

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION



ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACION FINANCIERA

TRABAJO TERMINAL:

PROYECTO DE INVERSION **“JARDIN DE NIÑOS MI CASITA INFANTIL”**

DIRECTOR DE TRABAJO TERMINAL:

M.C. LEONEL ROSILES LOPEZ

ALUMNO:

C.P. ROMEO SALGADO MUÑOZ

MEXICALI B.C. A 31 MARZO DE 2006.

INDICE

Introducción	2
1.2 Aspectos de Mercado	3
1.3 Aspectos Técnicos	
1.4 Aspectos Administrativos	4
1.5 Aspectos Económicos	
2. Estudio de Mercado	6
2.2 El Servicio en el Mercado	
2.2.1 Definición del Servicio	
2.2.2 Productos Sustitutos y Similares	7
2.2.3 Servicios Complementarios	
2.3 Área de Mercado	
2.3.2 Área Geográfica	
2.3.3 Población	8
2.3.1 Consumidores y sus Características	9
2.4 Comportamiento de la Demanda	10
2.4.1.1 Situación Actual	
2.4.2.1 Proyección de la Demanda Futura	11
2.4.2.2 Análisis de Factores Condicionantes de la Demanda	12
2.5 Comportamiento de la Oferta	
2.5.1 Situación Actual	
2.5.1.5 Naturaleza y Grado de la Intervención Estatal	13
2.5.2.1 Proyección de la Oferta	
2.5 Balance Oferta-Demanda	14
2.6 Determinación de los Precios del Producto	15
2.6.1 Análisis de los Precios en el Mercado	
Conclusión	16

INTRODUCCIÓN

Este presente trabajo trata los métodos y técnicas que intervienen en la elaboración, análisis y evaluación de un proyecto de inversión para instalación de un jardín de niños privado dentro de la ciudad de Mexicali, Baja California. Mediante las técnicas anteriores será posible determinar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad económica del proyecto. Para tal efecto, el proyecto se divide en seis capítulos:

El Resumen Ejecutivo muestra lo que es el primer capítulo del proyecto de inversión, y tiene por objetivo dar a conocer a los inversionistas y a todas las personas interesadas, un resumen general con los resultados mas importantes del proyecto, aspectos de mercado, aspectos técnicos, administrativos, así como los resultados obtenidos sobre la evaluación económica y financiera.

El segundo capítulo se refiere al Estudio de Mercado, el cual tiene como objetivo primordial comprobar la existencia de demanda insatisfecha que justifique la puesta en marcha del proyecto y que a su vez sea una base sólida de información para etapas posteriores de ésta investigación. En este estudio se incluyen elementos importantes de análisis como son: demanda, oferta y precios, los cuales se apoyan en la investigación de campo, realizada entre los clientes potenciales del área de influencia donde se localizara geográficamente el proyecto.

Una vez comprobado que existen una demanda insatisfecha y expectativas favorables en un mercado potencial amplio, se procede al estudio del tercer capítulo; es decir, el Estudio Técnico, en el que se analizan la localización, tamaño, capacidad, obra civil, diseño y distribución de las instalaciones que más se ajustan a las necesidades del proyecto con el respectivo presupuesto de inversión que considera los recursos materiales, humanos y financieros necesarios.

El capítulo cuarto es el correspondiente al Estudio Financiero, el cual se basa en el costeo y los presupuestos resultantes del estudio técnico para la ordenación y sistematización de dicha información, también tiene como objetivo determinar la cuantía de los recursos económicos necesarios en la realización del proyecto.

En el quinto capítulo se realiza la Evaluación Económica y Financiera del proyecto, el cual valora la eficiencia de la inversión total realizada con recursos disponibles, mediante el uso y aplicación de métodos de evaluación económica que determinan el grado de rentabilidad económica y el periodo de recuperación de la inversión, que a su vez indican si es o no conveniente llevar a cabo un proyecto de esta índole.

Y por ultimo se presenta el capitulo sexto, en el cual se realiza un análisis de sensibilidad que pretende observar los movimientos en los índices de rentabilidad a un cambio porcentual en las variables de las ventas y costos, estas variaciones también determinan de manera complementaria la rentabilidad del proyecto en función de cambios en su entorno.

1.2 ASPECTOS DE MERCADO

Los habitantes del área del mercado para el presente proyecto suman en total 1346 niños (2000). Los padres de familia que cuentan con algún hijo de 1-4 años y que se localiza en el área de mercado del proyecto es en promedio de 98 por fraccionamiento.

Los servicios de educación preescolar existentes dentro de la ciudad de Mexicali se componen en un 76% brindado por la inversión pública y un 24% por la inversión privada (SEE). La tendencia del balance de oferta-demanda presentada desde el año 2004 indica que los niños que entraran dentro de la demanda insatisfecha son 400 para terminar en el 2010 en 334.

Con los datos presentados en los párrafos de arriba se puede fundamentar que existe un amplio mercado para ofrecer el servicio de educación preescolar por medio de la inversión privada en la ciudad de Mexicali.

1.3 ASPECTOS TÉCNICOS

La inversión fija del proyecto es de \$1,278,639 MN, de la cual el 25% se invierte en mobiliario y equipo, mientras que en obra civil se destina el 14%. El edificio que se rentara para la instalación del jardín de niños en la ciudad de Mexicali estará ubicado Calle Albania S/N Esquina Ucrania en el Fraccionamiento Villanova. El edificio será acondicionado técnicamente por el Despacho de Arquitectura e Ingeniería Integral, a cargo del Arq. Mario Tapia Galindo en un lapso no mayor a 3 meses. La asociación civil legalmente constituida rentara el terreno en \$12,000 MN mensuales, el cual tiene una superficie total de 1,250m². El costo total de cada m² es de \$9.60 MN.

Operadora de Educación A.C., una vez rentado el terreno, introducirá un total de 124 mesa-bancos divididas en 6 salones. La distribución organizacional estará definida de la siguiente manera:

Área de salones (Incluye salones de clases y salón de computadores)
Área de comedor
Área de juegos
Área de sanitarios (2 baños)
Área de almacén y limpieza
Oficina de gerencia
Salón de juntas
Área de estacionamiento (15 autos)

En lo referente al equipo de trabajo (personal docente) del jardín de niños, se buscara contratar a personas con experiencia comprobada y satisfactoria en la educación para niños. El equipo docente tendrá una constante capacitación.

1.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La asociación civil será constituida legalmente bajo la razón social de Mi Casita Infantil A.C., mientras que el nombre comercial será el mismo, estos registros serán realizados ante las dependencias de gobierno correspondientes. Esta sociedad contara con 4 socios, en la cual uno aportara el 40%, mientras que los otros tres se dividirán en partes iguales el 60% restante para la puesta en marcha de este proyecto. La utilidad esperada de cada socio es de 15%.

La empresa empleara a 18 empleados operativos, mientras que solamente 4 serán los administrativos, que serán a su vez serán los responsables de informar al consejo de administración de la empresa, sobre la operación del negocio. El organigrama estará integrado por el consejo de administración, un departamento contable y uno administrativo, y de esos mandos se derivaran las funciones que serán delegadas en forma personal a cada empleado, por la directora de la institución educativa.

Como en toda empresa que se constituye en la actualidad, la planeacion estratégica ha pasado a ser un punto de partida esencial para el buen desarrollo del negocio, para Mi Casita Infantil esto no es la excepción, pues ha definido de manera detallada sus objetivos META, así como su misión y visión empresarial.

1.5 ASPECTOS ECONOMICOS

La inversión total del proyecto será de \$1,305,139 MN, de la cual los socios aportaran \$805,139 o sea 61.68%, mientras que el resto correrá a cargo de un préstamo bancario a través del Hong Kong Sangai Bank Corporation (HSBC), a una tasa real fija de 7.94% a 36 meses, por lo que la empresa terminara pagando \$36,121 MN de Impuestos e intereses. El costo de capital será de 12.30%, porcentaje con el cual los flujos de efectivo se trasladan a valor presente y de esta forma poder evaluar económica y financieramente el proyecto.

El periodo de recuperación de la inversión es de 4 años, mientras que la tasa interna de retorno es de 36.37%, mayor que el costo de capital por mas de 24 puntos porcentuales, por lo que teóricamente el proyecto se debe que aceptar. El valor actual neto de la inversión al término del periodo es de \$2,800,627 MN, a una tasas de actualización del 12.30%.

ESTUDIO DE MERCADO

2. ESTUDIO DE MERCADO

Cada una de las etapas que conforman un proyecto de inversión son importantes, pero ésta es de vital importancia ya que es el punto de partida para poder ubicar el proyecto y permitir conocer, estudiar, analizar y proyectar, lo relacionado con los servicios que se pretenden ofrecer.

El estudio de mercado tiene por objetivo, administrar y procesar información valiosa para la decisión final de invertir o no, en un proyecto determinado (Hernández, 2003).

Al realizar el estudio de mercado en primer lugar, se recogió la información sobre los servicios que administrara el proyecto, posteriormente la información obtenida se analizó minuciosamente, de tal forma que se puedan generar proyecciones sobre lo esperado en la demanda y oferta del servicio de educación preescolar en la zona suroeste de la ciudad de Mexicali, B.C., lugar donde se instalara el jardín de niños.

Este capítulo está dividido en 8 puntos, los cuales forman un estudio y análisis del área de mercado del proyecto, sirviendo como fundamento para aceptar o rechazar el seguimiento del proyecto en cuestión, además proporciona instrumentos teóricos que permiten conocer la viabilidad del mercado, determinándolo como un mercado potencial. En el primer punto se describe el servicio que el proyecto ofrecerá al mercado potencial de personas que demandan servicios educación preescolar; En el segundo, el área de mercado que quiere abarcar y la cuantificación de los consumidores potenciales del servicio; En el tercero y cuarto se analiza y proyecta, tanto la demanda como la oferta, respectivamente; En el quinto se realiza el balance oferta-demanda; En el sexto se plantea una perspectiva de mercado en base a los datos recabados en el estudio de mercado; En el siete se busca la fijación del precio y el método correspondiente al mismo. En el punto ocho se toca el tema de la comercialización del servicio, así como los canales de distribución y sus estrategias de entrada;

2.2 EL SERVICIO EN EL MERCADO

2.2.1 DEFINICION DEL SERVICIO

El servicio que pretende ofrecer el proyecto de inversión es la educación preescolar por medio de una institución educativa privada, la cual contará con planes de estudio avalados por la Secretaría de Educación Pública, o en su caso por el Sistema de Educación Estatal, los cuales estarán diseñados por personas con experiencia en la docencia preescolar, siguiendo siempre los lineamientos de las autoridades educativas.

Sin embargo el proyecto busca agregar valor al servicio por medio del ofrecimiento del transporte escolar, con rutas adecuadas a las necesidades de los padres de familia. También se ofrecerán clases bilingües, área de comedor, extensión de horarios de clases y planes individuales de estudio para cada niño.

2.2.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS O SIMILARES

En realidad no existe un producto sustituto para la educación preescolar, sin embargo en otros grados escolar, cuando los estudiantes ya están en edad de trabajar encuentran mas benéfico el costo de oportunidad de trabajar que asistir a la escuela, y por lo tanto sustituyen el estudio por la educación. Actualmente algunos padres de familia sustituyen el primer año de preescolar dejando a sus hijos en una estancia infantil, para luego dejar pasar un año y para el tercero inscribir a su hijo dentro de una institución de educación preescolar, lo que permite al siguiente año inscribir a su hijo al primer año de educación primaria, sin embargo el Congreso de la Unión ha emitido una nueva reforma educativa, la cual obliga a los padres de familia a completar el proceso de educación preescolar si desea que su hijo ingrese a la educación primaria.

Para el caso de un jardín de niños donde la población que asiste a clases son niños de 3 a 5 años de edad y totalmente dependientes de sus padres, y son estos –los padres- los que deciden sin inscriben o no a su hijo dentro de una institución de educación preescolar, ya sea publica o privada, esto dependiendo de sus gustos y su economía.

2.2.3 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Como se menciona en el punto 2.2.1 el jardín de niños ofrecerá servicios complementarios a su principal servicio, siendo el servicio complementario con mayor valor agregado el transporte escolar. El jardín de niños contara con dos unidades con capacidad para transportar al 50% de los niños que se encuentren matriculados dentro de la institución, esta cifra viene dada por el resultados de las encuestas aplicadas a los padres de familia que se encuentran dentro del área de mercado donde se localizara el jardín de niños.

2.3 AREA DE MERCADO

El área de mercado del proyecto abarcara la zona suroeste de la ciudad de Mexicali, la cual tuvo un crecimiento promedio anual del 1.01% en el periodo de 2000-2004, de las cuales el 50% son padres de familia jóvenes que acaban de empezar a formar su familia. Esta área esta conformada por 8 fraccionamientos, en los cuales existen 2,652 hogares (SCINCE INEGI).

2.3.2 AREA GEOGRAFICA

El servicio que el proyecto de inversión desea ofrecer será enfocado a los padres de familia que tengan hijos de entre 3 y 6 años de edad, con un nivel de ingresos de 12 salarios mínimos mensuales vigentes dentro de la zona A de la Republica Mexicana (Baja California) y se encuentren ubicados geográficamente en la parte suroeste de la ciudad de Mexicali, dado el constante crecimiento poblacional y de viviendas de cónyuges jóvenes en los últimos años. Dentro de este sector de la ciudad se encuentran establecidos los siguientes fraccionamientos:

Fraccionamiento Villanova
Fraccionamiento Hacienda del Real
Fraccionamiento Villas del Sol
Fraccionamiento Villas del Rey
Fraccionamiento Gran Hacienda
Fraccionamiento Hacienda del Sol
Fraccionamiento El Campirano
Fraccionamiento Hacienda Real

Dentro de estos conjuntos habitacionales se encuentran ubicados en promedio 98 matrimonios jóvenes, de los cuales el 51% tiene niños de 3 y 6 años de edad (SCINCE INEGI).

2.3.3 POBLACION

A continuación se presenta la grafica, donde se detalla la población que servirá como consumidores potenciales del jardín de niños.

CUADRO 1.
CONSUMIDORES POTENCIALES DEL AREA DE MERCADO

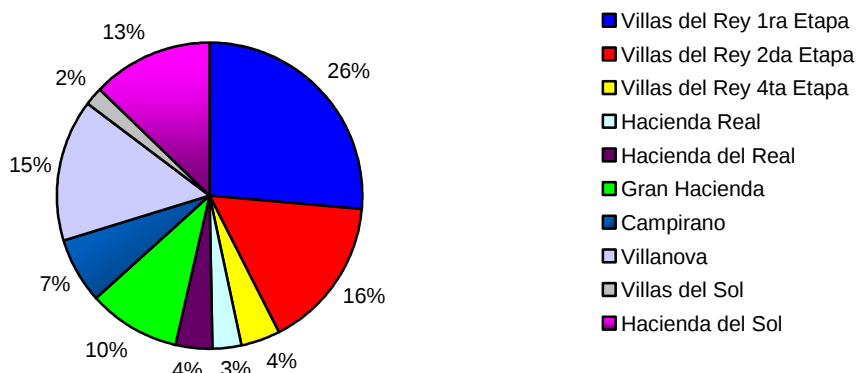
Fraccionamiento	Niños de 3-5 años	Padres de familia con niños de 3-5 años b/
Villas del Rey 1ra Etapa	354	232
Villas del Rey 2da Etapa	218	157
Villas del Rey 4ta Etapa	57	36
Hacienda Real	41	35
Hacienda del Real	50	39
Gran Hacienda	131	77
Campirano	94	72
Villanova	203	183
Villas del Sol	26	27
Hacienda del Sol	172	127
TOTALES	1346	980

a/ Niños de entre 3 y 5 años que se viven dentro del área de mercado en el año 2000.

b/ Padres de familia que tiene hijos de entre 3 y 5 años de edad y tienen su domicilio dentro del área de mercado en año 2004.

Fuente: SCINCE 2000 e investigación propia.

Ubicación de los consumidores potenciales



El fraccionamiento Villas del Rey es el área donde se ubican en mayor cantidad los niños de entre 3 y 5 años de edad, pues ocupa el 46% (suman las 3 etapas del fraccionamiento), le siguen el fraccionamiento Villanova con el 15%, Hacienda del Sol con el 13%, Gran Hacienda con el 10% y el Campirano con el 7%.

2.3.1 CONSUMIDORES Y SUS CARACTERÍSTICAS

Los consumidores potenciales del proyecto son los niños de entre 3 y 5 años de edad, pues esta es la edad donde un niño debe iniciar su educación, empezando por la preescolar, donde adquiriendo conocimientos acorde a su edad para luego ir desarrollándolos durante todo el proceso que dura la educación de una persona, el cual termina en la educación superior.

Es importante señalar que el proyecto va dirigido a los niños, sin embargo el que paga por el servicio son los padres de esos niños, es por eso que creemos importante señalar algunas características que los padres deben tener para considerarlos como consumidores que estén dispuestos a pagar por el servicio que el proyecto ofrecerá. Las características las podemos definir como el segmento de mercado que el proyecto quiere acaparar y las detallamos de la siguiente manera:

- Demográficas:** Son matrimonios jóvenes que tienen niños entre 3 y 6 años de edad, que tengan un nivel de educación superior, que su casa cuente con todos los servicios públicos.
- Geográficos:** Matrimonios ubicados dentro de los fraccionamientos antes mencionados.
- Económicas:** Matrimonios que tengan un ingreso mínimo global de 10 SMM, que su gasto para educación sea del 20% del mismo ingreso.
- Culturales:** Que sientan que la educación es un método confiable para tener calidad de vida en un futuro, que la educación sea una prioridad para sus hijos.

2.4 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

El comportamiento y pronóstico de la demanda es esencialmente, una extensión del análisis de la presente, sobre la cual se pretende desarrollar un proyecto. Por esta razón, los parámetros que indican el tamaño del mercado, su velocidad y grado de crecimiento, entre otros, deben ser sometidos aun proceso de refinamiento antes de ser utilizados para efectuar proyecciones.

2.4.1.1 SITUACION ACTUAL

En el año del 2000 existían dentro del área de mercado 1346 niños en edad de recibir educación preescolar, de los cuales el 68% asisten a una institución educativa y/o estancia infantil. A continuación se presenta un cuadro con la demanda en el periodo de 2000-2004 del servicio de educación preescolar:

CUARDO 2.
SITUACION ACTUAL DE LA DEMANDA DE SERVICIO DE EDUCACION PREESCOLAR.

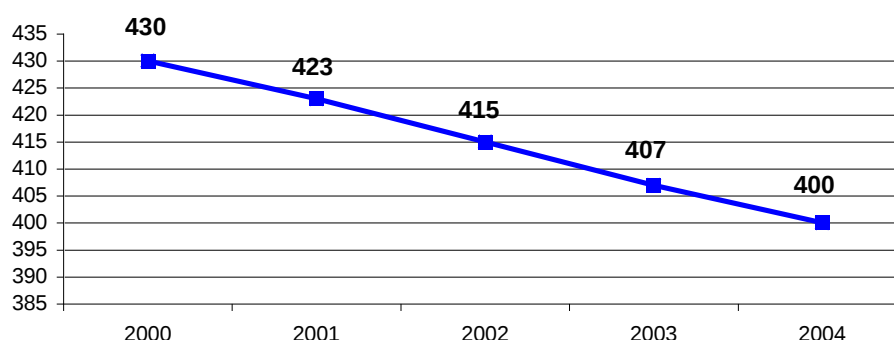
Año	Niños de 3-6 años dentro del área de mercado a/	Niños de 3-6 años que reciben educación b/	Niños de 3-6 años que no reciben educación c/	% Demanda Insatisfecha /Pob Total
2000	1346	915	430	31.94
2001	1366	942	423	30.96
2002	1386	970	415	29.94
2003	1406	998	407	28.94
2004	1425	1025	400	28.07

b/ Niños que asisten a la escuela, es el 68%, resultado obtenido de la encuesta de mercado.

c/ Resultado de la resta de a-b)

Fuente: SCINCE INEGI 2000, investigación propia e información cuadro.

Demanda potencial insatisfecha 2000-2004



Actualmente, en el año 2004 la demanda potencial insatisfecha de servicios de educación preescolar es de 400 niños, esto significa que la demanda se ha reducido solo 30 niños menos que en el año 2000, y en porcentaje solo el 6.97%.

2.4.2.1 PROYECCION DE LA DEMANDA FUTURA

La estimación de la proyección de la demanda es la que se desprende de un análisis histórico de mercado y de un análisis de la situación presente, pero que a diferencia de ellas, la proyección de la demanda tiene una mayor importancia para el inversionista que desea conocer las expectativas futuras de la demanda del servicio en el mercado al cual tendrá que enfrentarse en un futuro determinado (Hernández Hernández, 2001).

El objetivo del análisis es determinar cuales son los factores que afectan a la demanda en el mercado, y también determinar en que forma se pueden satisfacer la demanda actual y futura de los servicios de educación preescolar en el suroeste de la ciudad de Mexicali, o bien, el análisis de la demanda es el proceso mediante el cual se logra determinar las condiciones que afectan el consumo del producto y servicio en función del tiempo (Sánchez Lozano, 1994).

CUADRO 3.
PROYECCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE SERVICIOS DE
EDUCACION PREESCOLAR 2004-2010

Año	Niños de 3-6 años dentro del área de mercado
2004	1,425
2005	1,444
2006	1,460
2007	1,476
2008	1,491
2009	1,505
2010	1,518

Fuente: CONAPO, SCINCE INEGI e investigación propia.

Para el año 2010 la población de niños dentro del área de mercado habrá crecido 6.5%, la demanda potencial insatisfecha habrá disminuido en promedio 1% cada año y los niños que reciben educación aumentara un 15%.

2.4.2.2 ANALISIS DE LOS FACTORES CONDICIONANTES DE LA DEMANDA.

Existen dos factores que determinan la demanda del servicio de educación preescolar por partes de los padres de familia, que son los que pagan por el servicio, estos se explican a continuación:

- a) Disponibilidad financiera de los clientes
- b) Calidad en el servicio

2.5 COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

2.5.1 SITUACION ACTUAL

El análisis de la oferta determina la forma en que la demanda de algún producto y/o servicio es y será satisfecha por la oferta actual y futura. La importancia de este estudio se deriva del hecho de que al conocer el comportamiento y características de los principales aspectos con que cuenta la oferta existente del mercado a captar, constituye un punto de referencia importante y una vía eficaz para poder proponer una mejor alternativa en el servicio que se desea ofrecer y que mejor se adapte a las necesidades, gustos y preferencias de la demanda y como resultado a ello poder ser líder en el mercado.

La oferta de este servicio la componen los jardines de niños públicos y privados que existen dentro de la zona suroeste de la ciudad de Mexicali. Actualmente por la investigación en fuentes secundarias como la base de datos del Sistema educativo Estatal, así como el directorio de escuelas (sección amarilla) nos indican que existen 3 instituciones de educación preescolar, las cuales afectaran directamente en las estimaciones de oferta y demanda.

Dentro de la oferta también se considera que el gobierno debe proporcionar o edificar instituciones educativas de diferentes niveles según la densidad poblacional. A continuación se hace un listado de las instituciones que ofrecen servicios de educación preescolar en el suroeste de la ciudad de Mexicali y se muestran en el siguiente cuadro:

CUADRO 4.
INSTITUCIONES QUE OFRECEN EDUCACION PREESCOLAR DENTRO DEL AREA DE MERCADO

Nombre de la Institución	Tipo	Domicilio	Niños matriculados
Héctor Terán Terán	Publica	Av. Camino de los reyes y Laguna Mairan S/N, Fracc. Villas del Rey	312
Maria Cristina Ramos de Hermosillo	Publica	Av. Galatea S/N Fracc. Villas del Rey	276
Jesús González Ortega	Publica	Av. Río Baluarte y Calle Laguna Zempoala S/N	297

Fuente: Sistema educativo estatal de educación preescolar e investigación propia

Actualmente existen tres instituciones educativas que ofrecen el servicio de educación preescolar dentro del área de mercado, todos ellos son inversión pública por parte del Gobierno, sin embargo no existe una inversión privada en educación preescolar, lo que nos indica que existe un nicho de mercado no explotado actualmente.

2.5.1.5 NATURALEZA Y GRADO DE LA INTERVENCION ESTATAL

El Gobierno juega un papel importante dentro del proyecto de inversión, debido a que toma el papel de competidor directo, pues una obligación del Estado es ofrecer educación por medio de la inversión pública. Por otra parte juega como regulador de los programas educativos que desean ofrecer las instituciones educativas privadas.

2.5.2.1 PROYECCION DE LA OFERTA.

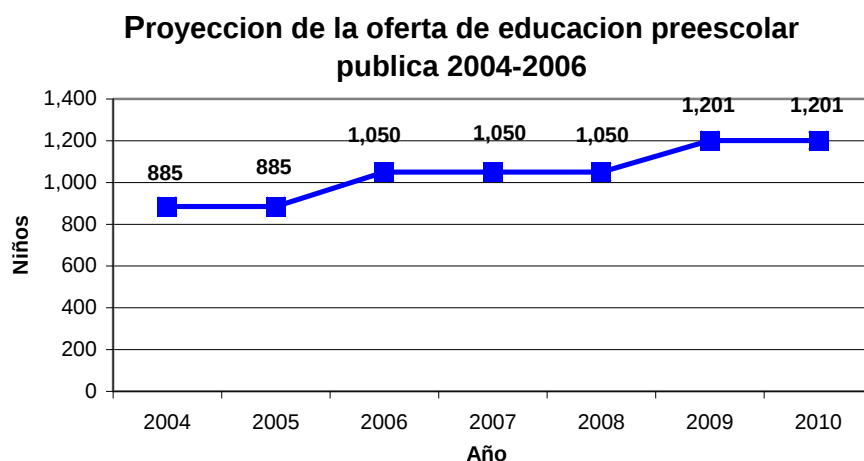
A continuación se presenta el cuadro donde se indica la oferta futura de servicios de educación preescolar:

CUADRO 5.
PROYECCION DE LA OFERTA DE EDUCACION PREESCOLAR PÚBLICA

Año	Niños de 3-6 años que recibirán educación pública preescolar a/
2004	885
2005	885
2006	1,050
2007	1,050
2008	1,050
2009	1,201
2010	1,201

a/ Para el año 2006 se tiene contemplada una inversión pública en educación preescolar, la cual espera matricular en promedio 165 niños
Fuente: Entrevistas con las directoras de la institución educativa e investigación propia.

Para el año 2010 la educación pública preescolar habrá crecido en un 35% y pasara de matricular a 885 a 1201 niños y su porcentaje de participación dentro de la educación preescolar pasara del 62% al 79%.



2.5 BALANCE OFERTA-DEMANDA

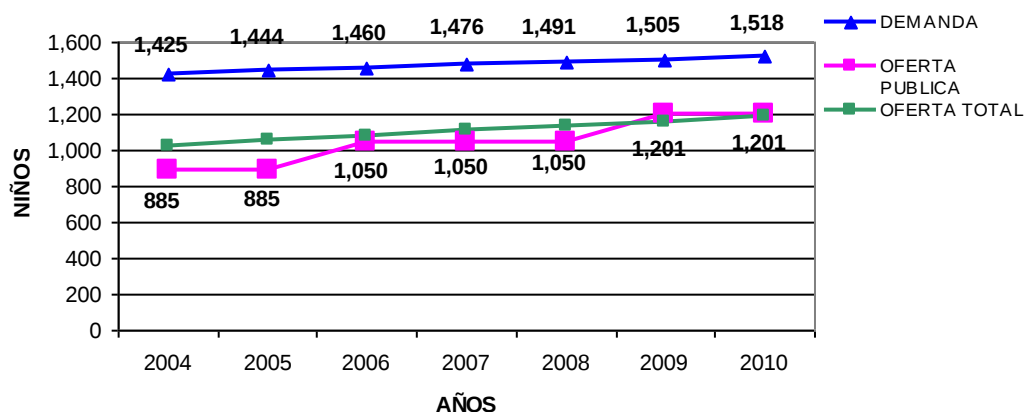
Para conocer la demanda potencial insatisfecha para nuestro proyecto es necesario realizar el análisis del balance oferta-demanda, el cual determina la viabilidad de la inversión en relación al mercado insatisfecho de servicios de educación preescolar. A continuación presentamos el cuadro 6 que nos indica de una forma detallada lo dicho anteriormente:

CUADRO 6.
BALANCE OFERTA- DEMANDA

Año	Niños de 3-5 años dentro del área de mercado	Niños de 3-5 años que reciben educación (pública y privada)	Demanda insatisfecha con respecto a los niños que reciben educación
2004	1,425	1,025	400
2005	1,444	1,054	390
2006	1,460	1,080	380
2007	1,476	1,107	369
2008	1,491	1,133	358
2009	1,505	1,159	346
2010	1,518	1,184	334

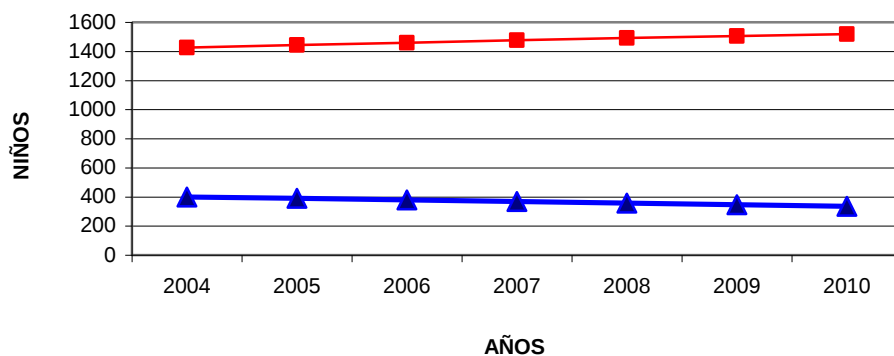
Fuente: Elaborado con datos de cuadros 3,4 y 5.

BALANCE OFERTA-DEMANDA



En el año 2004 la demanda insatisfecha de servicios de educación preescolar es de 400 niños, para el año 2010 esta demanda disminuirá a 334 niños, un 16.5%, esto se deberá a que cada año que pasa los padres estarán mas concientes de que sus hijos tienen que llevar una educación desde los 3 años, esto hará que cada vez mas niños sean matriculados dentro de alguna institución educativa.

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA EN EL PERIODO 2004-2010



2.6 DETERMINACION DE LOS PRECIOS DEL PRODUCTO

2.6.2 ANALISIS DE PRECIOS EN EL MERCADO

El precio del servicio que ofrecerá el presente proyecto de inversión se determino en base a la investigación de mercado, la cual consistió en seleccionar al azar instituciones que brindan el servicio de educación preescolar privada e investigar su calidad en el servicio que estas ofrecen al padre de familia -cliente potencial de este servicio- y compararlas objetivamente con la oferta del proyecto de inversión.

Además también se comparo los precios de las cuotas actuales en los jardines de niños públicos, y se puede observar que las diferencias son muy grandes, pero también es muy grande la calidad en el servicio. A continuación se presenta el siguiente cuadro, donde se detallan los precios, el tipo de institución y los principales servicios que se brindan:

CUADRO 7.
ANÁLISIS DE PRECIOS

Escuela	Tipo	Cuota Anual (\$)	Incluye
Héctor Terán Terán	Publica	500 – 600	Inscripción y colegiatura
Maria Cristina Ramos de Hermosillo	Publica	400 – 500	Inscripción y colegiatura
Jesús González Ortega	Publica	400 – 500	Inscripción y colegiatura
Colegio Bilingüe Calmecac	Privado	26,800	Inscripción, colegiatura, clases bilingües, personal altamente calificado y certificado instituciones estadounidenses
Colegio Integral Leonardo Da Vinci	Privado	21,450	Inscripción y colegiatura, material didáctico, servicio de comedor, ingles, computación, educación física, artes plásticas y danza.
Montessori Las Abejitas	Privado	20,575	Inscripción y colegiatura, material didáctico 2 maestras por grupo, computación, ingles, danza, actividades psico educativas
MI casita infantil	Privado	24,500 (2,500 inscripción y 10 mensualidades de 2,200)	Inscripción y colegiatura, material didáctico, computación, ingles, transporte, comedor, servicio medico, maestras especialistas en docencia infantil

Fuente: Investigación propia.

2.7 CONCLUSION

Después de haber analizado la demanda, la oferta y el comportamiento de ambas se ha llegado a la conclusión que el proyecto de instalar un jardín de niños en la zona suroeste de la ciudad de Mexicali es -desde el punto de vista de mercado- viable, y se fundamenta con los siguientes resultados:

- El jardín de niños será el primero que se instalara dentro de la zona anteriormente mencionada.
- El crecimiento de la población que se ubica dentro de la zona de mercado es constante e ira creciendo, puesto que el crecimiento de la ciudad esta hacia ese rumbo.
- Debido a la nueva ley que indica la obligación de cursar los tres años de educación preescolar para luego ingresar a la primaria, esto hace que la demanda del proyecto sea cada año mayor.