
II.2.- MISIÓN.....	20
II.3.- PROPUESTA DE VALOR DEL PRODUCTO O SERVICIO.	20
II.4.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.	20
III.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	21
III.1.- PÚBLICO OBJETIVO	21
III.2.- SEGEMENTO DEL MERCADO.	22
III.3.- UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LOS CLIENTES O COBERTURA DE LA EMPRESA.....	25
III.4.- NÚMERO DE CLIENTES QUE CONFORMAN EL SEGEMENTO DEL MERCADO.	25
III.5.- DESARROLLO DE LA ENCUESTA:	26

IV.- ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	31
IV.1.- NÚMERO DE EMPRESAS EN LA ZONA.....	31
IV.2.- PRODUCTO O SERVICIO QUE COMERCIALIZAN.....	32
IV.3.- CARACTERISTICAS QUE LO DIFERENCIAN.....	33
V.- ESTUDIO TÉCNICO.....	33
V.1.- ESTUDIO LEGAL CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS.....	33
V.1.1.- Aspecto organizacional.....	34
V.1.2.- Gestión del personal.....	34
V.1.3.- Gestión pedagógica.....	34
V.1.4.- Ámbito del buen trato y buena convivencia.....	34
V.1.5.- Ámbito de seguridad y salud.....	34
V.2.- CONDICIONES Y CAPACIDAD DEL JARDÍN INFANTIL.....	35
V.2.1.- Condiciones del Entorno.....	35
V.2.2.- Condiciones del Terreno.....	36
V.2.3.- Condiciones de la Edificación.....	36
V.3.- MOBILIARIO Y RECURSOS.....	38
V.3.1.- CAPACIDAD Y EQUIPAMIENTO REAL.....	41
V.4.- MODELO EDUCATIVO.....	47
V.4.1.- Fundamento filosófico:.....	47
V.4.2.- Fundamento psicológico:.....	47
V.4.3.- Fundamento pedagógico:.....	47
V.5.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	49
V.5.1.- Detalles y funcionamiento:.....	50
V.6.- UBICACIÓN SELECCIÓN GEOGRAFICA DEL ESTABLECIMIENTO.....	52
V.7.- CONFORMACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.....	58
V.8.- IMAGEN O LOGO CORPORATIVO.....	58
VI.- ESTUDIO FINANCIERO.....	60
VI.1.- ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.....	60
VI.2.- DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS.....	63
VI.3.- INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTOS.....	63
VI.4.- FLUJO DE CAJA.....	65

VI.4.1.- Esquemas y gráficos del flujo de caja.....	66
I.4.2.- Análisis de sensibilidad Precio Venta.....	69
VI.4.3.- Análisis de sensibilidad Costo de la ración diaria.	70
VII.- MODELO CANVAS.	72
VIII.- CONCLUSIONES.....	74
IX.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:	76
ANEXO 1.	79
CRITERIOS O DESARROLLOS EVALUATIVOS DEL FLUJO DE CAJA.	79

INDICE DE TABLAS.

Tabla 1: Ciclos y Niveles de Educación Parvularia.	13
Tabla 2: Ventajas y Desventajas Sala cuna Privada y Gratuita.	19
Tabla 3: Antecedentes Cualitativos y Cuantitativos N.S.E.	24
Tabla 4: Competencias.	31
Tabla 5: Valores Arancel y Matrícula.	32
Tabla 6: Ventajas y Desventajas Referente a la Competencia.	33
Tabla 7: Mobiliario y Equipo Básico Nivel Sala Cuna.	39
Tabla 8: Mobiliario y Equipo Básico Niveles Medio.....	39
Tabla 9: Detalle del Mobiliario en Salas.....	41
Tabla 10: Detalle de Material Didáctico e Inventario de Trabajo en Salas.....	42
Tabla 11: Mobiliario Oficinas.....	44
Tabla 12: Mobiliario Cocinas.....	44
Tabla 13: Equipamiento Juegos Patio interior.	46
Tabla 14: Cantidad del Personal.....	52
Tabla 15: Criterios Evaluadores del Sector.....	56
Tabla 16: Amortización del Crédito.	62
Tabla 17: Depreciación de Activos.....	63
Tabla 18: Estructura de Ingresos.	64
Tabla 19: Estructura de Costos.....	65
Tabla 20: Flujo de Cajas.	66
Tabla 21: Modelo Canvas.	73

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1: Mobiliario Base.	40
Figura 2: Fundamentos Modelo Educativo.	48
Figura 3: Organigrama de la Sala cuna y Jardín Infantil.	49
Figura 4: Inmueble Sector Brisas del Sol.	53
Figura 5: Inmueble Lomas (1).	54
Figura 6: Inmueble Lomas (2).	55
Figura 7: Layout del Jardín Infantil.	57
Figura 8: Logo Imagen Corporativa.	59
Figura 9: Flujo de Caja por Período.	67
Figura 10: Flujo de Caja Acumulado.	68
Figura 11: Análisis de Sensibilidad Precio Venta.	69
Figura 12: Grafico Sensibilidad.	69
Figura 13: Análisis de Sensibilidad Valor Ración.	70
Figura 14: Gráfico Sensibilidad Valor Ración.	71

I.- INTRODUCCIÓN.

El presente estudio tiene por objetivo la evaluación de proyectos de una sala cuna y jardín infantil con administración particular bajo la supervisión y empadronamiento por la Junta Nacional de Jardines Infantiles. En la actualidad está muy en boga el tema de la educación prebásica sobre todo bajo el contexto de la problemática que esto implica con los innumerables abusos y/o incidentes de seguridad que han ocurrido al interior de dichos establecimientos.

El gobierno ha hecho innumerables propuestas con respecto a reformas e implementación de nuevas normas (MINEDUC, 2015), que regularían en gran medida la calidad de la educación parvularia y la información transparente para toda la ciudadanía. Si bien es cierto, los jardines infantiles, particulares; caminan por un carril diferente con respecto a los jardines públicos, en términos de forma y/o administración, pero a la hora de aplicar la ley y regirnos por alguna norma, todos tenemos derechos y obligaciones referentes a cualquier situación en especial que amerite el amparo de la ley.

No obstante y sobre el marco de la educación temprana es necesario asimilar que todos los niños y niñas, cualquiera sea su condición, procedencia o incluso con alguna discapacidad tienen derechos de ser cuidados, dirigidos, guiados y sobre todo deben ser hijos amados bajo el alero de una educación de calidad lo cual permita integrar en todo momento conceptos de innovación, planes de mejoras continuas tanto en los formatos de educación para los niños y niñas como también para los profesionales en el área quienes cuidan y enseñan a estos niños. Según esta temática es importante recalcar y reiterar que este estudio pretende evaluar y estudiar todos estos conceptos, manejarlos y comprender las distintas problemáticas infantiles, objeto así dar cumplimiento a las normas prescritas en la ley, responder a las normativas JUNJI y de sobre manera responder y atender las necesidades de los hijos y padres que en un futuro podrían llegar a hacer uso de las instalaciones de dicho establecimiento en estudio.

I.1.- IMPORTANCIA DE RESOLVER EL PROBLEMA.

Hoy en la actualidad, muchos son los reclamos existentes, (Reclamos, 2018), sobre los cuidados, educación, irregularidades en diferentes establecimientos que imparten este servicio. La presente tesis, en estudio, habla de la creación de una sala cuna y jardín Infantil. Pretende investigar la importancia en la protección y cuidado de los niños y niñas que asistirían a dicho centro infantil, otorgando de esta forma satisfacción, tranquilidad y agregar valor a las necesidades de los padres. De esta forma establecerse en el rubro como entidad educacional particular.

Los primeros años de un niño o niña son muy importantes en su desarrollo y crecimiento, en este periodo preescolar no tan solo tendrán un espacio para jugar o un lugar de guardería, si no, más bien es en este lugar donde el infante da origen a su proceso de aprendizaje inicial, lo que llevara marcado por todo el resto de su vida.

Entre los 0 y 24 meses de edad el niño(a) presenta y desarrolla ciertas conductas de aprendizajes y desarrollo. Entre los 3 y 5 años el niño(a) ya es una persona que se expresa a través de distintas formas en lo corporal. Por lo tanto, el desarrollo y crecimiento en los niños en los aspectos intelectuales, emocionales, personalidad y comportamiento social deben estar claramente acompañados de una educación innovadora presente en cada momento, con la capacidad de afrontar temáticas de cambio y capaz de entender en los primeros años de vida la problemática infantil (Alarcón, Castro, Frites, Gajardo, 2015).

Esta educación debe ir de la mano con aspectos tan importantes para los padres como por ejemplo el buen cuidado y protección de sus hijos, marcar tendencias en innovación y seguridad, implementación e higiene y obviamente caracterizarse por tener un personal apropiado, comprometido con la educación quienes serán capaces de integrar modelos educativos, demostrar profesionalismo y responsabilidad, logrando con ello un apego seguro y constante con los niños y de esta forma, generar emociones de satisfacción,

tranquilidad, compromiso, confiabilidad y aceptación en los padres que interactúen con la sala cuna y Jardín Infantil, en el área de prebásica.

Un punto no menor que, se destaca, es la importancia que ha cobrado valor con la inserción laboral de la mujer, esto ha generado con el tiempo un aumento de la mujer en las plazas laborales lo que lleva de la mano que las empresas tengan que otorgar los derechos correspondientes de aquellas madres trabajadoras y que ocupen el servicio de sala cuna, favoreciendo la lactancia materna “Nutrición y afectividad”, desde sala cuna menor.

I. 2.- OBJETIVO GENERAL.

El objetivo general de la presente tesis es desarrollar un modelo de negocios para la Sala Cuna y Jardín Infantil “PASITOS SEGUROS”

I. 3.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Los objetivos específicos del estudio considerarán:

- a) Elaborar un estudio de mercado de una sala cuna y jardín infantil particular empadronado por JUNJI.
- b) Desarrollar un estudio técnico para una sala cuna y jardín infantil particular.
- c) Desarrollar estudio y viabilidad económica, para el funcionamiento de una Sala Cuna y Jardín Infantil.
- d) Elaborar un modelo CANVAS para el estudio.

I. 4 LIMITACIONES Y ALCANCE DEL PROYECTO.

El estudio en sí orientará el trabajo para demostrar factibilidad técnica y económica, en el estudio de la creación a futuro de una propia empresa, generar nuevos empleos y oportunidades laborales. Este estudio no incluye la implementación, por tanto, solo demuestra aspectos de carácter de investigación.

I. 5 DISCUSIÓN BIBLIOGRAFICA.

I.5.1.-Educación preescolar en Chile.

De acuerdo con la ley constitucional en Chile, N° 19.634/1999, la educación primaria en Chile está reconocida formalmente dentro de los cuatro niveles formales en la educación chilena. Esta educación a temprana hora solo permite incentivar en los primeros años de vida de los niños y niñas una educación integral de calidad, otorgando bienestar, protección, resguardo y seguridad. Esta etapa se divide bajo dos ciclos (Alarcón et al 2015), los que se detallan:

Tabla 1:Ciclos y Niveles de Educación Parvularia.

Ciclo	Nivel	Edad cronológica
1º	Sala Cuna Menor	0 a 11 meses de edad
	Sala Cuna Mayor	1 año a 1 año y 11 meses de edad
	Nivel Medio Menor	2 años a 2 años y 11 meses de edad
	Nivel Medio Mayor	3 años a 3 años y 11 meses de edad
2º	Primer Nivel de Transición	4 años a 4 años y 11 meses de edad
	Segundo Nivel de Transición	5 años a 5 años y 11 meses de edad

Fuente: (Alarcón et al 2015)

I.5.2.- Superintendencia de educación parvularia.

Esta ley, en el marco del pleno respeto de los derechos del niño y niña, de acuerdo con derechos internacionales y nacionales se entiende que son establecimientos de educación parvularia aquellos que, cuentan con autorización para funcionar o con reconocimiento oficial, según corresponda, les imparten atención integral entre su nacimiento y la edad de ingreso a la educación básica. (MINEDUC, 2015).

I.5.3.- Alimentación de los hijos.

Toda madre que trabaja tiene el derecho de alimentar a su hijo, sea cual sea su condición o su situación laboral. Una de las condiciones principales es que su hijo sea menor de 2 años, sin perjuicio de esto, si su fuero maternal ha caducado, igual contará con al menos una hora para esta actividad.

Para los efectos de amamantamiento, la madre, contará con una hora para dicho proceso de alimentación del menor, no obstante, las empresas consideran un plazo razonable y flexible en el tiempo, tanto de ida y vuelta dependiendo la ubicación de custodia de su hijo (a) (Congreso, 2014).

I.5.4.- Empadronamiento.

Es aconsejable, antes que los padres requieran de un establecimiento para el cuidado de sus hijos, en este caso una sala cuna o jardín infantil; que verifiquen las condiciones generales de dicho centro. Se habla específicamente, del empadronamiento que otorga la JUNJI a dichos centros infantiles que lo requieran. No obstante, los establecimientos que no tomen este empadronamiento igual pueden funcionar, pero los riesgos futuros asociados para los padres son considerables.

El empadronamiento permite verificar y por sobre todas las cosas disminuir riesgos en el funcionamiento de un Jardín o Sala cuna, sobre la base de esto la JUNJI, vela por el fiel cumplimiento de las normativas, el buen funcionamiento general, correctas normas de higiene y salubridad, personal calificado para atender a los niños o niñas, no exponer a los niños a posibles abusos en maltratos y por sobre todas las cosas el organismo técnico periódicamente realizará fiscalizaciones pertinentes. De esta forma, cada padre, tendrá un medio donde poder acudir y generar algún reclamo o asesoramiento, externo al jardín, referente al funcionamiento y calidad de servicio que otorga el Jardín que cuida y resguarda a su hijo(a) (Mercurio, 2001).

I.5.5.- Guía para el empadronamiento.

Los primeros años de vida de un hijo son circunstanciales en su desarrollo intelectual (Muñoz, 2012), psicomotor y desarrollo personal. Sobre todo, en esta etapa de sus vidas en que los hijos son vulnerables en aspectos emocionales y de crecimiento. Según Adriana Muñoz Barrientos (Muñoz, 2012) “En estos tiempos, la Educación Parvularia reviste gran importancia para el desarrollo humano y social.” (p. 03), de esta forma se entregan los conocimientos necesarios y se exponen para conocimiento de todos los padres una guía necesaria que deben cumplir y por ella regirse los establecimientos de jardines infantiles que requieran del empadronamiento para otorgar un funcionamiento de calidad confort a los padres y en este caso a los hijos que usan directamente el establecimiento. Se destacan los siguientes puntos a considerar que permite el empadronamiento:

- ✓ Trabajo técnico, centrado en la atención pedagógica.
- ✓ Personal profesional y auxiliar idóneos.
- ✓ Espacios educativos y seguros.
- ✓ Equipamiento seguro y adecuado.
- ✓ Materiales Educativos variados suficientes.

I.5.6.- Apego seguro en la educación infantil.

El factor de apego en los primeros años de vida es muy importante para los niños y niñas. De acuerdo con esto los diseños educativos de todo establecimiento infantil deben reunir las condiciones necesarias, formatos y/o normas educativas que logren compatibilizar con el bienestar integral en términos de apego de los niños. Se debe tener claro que los primeros años de vida, sobre todo, en niños que asisten a sala cuna o jardín infantil es relevante que ellos se puedan relacionar con las personas que los educan, en este caso tías parvularias y técnicos. Dada esta condición es necesario tener un personal adecuado que reúna las condiciones profesionales, psicológicas y de personalidad adecuada para tratar con niños y niñas, (Vivanco, 2013).

I.5.7.- Abuso sexual en jardines infantiles.

Hoy en día los abusos sexuales son una realidad en la cual todos tenemos la obligación de estar alerta frente a cualquier actitud sospechosa de quien sea. Según antecedentes, Integra indica “En el año 1990 Chile ratifica la Convención de los Derechos del Niño, comprometiéndose a incorporar en sus políticas sociales la mirada a favor del buen trato a la infancia”. (p. 07). Dada esta postura es ideal que un jardín infantil trabaje bajo las normas y resguardos que promulgan estas políticas. Frente a esto, siempre debe existir un protocolo de seguridad y protección para cuando se evidencia un abuso en los derechos del niño(a). Es imprescindible, saber con qué tipo de personal a cargo se trabaja, es necesario que un Jardín Infantil posea excelentes filtros y parámetros de selección de su personal para trabajar con niños. Se deben manejar protocolos y reuniones pertinentes con los padres de los hijos para saber el entorno social que les rodea y así formar una barrera colectiva entre jardín versus hogar. Se supone que los padres entregan, bajo una confianza absoluta, el tesoro más grande que se posea en un hogar; los hijos, sin duda ellos son personas especiales que merecen todo el afecto cuidado y resguardo necesario. Es por eso por lo que una

educación de calidad debe generar esa confianza en los padres y debe entregar principios claros frente a esta situación (Integra, 2008).

I.5.8.- Prevención de riesgos en jardines.

En materia de prevención de riesgos, un jardín infantil, es un establecimiento que está altamente expuesto a incidentes que podrían afectar la seguridad integral de un niño(a). Si bien es cierto para que funcione en perfectas condiciones un jardín y sala cuna es necesario que haya cumplido con normas de seguridad claramente previstas y aprobadas por el organismo técnico, en este caso la JUNJI. No obstante, en un segundo de vida, un niño puede sufrir un accidente ya sea por caída libre, tropiezo o por juegos entre niños al interior de un jardín. Iplacex sostiene en su biblioteca (Fajardín, Jiménez, Mendez, Núñez & Veas, s.f.) “La prevención de riesgos y seguridad es un tema que se vincula al funcionamiento global de las unidades educativas, por lo que representa una implicancia directa en su gestión técnica administrativa y en las diferentes instancias orgánicas de la institución” (p. 06). Por supuesto es necesario mantener una correcta y adecuada instrucción de la norma con cada una de las personas que trabajan en el establecimiento, considerando una adecuada capacitación pertinente la que permite saber actuar frente a situaciones adversas.

I.5.9.- Condiciones sanitarias.

Cuando se habla de condiciones sanitarias o en este caso ministerio de salud, existe un cierto miedo o estigma frente a la postura de quienes aprueban el buen y correcto funcionar de cualquier establecimiento. Se supone que debería ser todo lo contrario ya que ellos avalan y corroboran que dicho establecimiento sobresale de sus condiciones. Es sobresaliente cuando se llega a cualquier lugar y se puede percibir la limpieza y las correctas normas de higiene ya que asegura un valor agregado para ese lugar. Según esto (Decreto Ley, 1989) se debe saber que existen normas que hablan del correcto funcionamiento en cuanto a las

condiciones sanitarias que se deben cumplir para todos los establecimientos educacionales.

I.5.10.- Inclusión.

Hoy en día el término inclusión es de suma importancia. La educación y cuidado en la primera infancia promueve que todos los niños tienen este derecho, sin discriminar a ningún niño(a), por su condición. Un jardín que otorga la posibilidad de educar en parte a un niño con alguna deficiencia es valorable y obviamente marca tendencia. Las educadoras profesionales y técnicos hoy en su educación manejan ciertos conceptos sobre la base de esta situación, por lo tanto, cobra sentido el estar predispuestos frente a la posibilidad de permitir un niño con alguna característica de esta índole (Larraguibel, 2012).

I.5.11.- Beneficios del uso de la sala cuna.

En la actualidad aún existen dudas acerca de lo beneficioso que puede ser el servicio de la sala cuna para toda la mujer que trabaja (Dirección del trabajo, s.f.). Por un lado, se afirma que toda mujer que trabaje y que tenga un hijo menor a dos años tiene derecho al beneficio de la sala cuna pagada por su empleador. También se desconoce que la mujer trabajadora que se encuentre con licencia médica no pierde estos derechos y su empleador debe seguir pagando por el uso de este beneficio. Por consiguiente, ninguna entidad, o en este caso, dirección del trabajo no están facultadas para eximir a ningún empleador para que no cumplan con esta obligación de otorgar a sus trabajadores el beneficio de la sala cuna.

I.5.12.- Sala cuna gratuita y privada.

Tabla 2: Ventajas y Desventajas Sala cuna Privada y Gratuita.

Sala Cuna Privada		Sala Cuna Gratuita	
Ventajas	Desventajas	Ventajas	Desventajas
Se puede encontrar alguna con pocos niños por sala, lo que mejora la dedicación más exclusiva a tu bebé.	Muchas veces el costo es muy elevado y significa un gran sacrificio para la familia.	Tienen un mayor control y supervisión por parte de JUNJI.	Suelen estar con cobertura completa, incluso hay que esperar que avance la lista de espera
Hay algunas que cuentan con cámaras que permiten observar qué pasa durante todo el día.	No siempre cuentan con el empadronamiento JUNJI.	Las auxiliares y educadoras cuentan con capacitaciones constantes.	Algunas cuentan con educadoras por institución, es decir, sólo algunas educadoras supervisan el trabajo de los técnicos en párvulos en la sala.
Permite buscar una que nos acomode por cercanía, ubicación, accesibilidad, horario u otro motivo.	Es menos frecuente una supervisión JUNJI, salvo que sea solicitado.	Reciben material por parte del Estado, por lo que el material responde a los lineamientos de las Políticas Educativas actuales	En algunas ocasiones el horario de atención no responde a las necesidades que tienen las madres.
Varias cuentan con visitas periódicas de otros profesionales como pediatras, enfermeras, nutricionista, fonoaudiólogo, entre otros.	Hay algunos centros que detienen su atención en período de vacaciones de invierno y verano, afectando así su asistencia en esas fechas.	Algunas Salas Cunas funcionan sin interrumpir la atención en período de vacaciones.	Hay salas que son para muchos pequeños, lo que implica mayor posibilidad de contagios, principalmente en época invernal.
Tenemos la posibilidad de elegir el <u>currículum</u> es decir, Montessori, High Scope, integral u otro.	Las capacitaciones dependen del dueño o director, por lo que pueden no tener.	Entregan comida de la JUNAEB gratuita.	No hay la posibilidad de elegir talleres en verano como suele ocurrir en época estival.

Fuente: (Todo educa, 2012)

II.- ESTUDIO DE MERCADO.

II.1.- VISIÓN.

Ser reconocidos como un referente regional en los servicios de jardín infantil y sala cuna. Con gran prestigio en términos de seguridad, innovación, limpieza e higiene, integración y cuidado de los niños.

II.2.- MISIÓN.

La misión del jardín infantil y sala cuna se basa en la formación de los niños y niñas en el comienzo educativo. Transmitiendo e incentivando en ellos la confianza, integración y satisfacción, seguridad, calidez y confort adecuado.

II.3.- PROPUESTA DE VALOR DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Un jardín nuevo en el sector, el que prioritariamente otorgará en sus servicios un grado de confianza y seguridad absoluta en el cuidado, resguardo y protección de cada niño(a). Rescatando normas y programas educativos.

II.4.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El proyecto pretende la elaboración de un plan de negocio orientado a la creación de un jardín infantil y sala cuna particular en la región, el que aspira estar empadronado y/o fiscalizado por la junta nacional de jardines infantiles JUNJI, en control normativa de funcionamiento para los establecimientos públicos y privados que ofrecen sus servicios a los niños en edad preescolar, o en sus efectos hoy en la actualidad estar certificado o acreditado por la Superintendencia de Educación. El servicio en si pretende ser parte de un sistema educativo temprano donde se impartirá principalmente el cuidado, protección, limpieza y educación necesaria para niños entre 0 y 4 años los que estarían dentro de los niveles sala cuna menor, mayor y niveles medio mayor, menor.

El sistema educativo que impartir se denomina “SISTEMA EDUCATIVO TRADICIONAL E INTEGRAL”.

Como establecimiento será tradicional desde el punto de vista que constará con una directora encargada, (Chile, 2017), educadoras y técnicos para cada área, manipuladores de alimento y auxiliares. Apuntando a la educación integral quiere decir que está evocada en preparar al niño para el futuro ya sea en planos reflexivos o planos de trabajo como un solo individuo o frente al grupo. En estricto rigor la educación integral quiere decir que al niño se le preparará para los planos de conocimiento una adecuada conducta y voluntad.

III.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

III.1.- PÚBLICO OBJETIVO.

El público objetivo en estudio son familias o padres que requieran del servicio de un jardín infantil o sala cuna y a la vez padres trabajadores en su mayoría madres que ejerzan una función laboral cercana al establecimiento y que aprovechen el convenio empresa. En si este publico dada la ubicación del jardín y sala cuna apuntará a familias adultas jóvenes numerosas emplazadas en poblaciones emergentes con una proyección de vida por sobre la media lo cual les es necesario acudir a estos servicios y obviamente que ellos reúnan las condiciones económicas para poder acceder a este establecimiento. De igual manera será útil dicho servicio para padres de familias que trabajen en alguna empresa cercana a la ubicación del jardín, ya que, puede ser que algún padre viva en otra comuna lejana a su sector de trabajo, pero le acomoda tener un jardín infantil cerca para llevar a su hijo y ocupar los servicios.

III.2.- SEGEMENTO DEL MERCADO.

El modelo de negocio está dirigido a pesquisar un segmento específico de familias de nivel socio económico medio-alto con domicilio cercano al Jardín o en este caso persona que trabajen en empresas cercanas al jardín y requieran el servicio. De complemento a este estudio se evalúan 4 sectores distintos en localidad, sector y geografía, donde se avalúan ciertas características en cuanto al número de familias, número de empresas en el sector y algún grado socioeconómico lo que conlleva en tomar la decisión para emplazar el jardín infantil. En este caso los sectores en evaluación son el área mall, lo que abarca gran parte de población adyacente y un mercado en empresas notables en crecimiento. Otro sector es el sector de Andalue en San Pedro de la Paz, Talcahuano y Concepción centro en particular son sectores estándar en población mercado, pero se reflejan sus condiciones para los efectos del estudio.

- a) **ÁREA MALL:** Cercano a este sector se encontró una gran cantidad de poblaciones adyacentes y un numeroso plan de mercado o empresas. Desde el punto de vista de las familias existen matrimonios jóvenes con uno o más hijos con cierta proyección al crecimiento, trabajos estables, profesionales en distintas áreas. Este es un sector emergente, con alta plusvalía, donde encontramos emplazados, bancos, mall, centros educacionales, clínicas, hoteles entre varios más. El sector reúne una condición socioeconómica de carácter medio alto lo que en estricto rigor es hacia donde apunta el negocio. (Nacional, 2015)

- b) **ANDALUE:** Este sector ubicado en los cerros subida al venado en San Pedro de la Paz, (Secpla, 2015), reúne una condición socioeconómica sobre un estrato social muy alto. En esta población se encuentra una cantidad de familias numerosas, igual jóvenes adultos, gran mayoría con trabajos solidos pero dada la condición económica del sector se entiende que no serían familias que requieran el servicio. En términos de empresas no es una comuna o población que mantenga un gran mercado disponible

ya que son ciertas sucursales o negocios de carácter tipo ciudad satélite y hace ser al sector un tanto cerrado en esas entradas.

- c) TALCAHUANO: Esta es una comuna antigua en trayectoria con un estrato social medio bajo. De acuerdo con la actividad empresarial o comercial se destaca que no es una población emergente ya que su gran cantidad de comercio es en base a locatarios y algunas sucursales empresariales o bancarias de larga data como para satisfacer necesidades comunes en el sector, por lo tanto, se subentiende que en planos de familias no se encuentran familias jóvenes o numerosas más bien sería una población antigua de carácter reposado, jubilados o pensionados. (Nacional, 2015)

- d) CONCEPCIÓN: Esta comuna de carácter céntrica, alberga y centraliza todo el comercio y sector empresarial de la región. Mantiene de larga trayectoria centros estudiantiles de tipo secundarias y superiores. Junto con ello, en términos de familia, si bien es cierto, se encuentra un gran número de habitantes la gran mayoría de ellos son familias antiguas y matrimonios jóvenes, pero un tanto dispersos y no centralizados. Sin embargo, el estrato socioeconómico, si bien, puede ser medio alto, no significa que sea un referencial satisfactorio, en este caso, para el estudio ya que esto solo se logra por la magnitud geográfica v/s cantidad de habitantes. (Nacional, 2015)

Según lo analizado anteriormente, se genera la siguiente tabla ilustrativa, lo que refleja en términos cualitativos y cuantitativos bajo la premisa de un nivel socio económico (NSC), la conveniencia o elección por el sector.

Tabla 3: Antecedentes Cualitativos y Cuantitativos N.S.E.

	ÁREA MALL	ANDALUE	TALCAHUANO	CONCEPCIÓN
NRO.FAMILIAS	ALTO	ALTO	BAJO	MEDIO
NRO. EMPRESAS	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
NSE	MEDIO-ALTO	ALTO	MEDIO-BAJO	MEDIO-ALTO

Fuente: Reportes y Fichas Comunales

	CRITERIO ACEPTACIÓN EN %	ÁREA MALL		ANDALUE		TALCAHUANO		CONCEPCIÓN	
		NOTA	POND.	NOTA	POND.	NOTA	POND.	NOTA	POND.
NRO. FAMILIAS	60%	7	4,2	7	4,2	1	0,6	3,5	2,1
NRO. EMPRESAS	30%	7	2,1	1	0,3	3,5	1,05	7	2,1
NSE	10%	7	0,7	3,5	0,35	1	0,1	7	0,7
			7		4,85		1,75		4,9

Fuente: Según datos anteriores en tabla cualitativa

De acuerdo con esto y como resultado en nota 7 nos demuestra que el segmento de mercado está dirigido a familias numerosas en el sector. De igual manera con una gran cantidad de empresas que apuntan a un nivel socio económico medio alto, lo que vendría a solucionar en gran medida la demanda por satisfacer en este sector y a empresas que requieran asociar este servicio en sus respectivos bienestar internos.

III.3.- UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LOS CLIENTES O COBERTURA DE LA EMPRESA.

De acuerdo con lo señalado anteriormente, en cierta medida en la segmentación, se deduce que la ubicación geográfica y la cobertura de la empresa apuntan a un mercado cercano al radio del sector área del mall Plaza del Trébol. Bajo este contexto, el radio abarca bastantes sectores adyacentes como por ejemplo el sector las Lomas y el Sector Brisas del Sol. En particular el estudio estará dirigido a evaluar moradores y/o número de familias en su mayoría del sector Brisas del sol.

III.4.- NÚMERO DE CLIENTES QUE CONFORMAN EL SEGEMENTO DEL MERCADO.

El servicio como se ha mencionado es para la protección cuidado y educación de los hijos de las familias cercanas al sector o hijos de padres que trabajen en las distintas empresas relativamente cercanas al radio.

En general nuestros principales clientes serán padres de hijos que vivan en la población cercana al sector o hijos de padres trabajadores en las distintas empresas que requieran acoger este convenio empresas con el establecimiento, por lo tanto, el centro del estudio estará dirigido a esos padres y en rigor, en términos de números los clientes serán provenientes de los siguientes sectores o empresas:

- a) Poblaciones: en este caso la población más cercana será la población Brisas del Sol, con un promedio de 5000 familias en general como referencia (Bernales, 2016)
- b) Empresas: las empresas cercanas al sector son las siguientes (visita en terreno):
 1. Mall Plaza el Trébol.
 2. Supermercados (Santa Isabel, Tottus, Líder).

3. Home Center Sodimac (02 sucursales).
4. Grandes tiendas comerciales (Paris, Falabella, La polar, Ripley etc.)
5. Cadena de grandes Banco.
6. Edificio empresarial.
7. Cadena de Hoteles.
8. Instituto Inacap.
9. Universidad Andres Bello.
10. Estaciones de Bencina con centros de servicios.

III.5.- DESARROLLO DE LA ENCUESTA:

Para ejecutar la viabilidad de mercado en el estudio del jardín infantil y sala cuna particular, se empleará una encuesta, la que recopilará cierta información vital para el estudio. Por medio de preguntas abiertas y cerradas, proporcionarán información necesaria para entender aspectos de, comportamiento, necesidades y tendencia de las personas a las cuales fue aplicada. El desarrollo de ésta consideró los siguientes pasos:

- a) Determinación de la muestra: con el fin de asegurar la fidelidad de la información recepcionada entre los miembros del universo y así extrapolar la representatividad del total del universo, la cantidad de encuestas realizadas se obtuvo mediante el cálculo estadístico empleado en la investigación de mercado. Se entiende por muestra al número de elementos elegidos y no al azar que son tomados de un Universo (Mercado Objetivo), como muestra representativa de una población. Para efectos de este trabajo la formula a emplear será la siguiente.

n	=	$\frac{N}{1+(e^y \times (N-1))}$
-----	---	----------------------------------

Donde:

n = es el número de elementos de la muestra

N = es el número de elementos de Universo

e = margen de error permitido, para este trabajo es de un 10%.

y = cociente de confiabilidad de la muestra es de un 90 %

n	=		5.000	
			$1 + ((0,1)^{1,65} \times (5.000-1))$	
n	=	44		

“n” es igual al tamaño de la muestra con una confiabilidad del 90% y un margen de error del 10% por sobre los resultados obtenidos, con un Universo de 5.000 personas, lo que nos entrega un resultado final de 44. En resumen, la encuesta se efectuó a 46 personas.

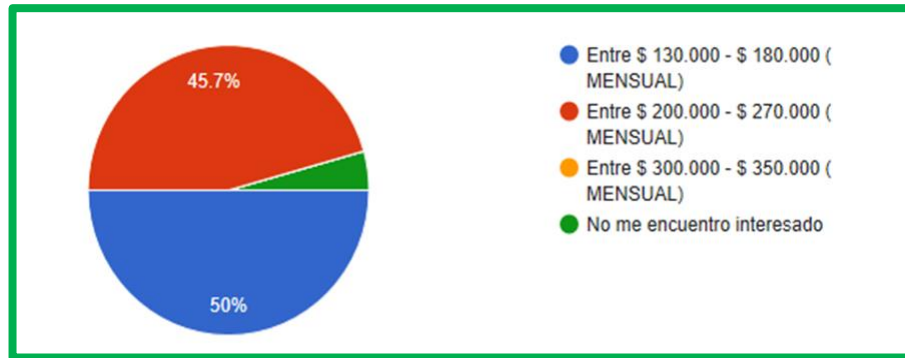
b) Elaboración de la Encuesta: La encuesta consta de 04 preguntas, precisas frente al rubro orientadas a conocer la tendencia respecto al uso de los servicios de un jardín infantil y sala cuna particular y 01 pregunta donde se reciben sugerencias al respecto.

c) Aplicación de la encuesta: Se aplicará en forma aleatoria por los medios de correos electrónicos y redes sociales a la cantidad determinada de personas de acuerdo con el resultado arrojado en la fórmula de la muestra elegida.

d) Resultado de la encuesta: El resultado de la encuesta se presenta bajo la siguiente modalidad.

Pregunta número 1: Por un servicio de jardín infantil, con estas características, ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a cancelar al contratar el servicio por una jornada completa?

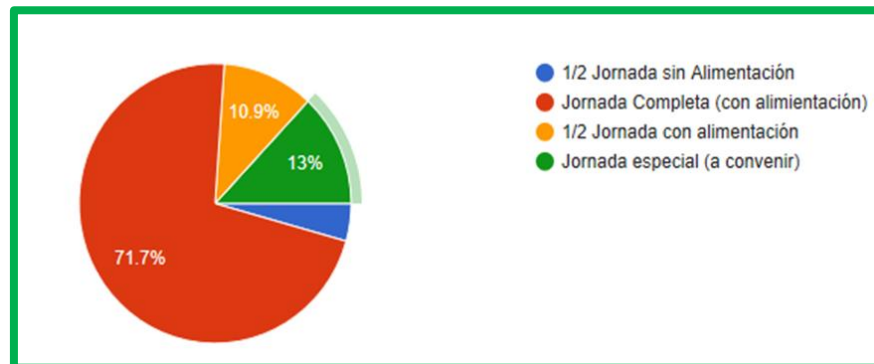
Gráfico N° 1



En este caso de un total de 46 personas la respuesta mayoritaria es de un 50% entre \$ 130.000 y \$ 180.000, no obstante, no se descarta tener como referencia el otro 45,7% dado los valores de la competencia arraigada al sector.

Pregunta número 2: ¿Qué tipo de jornada le acomoda?

Gráfico N°2

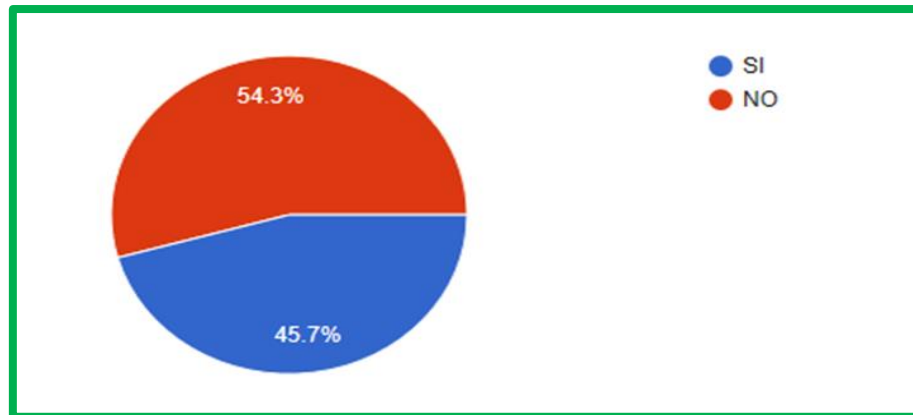


En este caso de un total de 46 personas existe un mayoritariamente un 71,7% de la población que usarían la jornada completa con alimentación en el establecimiento, un 10,91% con ½ jornada con

alimentación un 13 % con jornada especial a convenir y un 4,4% jornada sin alimentación.

Pregunta número 3: ¿Usted usaría los servicios del Jardín o Sala Cuna en período de vacaciones?

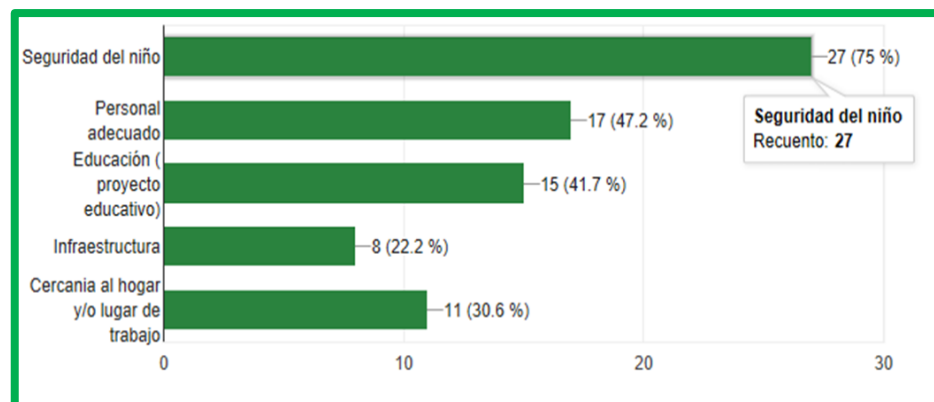
Gráfico N° 3



En este caso de un total de 46 personas encuestadas existe un 54,3% se inclinan por un no contra un 45,7% opinan que sí.

Pregunta número 4: ¿Qué alternativas son imprescindible para la elección de un jardín infantil?

Gráfico N° 4



En esta pregunta se observa mayoritariamente que la inclinación cae sobre la seguridad del niño con un 75%, seguidos por un 47,2%

de las preferencias sobre el personal adecuado, continuando con un 41,7% sobre el proyecto educativo un 22,2% de los encuestados les interesa la infraestructura y un 30,6% que el establecimiento esté cerca del hogar o lugar del trabajo.

De igual manera a los encuestados se les solicitó en términos menores que efectuarán algunas sugerencias las que sin duda contribuirán considerablemente a la gestión interna del establecimiento y sobre el servicio que se ofrece. Se detallan sugerencias más relevantes:

- a) Higiene y control sanitario, (04 sugerencias).
- b) Incluir transporte, (02 sugerencias).
- c) Comunicación efectiva con los padres, (02 sugerencias).

- d) Especificar a la vista los proyectos educativos, (02 sugerencia).
- e) Coeficiente técnico adecuado, (04 sugerencias).
- f) Locomoción adecuada, (01 sugerencia).
- g) Apoyo para niños NEE, (01 sugerencia).
- h) Cámaras en aula, (01 sugerencia).
- i) Plan nutricional, (02 sugerencias).
- j) Estacionamientos, (01 sugerencia).
- k) Asistencia de kinesiología, sanidad primaria, (01 sugerencia).

IV.- ANÁLISIS DE LA OFERTA.

IV.1.- NÚMERO DE EMPRESAS EN LA ZONA.

Al generar un análisis de los posibles jardines que se encuentran en el mercado, en el “Área Mall” propiamente; se puede afirmar que existen 05 jardines cercanos entre los que se mencionan en la siguiente tabla:

Tabla 4: Competencias.

SECTOR	JARDÍN INFANTIL EN COMPETENCIA
Lomas de san Sebastián	Jardín Azúcar Candia y Jardín Green Musical Garden
Brisa del Sol	Jardín y Sala Cuna Echegoyen y Green Musical Garden
Dirección a Talcahuano	Jardín Infantil Mis Travesura
Interior del Mall Plaza el Trébol	Jardín infantil Vitaminas (nuevo interior Mall Plaza)

Fuente: Visita en Terreno

IV.2.- PRODUCTO O SERVICIO QUE COMERCIALIZAN.

En rigor ambos tienen características similares y cumplen con el servicio básico de sala cuna y jardín infantil.

Tabla 5: Valores Arancel y Matrícula.

NOMBRE JARDIN	VALOR MATRICULA AL INICIO	½JORNADA SIN ALIMENTACIÓN	½ JORNADA CON ALIMENTACIÓN	JORNADA ESPECIAL CON ALIMENTACIÓN	JORNADA COMPLETA
AZUCARCANDIA	\$ 206.000.-	\$ 1.300.000.-	\$ 1.735.000.-	\$ 2.060.000.-	\$ 2.765.000.-
GREN GARDEN	\$ 130.000.-	\$ 1.620.000.-	NO	\$ 2.340.000.-	\$ 3.220.000.-
ECHEGOYEN	NO	NO	NO	NO	NO
VITAMINAS MALL	\$ 283.406.-	\$ 2.539.969.-	\$ 2.539.960.-	NO	\$ 2.834.060.-
MIS TRAVESURAS	\$ 100.000.-	\$ 1.000.000.-	NO	\$ 1.600.000.-	\$ 2.550.000.-
EN PROMEDIO	\$ 179.852.-	\$ 1.614.992.-	\$ 2.137.480.-	\$ 2.000.000.-	\$ 2.842.265.-
TOTAL, MENSUAL	NO	\$ 161.499.-	\$ 213.748.-	\$ 200.000.-	\$ 284.227.-

Fuente: Cotización telefónica al establecimiento

IV.3.- CARACTERISTICAS QUE LO DIFERENCIAN.

Tabla 6: Ventajas y Desventajas Referente a la Competencia.

NOMBRE JARDÍN	TIPO DE EMPRESA	VENTAJAS REFERENTE A LA COMPETENCIA	DESVENTAJAS REFERENTE A LA COMPETENCIA
AZUCARCANDIA	Particular	Modelo integral tradicional (Abarca todos los temas, dirección, orientación y guiado del niño)	Modelo no tradicional Montessori (conductas disruptivas, pasan por alto ciertos métodos, total libertad al niño)
GREN GARDEN	Particular	Matrícula reducida	Gran número de niños por matriculados.
ECHEGOYEN	Corporación masónica particular	Posee cobertura con niveles medio menor y mayor	No posee cobertura con niveles medios Niveles sin costo
VITAMINA (MALL PLAZA)	Particular	Posee cobertura con niveles medio menor y mayor	Ubicación al interior del Mall, segmento importante No posee cobertura de niveles medio menor y mayor
MIS TRAVESURAS	Particular	Ubicación se aleja demasiado	Trayectoria en el mercado prestigio

Fuente: Apreciación Personal

V.- ESTUDIO TÉCNICO.

V.1.- ESTUDIO LEGAL CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS.

La Superintendencia de Educación (Chile, 2017) con fecha 19 de mayo del 2017, aprueba nueva circular normativa, resolución exenta N° 0381, la que difunde aspectos y normativa legal a cumplir por los diferentes tipos de establecimientos en el área de Jardín Infantil y los aspectos a considerar que el establecimiento debe cumplir con la ley, son los siguientes:

V.1.1.- Aspecto organizacional, debe cumplir con los siguiente:

- a) Patente comercial.
- b) Recepción definitiva de obras.
- c) Informe sanitario.
- d) Autorización sanitaria de alimentación.
- e) Registro general de matrícula.

V.1.2.- Gestión del personal, debe cumplir con lo siguiente:

- a) Coeficiente técnico.
- b) Idoneidad técnica.
- c) Idoneidad moral.
- d) Contratos o nombramientos del personal.
- e) Registro de asistencia.

V.1.3.- Gestión pedagógica, debe cumplir con lo siguiente:

- a) Proyecto educativo.
- b) Grupo de párvulos en sala de actividades.
- c) Registro de asistencia de párvulos.
- d) Recursos para el aprendizaje.
- e) Mobiliario y equipamiento.

V.1.4.- Ámbito del buen trato y buena convivencia debe cumplir con lo siguiente:

- a) Consideraciones generales.
- b) Reglamento interno y protocolos de actuación.

V.1.5.- Ámbito de seguridad y salud, debe cumplir con los siguiente:

- a) Requisitos de la infraestructura interna y externa.
- b) Requisitos de seguridad pautas y normas de evacuación.
- c) Requisitos de higiene y salubridad.

V.2.- CONDICIONES Y CAPACIDAD DEL JARDÍN INFANTIL.

Junto con esquematizar, a grandes rasgos, ciertas condiciones del jardín infantil y sala cuna particular y de acuerdo con la cantidad de niños con la que se pretende trabajar, en este caso hasta un tope de 80 niños, los mt² estándar a requerir son entre 200 a 250 mt². Por otro lado, para comprender de mejor manera, (Chile, 2017), las condiciones mínimas en cuanto a la infraestructura, se deben considerar ciertos requisitos en cuanto al entorno, terreno y edificaciones lo cual es necesarios especificar.

V.2.1.- Condiciones del Entorno.

En el siguiente detalle que se indica el entorno debe reunir ciertos requisitos y condiciones mínimas de seguridad, lo que garantizarían el funcionamiento del jardín y el resguardo y protección de los niños:

- a) Canales abiertos.
- b) Vías férreas
- c) Vías de alta velocidad.
- d) Torres de alta tensión.
- e) Locales que atenten contra la moral y las buenas costumbres, a una distancia inferior o igual a 200 metros.
- f) Pantanos o industrias peligrosas y/o contaminantes, focos de insalubridad, entendiéndose por tales, basurales, descargas de aguas servidas e industriales a una distancia no inferior a 300 metros.
- g) Emplazamiento en zonas de posibles derrumbes, avalanchas, inundaciones u otras situaciones riesgosas.
- h) Antenas de telefonía celular a una distancia menor a 50 m. o de acuerdo con lo que indica la Ley 20.599, que regula la instalación de antenas emisoras y transmisoras de servicios de telecomunicaciones.

V.2.2.- Condiciones del Terreno.

En cuanto al terreno, desde el punto de vista de la seguridad con los niños, se deberá considerar los siguientes puntos que se detallan:

- a) Cortes verticales de más de 0.50 m.
- b) Pendientes superiores a 45° con respecto a la horizontal.
- c) Líneas de alta tensión.
- d) Estanques elevados de agua potable. En caso de ser absolutamente necesario instalar un estanque elevado, descartada toda factibilidad técnica de evitarlo, éste deberá encontrarse aislado de áreas de uso y tránsito de párvulos.
- e) Canales y pozos abiertos.
- f) Antenas de telefonía celular y de radiofrecuencia.
- g) El terreno deberá contar con cierres exteriores.

V.2.3.- Condiciones de la Edificación.

La edificación debe reunir las siguientes consideraciones y exigencias mínimas, objeto ser tomadas en cuenta al momento de emplazar la edificación o domicilio del jardín infantil según detalle que se indica:

- a) Los edificios deberán cumplir con las normas para prevención de incendios y defensa contra el fuego conforme a la normativa vigente. Los edificios y los recintos deberán tener la estructura de piso, de muros, de cielo, de techumbre, y sus instalaciones en buen estado, de modo que no presenten riesgos y garanticen la seguridad de la comunidad.
- b) No podrán construirse ni habilitarse locales, ni muros medianeros con adobe o albañilería simple como material de la estructura.
- c) Nivel sala cuna, podrán ubicarse hasta el cuarto piso.

- d) Niveles medios y de transición, deberán estar ubicados en el primer piso. Se podrá utilizar el segundo piso siempre que se disponga de una rampa con protecciones adecuadas.
- e) Las áreas deben considerar lo siguiente:

AREA	SALA CUNA	NIVELES MEDIOS
DOCENTE	Sala de actividades Sala de mudas y hábitos. Patio	Sala de actividades Sala de mudas y hábitos. Patio
ADMINISTRATIVA	Oficina Sala de amamantamiento y control de salud. Comedor del personal, si corresponde	Oficina Sala de amamantamiento y control de salud. Comedor del personal, si corresponde
SERVICIOS	Cocinas Bodega, despensa, clóset o gabinete para alimentos, cuando se proporcione alimentación. Recinto de servicio Bodega, clóset o gabinete para: - material didáctico. - artículos de aseo. Servicios Higiénicos	

Las salas de actividades deben reunir lo siguiente:

SUPERFICIE	
SALA CUNA	NIVELES MEDIOS
2.5 m ² x párvulo	1.1 m ² x párvulo
VOLUMEN AIRE POR PÁRVULO	
SALA CUNA	NIVELES MEDIOS
6 m ³ x párvulo.	2,6 m ³ x párvulo
Las salas de actividades deberán tener una altura mínima de piso a cielo de 2.20 m	
ILUMINACIÓN	20% (mínimo)
VENTILACIÓN	8% (mínimo)

V.3.- MOBILIARIO Y RECURSOS.

Los recursos y el mobiliario básicos que se requieren en gran medida están especificados según normativa, (Chile, 2017), pero en gran medida se detalla pauta para el mobiliario necesario para su funcionamiento, según tabla que se adjunta:

Tabla 7: Mobiliario y Equipo Básico Nivel Sala Cuna.

ELEMENTOS	COEFICIENTE	
	SALACUNA MENOR	SALA CUNA MAYOR
Cuna equipada	1x1 párvulo	no aplica
Camilla de reposo o colchoneta	no aplica	1x1 párvulo
Mesa párvulo circular	1x10 párvulo	1x6 párvulo
Silla con brazos	6x10 párvulo	1x1 párvulo
Silla nido equipada	1x4 párvulo	no aplica
Silla adulto-baja	2x sala de actividades	2 x sala de actividades
Colchoneta grande	1x10 párvulo	1x10 párvulo
Mueble modular	2 x sala	2 x sala

Fuente: Circular Normativa Gobierno de Chile

Tabla 8: Mobiliario y Equipo Básico Niveles Medio.

ELEMENTO	COEFICIENTE
Mesa párvulo	1x4 párvulo
Silla sin brazos	1x1 párvulo
Camilla de reposo o colchoneta	1x1 párvulo
Mueble modular	2 x sala
Silla adulto-baja	2 x sala de actividades

Fuente: Circular Normativa Gobierno de Chile

Se adjuntan fotos de mobiliario básico para su entendimiento visual:

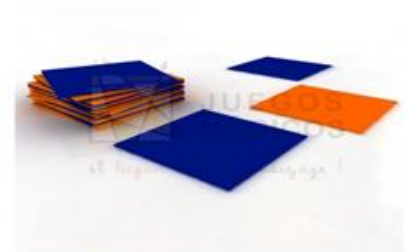
Figura 1: Mobiliario Base.



CUNA BAJA



CAMILLA DE REPOSO



COLCHONETAS GRANDE



MESA DE PARVULO CIRCULAR



SILLA CON BRAZOS



SILLA PARVULO NIVEL MEDIO



SILLA NIDO



SILLA ADULTO BAJA



MUEBLE MODULAR

Fuente: www.juegosmagicos.cl

V.3.1.- CAPACIDAD Y EQUIPAMIENTO REAL.

La idea de inicio del proyecto es funcionar con a lo menos 4 niveles de 20 niños aproximadamente, niveles sala cuna menor, mayor y niveles medio menor, mayor. De acuerdo con esto el mobiliario en sala necesario para el funcionamiento óptimo del jardín es el siguiente:

Tabla 9: Detalle del Mobiliario en Salas.

NRO	MOBILIARIO EN SALA	SALA CUNA MENOR	SALA CUNA MAYOR	MEDIO MENOR	MEDIO MAYOR	TOTAL
1	Cuna equipada	20	0	0	0	20
2	Camilla de reposo	0	20	20	20	60
3	Mesa de parvulo circular	2	4	0	0	6
4	Mesa de parvulo cuadrada	0	0	5	5	10
5	Silla con brazos	12	20	0	0	32
6	Silla nido equipada	5	0	0	0	5
7	Silla adulto baja	2	2	2	2	8
8	Colchoneta grande	2	2	0	0	4
9	Mueble modular	2	2	2	2	8
10	Silla sin brazos	0	0	20	20	40
11	Bañera (solida)	1	1	1	1	4
12	lava manos parvulo	1	2	2	2	7
13	Lavamanos adulto	1	1	1	1	4
14	Inodoro	2	2	2	2	8
15	Meson de mudas 80x80	2				2
16	Bañera tipo lava ropas	1				1
17	Casillero mural 20x20x30	20	20	20	20	80
18	Espejo mural de 1x 2 mt	1	1	1	1	4
19	Radio mini componente	1	1	1	1	4
20	Televisor LCD 32"	1	1	1	1	4
21	Calefacción a leña	1	1	1	1	4

Fuente: Según lo detallado en tabla número 07

Los materiales didácticos están divididos y claramente especificados en forma genérica nominados en núcleos de aprendizajes para los distintos niveles, (Decreto, 53) y estos pueden ser bajo los contextos de autonomía, identidad, convivencia, lenguaje verbal, lenguaje artístico, seres vivos y su entorno, grupos humanos y forma de vida, relaciones lógicas. Las cantidades necesarias es de acuerdo con el siguiente detalle que se indica por niveles y según imágenes ilustrativas que se expresan en el Anexo 1 más adelante.

Tabla 10: Detalle de Material Didáctico e Inventario de Trabajo en Salas.

ITEM	DETALLE	CANTIDAD
01	Alfombra didáctica	02
02	Argollas c/ vástago de género	03
03	Caja de encaje	03
04	Carro de arrastre con bloques	02
05	Cojín en U	03
06	Mi primer libro de género	04
07	Muñeca niña	05
08	Muñeco niño	05
09	Palitroques suaves	03
10	Set de 4 panderos	01
11	Set de 4 espejos	01
12	Set de pelotas erizos	02
13	Set de sonajeros arcoíris	03
14	Tigre guante sensorial	04
15	Estrellas gigantes con caja	02
16	Conjuntos de encaje frutas	03
17	Encajes relieves ABC	02
18	Encajes vertical conteo	02

19	Juego de tuercas	03
20	Set de 72 conectores	03
21	Set de encaje 1er ciclo	03
22	Set de pulseras cascabeles	02
23	Mesa escritorio	04
24	Silla escritorio	04
25	Notebook de trabajo tías	01
26	Impresora HP	01
27	Data	01
28	Telón con trípode	01
29	Equipo de audio	01
30	Micrófono	02
31	Megáfono	01
32	Extintores de incendio	03
33	Basurero salas	04
34	Percheros de 4 (adulto)	04
35	Botiquín sala	04

Fuente: (Decreto, 53)

Tabla 11: Mobiliario Oficinas.

ITEM	DETALLE	CANTIDAD
01	Escritorio	03
02	Sillas escritorio	03
03	Notebook	02
04	Impresora oficina	03
05	Pizarra corcho	03
06	Mueble estante Oficina	03
07	Percheros de 2	03
08	Mesa de reuniones	01
09	Sillas para sala reunión	15
10	Pizarra acrílica	01
11	Basureros escritorio	03
12	Mesa mudador	01
13	Sillón	01
14	Lava manos	01
15	Silla adulto	01

Fuente: (Decreto, 53)

Tabla 12: Mobiliario Cocinas.

ITEM	DETALLE	CANTIDAD
01	Ollas grandes	02
02	Ollas medianas	02
03	Sartén grande	01
04	Sartén mediano	01
05	Cuchillo verduras y frutas	01
06	Cuchillo carnes	01
07	Tabla de picar verduras	01
08	Tabla de picar carnes	01
09	Tetera grande	01
10	Hervidor de agua	01
11	Microondas	01
12	Cocina 4 platos	01
13	Cocinilla fogón 2 platos	01
14	Espumador	02
15	Cucharon de comida	02
16	Cucharas para cocinar	02
17	Especieros	01
18	Coladores grandes	01
19	Colador mediano	01
20	Saca jugo grande	01
21	Bandejas de comida	80
22	Jarro de leche (niño)	40
23	Lava platos	01
24	Percheros de 3	02
25	Mueble estante grande	02
26	Silla adulto	02

27	Jarro de agua grande	02
28	Basureros grandes	02

Fuente: (Decreto 53)

Tabla 13: Equipamiento Juegos Patio interior.

ITEM	DETALLE	CANTIDAD
01	Piscina de pelotas	02
02	Arco de fútbol	02
03	Cabaña de bosque	01
04	Juego modular	01

Fuente: (Decreto, 53)

V.4.- MODELO EDUCATIVO.

El modelo educativo debe tener relación y ajustarse a las medidas planteadas bajo la norma de la superintendencia de educación, (Chile, 2017), sin embargo, el establecimiento junto con manifestar una identidad propia y características plenas debe tener en original un PEI (proyecto educativo institucional), debidamente certificado y legalizado por dicha dirección, en el cual se presentarán y evaluarán los patrones a seguir bajo el modelo educativo respectivamente. En este caso dada las características básicas del establecimiento en cuanto a los modelos de integración, protección, diseñados en la reflexión, buena conducta y voluntad del niño, el modelo educativo a seguir debe basar su currículo integral en los siguientes fundamentos:

V.4.1.- Fundamento filosófico: Otorgar un proceso en el cual el párvulo aprenda a generar significados de las relaciones derivadas de su contacto con el entorno, con el grupo social, en el contexto histórico en el que vive y comprender su propia perfección.

V.4.2.-Fundamento psicológico: Se trabajan materias de desarrollo afectivo, interacciones con el medio, aprendizaje cognitivo y un desarrollo significativo lo que permite visualizar el niño/a como un ser único.

V.4.3.- Fundamento pedagógico: Este fundamento es el más desarrollado o en la práctica utilizado, ya que el desarrollo pedagógico de los niños debe ser de la mano con ciertas características y debe considerar los siguientes aspectos:

- a) Bienestar
- b) Actividad
- c) Singularidad
- d) Protección
- e) Relación
- f) Unidad

- g) Significado
- h) juego

El currículo integral es holístico, vale decir que toma todas las modalidades y aspectos positivos para que el párvulo logre un desarrollo integro y aprendizaje significativo, además de promover el desarrollo de valores psicológicos y morales.

Por otro lado, el término integral hace referencia al sentido de integración de los aportes de diferentes disciplinas en las cuales se sustenta la modalidad curricular, que dan forma a los fundamentos filosóficos, psicológicos y pedagógicos.

Figura 2: Fundamentos Modelo Educativo.



Fuente: (Chile,2017)

V.5.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

Como se ha mencionado en puntos anteriores la cantidad de niveles para este proyecto son de 4 niveles de 20 niños cada uno en total 80 niños como mínimo. El coeficiente técnico, (Chile, 2017), es el parámetro que seguir para determinar la cantidad necesaria de personal para trabajar con párvulos. Esto regula, en cierta medida, el número de contrataciones v/s cantidad de niños existentes. Dada la explicación también se puede bosquejar la estructura orgánica del jardín.

Figura 3: Organigrama de la Sala Cuna y Jardín Infantil.



Fuente: Según Coeficiente Técnico, (Chile, 2017)

V.5.1.- Detalles y funcionamiento:

- a) **Sostenedor:** Responsable de la ejecución, materialización y administración general del establecimiento, proactivo con un gran perfil de liderazgo, con mínimo de 2 años de experiencia en dirección de personal, título profesional a fin. Dirigirá el funcionamiento completo en términos de recursos humanos, gestión de recursos, personal, materiales, abastecimiento y gestor de contratos con nuevas empresas para los futuros convenios.
- b) **Directora:** Es la encargada de la gestión educativa y pedagógica del establecimiento. Deberá poseer título de nivel superior en educación en párvulos, con a lo menos 5 años de experiencia, proactiva, perfil de liderazgo, dirección y control, lo que la distinga en competencia para acceder al puesto. Será la responsable en el funcionamiento diario de la jornada educativa. Su función será la supervisión frente a la problemática diaria del establecimiento.
- c) **Educadoras:** Según coeficiente técnico, se debe contar con una educadora de párvulos con título de nivel superior en posesión. Será la responsable de las ejecuciones pedagógicas en sala, rindiendo funciones a la directora del establecimiento. Debe reunir un perfil adecuado para el trabajo con niños, proactiva, líder y dominio de grupo. Tendrá a su cargo al personal de técnicos en educación para la materialización de las actividades en general y los cuidados de los niños en sala. Los coeficientes técnicos serán de la siguiente forma.
- ✓ Sala Cuna: 01 educadora hasta 42 niños.
 - ✓ Medio menor: 01 educadora hasta 32 niños.
 - ✓ Medio mayor: 01 educadora hasta 32 niños.

- d) **Técnicos en educación:** Dada la estructura el personal de técnicos es fundamental en la ejecución de las actividades diarias en aula. Deberán poseer título técnico en educación, reunir perfil adecuado para trabajar con niños, proactivas con gran incentivo al aprendizaje, mínimo un año de experiencia en el rubro. El funcionamiento estará regulado por la educadora en sala. El número de técnicos de igual manera se ajusta al coeficiente técnico dados de la siguiente forma:
- ✓ Sala Cuna: 01 técnico por cada 7 niños.
 - ✓ Medio menor: 01 técnico por cada 25 niños.
 - ✓ Medio mayor: 01 técnico por cada 32 niños.
- e) **Manipuladora de alimentos:** Especialistas en el rubro de la alimentación con cierta trayectoria o estudios a fines. Serán las encargadas de preparar la alimentación diaria de los niños con jornada con alimentación. Rendirán funciones directas a la directora encargada del establecimiento. De acuerdo con la norma los coeficientes técnicos se ajustan de la siguiente forma:
- ✓ Sala cuna: 01 manipuladora hasta 40 niños
 - ✓ Niveles medio: 01 manipuladora hasta 70 niños
- f) **Auxiliar de aseo:** Se ajusta al coeficiente técnico, 01 auxiliar hasta 100 niños, no es exigible algún título en posesión y estará encargada de mantener el aseo e higienización diaria del establecimiento. Deberá reunir condiciones necesarias en temperamento y proactividad para rendir en funciones domesticas que le demande el establecimiento. Rendirá funciones diarias a la directora del establecimiento.

- g) **Guardia o Nochero:** Encargado de la protección nocturna del establecimiento. No es determinante un título en posesión y rendirá funciones directas con el sostenedor del establecimiento. Debe poseer experiencia bajo este servicio.

En resumen, el detalle o la cantidad de personas, según coeficiente técnico adecuado, al término del año 5, de acuerdo con este jardín, se detalla en el siguiente esquema:

Tabla 14: Cantidad del Personal.

DETALLE	S. CUNA MENOR	S. CUNA MAYOR	MEDIO MENOR	MEDIO MAYOR	CANTIDAD
SOSTENEDOR					1
DIRECTORA					1
EDUCADORAS DE PARVULOS	1		1	1	3
EDUCADORAS TÉCNICOS	3	3	1	1	8
MANIPULADORAS DE ALIMENTOS					1
AUXILIAR DE ASEO					1
NOCHERO					1
TOTAL, PERSONAL					16

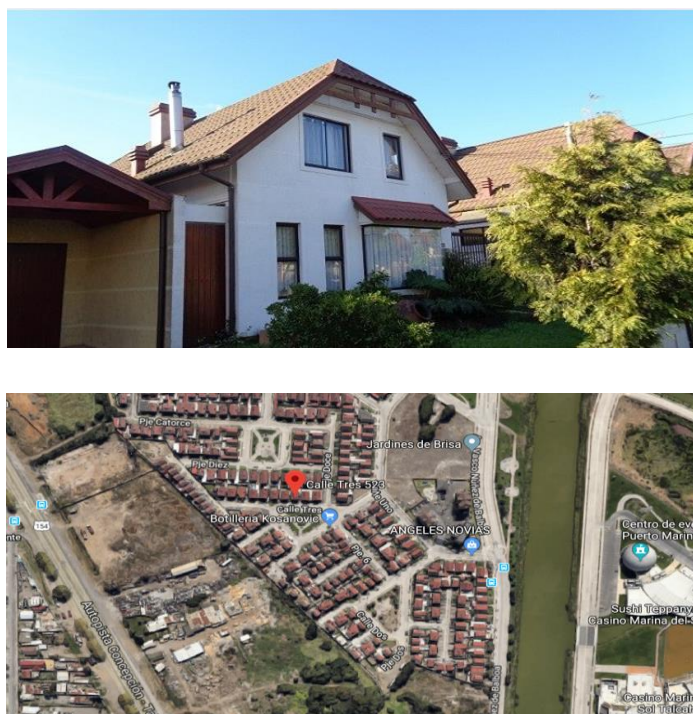
Fuente: Coeficiente Técnico (chile, 2017).

V.6.- UBICACIÓN SELECCIÓN GEOGRAFICA DEL ESTABLECIMIENTO.

Para estos efectos se han tomado como referencia 3 sectores, tratando de precisar ubicación con el área mall de acuerdo con lo evaluado en el estudio en la segmentación del mercado. Los sectores o inmuebles que se buscaron fueron pensados en una posible compra, los que serán relevantes en términos económicos. Se detallan y describen las siguientes alternativas como sigue y se evalúa en tabla en escala de 1 a 7 donde 1 es malo y 7 muy bueno:

- 1) **Sector Brisas del sol:** se efectuó visita en terreno y se encontró emplazada un inmueble en venta, independiente de 2 pisos, la dirección es Calle Tres # 523, Sector Brisas del Sol, de la comuna de Talcahuano. Esta localidad es de fácil acceso con poca afluencia de tráfico y público en general, tiene locomoción colectiva cercana. La vivienda se encuentra inmersa en la población lo que es ideal y va de la mano con el estudio de mercado desde el punto de vista del estudio en las familias cercanas. El inmueble esta con corredor de propiedades, (Villouta, s.f.), su valor de venta es de \$ 113.000.000.-, tiene una superficie total de 200 m2, y una superficie de construcción de 125 m2 con dos niveles. Se presentan fotos y plano dirección.

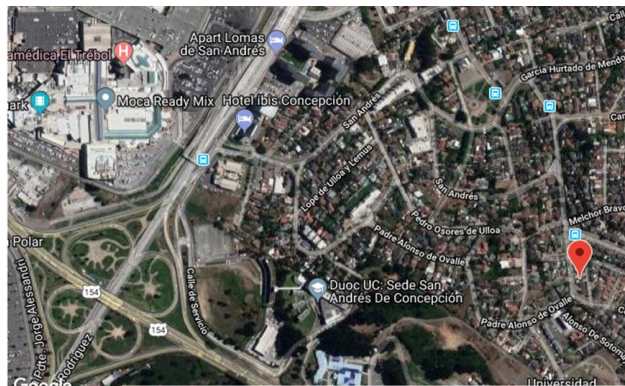
Figura 4: Inmueble Sector Brisas del Sol.



Fuente: Villouta propiedades.

2) **Sector Lomas de San Andrés (1):** Al igual que la anterior, en visita en terreno, se encontró un inmueble en venta que reúne las condiciones necesarias para ampliarla o acondicionarla para un posible jardín infantil. De igual forma su modalidad de compra es con corretaje, (Valdivieso, 2018), su valor de venta es de \$120.000.000.-, está ubicada en Lomas de San Andrés, entre las calles Padre Alonso de Ovalle y Primera Longitudinal, posee una superficie total de 300 m² y una construcción de 140 m². Ubicación regularmente buena y no muy cercana a locomoción colectiva, barrio consolidado relativamente cercano al sector empresarial, se adjuntan fotos.

Figura 5: Inmueble Lomas (1).



Fuente: Valdivieso propiedades.

3) **Sector Lomas San Andrés (2):** Se encontró, otro inmueble en el sector de lomas de san andres la comuna de Concepción, de acuerdo con datos inmobiliario, (Toc Toc, 2017), el valor de venta es de \$ 170.000.000.- Esta propiedad está ubicada específicamente por la cara trasera del Hotel Ibis que esta frente al Mall Plaza el Trébol, en la calle Martín de Poveda, entrando por Padre Alonso Ovalle. El inmueble cuenta con las condiciones necesarias para modificar y/o ampliar su estado propio y transformarla en un jardín infantil. Mantiene una superficie de 487 m2 de terreno y 180 m2 de construcción. Se muestran fotos para mayores detalles:

Figura 6: Inmueble Lomas (2).



Fuente: Portal Inmobiliario Toc Toc.

Tabla 15: Criterios Evaluadores del Sector.

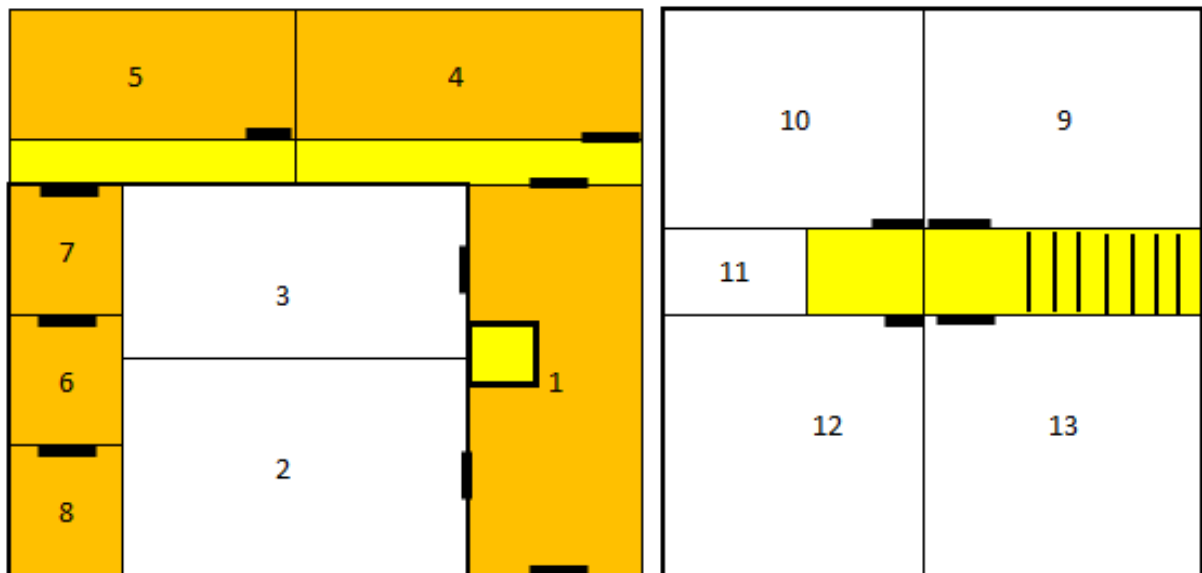
FACTOR DE DECISIÓN	SECTOR BRISAS DEL SOL	LOMAS SAN ANDRÉS 1	LOMAS SAN ANDRÉS 2
CERCANÍA CON FAMILIAS	MUY BUENO	REGULAR	BUENO
CERCANÍA CON EMPRESAS	BUENO	BUENO	MUY BUENO
COSTO DE PROPIEDAD	MUY BUENO	BUENO	MALO
SEGURIDAD DEL SECTOR	MUY BUENO	BUENO	BUENO
CAPACIDAD SUPERFICIE	MUY BUENO	MUY BUENO	MUY BUENO

FACTORES DE DECISIÓN	% DE ACEPTACIÓN	SECTOR BRISAS DEL SOL		LOMAS SAN ANDRÉS 1		LOMAS SAN ANDRÉS 2	
		NOTA	POND.	NOTA	POND.	NOTA	POND.
CERCANÍA CON FAMILIAS	40%	7	2,8	4	1,6	6	2,4
CERCANÍA CON EMPRESAS	20%	6	1,2	6	1,2	7	1,4
COSTO DE PROPIEDAD	20%	7	1,4	6	1,2	1	0,2
SEGURIDAD DEL SECTOR	15%	7	1,05	6	0,9	6	0,9
CAPACIDAD SUPERFICIE	5%	7	0,35	7	0,35	7	0,35
TOTAL	100%		6,8		5,25		5,25

Fuente: Elaboración y Evaluación Propia.

En este caso, para los efectos del estudio, evidentemente la ponderación es mayor en el sector de Brisas del Sol, con un 6.8, ante las otras dos, Lomas de San Andrés (1) con un 5.25 y Lomas San Andrés (2) con un 5.25 lo que no quiere decir que al ser categorizadas en malo o regular sea fehacientemente así, si no, más bien para los efectos del estudio y apreciación personal, no califican de acuerdo con los criterios de aceptación lo que en cierta medida a lo largo del estudio ha ido tomando forma. Este sector, Brisas del Sol, sin duda es llamativo para este mercado, en términos de cercanía y evaluación con las familias, cercano a un gran comercio y/o empresas aledañas lo que es de vital ayuda y tranquilidad para los padres que trabajen en algunas de las empresas anteriormente estudiadas.

Figura 7: Layout del Jardín Infantil



Fuente: Selección Geográfica.

Detalle de Layout:

PRIMER PISO PLANTA BAJA

- 1.- Hall acceso patio interior.
- 2.- Sala cuna menor.
- 3.- Sala cuna mayor.
- 4.- Nivel medio menor.
- 5.- Nivel medio mayor.
- 6.- Cocina General.
- 7.- Cocina de leche.
- 8.- Bodega de cocina.

SEGUNDO PISO PLANTA ALTA

- 9.- Oficina 1.
- 10.- Oficina 2.
- 11.- Baño segundo piso.
- 12.- Sala reuniones o servicios.
- 13.- Sala amamantar.

V.7.- CONFORMACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.

Una vez que se cuente con los permisos correspondientes del ministerio de salud, la certificación correspondiente del ministerio de educación, bajo la superintendencia de educación parvularia, dada la condición de Sala Cuna y Jardín Infantil particular, el jardín gestionará la persona jurídica y se deberá conformar la empresa bajo la modalidad de una E.I.R.L.

V.8.- IMAGEN O LOGO CORPORATIVO.

La imagen corporativa del jardín infantil está dada como sigue en el esquema o diseño que se muestra en la figura que sigue. Sus diseños y colores son de gran particularidad, en las que se pretende entregar calidez, confianza, alegría, aprendizaje y juego a los niños. El nombre de la sala cuna y jardín infantil es **“PASITOS SEGUROS”**, este nombre se crea a partir de la base de este estudio, destacado en seguridad y confianza para los padres y primordialmente a los niños que asistirían al establecimiento. Sus letras son

de una tonalidad roja ya que por medio de ello se destaca la vitalidad, pasión, confianza en sí mismo, optimismo y éxito. Los dos niños sobre un arcoíris demuestran una condición de alegría y seguridad. Los colores en los niños representan gran atractivo a la hora del juego, la estimulación y un despertar cognitivo; de esta forma un arcoíris va ligado con esta funcionalidad. La semántica del cubo de letras, A, B, C, relaciona directamente el aprendizaje ligado al juego en los niños. Sus colores verde, amarillo y rojo tienen una estrecha relación, motivación y sentido personal con la hija del autor de este estudio. No obstante, a eso, estos colores influyen de manera tal en el comportamiento, creatividad y personalidad en los niños (Guía infantil, sf.). Así, por ejemplo, el color verde genera tranquilidad y sensibilidad, el color amarillo alegría y sociabilidad y el color rojo habla de un niño con energía y pasión.

Figura 8: Logo Imagen Corporativa.



Fuente: Diseño propio

VI.- ESTUDIO FINANCIERO.

VI.1.- ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.

La estimación de la inversión inicial, toma forma desde el punto de vista, de la creación o estudio de lo realmente necesario para llevar a cabo o implementar el jardín infantil en el año 0 antes de iniciar funciones. La estimación de la inversión inicial toma forma con los siguientes puntos y aspectos a considerar.

- a) **Instalaciones:** La instalación, como inversión inicial, hace referencia a la casa del sector Brisas del Sol, la que, de acuerdo con el estudio técnico; es la más apropiada para invertir y llevar a cabo el proyecto, en términos de situación geográfica, sector emergente, actividad comercial o empresarial cercana y considerable número de familias cercanas. En este caso el valor comercial a considerar es de \$ 113.000.000 (ciento trece millones de pesos). Su depreciación es tomada a 50 años para los efectos del valor contable, pero para los efectos de estudio se tienen en cuenta los 5 años del estudio en sí para el valor de depreciación anual.

- b) **AMPLIACIÓN:** La instalación cuenta con 200m² en general de terrero y 125 m² de construcción, por lo tanto, se hace necesariamente imprescindible generar una ampliación en la parte baja de 75 m². El inmueble cuenta con un segundo piso el que solo será usado como oficinas, sala de amamantar y sala de reuniones o servicios para el personal en general, por lo que no sería necesario la instalación o confección de algún tobogán de escape. Aproximadamente la inversión de esta ampliación, básica, adosada a la construcción base, como mano de obra vendida completa, según entrevista en terreno con constructora

de la zona G&S Ltda., es de \$ 9.500.000.- (nueve millones quinientos mil pesos.), modificación que estará sujeta a la misma depreciación junto con las instalaciones.

- c) **Equipos 1:** Son elementos realmente necesarios de obtener, objeto enfrentar el año 1 el ejercicio comercial. La adquisición de estos elementos se depreciará, para los efectos de flujo y estudio, a 5 años y estos elementos hacen referencia al estudio técnico en cuanto al mobiliario necesario para comenzar funcionando, ya sea en salas u oficinas en general. El valor de las adquisiciones de estos elementos de trabajo es de \$ 15.005.929.- (quince millones cinco mil novecientos veinte y nueve pesos.)

- d) **EQUIPOS 2:** Este tipo de equipos, denominados así, hace referencia a las adquisiciones de un cierto material o elemento de carácter básico, pero no menor, en el ejercicio de las funciones del jardín. Entre ellos tenemos bastante material de uso de estimulación para los niños en sala y materiales para implementar la cocina general del establecimiento. Material que para los efectos de estudio de igual manera se depreciarán a 5 años. El monto equivale a \$ 3.016.152.- (tres millones dieciséis mil ciento cincuenta y dos pesos.)

- e) **FORMACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA:** Hace referencia a todos los gastos de organización y puesta en marcha del negocio. Documentos de carácter legal, permisos, inscripciones y notaría que se incurren para estos efectos. El valor es de \$ 950.000. (novecientos cincuenta mil pesos.)

- f) **CAPITAL DE TRABAJO:** De acuerdo con el estudio y desarrollo del flujo en sí, la estimación del capital de trabajo, necesario para hacer frente este proyecto es de \$ 10.587.770 (diez millones quinientos ochenta y siete mil setecientos setenta pesos.).

En rigor este proyecto se financia en gran medida con préstamo bancario y la cantidad para generar este proyecto de inversión es de \$ 141.472.081.- (ciento cuarenta y un mil millones cuatrocientos setenta y dos mil ochenta y un pesos.) y para los efectos de estudio se toman los 5 años de ejercicio con una tasa del 15% y un valor cuota de \$ 42.203.322.- (cuarenta y dos millones doscientos tres mil trescientos veinte y dos pesos). Se adjunta tabla demostrativa del crédito.

Tabla 16: Amortización del Crédito.

SALDO INICIAL	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL
\$ 141.472.081	\$ 21.220.812	\$ 20.982.510	\$ 120.489.571
\$ 120.489.571	\$ 18.073.436	\$ 24.129.886	\$ 96.359.685
\$ 96.359.685	\$ 14.453.953	\$ 27.749.369	\$ 68.610.316
\$ 68.610.316	\$ 10.291.547	\$ 31.911.775	\$ 36.698.541
\$ 36.698.541	\$ 5.504.781	\$ 36.698.541	\$ 0
TOTAL, INTERESES		TOTAL, AMORTIZACIÓN	
\$ 69.544.529		\$ 141.472.081	

Fuente: Desarrollo flujo de caja

VI.2.- DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS.

Cada activo fijo, lo que está sujeto en rigor, a ser parte de la inversión inicial; se deprecia en forma lineal lo que se demuestra en la siguiente tabla de depreciación según fórmula demostrativa:

DEPRECIACIÓN	=	VALOR COMPRA	-	VALOR DESECHO
		VIDA ÚTIL		

Tabla 17: Depreciación de Activos.

ACTIVO	V. COMPRA	VIDA ÚTIL	V. DESECHO	DEPRECIACIÓN	V. CONTABLE
INSTALACIÓN	\$ 113.000.000	50	\$ 0	\$ 2.260.000	\$ 101.700.000
EQUIPOS 1	\$ 15.005.929	5	\$ 0	\$ 3.001.186	\$ 0
AMPLIACIÓN	\$ 9.500.000	50	\$ 0	\$ 190.000	\$ 8.550.000
EQUIPOS 2	\$ 3.016.152	5	\$ 0	\$ 603.230	\$ 0
TOTAL, DEPRECIACIÓN				\$ 6.244.416	

Fuente: Desarrollo Flujo de Caja

VI.3.- INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTOS.

Los ingresos y la estructura de costos forman una parte esencial desde el punto de vista del manejo comercial y giro del establecimiento. Los ingresos en este caso están dados por la cantidad de niños matriculados desde el año 1 hasta el año 5, según el estudio del ejercicio y la cantidad de niños parte dese 48 niños matriculados hasta completar la capacidad del establecimiento

de 80 niños. Los ingresos, por concepto de arancel mensual, de acuerdo con el estudio; para estos efectos, se mantendrá fijo y será de \$ 260.000.- (doscientos sesenta mil pesos) y solo el valor de la matrícula se reajustará, tomando en cuenta un valor del IPC del 2,3 % para este estudio, iniciando el año 1 con una matrícula de \$ 130.000.- (ciento treinta mil pesos.), se detallan ingresos como sigue en la siguiente tabla:

Tabla 18: Estructura de Ingresos.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NIÑOS	48	56	64	72	80
ARANCEL	\$ 149.760.000	\$ 174.720.000	\$ 199.680.000	\$ 224.640.000	\$ 249.600.000
MATRICULA	\$ 6.240.000	\$ 7.614.880	\$ 8.520.192	\$ 9.805.680	\$ 11.145.760
TOTAL, INGRESOS	\$ 156.000.000	\$ 182.334.880	\$ 208.200.192	\$ 234.445.680	\$ 260.745.760

Fuente: Desarrollo y Flujo de Caja.

La estructura de los costos está interpretada por los costos variables y costo fijos son los que debe enfrentar el jardín infantil para poder ejercer sus funciones en general. Se presenta detalle de los costos y se adjunta tabla más abajo.

- a) **Costos variables:** Son interpretados básicamente por los siguientes puntos:
 - ✓ Insumos de Oficinas.
 - ✓ Insumos de limpieza.
 - ✓ Alimentación (racionamiento diario niños y personal).
- b) **Costos fijos:** La lectura de estos costos, está interpretada de la siguiente manera a detallar:
 - ✓ Consumos básicos (agua, luz, gas, telefonía, pagina web, leña).
 - ✓ Patente anual (para los efectos de cálculo se prorratea).
 - ✓ RR.HH. (remuneraciones).

El último punto de los costos fijos (RR.HH.), para los efectos del cálculo en el flujo, se presenta independiente ya que en este punto es necesario comprender y ajustarse a la norma o coeficiente técnico dado por la superintendencia de educación (Chile, 2017), lo cual habla sobre la cantidad de personal adecuado para trabajar en sala v/s niños matriculados.

Tabla 19: Estructura de Costos.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
C.VARIABLES	\$ 42.595.692	\$ 48.643.692	\$ 54.019.692	\$ 60.067.692	\$ 65.555.692
C. FIJOS	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868
RR.HH. (FIJOS)	\$ 80.771.241	\$ 86.155.429	\$ 86.155.429	\$ 91.539.617	\$ 106.122.843

Fuente: Desarrollo y Flujo de Caja.

VI.4.- FLUJO DE CAJA.

El flujo de caja es el estudio del proyecto realizado a 5 años de ejercicio comercial de acuerdo con el giro respectivo. Este flujo demuestra las exigencias que soporta el proyecto, analizado desde el punto de vista funcional del VAN y el TIR. Por otro lado, se generan análisis de sensibilidad bajo los parámetros del precio venta y el racionamiento diario del jardín, considerando que este es un costo no menor e importante a la hora de tomar determinaciones en sus restricciones o mejoras en la confección dada la calidad de alimentación. Evidentemente los aumentos o disminuciones, en el valor de la ración diaria, por niño o cada persona que almuerza en el jardín; puede incidir de forma positiva o negativa en el resultado del VAN. La tasa de impuesto para este ejercicio es de un 27% y la rentabilidad mínima a esperar del negocio en función del riesgo es de una tasa de descuento de un 25%. Por lo tanto, según la rentabilidad esperada, nos arroja un VAN positivo de \$ 24.685.117 (veinticuatro millones seiscientos ochenta y cinco mil ciento diecisiete pesos.), valor que demuestra una viabilidad positiva del proyecto.

Ahora desde el punto de vista de la rentabilidad del negocio se muestra la conveniencia del negocio con una TIR positiva de un 41,72%, por lo tanto, reiterando la breve explicación se puede afirmar que este proyecto en función de sus análisis conviene llevarlo a cabo. Se presenta el flujo de caja con sus correspondientes análisis de sensibilidad, como sigue. Detalles de criterios y desarrollos evaluativos son presentados en anexo 1 para su comprensión y entendimiento.

VI.4.1.- Esquemas y gráficos del flujo de caja.

Tabla 20: Flujo de Cajas.

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Nº NIÑOS AL AÑO		48	56	64	72	80
VALOR ARANCEL MENSUAL		\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000
INGRESOS X ARANCEL		\$ 149.760.000	\$ 174.720.000	\$ 199.680.000	\$ 224.640.000	\$ 249.600.000
MATRICULAS		\$ 6.240.000	\$ 7.614.880	\$ 8.520.192	\$ 9.805.680	\$ 11.145.760
Total Ingresos		\$ 156.000.000	\$ 182.334.880	\$ 208.200.192	\$ 234.445.680	\$ 260.745.760
Costos Variables		\$ 42.595.692	\$ 48.643.692	\$ 54.019.692	\$ 60.067.692	\$ 65.555.692
Costos Fijos		\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868	\$ 4.517.868
RRHH (FIJOS)		\$ 80.771.241	\$ 86.155.429	\$ 86.155.429	\$ 91.539.617	\$ 106.122.843
Depreciación		\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416
Intereses		\$ 21.220.812	\$ 18.073.436	\$ 14.453.953	\$ 10.291.547	\$ 5.504.781
Inversión Inicial	\$ 152.059.851					
Total Egresos	\$ 152.059.851	\$ 155.350.030	\$ 163.634.841	\$ 165.391.358	\$ 172.661.141	\$ 187.945.600
UAI	-\$ 152.059.851	\$ 649.970	\$ 18.700.039	\$ 42.808.834	\$ 61.784.539	\$ 72.800.160
IMP	\$ 0	\$ 175.492	\$ 5.049.010	\$ 11.558.385	\$ 16.681.826	\$ 19.656.043
UDI	-\$ 152.059.851	\$ 474.478	\$ 13.651.028	\$ 31.250.449	\$ 45.102.714	\$ 53.144.117
Depreciación	\$ 0	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416	\$ 6.244.416
Capital de Trabajo	-\$ 10.587.770					\$ 10.587.770
Prestámo	\$ 141.472.081					
Amortización		-\$ 20.982.510	-\$ 24.129.886	-\$ 27.749.369	-\$ 31.911.775	-\$ 36.698.541
Activos						\$ 110.250.000
FC	-\$ 21.175.540	-\$ 14.263.615	-\$ 4.234.442	\$ 9.745.496	\$ 19.435.355	\$ 143.527.762
FC (VP)	-\$ 21.175.540	-\$ 11.410.892	-\$ 2.710.043	\$ 4.989.694	\$ 7.960.722	\$ 47.031.177
FC (Acumulado)	-\$ 21.175.540	-\$ 32.586.432	-\$ 35.296.475	-\$ 30.306.781	-\$ 22.346.060	\$ 24.685.117

VAN	\$ 24.685.117,41
TIR	41,72%
IR	2,17
Payback	5

Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

Como se percibe en el flujo correspondientes se ve claramente las entradas y salidas de efectivos en el periodo de los 5 años. En este caso, el panorama, entre los años 1 y 2 no son muy generosos, no obstante, se prevé ya una mejoría sustancial al año 2, pero a contar del tercer año se logra percibir el aumento de liquidez, hasta completar el estado económico favorable al fin del quinto año. Esto se grafica claramente según flujo de caja por periodos, lo cual como indicador de acumulaciones netas de liquidez permite ver, al término del quinto año, lo positivo del proyecto. Se puede ver, de igual forma, los indicadores del VAN y el TIR, en forma positiva, con exigencias afrontadas, siendo soportable y sustentable, considerando un costo beneficio (IR) del 2,17 y claramente un retorno de inversión a partir del año 5.

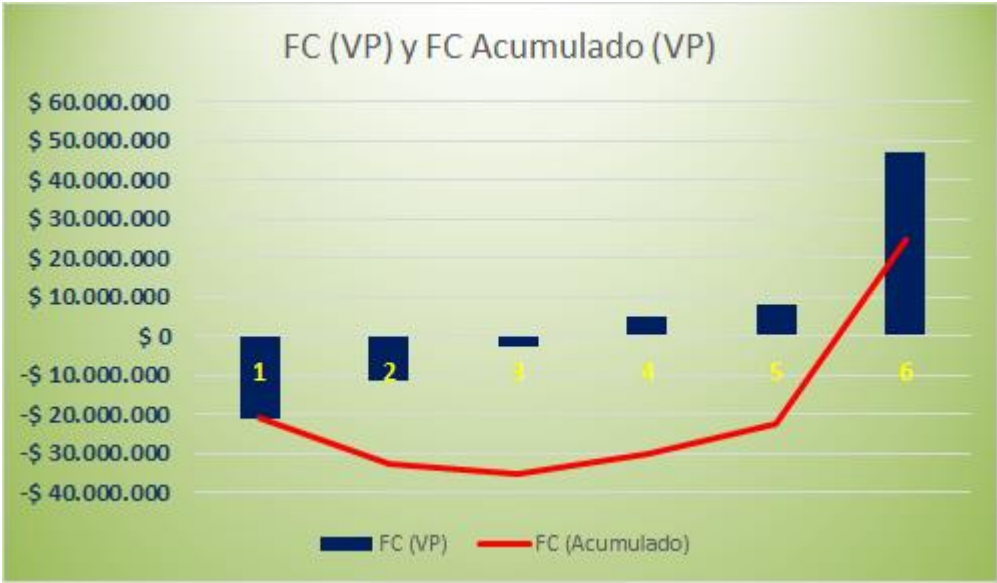
Figura 9: Flujo de Caja por Período.



Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

En el grafico que sigue, FC (VP) Y FC Acumulado (VP), se percibe el flujo de caja acumulado con respecto al año anterior, lo cual demuestra claramente su tendencia a lo favorable al finalizar el proyecto al año 5.

Figura 10: Flujo de Caja Acumulado.



Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

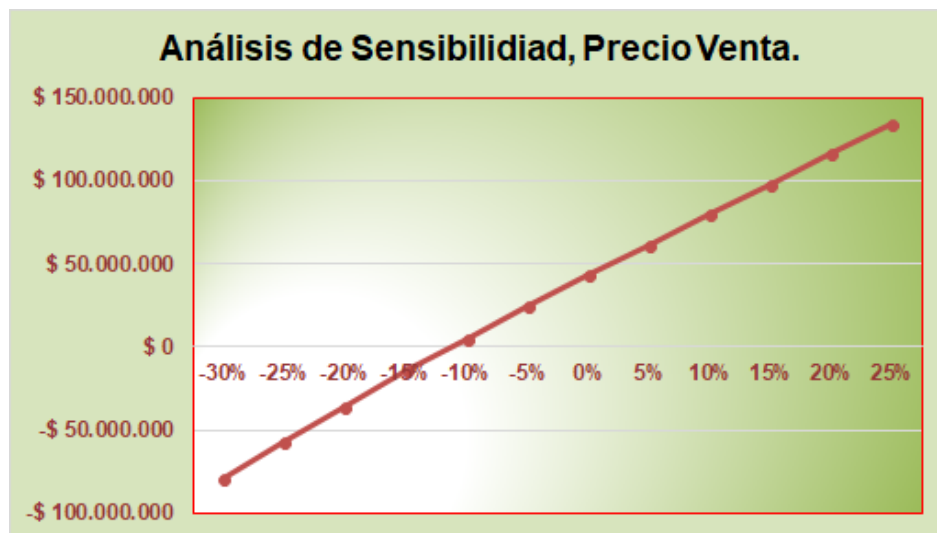
I.4.2.- Análisis de sensibilidad Precio Venta.

Figura 11: Análisis de Sensibilidad Precio Venta.

% Variación	Valor Venta	VAN
-30%	\$ 182.000	-\$ 102.562.086
-25%	\$ 195.000	-\$ 79.365.457
-20%	\$ 208.000	-\$ 57.025.846
-15%	\$ 221.000	-\$ 35.669.282
-10%	\$ 234.000	-\$ 14.524.924
-5%	\$ 247.000	\$ 5.322.058
0%	\$ 260.000	\$ 24.685.117
5%	\$ 273.000	\$ 43.258.222
10%	\$ 286.000	\$ 61.487.797
15%	\$ 299.000	\$ 79.717.371
20%	\$ 312.000	\$ 97.946.946
25%	\$ 325.000	\$ 116.176.520
30%	\$ 338.000	\$ 134.406.095

Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

Figura 12: Grafico Sensibilidad.



Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

Este análisis genera la instancia de verificar un escenario favorable o desfavorable frente al proyecto, donde la empresa deberá tomar decisiones de inversión. Evidentemente al 0% se le atribuye el valor base de venta del proyecto que en este caso son los \$ 260.000 (doscientos sesenta mil pesos.), por conceptos de ingresos a caja, aranceles mensuales por cada niño matriculado. Por otra parte, se aprecia en la tabla, cuanto se le puede exigir al proyecto según se refleja en resultado del VAN y se percibe claramente que el proyecto soporta hasta un -5% de exigencia en cuanto al valor del arancel mensual, es decir el valor de los ingresos por ventas, considerando igual una tendencia a la baja. Claramente con una exigencia mayor desde un -10% en la baja del arancel el proyecto ya no es rentable.

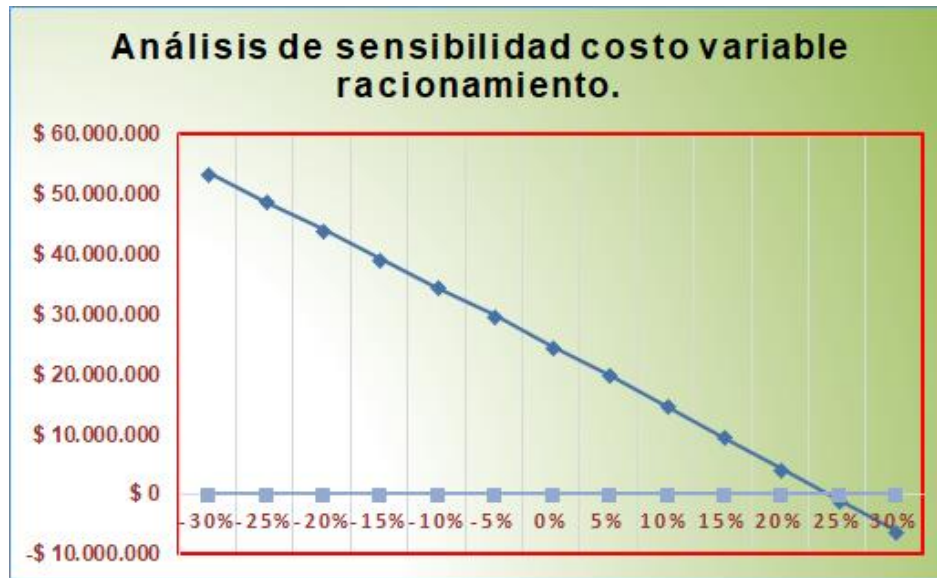
VI.4.3.- Análisis de sensibilidad Costo de la ración diaria.

Figura 13: Análisis de Sensibilidad Valor Ración.

% Variación	valor ración diaria	VAN
-30%	\$ 1.960	\$ 53.633.222
-25%	\$ 2.100	\$ 48.866.239
-20%	\$ 2.240	\$ 44.098.721
-15%	\$ 2.380	\$ 39.331.202
-10%	\$ 2.520	\$ 34.563.684
-5%	\$ 2.660	\$ 29.796.166
0%	\$ 2.800	\$ 24.685.117
5%	\$ 2.940	\$ 19.966.067
10%	\$ 3.080	\$ 14.763.092
15%	\$ 3.220	\$ 9.560.110
20%	\$ 3.360	\$ 4.357.144
25%	\$ 3.500	-\$ 845.831
30%	\$ 3.640	-\$ 6.048.805

Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

Figura 14: Gráfico Sensibilidad Valor Ración.



Fuente: Desarrollo y Evaluación de Cálculos.

El análisis de sensibilidad, desde el punto de vista, del costo variable de la alimentación genera un grado no menor en el impacto en las decisiones de inversión. Considerando que el jardín contará con este servicio es necesario saber el comportamiento de sus indicadores y exponer al proyecto a exigencias en cuanto a los aumentos o disminuciones del valor de la ración por niño y personal que almuerza en el jardín. Son variados los factores que intervienen en esta toma de decisión, por ejemplo; calidad de productos, precios de mercado, contratos o convenios con proveedores entre otros más.

En el proyecto se tiene que, el valor de ración promedio entre un niño y adulto; es de unos \$ 2.800 cada uno, por lo tanto, considerar disminuir o aumentar este factor variaría considerablemente los resultados de costos y obviamente el indicador del VAN, el cual se expone a una viabilidad positiva o negativa frente al proyecto. Evidentemente, si se aprecia el diagrama o gráfico anterior, se ve claramente que el enfoque del análisis es distinto, ya que, mientras más se le exige al proyecto en términos de costos (disminución del precio de ración), más atractivo se percibe el indicador del VAN, pero por otro lado se puede estar incurriendo en algo grave bajo el concepto de disminución

de calidad del producto o cantidades lo cual no es bien visto y provocaría una falta muy grave el bajar los costos sacrificando calidades v/s cantidades. Sin embargo, bajo una mirada generosa con el proyecto, fácilmente éste soporta hasta un 20% sobre el valor de su racionamiento actual es decir la ración podría aumentar hasta unos \$ 3.360 por cada uno, generando un indicador VAN positivo para el proyecto. Sobre este valor es decir de un 25% ya es negativo.

VII.- MODELO CANVAS.

El modelo CANVAS, como modelo de negocio ayudara considerablemente a entender ciertos parámetros de funcionalidad, organización, calidad, creación y negocio en su condición de prestar un buen servicio a la comunidad, de acuerdo con el giro de la empresa. La innovación va de la mano con la captura de atención y agregar valor sobre valor a cierto servicio o negocio en particular, obviamente, respetando la postura o inclinación de un cliente potencial.

De esta forma y dado el estudio de la “Sala Cuna y Jardín Infantil Particular Pasitos Seguros” en su contexto general, se detalla en la siguiente tabla, el modelo canvas, aplicable para este proyecto:

Tabla 21: Modelo Canvas.

<u>SOCIOS CLAVES.</u>	<u>ACTIVIDADES CLAVES.</u>	<u>PROPUESTA DE VALOR</u>	<u>RELACION CON EL CLIENTE</u>	<u>SEGMENTO DEL CLIENTE</u>
<p>1.- convenios con empresas RR.HH. generar ingresos (sala cuna hasta los 2 años).</p> <p>2.- convenios con empresas alimenticias calidad v/s precio.</p> <p>3.- Junta vecinal.</p>	<p>1.- Selección del personal</p> <p>2.- Selección del establecimiento.</p> <p>3.- Gestión de permisos e inscripciones pertinentes</p> <p>4.- Programa educativo P.E.I.</p> <p>5.- Modelo educativo.</p> <hr/> <p><u>RECURSOS.</u></p> <p>1.- Personal idóneo y calificado para trabajar con niños.</p> <p>2.- Espacio físico o establecimiento que reúna condiciones.</p> <p>3.- Material o actividad de estimulación adecuada.</p> <p>4.- Pagina web.</p>	<p>1.- Un Jardín Infantil, nuevo en el Sector.</p> <p>2.- confianza y seguridad absoluta, en el cuidado, resguardo y protección de cada niño(a)</p> <p>3.- programas educativos integral en función al modelo educativo</p>	<p>1.- El jardín infantil se preocupará por mantener una estrecha comunicación con los clientes, en este caso los padres de los niños. Generar un proyecto educativo que realce un excelente estándar de calidad, servicio y certificación avalada por el organismo fiscalizador. Proyecto educativo al alcance y vista de los clientes.</p> <hr/> <p><u>CANALES</u></p> <p>1.- Generar convenios con empresas. Entrevistas con sistema de bienestar o RR.HH., de cada empresa cercana.</p> <p>2.- Publicidad por medio redes sociales o centros comunicacionales.</p> <p>3.- Creación de una pagina web.</p> <p>4.- Comunidad del sector.</p>	<p>1.- El segmento está dirigido a un nivel de familias de nivel socio económico medio alto, emplazado en sectores emergentes. familias con a lo menos 1 o 2 hijos cercanos a un sector con un alto nivel de actividad empresarial u/o comercios asociados.</p> <p>2.- Padres o madres trabajadores que requieran el servicio de sala cuna y que trabajen en este gran radio de empresas y producto de posibles convenios con empresas puedan utilizar los servicios.</p>
<p><u>ESTRUCTURA DE COSTOS</u></p> <p>1.- Costos variables (oficina, limpieza, alimentación)</p> <p>2.- Costos fijos (consumos básico, remuneraciones)</p>		<p><u>FLUJO DE INGRESOS</u></p> <p>1.- Arancel mensual fijo.</p> <p>2.- Matrícula de ingreso obligatoria, reajutable según IPC.</p>		

VIII.- CONCLUSIONES.

1. Es factible elaborar y aplicar en su contexto general un estudio de mercado al proyecto de la sala cuna y jardín infantil. Se establecen parámetros de segmentación, dirigidos hacia un potencial público objetivo. Dando como resultado el sector de brisas del sol por su gran cantidad de familias en el sector con a lo menos 5.000 habitantes y cercanos a un gran número de empresa en el área del mall. lo que hace que este sector sea emergente y atractivo para el negocio.
2. Un estudio técnico facilita las condiciones de elaboración del estudio. En este caso aplica considerablemente con el proyecto, de acuerdo con que un jardín infantil posee normas y estructuras de carácter legal que se deben tener en cuenta y especificaciones técnicas que el jardín debe mantener para su acreditación ante la superintendencia de educación.
3. Por medio de los aspectos económicos y financieros es posible generar tomas de decisiones frente a distintas variables o escenarios con ciertos indicadores de riesgo y/o criterios de evaluación. Los flujos de efectivos derivaran en decisiones de inversión y manejos de capital de trabajo, de esta forma, es totalmente aplicable criterios de sensibilidad los que demuestran que tan factible es el proyecto, enfrentando distintas exigencias, lo que finalmente decanta en indicadores como el VAN y el TIR, considerando rentabilidades mínimas esperadas y favorables.

4. Es totalmente congruente con el estudio presentar un modelo CANVAS, como modelo de negocio, valor sobre valor. Un panorama general ayuda a comprender el manejo y trabajo del proyecto. Sobre todo, resaltando su propuesta de valor, ya que, por medio de ello, es donde se logra captar al cliente, interpretar sus emociones, conocer sus dolencias desde el punto de vista de sus necesidades y requerimientos, transformándolo de esta forma en un cliente potencial y preferencial.

IX.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

1.- Alarcón, Castro, Frites, Gajardo, (2015). Desafíos de la educación preescolar en Chile: Ampliar la cobertura, mejorar la calidad y evitar el acoplamiento. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 41(2), 287-303. Recuperado de:

<https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07052015000200017>

2.- Bernales (2016), municipalidad de Talcahuano: recuperado de:

<http://www.talcahuano.cl/noticias/2016/12/18/sector-brisa-del-sol-de-talcahuano-anticipo-celebracion-de-navidad/>

3.- Biblioteca del Congreso (2014). Derecho al amamantamiento recuperado de:

<http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/derecho-de-amamantamiento>

4.- Chile (2017), Superintendencia de la Educación; Circular normativa, 19 de mayo. Recuperado de:

<https://www.supereduc.cl/wp-content/uploads/2017/05/Rex-N%C2%B0-381-2017-que-aprueba-Circular-Normativa-para-Establecimientos-de-Educaci%C3%B3n-Parvularia.pdf>

5.- Decreto ley (1989). Aprueba reglamento sobre condiciones sanitarias mínimas de los establecimientos educacionales. Recuperado de:

http://www.comunidadescolar.cl/marco_legal/Decretos/Decreto%20289%20Cond%20Sanitarias%20EE.pdf

6.- Decreto ley 53 (2014). Modifica decreto nº 53, de 2011, que establece elementos de enseñanza y material didáctico mínimos con que deben contar los establecimientos educacionales para obtener y mantener el reconocimiento oficial del estado. Recuperado de:

<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1060418&idVersion=2014-03-21>

7.- Dirección del trabajo (s.f.), centro de consultas laborales. Recuperado de:

<http://www.dt.gob.cl/consultas/1613/w3-article-60080.html>

8.- El mercurio de Valparaíso (2001), alerta la JUNJI, riesgos de un jardín sin empadronar. Recuperado de:

<http://www.mercuriovalpo.cl/site/edic/20010305203430/pags/20010305224024.html>

9.- Fajardín, Jiménez, Méndez, Núñez & Veas (s.f.) Normativa institucional seguridad y prevención de riesgos de accidentes en establecimientos de educación parvularia. Recuperado de:

<http://biblioteca.iplacex.cl/RCA/Normativa%20institucional%20seguridad%20y%20prevenci%C3%B3n%20de%20riesgos%20de%20accidentes%20en%20establecimientos%20de%20educaci%C3%B3n%20parvularia.pdf>

10.- Guía infantil (s.f.), el significado de los colores en los dibujos en los niños, recuperado de:

<https://www.guiainfantil.com/articulos/ocio/dibujos/el-significado-de-los-colores-en-los-dibujos-de-los-ninos/>

11.- Integra (2008), Maltrato y Abuso Sexual Infantil. Recuperado de:

http://www.convivenciaescolar.cl/usuarios/convivencia_escolar/File/2012/NOVIEMBRE/maltratoyabusosexualinfantilintegra.pdf

12.- Larraguibel (2012). La inclusión en la educación parvularia. Recuperado de:

<http://www.revistadocencia.cl/new/wp-content/pdf/20121213214855.pdf>

13.- Muñoz (2012), Gobierno de Chile, JUNJI, Guía de empadronamiento y funcionamiento para Salas Cunas y Jardines Infantiles Particulares. Recuperado de:

<http://profesoratics2012.wikispaces.com/file/view/JardinesInfantiles.pdf>

14.- MINEDUC. (2015). Ley 20.835, Subsecretaria de Educación Parvularia. Recuperado de:

<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1077040&buscar=20832>

15.- Nacional (2015), reportes o ficha comunal, Recuperado de:

<http://reportescomunales.bcn.cl/2015/index.php/Talcahuano>

<http://reportescomunales.bcn.cl/2015/index.php/Talcahuano/Econom%C3%ADa>

16.- Portal inmobiliario (2017). Venta de inmueble independiente. Recuperado de:

<https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/concepcion-biobio/3455155-san-martin-alt-1200-uda?tp=1&op=1&iug=161&ca=3&ts=1&mn=2&or=&sf=1&sp=0&at=0&i=8>

17.- Reclamos.cl (2018), listado de reclamos asociados a esta empresa. Recuperado de:

<https://www.reclamos.cl/empresa/junji>

18.- SECPLA (2015), ficha comunal san pedro de la paz, departamento de planificación. Recuperado de:

<http://intrasec.sanpedrodelapaz.cl/sitio/planificacion/pdf-ficha-comunal>

19.- Todo Educa, 2012. ¿Cuándo la sala cuna es una opción? Recuperado de:

<http://www.todoeduca.cl/2012/12/18/cuando-la-sala-cuna-es-una-opcion/>

20.- Toc Toc (2017). Portal propiedades. Recuperado de:

https://www.toctoc.com/propiedades/compracorredorasr/casa/concepcion/casa-4-dormitorios-piscina-entrada-lomas-de-san-andres/917648?utm_source=casas.mitula.cl&utm_medium=referral&utm_source=casas.mitula.cl&utm_medium=referral

21.- Vivanco (2013), Padres Creciendo, La importancia del Apego en la Educación Infantil. Recuperado de:

<http://padrescreciendo.cl/noticias/item/150-la-importancia-del-apego-seguro-en-la-educacion-infantil.html>

22.- Villouta (s.f.), propiedades. Recuperado de:

<http://www.villoutapropiedades.cl/excelente-vivienda-independiente-en-brisas-del-sol/>

23.- Valdivieso (2018), Gestión Inmobiliaria. Recuperado de:

https://www.toctoc.com/propiedades/compracorredorasr/casa/concepcion/lomas-de-san-andres-00/936143?utm_source=casas.mitula.cl&utm_medium=referral&utm_source=casas.mitula.cl&utm_medium=referral#partialTabsUbicacion

ANEXO 1.

CRITERIOS O DESARROLLOS EVALUATIVOS DEL FLUJO DE CAJA. DETALLE DE INGRESOS

TABLA DE VALORES A COBRA EN LOS 5 AÑOS					
IPC 2,3% MATRICULA	2,3				
AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR MATRICULA	\$ 130.000	\$ 135.980	\$ 133.128	\$ 136.190	\$ 139.322
ARANCEL MENSUAL	\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000	\$ 260.000

ESCENARIO JORNADA COMPLETA												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS DE SALAS CUNA	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
NIÑOS NIVELES MEDIO	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
TOTAL DE NIÑOS	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PROMEDIO	48											
DIF. ENERO A DICIEMBRE	0											

INGRESOS AÑO 1												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NUMERO DE NIÑOS	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
ARANCEL MENSUAL	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000
MATRICULA	\$ 6.240.000											
INGRESO MENSUAL	\$ 18.720.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000
INGRESOS AÑO 1	\$ 156.000.000											

INGRESOS AÑO 2												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NUMERO DE NIÑOS SALA CUNA	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
NUMERO DE NIÑOS NIVELES MEDIO	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
TOTAL NIÑOS AÑO 2	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
ARANCEL MENSUAL	\$ 260.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000
MATRICULA	\$ 135.980	\$ 7.614.880	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESO MENSUAL	\$ 22.174.880	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000	\$ 14.560.000
INGRESOS AÑO 2	\$ 182.334.880											

INGRESOS AÑO 3												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NUMERO DE NIÑOS SALA CUNA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
NUMERO DE NIÑOS NIVELES MEDIO	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
TOTAL NIÑOS AÑO 3	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
ARANCEL MENSUAL	\$ 260.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000
MATRICULA	\$ 133.128	\$ 8.520.192	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESO MENSUAL	\$ 25.160.192	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000	\$ 16.640.000
INGRESOS AÑO 3	\$ 208.200.192											

INGRESOS AÑO 4												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NUMERO DE NIÑOS SALA CUNA	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
NUMERO DE NIÑOS NIVELES MEDIO	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
TOTAL NIÑOS AÑO 4	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
ARANCEL MENSUAL	\$ 260.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000
MATRICULA	\$ 136.190	\$ 9.805.680	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESO MENSUAL	\$ 28.525.680	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000	\$ 18.720.000
INGRESOS AÑO 4	\$ 234.445.680											

INGRESOS AÑO 5												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NUMERO DE NIÑOS SALA CUNA	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
NUMERO DE NIÑOS NIVELES MEDIO	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL NIÑOS AÑO 5	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
ARANCEL MENSUAL	\$ 260.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000
MATRICULA	\$ 139.322	\$ 11.145.760	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESO MENSUAL	\$ 31.945.760	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000	\$ 20.800.000
INGRESOS AÑO 5	\$ 260.745.760											

ESTIMACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.

ESTIMACION CAPITAL DE TRABAJO												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tasa Rent. exigida por el inv. meses	2%											
TOTAL INGRESOS X MATRICULA	\$ 6.240.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS X ARANCEL	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000
TOTLA INGRESOS	\$ 18.720.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000	\$ 12.480.000
COSTOS VARIABLES	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641
COSTOS FIJOS	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489
Gastos de Permisos y certificados	\$ -950.000											
ISNTALACIONES	\$ -113.000.000											
AMPLIACIÓN	\$ -9.500.000											
EQUIPAMIENTO	\$ -15.005.929											
MAT. DIDACTICO	\$ -3.016.152											
DEPRECIACION												
KT	\$ -10.587.770											\$ -6.244.416
TOTAL GASTOS	\$ -152.059.851	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -3.926.130	\$ -10.170.546
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	\$ 14.793.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 8.553.870	\$ 2.309.454
IMPUESTO A LA RENTA 25	27%	\$ -3.994.345	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -623.553
RESULTADO DESPUES DE IMPUESTO	\$ -152.059.851	\$ 10.799.525	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 1.685.901
DEPRECIACIÓN												\$ 6.244.416
FLUJO DE CAJA NETO	\$ -152.059.851	\$ 10.799.525	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 6.244.325	\$ 7.930.317
FLUJO DE CAJA (VA)	\$ -152.059.851	\$ 10.587.770	\$ 6.001.850	\$ 5.884.167	\$ 5.768.791	\$ 5.655.678	\$ 5.544.782	\$ 5.436.061	\$ 5.329.471	\$ 5.224.972	\$ 5.122.521	\$ 5.022.080
FC ACUMULADO	\$ -152.059.851	\$ -141.472.081	\$ -135.470.231	\$ -129.586.064	\$ -123.817.273	\$ -118.161.595	\$ -112.616.813	\$ -107.180.752	\$ -101.851.281	\$ -96.626.309	\$ -91.503.788	\$ -86.481.708
DIFERENCIA DE CORTE	\$ -10.587.770											
Costos del Periodo												
COSTOS VARIABLES	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641	\$ -3.549.641
COSTOS FIJOS	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489	\$ -376.489
IMPUESTO A LA RENTA 25	\$ -3.994.345	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545	\$ -2.309.545
	\$ -7.920.475	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675	\$ -6.235.675
Acumulado	\$ -7.920.475	\$ -14.156.150	\$ -20.391.825	\$ -26.627.500	\$ -32.863.175	\$ -39.098.849	\$ -45.334.524					

TABLA DESARROLLO DEL RACIONAMIENTO.

VALOR RACIÓN	\$ 2.800					
CANT. PERSONAL	14	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL NIÑOS AL AÑO		48	56	64	72	80
TOTAL DIAS AL MES	20					
MESES	12					

DETALLE DE INGRESOS AÑO 1												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS RACIONADOS	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
PERSONAL RACIONADO	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
NÚMERO DE RACIONES	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
TOTAL MENSUAL	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$ 3.360.000
TOTAL ANUAL	\$ 40.320.000											
PROMEDIO MENSUAL	\$ 3.360.000											

DETALLE DE INGRESOS AÑO 2												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS RACIONADOS	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
PERSONAL RACIONADO	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
NÚMERO DE RACIONES	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
TOTAL MENSUAL	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$ 3.864.000
TOTAL ANUAL	\$ 46.368.000											
PROMEDIO MENSUAL	\$ 3.864.000											

DETALLE DE INGRESOS AÑO 3												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS RACIONADOS	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
PERSONAL RACIONADO	13	14	13	14	13	14	14	14	14	14	14	14
NÚMERO DE RACIONES	77	78	77	78	77	78	78	78	78	78	78	78
TOTAL MENSUAL	\$ 4.312.000	\$4.368.000	\$ 4.312.000	\$4.368.000	\$ 4.312.000	\$4.368.000	\$ 4.368.000	\$4.368.000	\$ 4.368.000	\$4.368.000	\$ 4.368.000	\$ 4.368.000
TOTAL ANUAL	\$ 52.248.000											
PROMEDIO MENSUAL	\$ 4.312.000											

DETALLE DE INGRESOS AÑO 4												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS RACIONADOS	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
PERSONAL RACIONADO	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
NÚMERO DE RACIONES	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86
TOTAL MENSUAL	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$ 4.816.000
TOTAL ANUAL	\$ 57.792.000											
PROMEDIO MENSUAL	\$ 4.816.000											

DETALLE DE INGRESOS AÑO 5												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
NIÑOS RACIONADOS	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
PERSONAL RACIONADO	16	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
NÚMERO DE RACIONES	96	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
TOTAL MENSUAL	\$ 5.376.000	\$5.264.000	\$ 5.264.000	\$5.264.000	\$ 5.264.000	\$5.264.000	\$ 5.264.000	\$5.264.000	\$ 5.264.000	\$5.264.000	\$ 5.264.000	\$ 5.264.000
TOTAL ANUAL	\$ 63.280.000											
PROMEDIO MENSUAL	\$ 5.273.333											

RESUMEN DE COSTOS VARIABLES.

DETALLES DE COSTOS VARIABLES POR MESES

COSTOS VARIABLES AÑO 1													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INSUMOS DE OFICINA	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	
INSUMOS DE LIMPIEZA	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	
ALIMENTACION	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	\$ 3.360.000	\$3.360.000	
TOTAL MENSUAL	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$3.549.641	\$ 3.549.641	\$3.549.641	\$ 3.549.641	\$3.549.641	\$42.595.692

COSTOS VARIABLES AÑO 2													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INSUMOS DE OFICINA	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	
INSUMOS DE LIMPIEZA	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	
ALIMENTACION	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	\$ 3.864.000	\$3.864.000	
TOTAL MENSUAL	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$4.053.641	\$ 4.053.641	\$4.053.641	\$ 4.053.641	\$4.053.641	\$48.643.692

COSTOS VARIABLES AÑO 3													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INSUMOS DE OFICINA	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	
INSUMOS DE LIMPIEZA	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	
ALIMENTACION	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$4.312.000	\$ 4.312.000	\$4.312.000	\$ 4.312.000	\$4.312.000	
TOTAL MENSUAL	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$4.501.641	\$ 4.501.641	\$4.501.641	\$ 4.501.641	\$4.501.641	\$54.019.692

COSTOS VARIABLES AÑO 4													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INSUMOS DE OFICINA	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	
INSUMOS DE LIMPIEZA	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	
ALIMENTACION	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	\$ 4.816.000	\$4.816.000	
TOTAL MENSUAL	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$5.005.641	\$ 5.005.641	\$5.005.641	\$ 5.005.641	\$5.005.641	\$60.067.692

COSTOS VARIABLES AÑO 5													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INSUMOS DE OFICINA	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	\$ 43.633	
INSUMOS DE LIMPIEZA	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	\$ 146.008	
ALIMENTACION	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$5.273.333	\$ 5.273.333	\$5.273.333	\$ 5.273.333	\$5.273.333	
TOTAL MENSUAL	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$5.462.974	\$ 5.462.974	\$5.462.974	\$ 5.462.974	\$5.462.974	\$65.555.692

RESUMEN DE COSTOS FIJOS.

DETALLES DE COSTOS FIJOS POR MESES														
VALOR PATENTE	\$ 190.812													
PATENTE PRORRATEADA	\$ 15.901													
COSTOS FIJOS AÑO 1														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONSUMOS BASICOS	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	
PATENTE	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	
TOTAL MENSUAL	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 4.517.868
COSTOS FIJOS AÑO 2														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONSUMOS BASICOS	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	
PATENTE	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	
TOTAL MENSUAL	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 4.517.868
COSTOS FIJOS AÑO 3														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONSUMOS BASICOS	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	
PATENTE	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	
TOTAL MENSUAL	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 4.517.868
COSTOS VARIABLES AÑO 4														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONSUMOS BASICOS	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	
PATENTE	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	
TOTAL MENSUAL	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 4.517.868
COSTOS FIJOS AÑO 5														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
CONSUMOS BASICOS	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	\$ 360.588	
PATENTE	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	\$ 15.901	
TOTAL MENSUAL	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 376.489	\$ 4.517.868

TABLA DE SUELDOS.

SUELDOS AÑO 1									
Cargo	Cant.	Sueldo base	AFP 10%	ACHS 0,93%	Salud 7%	Sub total	Total	AFC 3%	Pago Empleador
SOSTENEDOR	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
DIRECTORA	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
PARVULARIAS	2	\$ 733.801	\$ 73.380	\$ 6.824	\$ 51.366	\$ 865.372	\$ 1.730.743	\$ 25.961	\$ 1.533.173
TECNICOS	5	\$ 429.493	\$ 42.949	\$ 3.994	\$ 30.065	\$ 506.501	\$ 2.532.505	\$ 15.195	\$ 2.243.412
NOCHERO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
AUXILIAR DE ASEO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
MANIPULADORAS	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
total	12								

SUELDO MENSUAL	\$ 6.730.937
TOTAL REMUNERACIONES ANUAL	\$ 80.771.241

SUELDOS AÑO 2									
Cargo	Cant.	Sueldo base	AFP 10%	ACHS 0,93%	Salud 7%	Sub total	Total	AFC 3%	Pago Empleador
SOSTENEDOR	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
DIRECTORA	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
PARVULARIAS	2	\$ 733.801	\$ 73.380	\$ 6.824	\$ 51.366	\$ 865.372	\$ 1.730.743	\$ 25.961	\$ 1.533.173
TECNICOS	6	\$ 429.493	\$ 42.949	\$ 3.994	\$ 30.065	\$ 506.501	\$ 3.039.007	\$ 15.195	\$ 2.692.094
NOCHERO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
AUXILIAR DE ASEO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
MANIPULADORAS	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
total	13								

SUELDO MENSUAL	\$ 7.179.619
TOTAL REMUNERACIONES ANUAL	\$ 86.155.429

SUELDOS AÑO 3									
Cargo	Cant.	Sueldo base	AFP 10%	ACHS 0,93%	Salud 7%	Sub total	Total	AFC 3%	Pago Empleador
SOSTENEDOR	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
DIRECTORA	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
PARVULARIAS	2	\$ 733.801	\$ 73.380	\$ 6.824	\$ 51.366	\$ 865.372	\$ 1.730.743	\$ 25.961	\$ 1.533.173
TECNICOS	6	\$ 429.493	\$ 42.949	\$ 3.994	\$ 30.065	\$ 506.501	\$ 3.039.007	\$ 15.195	\$ 2.692.094
NOCHERO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
AUXILIAR DE ASEO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
MANIPULADORAS	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
total	13								

SUELDO MENSUAL	\$ 7.179.619
TOTAL REMUNERACIONES ANUAL	\$ 86.155.429

SUELDOS AÑO 4									
Cargo	Cant.	Sueldo base	AFP 10%	ACHS 0,93%	Salud 7%	Sub total	Total	AFC 3%	Pago Empleador
SOSTENEDOR	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
DIRECTORA	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
PARVULARIAS	2	\$ 733.801	\$ 73.380	\$ 6.824	\$ 51.366	\$ 865.372	\$ 1.730.743	\$ 25.961	\$ 1.533.173
TECNICOS	7	\$ 429.493	\$ 42.949	\$ 3.994	\$ 30.065	\$ 506.501	\$ 3.545.508	\$ 15.195	\$ 3.140.776
NOCHERO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
AUXILIAR DE ASEO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
MANIPULADORAS	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
total	14								

SUELDO MENSUAL	\$ 7.628.301
TOTAL REMUNERACIONES ANUAL	\$ 91.539.617

SUELDOS AÑO 5									
Cargo	Cant.	Sueldo base	AFP 10%	ACHS 0,93%	Salud 7%	Sub total	Total	AFC 3%	Pago Empleador
SOSTENEDOR	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
DIRECTORA	1	\$ 1.000.000	\$ 100.000	\$ 9.300	\$ 70.000	\$ 1.179.300	\$ 1.179.300	\$ 35.379	\$ 1.044.679
PARVULARIAS	3	\$ 733.801	\$ 73.380	\$ 6.824	\$ 51.366	\$ 865.372	\$ 2.596.115	\$ 25.961	\$ 2.299.759
TECNICOS	8	\$ 429.493	\$ 42.949	\$ 3.994	\$ 30.065	\$ 506.501	\$ 4.052.009	\$ 15.195	\$ 3.589.459
NOCHERO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
AUXILIAR DE ASEO	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
MANIPULADORAS	1	\$ 276.000	\$ 27.600	\$ 2.567	\$ 19.320	\$ 325.487	\$ 325.487	\$ 9.765	\$ 288.331
total	16								

SUELDO MENSUAL	\$ 8.843.570
TOTAL REMUNERACIONES ANUAL	\$ 106.122.843

COEFICIENTE TÉCNICO SUPERINTENDENCIA DE EDUCACIÓN, RESOLUCIÓN EXENTA N° 0381 (CHILE, 2017)

Nivel Sala Cuna/ Sala Cuna Heterogénea	1 Educador/a de párvulos hasta 42 niños/as; 1 Técnico/a de educación parvularia hasta 7 niños/as.
Nivel Medio Menor	1 Educador/a de párvulos hasta 32 niños/as; 1 Técnico de educación parvularia hasta 25 niños/as
Nivel Medio Mayor	1 Educador/a de párvulos y 1 Técnico/a de educación parvularia hasta 32 niños/as
Primer Nivel de Transición	1 Educador/a de párvulos y 1 Técnico/a de educación parvularia por grupo de hasta 35 niños/as. Si el grupo es de hasta 10 niños/as se exigirá sólo 1 Educador/a de párvulos.
Segundo Nivel de Transición	1 Educador/a de párvulos y 1 Técnico/a de educación parvularia por grupo de hasta 45 niños/as. Si el grupo es de hasta 15 niños/as se exigirá sólo 1 Educador/a de párvulos
Grupo Heterogéneo (Sólo considera niveles Medios y/o Transición)	El coeficiente de Educadoras/es de párvulos y de Técnicos/as de educación parvularia, y el número máximo de niños/as por grupo será el que corresponda aplicar al coeficiente de menor edad dentro del grupo

DESARROLLO COEFICIENTE TÉCNICO DEL, PERSONAL AJUSTADO A LA NORMA.

	PROYECTO JARDÍN PARTICULAR A 5 AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE DE NIÑOS MATRICULADOS	48	56	64	72	80
SALA CUNA MENOR	14	16	18	20	20
SALA CUNA MAYOR	12	14	18	20	20
TOTAL SALA CUNA	26	30	36	40	40
NIVEL MEDIOMENOR	10	13	14	16	20
NIVEL MEDIO AMYOR	12	13	14	16	20
TOTAL NIVELES MEDIOS	22	26	28	32	40
TOTAL NIÑOS JARDÍN	48	56	64	72	80
CANTIDAD PERSONAL	DETALLE DE PERSONAL SEGÚN COEFICIENTE TÉCNICO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SOSTENEDOR	1	1	1	1	1
DIRECTORA	1	1	1	1	1
PARVULARIAS SALA CUNA	1	1	1	1	1
TÉCNICOS SALA CUNA	4	5	5	6	6
PARVULARIAS NIVELES MEDIOS	1	1	1	1	2
TÉCNICOS NIVEL MEDIO	1	1	1	1	2
NOCHERO	1	1	1	1	1
AUXILIAR	1	1	1	1	1
MANIPULADORA	1	1	1	1	1
TOTAL PERSONAL	12	13	13	14	16