

**Universidad de Puerto Rico
Recinto Universitario de Mayagüez
Colegio de Administración de Empresas**



PLAN DE NEGOCIOS

**Ana M. Marrero Ortiz
Prof. José Vega
ADMI 3150
13 de enero de 2010**

Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo	3
Datos del Negocio	4
Historial y Descripción.....	5
Productos y Servicios	6
Ubicación del Negocio	8
Análisis de Mercado	9
Análisis de Competencia	10
Estrategia de Mercadeo	11
Proyección de Ventas	15
Operaciones	16
Recursos Humanos	16
Datos Financieros	18
Inversión Requerida.....	19
Fuentes y Usos de Fondos	19
Financiamiento Solicitado.....	20
Proyección de Ingresos y Gastos Pro-Forma.....	21
Notas Explicativas	22
Estado de Flujo de Efectivo Pro-Forma	23
Análisis de Punto de Empate.....	24
Documentos de Apoyo	25
Resume	26
Permisos y Licencias	27
Cotización de Equipo	30
Estado de Condición Financiera.....	32
Anejos	33

Resumen Ejecutivo

El negocio que se desea establecer consiste en un Centro de Cuido Infantil para niños de 2 meses a 5 años de edad. El nombre del centro es “*Little Paradise*” Day Care and Education Center. En este lugar se ofrecerán servicios tales como, desayuno, almuerzo y merienda certificado por un nutricionista, cuido “drop-in”, actividades recreativas, dinámicas, entre otras. Dentro de los servicios que se estarán ofreciendo también habrá campamento de verano y navidad. Para instruir de manera efectiva a los niños, la base principal del centro se mantendrá en dar una educación de primera para el bienestar de su desarrollo tanto emocional, social y las destrezas necesarias para su futura vida en la escuela. La dueña y administradora del centro será Ana M. Marrero Ortiz. Próximamente, estará cursando su último semestre para culminar su bachillerato en Administración de Oficinas, con un Certificado en Desarrollo Empresarial de la UPR, Recinto Universitario de Mayagüez. Se espera incluir más adelante otros servicios y actividades, por ejemplo, tutorías y supervisión de tareas, talleres, entre otras.

El negocio estará ubicado en el primer piso del edificio *Mayagüez Town Center*. Ese edificio se encuentra justo al frente de la entrada principal del Recinto Universitario de Mayagüez. Para esta localización se consideraron varios elementos para ofrecer un mejor servicio. El edificio está en buenas condiciones, pero al local se le harán varias remodelaciones internas.

Algunas tareas que realizará la dueña serán: Preparación de los programas y actividades del centro, orientación a padres de los servicios, supervisión, manejo de cuentas básicas esenciales, manejo del archivo de documentos de todos los niños y el personal. Debido a su conocimiento y experiencia en administración puede lidiar con transacciones que comúnmente se realizan en un negocio. También gracias al certificado en Desarrollo Empresarial ha tenido la oportunidad de conocer más a fondo el negocio que desea comenzar.

Los competidores directos e indirectos están basados en el gobierno y el municipio, ya que establecen programas para los niños. También otros centros de cuidados y personas que cuiden niños desde sus hogares. Uno de los programas que es apoyado y con fondos del municipio de Mayagüez es Children’s Fitzone.

El pronóstico de ventas que se estimó fue el siguiente; para el primer año \$111,650, el segundo año \$123,200 y para el tercer año en adelante \$138,600. El pronóstico se basa en alcanzar el 80%, el 90% y el 100% de la capacidad del centro para los primeros tres años respectivamente. Más adelante está en detalle cómo se computó el pronóstico de ventas. La inversión inicial requerida para el centro será de \$131,000.

El financiamiento que se solicitó fue al Banco Popular de PR, por la cantidad de \$98,250 para pagarse en un término de 7 años. El préstamo será utilizado para la compra de equipos y mejoras a la propiedad. El potencial de ganancias para el primer año será de \$10,161.

Little Paradise Plan de Negocios Datos del Negocio

A. Historial y Descripción del Negocio:

El negocio que se desea establecer estará situado en Mayagüez y el mismo consiste en un Centro de Cuido Infantil, el cual se llamará “*Little Paradise*”. Día a día son más los niños que nacen de padres que tienen una ardua tarea que cumplir en sus trabajos o aún en sus universidades. Es por eso, que después de un tiempo de analizar en qué lugar estará establecido el negocio, se encontró que hay una gran necesidad de estudiantes y empleados que necesitan un centro de cuido cerca del Colegio de Mayagüez. Son muchos los estudiantes que necesitan de un lugar cercano en donde dejar cuidando a sus hijos, que sea confiable y a la vez económico, ya que son estudiantes. También tienen la necesidad de dejar a sus niños cuidando por días y/o horas “drop-in”, ya que dependerán de su horario distinto por cada semestre. También el centro quedará en un lugar estratégico donde padres que sean empleados cercanos al negocio tendrán la oportunidad de dejar a sus niños para brindarles el mejor servicio.

La situación actual del centro de cuido infantil en el área de Mayagüez es una activa y de mucha competencia. Hay muchos centros de cuido, los cuales ofrecen un servicio similar a los que se ofrecerán. Actualmente los centros de cuido ofrecen actividades recreativas para los niños, lectura y escritura, materias en inglés, matemáticas, español, entre otras. También ofrecen excursiones, educación física, educación en moral y valores, clases de computadora, música, baile, gimnasia, entre otras actividades que ayudan al desarrollo e inteligencia de los niños. Para el mes de abril del 2010, se hizo un estudio tipo encuesta donde se consiguió información muy valiosa sobre la opinión de padres y abuelos que tienen a sus hijos/nietos en un centro de cuido. Se pudo notar que la mayoría no estaba complacida con el servicio y los precios de varios centros, también mencionaron sobre el disgusto que tenían por la falta de limpieza.

El negocio es uno nuevo con conceptos similares y mejorados de otros centros de cuido de niños. Este centro de cuido “*Little Paradise*” será un éxito, ya que ofrezco un servicio de primera atacando a ese cliente que necesita de este centro. El negocio consiste básicamente en cuidar a niños de 3 meses a 5 años, donde tendrán la oportunidad de desarrollar las destrezas que son de gran importancia en esa etapa de sus vidas. Más adelante se espera expandir los servicios ofreciendo tutorías y talleres de música, educación física, gimnasia, entre otras a jóvenes de escuela elemental hasta superior.

El tipo de negocio que se espera operar es ofreciendo un servicio. Éste será ofrecido a los niños e indirectamente es un servicio también a los padres y/o familiares que pagan por este servicio. Se estará ofreciendo servicio de cuido, tutorías, talleres, entre otros programas, como para el verano y navidad. Mientras vaya creciendo el negocio se irán cambiando y/o mejorando los servicios que se estarán ofreciendo, para el bienestar de los niños y para facilitar el trabajo de los padres.

La estructura legal para el negocio será propietario individual. Con el transcurso del tiempo la dueña puede que llegue a asociarse con alguien y convertir la estructura legal en una sociedad. El centro de cuidado infantil conllevará más de una actividad, como se ha mencionado anteriormente, pero la principal actividad en la que el negocio concentrará sus ganancias es en el cuidado a niños de 2 meses a 5 años a tiempo completo o “drop-in” (por horas y/o días). Dentro de ese servicio se realizarán actividades con los niños que ayuden a desarrollar las destrezas psicomotoras, afectivas, entre otras, para un crecimiento y aprendizaje efectivo para su futura vida en la escuela. El negocio será administrado por su propietaria Ana M. Marrero Ortiz, quien posee conocimientos amplios de lo que conlleva la administración en general de una oficina. Mediante la práctica se espera ampliar estos conocimientos para atender de manera efectiva y eficiente las necesidades que surgen en la marcha en el negocio y para complacer las necesidades de los clientes.

Por el momento se está en el proceso de seguir desarrollando la idea de negocio y en el proceso de la búsqueda de permisos, es por eso que, el negocio comenzará operaciones a largo plazo. El horario que se planifica establecer en el centro de cuidado es de 6:30am - 6:00pm de lunes a viernes. Los días feriados y los sábados el centro permanecerá cerrado (esta decisión puede cambiar en el proceso). La dueña tiene grandes ánimos para realizar y llevar a cabo esta idea lo más pronto posible, por tal razón, las expectativas que se tienen para un futuro cercano, para así poder entrar al mercado y brindar un servicio lleno de satisfacción para mis posibles clientes.

B. Productos y Servicios

El servicio que se estará ofreciendo en “*Little Paradise*” suplirá una necesidad que está cada día creciendo más en Puerto Rico. Se está viendo cómo son más los jóvenes que están trayendo al mundo niños mientras ellos aún siguen estudiando y se ven en la necesidad de trabajar. De igual manera, los padres de éstos al ser jóvenes también están trabajando todo el día. Es por eso que, el centro de cuidado infantil va dirigido a suplir la necesidad de no saber a quién dejar su niño/a cuidando y que esté en manos de profesionales garantizando su aprendizaje y desarrollo. Es una necesidad que más bien la tienen los padres de estos niños y/o familiares. El servicio y cuidado profesional que se estará ofreciendo, llevarán a sus hijos a desarrollarse y ampliar destrezas dentro de sus necesidades individuales.

El negocio se irá adaptando a los cambios en la tecnología y los incluirá para beneficio de los niños y de los padres. Ejemplo de algunas cosas que tendrá el negocio para ir a la par con la tecnología son: televisores, página web, cobro por internet, cámaras, video juegos educativos, entre otros.

El servicio que el negocio ofrecerá será cuidado a niños de 2 meses a 5 años de edad. Dentro de eso se le enseñarán las destrezas necesarias, como por ejemplo, ir al baño, amarrarse

los zapatos, tomar agua en vaso, entre otras cosas que el niño irá desarrollando en el transcurso del tiempo en nuestro centro. Además, el centro contará con personal certificado en enseñanza educativa para promover el aprendizaje, y así, prepararlos para su futura vida escolar. También, el centro se enfocará en hacer actividades recreativas y dinámicas para estimular al niño en áreas complicadas de aprendizaje. Al mismo tiempo, se espera que con el tiempo se añadan más servicios tales como: tutorías, baile, gimnasia, talleres de música, entre otros que se irán desarrollando con el tiempo.

En el centro de cuidado habrá inventario como equipo y materiales que se adquirirán en el inicio del negocio. Por ejemplo, las cunas, columpios, sillas de comer para bebés, mesitas con sillas, juguetes, entre otros, se comprarán antes de comenzar operaciones y se estima que duren por mucho tiempo, o sea, que no se renovará el inventario como en otros negocios en términos de tiempos cortos. Los materiales en cambio como se utilizarán constantemente y se acaban, pues se adquirirán nuevos materiales a medida que sea necesario. Por otra parte, habrá inventario de productos alimenticios para el desayuno, almuerzo y merienda.

El negocio se enfocará principalmente en ofrecer un servicio de primera. Toda la administración será adiestrada con el propósito de distinguirnos por el servicio y trato que se le dará al cliente. Se llevará a cabo así, ya que entendemos que es de gran importancia el que el cliente se sienta a gusto y complacido, sin perder también el punto de vista que estamos trabajando con niños y éstos son muy importantes para sus padres y/o encargados. Ésta es una de las características específicas que tendrá nuestro negocio, un servicio de calidad en todo momento. Como el que paga por el servicio son los padres, abuelos o encargados tenemos que tomarlos en cuenta. Por tal razón, el costo será justo y razonable.

El negocio contará con protección legal, tales como patente, marcas registradas y los debidos seguros y permisos que apliquen. Por el momento, se está en la búsqueda de todos estos documentos para llenarlos debidamente y luego tramitarlos para el momento de la apertura del centro de cuidado. En los anejos se encontrarán todos los documentos que apliquen a mi negocio.

Para el inicio del negocio se necesita varios permisos y licencias requeridos por el gobierno, los mismos son: registro del nombre comercial, incorporar el negocio, solicitud del permiso de uso comercial, endoso del cuerpo de bomberos, junta de calidad ambiental, licencia sanitaria, certificados de salud para empleados y dueño. Otras gestiones requeridas son las agencias del servicio de rentas internas federal, departamento del trabajo, departamento de hacienda, fondo del seguro del estado y para la patente, el municipio de Mayagüez. Específicamente para el centro de cuidado se necesita el permiso del departamento de la familia.

C. Ubicación del Negocio (localización)

El negocio estará ubicado en el primer piso del edificio *Mayagüez Town Center*. El mismo está ubicado justo al frente de la entrada principal del Recinto Universitario de Mayagüez. Los elementos que se consideraron para la ubicación del negocio son los siguientes:

- ✓ Zonificación – Sin duda alguna esta zona es comercial, donde a los alrededores hay varias tiendas y negocios que atraen a todo tipo de clientes. Además, está la universidad y otros lugares de trabajos cerca donde los padres, abuelos o encargados pueden considerar para tener a sus niños cerca.
- ✓ Características físicas del local – El edificio se encuentra en buenas condiciones físicas y tiene baños disponibles. En el local que se encontrará el negocio es muy amplio y cuenta con baños privados y mucha accesibilidad en los alrededores.
- ✓ Acceso de estacionamiento – Este lugar cuenta con un amplio estacionamiento que es utilizado por todo los clientes que visitan el edificio. Por tal razón, mi cliente encontrará estacionamiento sin dificultad. Hay un estacionamiento multi-piso y un estacionamiento en los alrededores del edificio. Además, el edificio cuenta con varias entradas de acceso.
- ✓ Condiciones del área aledaña – El edificio es moderno y los negocios que allí se encuentran cuentan con gran flujo de personas y el ambiente es agradable y cómodo para todo tipo de cliente.
- ✓ Tipos de negocios vecinos – Justo frente del edificio está la Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez, la cual cuenta con gran personal y estudiantes con hijos y nietos. Está cerca el pueblo de Mayagüez, donde hay oficinas médicas, restaurantes, hospitales, la alcaldía, tiendas de ropa, banco popular, entre otros negocios vecinos que a los padres, abuelos o encargados se les hace fácil llegar a mi negocio.
- ✓ Seguridad – Un elemento importante es la seguridad y el edificio también cuenta con esto todo el tiempo. De esta manera, los padres y/o encargados de los niños estarán tranquilos y seguros de que sus niños estarán en un ambiente tranquilo y seguro.
- ✓ Accesibilidad a los clientes – Los clientes tendrán accesibilidad para poder ver a sus niños hasta en la hora de almuerzo, ya que este edificio tiene lugares de comida rápida y pueden darle una visita a los niños antes o después de almorzar.
- ✓ Tránsito vehicular – El tránsito vehicular es bastante fluido en todo momento. Esto es así, ya que las personas que trabajan por aguada, aguadilla y pueblos cercanos a éstos tienen que pasar por el edificio donde estará mi negocio. Además, el flujo de tránsito por

estudiantes y empleados que trabajan o estudian en el Recinto Universitario de Mayagüez.

Para mayor visibilidad véase a la sección de **Anejos**, donde está el mapa del lugar y fotos del local, como también del edificio y el flujo vehicular.

D. Análisis de Mercado

El área geográfica donde se hará negocios atacando a los clientes potenciales es en el Colegio de Mayagüez (estudiantes y empleados). También toda el área del municipio de Mayagüez y municipios del área oeste.

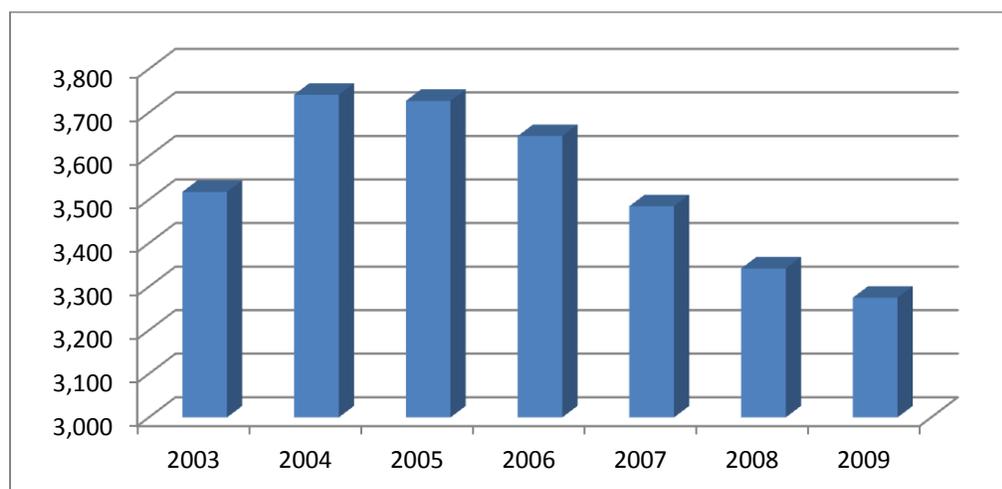
El mercado meta o segmento del mercado al que está dirigido el servicio es a niños de 2 meses a 5 años de edad.

Para cumplir con nuestra meta de lograr un buen desarrollo en nuestros niños, los mismos serán divididos en diferentes niveles dependiendo la edad que tengan. A continuación los grupos en los cuales serán divididos y el análisis del mercado meta con el perfil de los posibles clientes.



a. Sexo	Ambos sexos
b. Edad	2 meses a 5 años
c. Miembros de la familia (número)	Familias de diversos tamaños
d. Ingresos	Familias de distintos niveles de ingreso
e. Área geográfica de residencia	Municipio de Mayagüez y pueblos limítrofes
f. Frecuencia de compra	Mensual
g. Patrones de compra	Efectivo e Internet

Estadísticas de nacimientos de niños en la región de Mayagüez desde el 2003 al 2009.



Véase **Anejos** para mayor visibilidad de información

E. Análisis de la Competencia

Los competidores directos e indirectos están basados en el gobierno y el municipio estableciendo programas para los niños, por ejemplo, Headstart. También otros centros de cuidados y personas que cuiden niños desde sus hogares. Uno de los programas que es apoyado y con fondos del municipio de Mayagüez es Children's Fitzone y otros centros de cuidados son Centro de Cuidado Mundo Infantil, Centro Pre-Escolar Hamelyn 1 y 2 Inc., Cynderella Nursery Day Care, Winnie The Pooh-Walks. A continuación centros de cuidados con sus fortalezas y debilidades en Mayagüez:

Competencia	Fortalezas	Debilidades
Cynderella Nursery Day Care	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Horario ✓ Ubicación ✓ Centro educativo además de cuidado 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precios Altos ✓ Los padres tienen que llevar la merienda del niño.
Winnie The Pooh-Walks	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es bilingüe ✓ Alto posicionamiento 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No tiene página de Internet para ver servicios

		disponibles
Children's Fitzone	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estimulan el ejercicio en los niños ✓ Horario extendido ✓ Supervisión de tareas ✓ Campamento de verano 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empleados en un principio disgustados por la paga ✓ Personal no capacitado completamente ✓ Muchos niños con poco personal

Las ventajas de los competidores está subiendo y en otros bajando, ya que a través de los mismos padres o abuelos han dejado saber que hay muchos centros de cuidado, pero que no cumplen con sus expectativas. Debido a esto se fijará una ventaja competitiva ofreciendo un mejor servicio, trato y cuidado de los niños, con personal altamente capacitado en todas las áreas. Además la ventaja competitiva está enfocada en:



Este tipo de negocios tiene grandes posibilidades de crecimiento y de generar ganancias. A pesar de la competencia del negocio se estará enfocado en cumplir con las necesidades de los clientes potenciales, por consiguiente esperamos que el mismo pueda ir creciendo año tras año por la misma recomendación de nuestros clientes (word of mouth).

F. Estrategia de Mercadeo

Producto/Servicio

La necesidad que satisface el servicio es una que complace directamente a los padres que estudian y trabajan y no tienen quien les cuide a sus hijos. Además, que hoy día se ve como los abuelos y demás familiares aportan para que los niños reciban una educación y enseñanza por personal capacitado y profesional. Habrá una variedad de servicios que se ofrecerá en el centro de cuidado, tales como:

-  Desayuno, almuerzo y merienda certificado por un nutricionista
-  Supervisión de tareas
-  Cuido “Drop-In” (por hora y/o días)
-  Campamento de verano y navidad
-  Amplias facilidades con aire acondicionado
-  Educación de destrezas necesarias para los niños
 - Aprender a comer por si solos
 - Aprender a ir al baño (Toilet Training)
 - Expresarse correctamente en forma oral
 - Aprender a compartir con otros niños
 - Aprender hábitos de limpieza y recogido

Para cumplir con nuestra meta de lograr un buen desarrollo en los niños, son divididos en distintos ambientes, según su edad. Cada grupo cumplirá con un programa de actividades diarias, estos son:

-  Cuna (infantes de 2 a 6 meses)
-  Gateo (Infantes Andarines de 7 a 18 meses)
-  Maternales (de 19 a 35 meses)
-  Pre-Pre (de 3 a 5 años) Programa Creativo e Integrado

Actividades extracurriculares que diariamente harán los niños en el centro serán:

-  Aeróbicos, Yoga, Computadora y mucho más
-  Destrezas Educativas como: colores, canciones, vocales, identificación de objetos, figuras geométricas, animales, frutas y otros.
-  Se ofrecen juegos, cuentos, colorear, trabajar con plastisina entre otros.
-  Escritura
-  Área de Juegos (juguetes y equipos seguros y apropiados según la edad del niño(a))
-  Área del Hogar
-  Arte, Música y Educación Física.

Precio

La estrategia de precio que se utilizará irá acorde con los servicios que se ofrecerán en el centro de cuidado. Para facilitar el intercambio de los padres y/o familiares que pagan por el servicio, se le dará la oportunidad de hacer los pagos mediante débito directo, es decir, por la cuenta de banco se cobrará automáticamente el pago mensual. Esto hará que los padres solo se preocupen en depositar en su cuenta de banco y el banco hará el pago por ellos. El precio por niño para matrícula será de \$250 y una mensualidad fija de \$300 (este precio puede cambiar). El precio en comparación con la competencia es razonable. Hablando con algunos padres y abuelos

se pudo percibir que a ellos no les importa el pagar mucho por este servicio, lo que les importa es la limpieza, el trato que los niños reciban, la alimentación, entre otros.

Mercado Meta

El mercado meta del centro de cuidado infantil “Little Paradise” serán los niños de 2 meses a 5 años de edad.

Cliente

El mercado meta del negocio no es el mismo que el cliente, ya que son los padres, abuelos o encargados quienes pagan por este servicio y los niños son quienes reciben el servicio pagado por estos. Por tal razón, el cliente como se mencionó anteriormente son los padres, abuelos y/o encargado de los niños. Mi cliente serán personas del municipio de Mayagüez, y cabe destacar que hay posibles clientes en el RUM. Éste cuenta con 11,000 estudiantes subgraduados, casi 2,000 graduados y sobre 2,000 empleados.

Publicidad y Promoción

 Periódicos	\$200 + 100 (apertura)
 Mercado directo	Libre de costo
 Hojas sueltas	300 + 50 (apertura)
 Tarjeta de presentación	150
 Rótulos	450
 Word of mouth	Libre de costo
 Facebook, twitter	Libre de costo
Total	\$ 1,250

Los anuncios en periódico se harán en el inicio y de vez en cuando durante el año. Por otra parte, el mercadeo directo, las hojas sueltas, tarjetas de presentación, word of mouth, página de internet, facebook y twitter serán medios que se utilizarán constantemente mientras el negocio vaya corriendo en sus funciones diarias. Estos precios pueden variar dependiendo las diversas cotizaciones que se evalúen en el proceso y crecimiento del negocio. También, puede que con el tiempo haya más inversión para las promociones del negocio. Otros medios que con el tiempo se irán evaluando para la promoción del negocio será la radio, seminarios, comunicados de prensa y revistas. Se cuenta con una ayuda especial, la cual consiste en que la dueña es familiar de una persona que se encarga de promociones y las mismas le saldrían mucho más económicas.

El presupuesto de publicidad y/o promoción del negocio en la apertura será de \$1,250.

Un ejemplo de cómo sería mi tarjeta de presentación y flyers, Véase en Anejos.

Plaza o Distribución

Como se enfocó en los padres, abuelos y familiares del área cercana al Colegio de Mayagüez, el centro estará ubicado en el Mayagüez Town Center.

Para una mayor visión del local véase en Anejos para ver fotos y mapa del lugar.

Los factores o combinación de factores que hará que la oferta del negocio tenga un atractivo para que los clientes prefieran “Little Paradise y no a la competencia serán los siguientes:

-  Precios
-  Calidad en servicio y servicio al cliente
-  Horarios que tendrá el negocio
-  Ambiente y localización del negocio
-  Términos y métodos de pago
-  Posicionamiento
-  Promociones especiales

Los precios que se estarán fijando para el centro de cuidado, serán unos que complazcan al cliente y a sus necesidades. Hoy día este servicio es cobrado con precios muy altos y otros bajos. Será como parte de la política del negocio que cada vez que haya especiales en cuanto al precio se les transferirá esta información a los clientes y a otros para así captar su atención y decidan poner en el centro de cuidado a sus hijos. Con un precio justo y razonable los padres y/o familiares quedarán complacidos en todo momento, además del servicio de primera que estarán recibiendo sus hijos en el centro.

Por otra parte, la calidad en servicio que se ofrecerá será completamente profesional, donde habrá personal capacitado para que los niños sean atendidos de la manera que se supone se atiendan sus necesidades de aprendizaje. Para nosotros lo más importante es la calidad en servicio que le vamos a ofrecer a los clientes, por tal razón, todo el personal estará certificado y capacitado para trabajar con cada situación que surja en el negocio y con los niños. Para que la calidad en servicio sea la mejor se estará proveyendo alternativas de pago para el beneficio de los padres y/o familiares que estén pagando por el servicio de sus niños.

Los horarios en el negocio facilitarán de gran manera a los padres, estudiantes, abuelos o encargados de los niños que estarán en el centro. El centro abrirá a las 6:30am y cerrará a las 6:00pm. De esta manera, los clientes tendrán la oportunidad de llevar y recoger a los niños a la hora que más les convenga dependiendo de su horario de trabajo y/o clases.

El ambiente del negocio para el beneficio de los niños será limpio, amplio, seguro, saludable y acogedor para que los niños se sientan cómodos y seguros en este lugar. El mismo

tendrá también buena comida seguidos por los consejos de un nutricionista y siguiendo las reglamentaciones gubernamentales. El ambiente también será entretenido y rodeado de mucho aprendizaje y actividades diarias que estimulen el área social y conductual de los niños. Por otra parte, la localización estará cerca de una zona muy movable, transitable y donde hay estudiantes universitarios que son ya padres.

Para facilitar el método de pago de los clientes se tendrá disponible sistema de ATH. También aceptaremos cheques personales y sobre todo efectivo. Para un mejor intercambio de dinero los clientes podrán hacer pagos en línea o personalmente.

Al mismo tiempo, se aspira llegar a un posicionamiento claro y definido a los clientes. Dando así la oportunidad de acercar más clientela y el servicio que se ofrecerá se distinguirá por su calidad y profesionalismo. Deseamos mantener un posicionamiento alto y en constante crecimiento hacia los clientes potenciales.

El centro de cuidado infantil “*Little Paradise*” contará con una promoción especial, ya que la dueña tiene allegados que trabajan en promociones y la misma se hará para el inicio del centro de forma menos costosa.

Proyecciones de Ventas

El centro de cuidado tendrá capacidad para 6 niños en el área de cuna, 10 niños en el área de gárgamo, 10 niños en el área de maternales y 10 niños en el área de pre-pre. Por consiguiente, el centro tiene capacidad para un total de **36 niños** durante todo el año. Se proyecta lograr matricular el 80% de la capacidad del centro para el primer año, el 90% para el segundo y el 100% desde el tercer año en adelante. A continuación las proyecciones de ventas para los primeros 3 años de operación del negocio:

PRIMER AÑO	36 x 80% (capacidad) = 29 (niños para el primer año) 29 x 250 (matrícula) = \$7,250 29 x 300 (mensualidad) = \$8,700 x 12 (meses) = \$104,400
SEGUNDO AÑO	36 x 90% (capacidad) = 32 (niños para el segundo año) 32 x 250 (matrícula) = \$8,000 32 x 300 (mensualidad) = \$9,600 x 12 (meses) = \$115,200
TERCER AÑO	36 x 100% (capacidad) = 36 (niños para el tercer año) 36 x 250 (matrícula) = \$9,000 36 x 300 (mensualidad) = \$10,800 x 12 (meses) = \$129,600

G. Operaciones

Para el inicio del negocio se necesitará de la aprobación de varios permisos, licencias, de requisitos legales y ambientales. Algunos de los permisos y licencias que se necesita para el comienzo del centro de cuidado infantil “Little Paradise” son:



El horario de operaciones que tendrá el centro de cuidado infantil será de lunes a viernes de 6:30am - 6:00pm. Los días feriados y los sábados el centro permanecerá cerrado.

H. Recursos Humanos

La estudiante Ana M. Marrero Ortiz, estudia en la UPR, Recinto Universitario de Mayagüez. De enero a mayo estará cursando su último semestre camino a su graduación con bachillerato en Administración de Oficinas y un Certificado en Desarrollo Empresarial. Gracias al certificado en Desarrollo Empresarial ha tenido la oportunidad de conocer más a fondo el negocio que desea comenzar. Para obtener más conocimientos sobre este tipo de negocios, se está evaluando la posibilidad de tomar un curso en POPAC donde te enseñan cómo manejar este tipo de negocios y cómo tratar y enseñar a los niños. Ana Marrero será la dueña y administradora del negocio. Algunas tareas que realizará serán: Preparación de los programas y actividades del centro, orientación a padres de los servicios, supervisión, manejo de cuentas básicas esenciales, manejo del archivo de documentos de todos los niños y el personal, entre otras tareas. En la sección de documentos de apoyo habrá un resume de la dueña y administradora del negocio. El centro contará además con 4 empleados a tiempo completo y 2 empleados a tiempo parcial. Todos los empleados tendrán que cumplir con los requisitos establecidos por las agencias reguladoras de este tipo de negocio. A continuación presentamos en detalle la nómina de Little Paradise:

Negocio: Little Paradise Day Care & Education Center													
Dueña: Ana M. Marrero Ortíz													
Posición:	Ingreso X Hora	Horas X Semana	Total de Semanas a Trabajar	Salario Bruto	Bono	FICA	M/Care	SUTA	Disability	FUTA	FSE	Total Beneficios y Patronales	TOTAL
Cuidadora	\$ 7.25	40	50	\$ 14,500.00	\$ 300.00	\$ 917.60	\$ 214.60	\$ 378.00	\$ 27.00	\$ 56.00	\$ 145.00	\$ 1,738.20	\$ 16,538.20
Cuidadora	\$ 7.25	40	50	14,500.00	300.00	917.60	214.60	378.00	27.00	56.00	145.00	1,738.20	16,538.20
Cuidadora	\$ 7.25	40	50	14,500.00	300.00	917.60	214.60	378.00	27.00	56.00	145.00	1,738.20	16,538.20
Cuidadora	\$ 7.25	40	50	14,500.00	300.00	917.60	214.60	378.00	27.00	56.00	145.00	1,738.20	16,538.20
Cuidadora	\$ 7.25	20	50	7,250.00	300.00	468.10	109.48	378.00	27.00	56.00	72.50	1,111.08	8,661.08
Cuidadora	\$ 7.25	20	50	7,250.00	300.00	468.10	109.48	378.00	27.00	56.00	72.50	1,111.08	8,661.08
TOTALES				\$72,500.00	\$1,800.00	\$ 4,606.60	\$1,077.35	\$2,268.00	\$ 162.00	\$336.00	\$725.00	\$ 9,174.95	\$83,474.95

Little Paradise Plan de Negocio Datos Financieros

A. Inversión Inicial Requerida

Para que el negocio pueda comenzar operaciones será necesaria la aportación del dueño así como financiamiento externo. Para el centro de cuidado se necesita la compra de equipo, además, el local en el que se desea establecer el negocio necesita varias reparaciones internas para el comienzo de operaciones. Se incluye en la inversión inicial una provisión de \$8,766.06 para capital de operaciones, el cual se utilizará para cubrir ciertos gastos los primeros meses de operaciones donde los ingresos no han alcanzado su nivel óptimo. Además dentro de las partidas y/o documentos que se necesitan el negocio tendrá gastos pre-operacionales, se estima una cantidad para esto de \$8,679.72. Como modo de ilustración a continuación se encuentra una tabla con las debidas cantidades por cada partida que necesita el centro para comenzar operaciones.

<i>Partidas</i>	<i>Cantidad</i>
Compra de Equipos	57,549.45
Mejoras a la Propiedad	50,000.00
Capital de Operaciones:	
Nómina	10,854.42
Renta	2,698.65
Utilidades	1217.76
Gastos Pre-Operacionales	8,679.72
Total	\$131,000.00

B. Fuentes y Usos de Fondos

LITTLE PARADISE ANALISIS DE FUENTES Y USOS DE FONDOS	
<u>Fuentes:</u>	
Aportación en efectivo de la dueña	\$ 32,750.00
Préstamos bancarios	<u>98,250.00</u>
Total de Fuentes	\$ 131,000.00
<u>Usos</u>	
Inventario inicial	\$ 57,549.45
Mejoras a la propiedad rentada	50,000.00
Capital de operaciones	14,770.83
Gastos pre-operacionales	<u>8,679.72</u>
Total de Usos	\$ 131,000.00

Notas explicativas:

- El Banco está dispuesto a financiar el 75% de la Inversión Inicial requerida. Por consiguiente, la dueña tendrá que conseguir la suma de \$32,750 como aportación a la inversión inicial.
- En los usos del centro una de las partes más importantes es el inventario inicial, el cual lleva una inversión de \$57,549.45; ésta consiste en equipo y materiales.
- Para ofrecer un mejor servicio el local necesita mejoras internas, por ejemplo, pisos, baños, luces, plafón y subdivisiones. Estimamos una inversión de \$50,000 para esta partida.
- Dentro de capital de operaciones está lo que respecta a nómina, renta y utilidades para los primeros tres meses de operaciones.
- En gastos pre-operacionales está licencias y permisos, publicidad y otros gastos.

C. Financiamiento Solicitado

Para que el proceso de iniciar este negocio se lleve a cabo en su totalidad, se solicitará un préstamo comercial por la cantidad de \$ 98,250.00 a un plazo de 7 años y una tasa de interés anual de 5%. La mensualidad será de \$1,388.66. El financiamiento solicitado se utilizará para mejoras al local, compra de equipo y materiales y como tal para la realización del negocio completo. El financiamiento será solicitado al Banco Popular de Puerto Rico.

Véase **Anejos** para más información de los pagos e intereses.



D. Proyecciones de Ingresos y Gastos

**Little Paradise
Day Care and Education Center
ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS PRO FORMA
Primeros Tres Años de Operación**

	2010	2011	2012
Ingreso Bruto	\$104,400	\$115,200	\$129,600
Otros Ingresos	7,250	8,000	9,000
Programa de Alimentos	14,500	16,000	17,000
Total de Ingresos	\$126,150	\$139,200	\$155,600
Gastos Operacionales			
Nómina	\$ 59,500	\$ 67,050	\$ 74,300
Impuestos sobre Nómina	7,437	8,548	9,175
Renta	10,795	10,795	10,795
Seguros	1,000	1,000	1,000
Depreciación	5,755	5,755	5,755
Reparaciones y Mantenimiento	500	500	500
Alimentos	14,500	16,000	17,000
Licencias y Permisos	400	400	400
Servicios Profesionales	1,200	1,200	1,200
Materiales de Oficina	1,044	1,152	1,296
Publicidad/Promoción	1,250	1,250	1,250
Utilidades	4,871	4,871	4,871
Patente Municipal	558	616	693
Total de Gastos	\$ 108,810	\$ 119,137	\$ 128,235
Ingreso Antes de Intereses	\$ 17,340	\$ 20,063	\$ 27,365
Menos: Gastos de Intereses	4,639	4,024	3,378
Ingreso Antes de Contribuciones	\$ 12,701	\$ 16,039	\$ 23,987
Provisión para Contribuciones	2,540	3,208	4,797
INGRESO NETO	\$ 10,161	\$ 12,831	\$ 19,190

Notas explicativas:

- El ingreso bruto se estimó multiplicando la cantidad de niños total para la cual el centro tendrá capacidad por el por ciento que se espera alcanzar para cada uno de los primeros tres años. En la partida de otros ingresos se está considerando la matrícula que se cobrará para admitir los niños al centro y la misma será renovada anualmente. (Ver “Proyecciones de Ventas” Pág. 15)
- La partida del Programa de Alimentos se refiere a un programa del gobierno que cubre todo el gasto de alimentos de los niños, por eso esta partida es igual al gasto de alimentos.
- La nómina se estimó en base a 5 empleados para el primer año de operaciones, de los cuales tres serán a tiempo completo y los otros dos a tiempo parcial. Para el segundo año tendremos 4 empleados a tiempo completo y uno a tiempo parcial y para el tercer año esperamos tener 4 empleados a tiempo completo y dos a tiempo parcial para un total de 6 empleados.
- Los impuestos sobre la nómina se componen de seguro social, medicare, desempleo estatal, incapacidad, desempleo federal y la póliza del Fondo del Seguro del Estado.
- La renta está a base de \$899.55 mensuales, es el pre-acuerdo que hay por el momento.
- Se mantendrá una póliza de responsabilidad pública a un costo de \$1,000 anuales.
- Se utilizará el método de línea recta para depreciar los equipos, y se las ha asignado una vida útil de 10 años.
- Se está haciendo una provisión de \$500 anuales para reparaciones y mantenimiento.
- El gasto de alimentos es reembolsado por el Programa de Alimentos del gobierno.
- Se gastarán \$400 anuales para mantener vigentes las licencias requeridas por las agencias regulatorias del gobierno de Puerto Rico.
- Se pagarán \$100 mensuales para recibir los servicios de contabilidad necesarios para mantener el negocio en cumplimiento con todos los requisitos de ley.
- El gasto de materiales de oficina incluirá papeles, tintas, bolígrafos, sobres, etc.
- Para la publicidad y promoción se ha presupuestado \$1,250 anual. Cabe destacar, que se cuenta con un familiar que trabaja en promociones y las mismas serán más económicas para el negocio.
- El gasto de utilidades incluye el agua, la luz, el teléfono e internet.
- La patente municipal es a base de .5% de las ventas brutas (matrícula y mensualidades)
- Los intereses son calculados a base del préstamo solicitado de \$98,250 por un término de 7 años y un 5% de interés anual. (Ver tabla de amortización en “Anejos”)
- Las contribuciones se han estimado en un 20% del ingreso antes de contribuciones.
- Luego de cubrir los gastos operacionales, los intereses y las contribuciones, el ingreso neto del negocio será de \$10,161 para el primer año, de \$12,831 para el segundo año y de \$19,190 para el tercer año, quedando de esta manera demostrada la viabilidad del negocio propuesto.

Little Paradise Day Care & Education Center

FLUJO DE EFECTIVO PRO FORMA

Primeros doce meses

Partida	Pre-Operacional	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Balance de efectivo inicial	-	20,242.55	26,778.67	26,564.80	26,350.93	26,137.05	25,923.18	25,709.31	24,451.43	23,737.56	23,023.69	22,309.81	21,595.94
Recibos de efectivo:													
Ventas	-	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00	8,700.00
Otros Ingresos - Matrícula	-	7,250.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Programa de Alimentos	-	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33
Prestamo	98,250.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportación del dueño	32,750.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo Total Disponible	\$ 131,000.00	\$ 37,400.88	\$ 36,687.00	\$ 36,473.13	\$ 36,259.26	\$ 36,045.38	\$ 35,831.51	\$ 35,617.64	\$ 34,359.76	\$ 33,645.89	\$ 32,932.02	\$ 32,218.14	\$ 31,504.27
Gastos No-Operacionales:													
Compras de Equipos	57,549.45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mejoras a la Propiedad	50,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos No-Operacionales	107,549.45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos Operacionales:													
Materiales de Oficina	500.00	-	-	-	-	-	-	544.00	-	-	-	-	-
Nómina	-	4,958.34	4,958.33	4,958.33	4,958.34	4,958.33	4,958.33	4,958.34	4,958.33	4,958.33	4,958.34	4,958.33	4,958.33
Impuestos sobre Nómina	-	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75	619.75
Utilidades	-	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92	405.92
Seguros	1,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Licencias y Permisos	400.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patente Municipal	558.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alimentos	-	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33	1,208.33
Renta	-	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55	899.55
Servicios Profesionales	-	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Publicidad/Promoción	1,250.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reparaciones y Mantenimiento	-	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66	41.66
Total Gastos Operacionales	\$ 3,208.00	\$ 8,733.55	\$ 8,233.54	\$ 8,233.54	\$ 8,233.55	\$ 8,233.54	\$ 8,233.54	\$ 8,777.55	\$ 8,233.54	\$ 8,233.54	\$ 8,233.55	\$ 8,233.54	\$ 8,233.54
Pago de Préstamo	-	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66	1,388.66
Retiros del dueño	-	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 20,242.55	\$ 26,778.67	\$ 26,564.80	\$ 26,350.93	\$ 26,137.05	\$ 25,923.18	\$ 25,709.31	\$ 24,451.43	\$ 23,737.56	\$ 23,023.69	\$ 22,309.81	\$ 21,595.94	\$ 20,882.07

Análisis de Punto de Empate

Información necesaria para el análisis de punto de empate:

Producto a vender: Servicio de Cuido de Niños

Precio: \$320.83 mensuales (300-mensualidad + 20.83-matrícula mensual-se paga anual)

Costos Fijos Mensuales: No varían por el volumen de productos vendidos

Renta	\$	899.55
Utilidades		405.92
Seguro		83.33
Licencias		33.33
Reparaciones		41.66
Intereses		386.58
Depreciación		479.58
Publicidad		104.16
Serv. Profesionales		<u>100.00</u>
Total Costos Fijos	\$	2,534.11

Costos Variables por Producto: Varían por el volumen de productos vendidos

Nómina	\$	170.98
Impuestos		21.37
Materiales		3.00
Patente		<u>1.50</u>
Total C. Variables	\$	196.85

Para calcular el punto de empate dividimos los costos fijos entre el resultado del precio del producto menos los costos variables.

$$\text{Cálculo: } \$2,534.11 / 320.83 - 196.85 = 20.43$$

Little Paradise necesita matricular al menos 20 niños para llegar al punto de empate. Con menos niños matriculados el centro tendrá pérdidas, con más de 20 niños matriculados el centro generará ganancias.

Little Paradise Plan de Negocio Documentos de Apoyo

Ana M. Marrero Ortiz

372 Calle San Ignacio • Mayagüez • Puerto Rico 00680 • Cibercorreo: flak_345@hotmail.com

OBJETIVO	Laborar en una empresa u oficina donde pueda aportar con mis conocimientos a lograr las metas que se establezcan y poder adquirir nuevas experiencias.
EDUCACIÓN	Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez Bachillerato en Ciencias en Administración de Empresas en progreso (4to año) Especialidad Administración de Oficinas Índice Académico General: 3.29/4.00, Índice de Especialidad: 3.80/4.00 Escuela Superior Eugenio María de Hostos, Mayagüez Diploma Escuela Superior, Mayo 2006 Certificado Asistente de Oficina de Procesamiento de Información, Mayo 2006 Especialización Asistente de Oficina de Procesamiento de Información Índice Académico General: 3.86/4.00
CERTIFICADOS/ CHARLAS	HIPAA - Federal Public Law and 194 - Puerto Rico Law (2000), <i>abril 2009</i> Crímenes cibernéticos: ¿Qué son y cómo protegernos?, <i>abril 2009</i> “Hostigamiento Laboral”, <i>febrero 2009</i> “Estrategias para una buena comunicación”, <i>septiembre 2008</i>
EXPERIENCIA	<i>Ayudante Secretaria</i> Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez Decanato Artes y Ciencias Agosto 2006 – abril 2010 Responsabilidades: recepcionista, archivar, dar apoyo en actividades, preparar informes, procesar información electrónicamente. <i>Asistente de Oficina</i> J.A.R.S. Internal Medicine P.S.C Dr. José A. Rivera Santiago Julio 2005 - Julio 2006 Responsabilidades: recepcionista, archivar, dar citas, procesar información electrónicamente, tomar vitales, actualizar el gabinete de medicinas.
ACTIVIDADES	Catequista de niños, Parroquia La Ascensión del Señor Agosto 2004 - Presente Responsabilidad: enseñar, organización, liderato, trabajo en equipo, cooperación, servicio comunitario y destrezas comunicativas.
DESTREZAS	-Manejo de teclado: 55-60 palabras por minuto (5 errores o menos) -Uso Microsoft Word para crear cartas, memorándums e informes empresariales. -Uso Outlook para coordinar actividades, manejar mensajes electrónicos. -Uso Microsoft Excel para crear tablas, informes, llevar cuentas de actividades y contabilizar las hojas de evaluación. -Uso Microsoft Power Point para crear presentaciones de talleres y charlas.
REFERENCIAS	Disponibles de ser solicitadas.

Permisos y licencias

N° _____/

SOLICITUD DE PATENTE MUNICIPAL

(Para Patentes, Comerciales, Industriales, Alcoholes, Talleres Artesanales, Obreros u Oficio)

A.- INDIVIDUALIZACIÓN DEL CONTRIBUYENTE:

_____, Cédula Identidad _____/
escribir: nombre y apellidos o razón social
Dirección particular _____/
Fono: _____/

B.- ACTIVIDAD ECONOMICA Y CALIDAD DEL NEGOCIO:

Señale con una "X", : Profesional (); Comercial (); Industrial (); Alcoholes (); Oficio ()

Giro principal: _____/
Dirección local comercial: _____/
Teléfono: _____/ Propiedad, Rol de Contribuciones: _____/

C.- PROPAGANDA:

Propaganda Luminosa: _____M2. Propaganda NO luminosa: _____M2.

D.- DECLARACIÓN CAPITAL PROPIO INICIAL DEL LOCAL COMERCIAL O EMPRESA:

(acompañar certificado)

\$ _____/ (_____)
cifras cantidad en palabras

Para Pagar la patente por primera vez, debe presentar Iniciación de Actividad del SII (Art. 64, D.L. N° 3.063).

COLBUN, _____/

Nombre y Firma Representante Legal

FIRMA CONTRIBUYENTE

COMPROBANTE DE SOLICITUD DE PATENTE MUNICIPAL

Don (a) _____, ha presentado con

ésta fecha, solicitud de Patente Municipal de :

IMPORTANTE

Este comprobante NO AUTORIZA EL FUNCIONAMIENTO DEL LOCAL COMERCIAL.-

Las patentes Municipales se pagan en los meses de Enero y Julio de cada año.-

Para Pagar la patente por primera vez, debe presentar Iniciación de Actividad del SII (Art. 64, D.L. N° 3.063).

*Firma y timbre del Funcionario
Municipal receptor*



Estado Libre Asociado de Puerto Rico SOLICITUD DE PERMISO DE USO CONVENCIONAL

ARPE-15.9B
Jun. 2002

Número / Fecha de Radicación Para uso de ARPE _____ - _____ - _____ Fecha (MM/DD/AA)		Número de Control _____ <input type="checkbox"/> Para proyectos que NO se certifican de acuerdo al Reglamento de Planificación Número 12 (Reglamento para la Certificación de Proyectos de Construcción).																			
A – Solicitud de Permiso para ocupar: <input type="checkbox"/> Solar(es) <input type="checkbox"/> Edificio(s) <input type="checkbox"/> Local(es)		B – Detalle de Uso – Edificio Principal																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 20%;">Número</th> <th style="width: 80%;">Nombre del Establecimiento</th> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td>Área Bruta (p.c. por planta) – 1ra</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td style="text-align: right;">2da</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td>Total (p. c.)</td> </tr> </table>	Número	Nombre del Establecimiento				Área Bruta (p.c. por planta) – 1ra		2da		Total (p. c.)	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 30%;">Planta</th> <th style="width: 70%;">Uso Propuesto</th> </tr> <tr> <td style="height: 20px;">Sótano</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;">Primera Planta</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;">Segunda Planta</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;">Otras</td> <td></td> </tr> </table>	Planta	Uso Propuesto	Sótano		Primera Planta		Segunda Planta		Otras	
Número	Nombre del Establecimiento																				
	Área Bruta (p.c. por planta) – 1ra																				
	2da																				
	Total (p. c.)																				
Planta	Uso Propuesto																				
Sótano																					
Primera Planta																					
Segunda Planta																					
Otras																					
C – Dirección Solicitantes (postal) Teléfono de Contacto _____		D – Dirección Física del Proyecto																			
Para Uso de Cuerpo de Bomberos de Puerto Rico _____ Distrito		Para Uso del Negociado de Bomberos Clasificación _____ Costo de Servicios _____ Número de Comprobante _____																			
_____ Número de Caso																					

<p style="text-align: center;">Municipio _____</p> <p>Solicitud de Servicios Para:</p> <p> <input type="checkbox"/> Consulta <input type="checkbox"/> Instalación de Tanques <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Inspección <input type="checkbox"/> Plano de Construcción </p>	<p>Referido a _____</p> <p style="text-align: center;">Firma de Personal Autorizado _____</p>
<p>Para Uso de Salud Ambiental</p> <p>Solicitud de Servicios Para:</p> <p> <input type="checkbox"/> Endosos <input type="checkbox"/> Aprobación de Planos </p> <p>Número de Comprobante _____</p> <p>Referido a _____</p> <p style="text-align: center;">Firma de Personal Autorizado _____</p>	
<p>E – Declaración del Dueño o Solicitante</p> <p>Declaro que esta solicitud, incluyendo los documentos que se acompañan, ha sido examinada por mí y que según mi mejor información y creencia, es cierta, correcta y completa.</p> <p>Fecha: _____ Firma: _____</p> <p style="text-align: right;">Dueño o Solicitante</p>	
<p>(Para Uso de ARPE)</p> <p>P E R M I S O D E U S O</p>	
<p>Recomendado por:</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Funcionario y Título Oficial</p>	<p>Aprobado por:</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Administrador de ARPE</p>
<p>Autorizado por:</p> <p>_____</p>	<p>Fecha Aprobado:</p> <p>_____</p>
<p>Condiciones Especiales:</p>	

Otros permisos y licencias

- Certificado de Salud
- Licencia Sanitaria
- Evaluación Ambiental
- Licencia del Departamento de la Familia

Más información de estos permisos y licencias antes mencionados véase Anejos.

Cotización del equipo que necesito

Artículos	Cantidad	Costo	Total	Foto
Cunas	10	\$ 210.99	\$ 2,109.90	
Mesas y Sillas	25	\$ 79.99	\$ 1,999.75	
Juguetes para bebes	30	\$ 24.99	\$ 749.70	
Silla para Bebes	10	\$ 179.99	\$ 1,799.90	
Piso de Goma	800	\$ 32.49	\$ 25,992.00	
Pizarras para Pre-Pre	10	\$ 59.99	\$ 599.90	
Columpios	5	\$ 299.99	\$ 1,499.95	
Juguetes para Pre-Pre	20	\$399.99	\$ 7,999.80	
Televisor Vizio's E370VL 37" LCD HDTV	5	\$ 525.99	\$ 2,629.25	
Juegos de Video	3	\$ 250.00	\$ 750.00	
Materiales de Oficina	40	\$ 59.99	\$ 1,799.60	
Computadora	2	\$ 799.99	\$ 1,599.98	

Escritorio	3	\$ 439.99	\$ 1,919.97	
Armario	4	\$ 900.00	\$ 3,600.00	
Camas	25	\$ 99.99	\$ 2,499.75	
TOTAL			\$ 57,549.45	



ESTADO DE CONDICION FINANCIERA

Nombre: Ana M. Marrero Ortiz

Fecha: 23 de diciembre de 2010

Empresa: Little Paradise

ACTIVOS

Dinero en efectivo	\$	500
Cuentas de ahorro		726
Auto		<u>3,000</u>
Total	\$	<u>4,226</u>

PASIVOS Y CAPITAL

Tarjeta de Crédito	\$	152
Ana M. Marrero, capital		<u>4,074</u>
Total Pasivos y Capital	\$	<u>4,226</u>

Notas explicativas:

- El dinero en efectivo es lo que se tiene por el momento al igual que la cuenta de ahorro. Con el pasar de los meses el dinero en efectivo va aumentado y bajando constantemente. Por otra parte, la cuenta de ahorro se espera que aumente. Por el momento, el auto que tiene la dueña si lo vende estaría valorado en ese precio.
- La tarjeta de Crédito no es un pago de \$152.00 todos los meses, sino que dependiendo de lo que se coja con la tarjeta es el pago que se hace mensual, teniendo un crédito de hasta \$3,000. En varios meses se está evaluando para aumentar la línea de crédito.
- La Srta. Marrero recibe un salario mensual de \$580.

Anejos

Localización de mi negocio

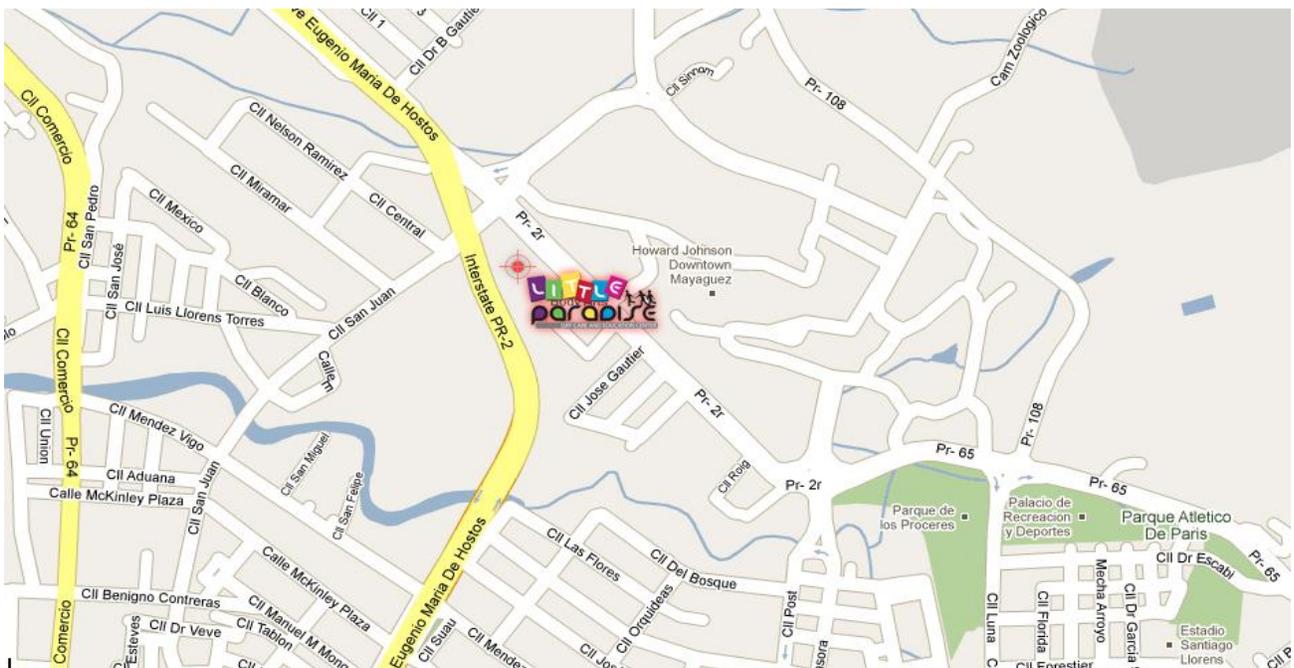
A continuación fotos de diferentes ángulos donde se puede ver el edificio completo y el local donde se desea establecer el negocio. También se puede ver el amplio estacionamiento y el flujo vehicular de ida o vuelta.



Fotos del local



Mapa





Ley Núm. 114 del año 2009

(P. de la C. 640), 2009, ley 114

Para facultar a los Gobiernos Municipales a desarrollar o hacer accesibles servicios de cuidado diurno para niños para las familias residentes en cada municipio y permitir el contratar y establecer consorcios con otros municipios y agencias de gobierno.

LEY NUM. 114 DE 7 DE OCTUBRE DE 2009

Para facultar a los Gobiernos Municipales a desarrollar o hacer accesibles servicios de cuidado diurno para niños para las familias residentes en cada municipio y permitir el contratar y establecer consorcios con otros municipios y agencias de gobierno, así como contratar con entidades privadas para cumplir con el requisito de proveer a los residentes de dichos Municipios y a las personas que trabajen dentro del mismo, los servicios de centros de cuidado diurno; y para otros fines.

EXPOSICION DE MOTIVOS

La evolución social y económica de Puerto Rico ha llevado a cambios significativos en la dinámica familiar y de la crianza de los niños. Cuando en un pasado era la expectativa que las madres permanecerían en el hogar atendiendo la prole, o que tendrían el respaldo de una familia extendida de abuelos, abuelas, tíos y tías, y un núcleo social estrecho de comadres, compadres, amistades y vecinos, la realidad moderna es que cuando la familia permanece intacta, todo miembro apto para el trabajo se ve obligado a salir del hogar para aportar a su sustento y lo mismo aplica a las personas a su alrededor. Del mismo modo las redes sociales se reducen por la mayor movilidad de la sociedad. Esto se complica más aún cuando una sola persona tiene que hacerse cargo del hogar. Como cuestión de hecho, los hogares encabezados por mujeres solas siempre han sido una presencia en nuestra comunidad, y en los tiempos actuales la estadística refleja que más de la mitad de los hogares en Puerto Rico están siendo dirigidos por la mujer como único o principal jefe de familia. Este trastoque en la estructura sociofamiliar ha creado serios problemas para el cuidado de niños a corta edad, particularmente aquellos de edad preescolar, la que comprenden los niños de cero a cinco años.

La política del Gobierno de Puerto Rico siempre ha sido la de poner a disposición de nuestros niños las oportunidades y los mecanismos necesarios para su cabal desarrollo, tanto físico como mental. La atención temprana es vital para el desarrollo de ciudadanos útiles y dispuestos a aceptar y ejecutar responsablemente sus deberes y obligaciones para con la sociedad puertorriqueña.

Por estas consideraciones, se aprobó la Ley Núm. 84 de 1 de marzo de 1999, según enmendada, conocida como “Ley para la Creación de Centros de Cuidado Diurno para Niños en los Departamentos, Agencias, Corporaciones o Instrumentalidades Públicas del Gobierno de Puerto Rico”. Dicha Ley crea Centros de Cuidado Diurno para Niños Preescolares, para que lo utilicen y se beneficien del mismo los empleados de las agencias del ejecutivo. No obstante, dicha Ley provee para que sean los empleados de la entidad gubernamental, en cuyos predios se encuentra el centro de cuidado, los que se puedan beneficiar de este servicio exclusivamente

Los Municipios de Puerto Rico están incluidos en la definición de instrumentalidad pública. No obstante, los Municipios tienen una gran responsabilidad con sus residentes, y son el primer contacto gubernamental con quien cuentan dichos residentes. Entendemos que los programas de cuidado de niños funcionan permitiendo que la mujer se integre efectivamente a la fuerza laboral. Sin embargo, reconocemos que estos programas únicamente se proveen para los empleados gubernamentales, dejando al descubierto al resto de la ciudadanía.

Esta medida autoriza a los Municipios a gestionar activamente la obtención de fondos privados para así poder costear los gastos en que incurrirían al proveer un Centro de Cuidado Diurno para los residentes de su Municipio. También faculta a los Municipios de Puerto Rico, a contratar y establecer consorcios con otros municipios y agencias de gobierno, así como contratar con entidades privadas que provean servicios similares para ofrecer a sus residentes los servicios de cuidado diurno. Tiene el fin de habilitar a los Municipios con los medios para crear un centro de cuidado diurno municipal, por el cual todas las familias residentes del Municipio se puedan beneficiar del mismo. Dicho centro será administrado por los Municipios que puedan conseguir los fondos necesarios para llevar a cabo el mismo.

Teniendo esto como norte, esta Asamblea Legislativa entiende prudente crear Centros de Cuidado Diurno para Niños en los Municipios de Puerto Rico, para el beneficio de todos los residentes del mismo, no sólo los empleados municipales.

DECRETASE POR LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE PUERTO RICO:

Artículo 1.-Los Municipios de Puerto Rico, en el ejercicio de sus facultades administrativas y su deber de servicio, están autorizados a proveer, hasta donde lo permita la disponibilidad de recursos, el acceso a servicios de cuidado de niños en edades preescolares residentes de dicho Municipio o a niños que no residan en dicho Municipio, pero que sus padres trabajen o asistan a programas educativos o de adiestramiento vocacional dentro de la demarcación territorial del mismo. Tal servicio podrá ser provisto, ya sea a través de la creación dentro de sus extensiones territoriales de facilidades municipales debidamente habilitadas para operar como Centro de Cuidado Diurno, o a través de la contratación y/o facilitación del acceso de dichas familias a centros de cuidado de niños.

Artículo 2.-Se entenderá por Centros de Cuidado Diurno a los fines de esta Ley, toda facilidad debidamente habilitada y acreditada por las autoridades pertinentes para el cuidado de niños de edad preescolar.

Artículo 3.-Cuando un Municipio creara un Centro de Cuidado Diurno, auspiciado por el Municipio al amparo de esta Ley, tendrá derecho a usarlo todo residente del Municipio y las personas que, aunque no sean residentes de dicho Municipio, laboren o se encuentren en programas acreditados educativos o de adiestramiento dentro de la demarcación territorial del mismo, y que para los fines de cumplir con las obligaciones de trabajo o estudio requieran servicios de cuidado para sus dependientes de edad preescolar. Disponiéndose, además, que de tener espacio suficiente, se podrá aceptar niños que no cumplan con los requisitos anteriormente mencionados.

Artículo 4.-Dentro de sus funciones jurisdiccionales, el Municipio está facultado a adoptar, mediante ordenanza, aquellas reglas y reglamentos que estime pertinentes y necesarias para la adecuada planificación, dirección y supervisión de los centros creados por esta Ley, siempre y cuando dicha reglamentación sea compatible con los ya adoptados para fines similares por el Departamento de la Familia o el Departamento de Educación, según sea el caso.

Artículo 5.-A los fines de la creación y funcionamiento de estos Centros, el Municipio está facultado, dentro de su función ejecutiva, a designar y utilizar facilidades físicas bajo su control ministerial para ubicar el Centro de Cuidado Diurno correspondiente y establecer el horario más conveniente a tenor con las necesidades de la ciudadanía; así como para contratar para utilizar cualesquiera facilidades le puedan ser provistas por entidades privadas o comunitarias; todo esto sujeto a los requisitos de la Ley Núm. 81 de 30 de agosto de 1991, según enmendada, conocida como “Ley de Municipios Autónomos”, incluyendo ratificación por la Legislatura Municipal cuando así la Ley lo disponga.

Artículo 6.-Tendrá prioridad para el uso de los servicios dispuestos al amparo de esta Ley, aquellas personas que carezcan de acceso o de capacidad de pago para obtener servicios de cuidado diurno de niños de otras fuentes. Los usuarios del servicio de cuidado provisto por el Municipio, deberán aportar económicamente para su mejor funcionamiento dentro del alcance de sus recursos. La Administración Municipal determinará el pago por el uso de tales servicios y tomará las debidas medidas para proveer consideraciones o ajustes necesarios para el caso de ciudadanos con necesidades económicas.

Artículo 7.-Se autoriza al Alcalde o funcionario designado a llevar a cabo todas las gestiones pertinentes con la Administración para el Cuido y Desarrollo Integral de la Niñez, entidad gubernamental que conforme al Plan de Reorganización Núm. 12 de 1995, administra los fondos que recibe el Gobierno de Puerto Rico, bajo la ley federal "Child Care and Development Block Grant Act (PL 101-508)" para darle cumplimiento a esta Ley.

Artículo 8.-Cuando sea el Municipio el que opere o financie directamente el funcionamiento de los centros que provean el servicio, el personal que labore en los mismos, sea como empleado o contratista, se someterá a pruebas de uso de sustancias controladas y estará obligado a proveer sus antecedentes de violencia doméstica o de maltrato de menores a la Oficina de Personal del Municipio.

Artículo 9.-Dentro del poder administrativo de los Municipios, están facultados los Alcaldes de Municipios cercanos entre sí, a establecer consorcios municipales, para unir sus recursos y crear un Centro de Cuidado Diurno en un lugar estratégico, a una distancia razonable de los residentes de dichos municipios cercanos entre sí. Dichos alcaldes participantes podrán aportar cualesquiera recursos que tengan disponibles para lograr el buen funcionamiento del programa de Cuidado Diurno.

Artículo 10.-Esta Ley comenzará a regir inmediatamente después de su aprobación.

.....
Presidenta de la Cámara

.....
Presidente del Senado



Ley Núm. 084 del año 1999

(P. de la C. 32)Ley 84, 1999

Ley para la Creación de Centros de Cuidado Diurno para niños en el Gobierno.

LEY 084 DEL 1 DE MARZO DE 1999

Para crear centros de cuidado diurno para niños de edad pre-escolar en todos los departamentos, agencias, corporaciones e instrumentalidades públicas del Gobierno de Puerto Rico, en que no se hayan establecido previamente.

EXPOSICION DE MOTIVOS

El alto costo de las múltiples obligaciones económicas que pesan sobre la familia puertorriqueña y la alta incidencia de divorcios ha obligado a la mujer a integrarse cada vez más activamente a la fuerza laboral del país. Como cuestión de hecho más de la mitad de nuestros hogares están siendo dirigidos por la mujer como único jefe de familia. Este trastoque en el rol tradicional de la mujer ha creado serios problemas de cuidado de niños a corta edad, particularmente aquellos de edad pre-escolar. Es decir, de cero a cinco años.

La política del Gobierno de Puerto Rico siempre ha sido la de poner a disposición de nuestros niños las oportunidades y los mecanismos necesarios para su cabal desarrollo, tanto físico como mental. La atención temprana es vital para el desarrollo de ciudadanos útiles y dispuestos a aceptar y ejecutar responsablemente sus deberes y obligaciones para con la sociedad puertorriqueña.

No cabe duda que la falta de cuidado y supervisión adecuada, de tutoría eficiente, de consejo oportuno y el exceso de ocio pueden resultar en la formación de un individuo desinteresado, irresponsable y hasta vicioso. El impacto de este problema sobre el futuro social y económico de nuestro país es devastador por lo que todos debemos estar comprometidos a evitarlo.

Nuestro recurso más valioso es la gente. Los niños son los ciudadanos del mañana que asumirán las riendas en todos los ámbitos del quehacer social de nuestra Isla. No podemos moldear lo que ya está forjado. Tenemos que bregar con la raíz, no con el fruto; con la materia prima sin artificio, no con el producto terminado. Son las mentes jóvenes, susceptibles, las que absorben los buenos ejemplos de rectitud y disciplina.

Es obligación moral de la más alta prioridad del Gobierno velar por el bienestar general de la familia y en particular de nuestros niños. Hay mucho que se puede hacer, pero ciertamente una de las medidas de mayor importancia es asegurar el cuidado adecuado de los niños pequeños mientras sus padres trabajan fuera del hogar.

Al así hacerlo, todos seremos ganadores, ya que lograremos fortalecer la fuerza laboral femenina y contribuiremos al desarrollo de hombres y mujeres responsables y ávidos de trabajar por Puerto Rico.

DECRETASE POR LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE PUERTO RICO:

Artículo 1.-Esta Ley se conocerá como "Ley para la Creación de Centros de Cuidado Diurno para niños en los Departamentos, Agencias, Corporaciones o Instrumentalidades Públicas del Gobierno de Puerto Rico".

Artículo 2.-Todo Departamento, Agencia, Corporación o Instrumentalidad Pública del Gobierno de Puerto Rico, vendrá obligado a destinar dentro de sus predios, o a una distancia razonablemente cercana a los mismos, un área debidamente habilitada la que operará como Centro de Cuidado Diurno a ser utilizado para cuidado de niños en edades pre-escolares disponiéndose, que estos centros serán utilizados únicamente por los funcionarios y empleados de dichas entidades públicas.

Artículo 3.-Se entenderá por Centros de Cuidado Diurno el área designada dentro de la planta física o, a una distancia razonablemente cercana del lugar de trabajo del usuario de los servicios, debidamente habilitada y acreditada por las autoridades pertinentes para el cuidado de niños de edad pre-escolar.

Artículo 4.-Tendrá derecho a la utilización de los Centros de Cuidado Diurno todo funcionario o empleado del Gobierno de Puerto Rico, sus departamentos, agencias, corporaciones o instrumentalidades públicas de que se trate.

Artículo 5.-A los fines de esta Ley, se entenderá por Director, el secretario, director o ejecutivo de mayor jerarquía dentro del departamento, agencia, corporación o instrumentalidad pública de que se trate.

Artículo 6.-Se faculta al Director del Departamento, su Secretario o Ejecutivo de mayor jerarquía de la agencia, corporación o instrumentalidad pública correspondiente para adoptar aquellas reglas y reglamentos que estime pertinentes y necesarias para la adecuada planificación, dirección y supervisión de los centros creados por esta Ley siempre y cuando dicha reglamentación sea compatible con los ya adoptados para fines similares por el Departamento de La Familia o el Departamento de Educación según sea el caso.

Artículo 7.-A los fines de la creación y funcionamiento de estos Centros, se faculta al Director a utilizar las facilidades físicas bajo su control ministerial para ubicar el Centro de Cuidado Diurno correspondiente y establecer el horario más conveniente a tenor con las necesidades y actividad principal de su dependencia gubernamental.

Artículo 8.-Los usuarios del Servicio aportarán económicamente para el mejor funcionamiento del Centro, disponiéndose, que el Director determinará el pago razonable por el uso de tales facilidades y servicios.

Artículo 9.-Se autoriza al Director a llevar a cabo todas las gestiones pertinentes con la Administración de Familias y Niños, entidad gubernamental que conforme al Plan de Reorganización Núm. 12 de 1995, administra los fondos que recibe el Gobierno de Puerto Rico, bajo la ley federal "Child Care and Development Block Grant Act (PL 101-508)" para darle cumplimiento a esta Ley.

Artículo 10.-El personal que labore en estos centros se someterá a pruebas que detecten el uso de sustancias controladas y estará obligado a proveer sus antecedentes de violencia doméstica o de maltrato de menores a la Oficina de Personal.

Artículo 11.-Esta Ley comenzará a regir desde la fecha de su aprobación.

ABUELOS QUE VIVEN CON SUS NIETOS, por período de tiempo que llevan con responsabilidad sobre ellos

Grandparents who live with their grandchildren, by period of time they have been responsible for them

Fuente (Source): US Census Bureau, Censo 2006

		<u>Total</u>
<i>Grandparents who live with their grandchildren</i>	Abuelos que viven con sus nietos	
<i>Grandparents who live with grandchildren under 18</i>	Abuelos que viven con nietos menores de 18 años	120,475
<i>Grandparents with responsibility for their grandchildren</i>	Abuelos que tienen responsabilidad sobre sus nietos	59,171
<i>less than 6 months</i>	menos de 6 meses	5,829
<i>6-11 months</i>	de 6 a 11 meses	5,621
<i>1-2 years</i>	de 1 a 2 años	11,770
<i>3-4 years</i>	de 3 a 4 años	6,917
<i>over 5 years</i>	más de 5 años	29,034
<i>Grandparents not responsible for their grandchildren</i>	Abuelos sin responsabilidad sobre sus nietos	61,304

Tabla preparada por (Table prepared by) www.tendenciaspr.com

- PUERTO RICO -

HIJOS, por edad y tipo de familia a la que pertenecen

Fuente: US Census Bureau, Censo 2000

	<u>Total</u>	<u>Matrimonio</u>	<u>Hombre, esposa ausente</u>	<u>Mujer, esposo ausente</u>
Total Isla	935,392	655,981 70.1%	32,239 3.4%	247,172 26.4%
Edades de los hijos				
Menor de 3	136,211	105,394	5,127	25,690
3-4	99,789	71,470	3,384	24,935
5	51,371	36,490	1,717	13,164
6-11	325,693	225,032	10,684	89,977
12-13	110,125	74,506	3,701	31,918
14	54,899	36,947	1,929	16,023
15-17	157,304	106,142	5,697	45,465
			Por ciento del total de familias	
	<u>Total</u>	<u>Matrimonio</u>	<u>Hombre, esposa</u>	<u>Mujer, esposo</u>

ausente ausente

Edades de los hijos

Edades de los hijos			ausente	ausente
Menor de 3	14.6%	16.1%	15.9%	10.4%
3-4	10.7%	10.9%	10.5%	10.1%
5	5.5%	5.6%	5.3%	5.3%
6-11	34.8%	34.3%	33.1%	36.4%
12-13	11.8%	11.4%	11.5%	12.9%
14	5.9%	5.6%	6.0%	6.5%
15-17	5.9%	5.6%	6.0%	6.5%

Tabla preparada por www.tendenciaspr.com



ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
DEPARTAMENTO DE LA FAMILIA
ADJAN - ADESEF - AZURE - SECRETARADO

**REQUISITOS BÁSICOS HOGAR DE CUIDADO
DIURNO NIÑOS:**

1. LA VIVIENDA DEBE TENER FACILIDADES FÍSICAS ADECUADAS, ESTA Y SU ALREDEDORES DEBEN ESTAR EN CONDICIONES HIGIENICAS Y OFRECER SEGURIDAD ADECUADA QUE GARANTICEN EL BIENESTAR DEL NIÑO.
2. CONDICIONES ACEPTABLES DE SALUD DE TODOS LOS MIEMBROS DEL HOGAR.
3. LA MADRE DE CUIDADO DIURNO DEBE POSEER CUALIDADES PERSONALES Y DESTREZAS QUE LE CAPACITEN PARA CUIDAR NIÑOS.
4. EL GRUPO FAMILIAR DEBE ACEPTAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO EN EL HOGAR.
5. LA FAMILIA DEBE GOZAR DE BUENA SOLVENCIA MORAL.
6. LA FAMILIA NO EVIDENCIE PROBLEMAS DE RELACION ENTRE SUS MIEMBROS.
7. EL HOGAR DEBE CONTAR CON RECURSOS ECONOMICOS DE MANERA QUE LLENEN LAS NECESIDADES BASICAS DE LA FAMILIA.

DOCUMENTOS A SOMETER CON SOLICITUD:

1. CERTIFICADOS DE SALUD DE TODOS LOS MIEMBROS DEL HOGAR.
2. CERTIFICADOS NEGATIVOS DE ANTECEDENTES PENALES DE TODOS LOS MIEMBROS DEL HOGAR MAYORES DE DIEZ Y OCHO (18) AÑOS), CADA SEIS (6) MESES.
3. EVIDENCIA DE INGRESOS.
4. CURSO DE PRIMEROS AUXILIOS (CPR)
5. TRES (3) CARTAS DE RECOMENDACIÓN
6. COPIA DE CERTIFICADO DE MATRIMONIO.
8. SOLICITUD HOGAR CUIDADO DIURNO DE NIÑOS DEL DEPARTAMENTO.

Radicación de Solicitud de Licencia

Documentos para Radicar la Solicitud de Licencia:

- Solicitud de Licencia

Deberá ser radicada una solicitud de licencia 60 días antes de la fecha de iniciar el servicio en la Oficina Regional correspondiente.

- Permiso de Uso de la Administración de Permisos y Reglamentos (ARPE) o de la Oficina de Permisos Municipales Urbanos de los Municipios Autónomos
- Certificación del Cuerpo de Bomberos
- Certificación de la División de Salud Ambiental del Departamento de Salud
- Certificación de Salud de todo el personal o familia que resresidan en el hogar
- Certificación Negativa de Antecedentes Penales de todo el personal y familiares de 18 años o más que residan en el hogar
- Reglamento de Funcionamiento Interno
- Informe Financiero
- Programa de Actividades
- Póliza de Responsabilidad Pública
- Curso de Primera Ayuda / CPR
- Menú Certificado por Nutricionista
- Plan de Emergencia y Desalojo
- Autorización para Investigación de Conducta
- Expedientes
- Incorporación en el Departamento de Estado (si aplica)
- Contrato de Fumigación
- Capacitación en Competencias Básicas y Educación Continua de todo el personal
- Certificación Negativa del Registro de Convicción por Delitos Sexuales y Abuso de Menores
- Otros requisitos serán necesarios según el tipo de establecimiento

estadísticas_nacimientos[1].pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

2 / 3 73.6% Find

<i>Puerto Rico y Municipios</i>	<i>2009¹</i>	<i>2008¹</i>	<i>2007¹</i>	<i>2006</i>	<i>Tasa por 1,000 hab</i>	<i>2005</i>	<i>Tasa por 1,000 hab</i>	<i>2004</i>	<i>Tasa por 1,000 hab</i>	<i>2003</i>	<i>Tasa por 1,000 hab</i>
Cayey	569	580	615	631	13.3	692	14.7	646	13.7	626	13.2
Cidra	535	538	554	596	12.6	648	14.0	552	12.2	578	12.9
Gurabo	510	525	533	579	13.7	581	14.2	550	13.9	548	14.0
Humacao	694	770	791	735	12.1	876	14.5	852	14.2	825	13.8
Juncos	478	494	534	545	13.6	547	14.0	555	14.4	557	14.6
Las Piedras	486	500	485	480	12.4	525	13.9	514	13.9	565	15.5
Maunabo	190	140	145	161	12.7	167	13.0	176	13.7	159	12.4
Naguabo	327	375	348	392	16.2	371	15.4	350	14.5	365	15.2
San Lorenzo	443	455	499	520	11.8	506	11.6	554	12.9	516	12.1
Yabucoa	453	494	462	516	12.8	511	12.7	538	13.5	554	13.9
<i>Región Mayagüez</i>	<i>3,275</i>	<i>3,342</i>	<i>3,485</i>	<i>3,646</i>	<i>8.3</i>	<i>3,727</i>	<i>8.5</i>	<i>3,741</i>	<i>8.0</i>	<i>3,518</i>	<i>8.0</i>
Añasco	306	311	318	363	12.1	352	11.9	362	12.3	348	11.9
Cabo Rojo	508	521	616	595	11.4	593	11.6	615	12.3	549	11.1
Hormigueros	165	160	179	182	10.5	191	11.0	193	11.3	180	10.6
Lajas	281	290	298	318	11.5	330	11.9	295	10.8	283	10.4
Las Marías	132	128	103	115	9.6	121	10.1	125	10.7	114	9.9
Maricao	60	81	73	95	15.1	72	11.0	85	13.1	74	11.4
Mayagüez	941	922	999	1,049	11.1	1,064	11.1	1,108	11.4	1,007	10.4
Rincón	180	173	186	201	12.4	200	12.4	167	10.6	194	12.5
Sabana Grande	300	330	309	300	10.9	366	13.4	350	13.0	334	12.5
San Germán	402	426	404	428	11.4	438	11.6	441	11.7	435	11.6
<i>Sub Región Aguadilla</i>	<i>2,610</i>	<i>2,648</i>	<i>2,791</i>	<i>2,905</i>	<i>6.9</i>	<i>2,954</i>	<i>7.1</i>	<i>2,911</i>	<i>7.1</i>	<i>2,998</i>	<i>7.2</i>
Aguada	451	469	453	514	11.4	499	11.1	527	11.9	474	10.8
Aguadilla	678	674	761	732	10.9	784	11.8	767	11.6	814	12.3
Isabela	493	473	530	559	11.8	547	11.7	540	11.7	582	12.7
Moca	472	486	503	562	12.9	544	12.6	525	12.5	555	13.3
San Sebastián	516	546	544	538	11.4	580	12.4	552	12.0	573	12.5
<i>Región Ponce</i>	<i>7,172</i>	<i>7,556</i>	<i>7,588</i>	<i>7,992</i>	<i>7.2</i>	<i>8,337</i>	<i>7.7</i>	<i>8,408</i>	<i>7.4</i>	<i>8,219</i>	<i>7.5</i>
Adjuntas	256	278	237	253	13.6	269	14.4	265	14.1	212	11.2
Arroyo	281	260	263	277	14.5	288	15.1	256	13.5	292	15.3
Coamo	479	560	554	536	13.7	537	13.8	558	14.4	505	13.1

Hotmail - flak_345@... Banco de Desarrollo... PLAN_DE_NEGOCIO... financiamiento solicio... estadísticas_nacimie... 8:46 PM

Payment Summary

Number of Payments:	84
Monthly Payment:	\$1,388.66
Total Principal Paid:	\$98,250.00
Total Interest Paid:	\$18,397.15
Total Paid:	\$116,647.15

Amortization Table

Payment	Amount	Principal	Interest	Balance	Payment	Amount	Principal	Interest	Balance
1	\$1,388.66	\$979.28	\$409.38	\$97,270.72	43	\$1,388.66	\$1,166.14	\$222.52	\$52,237.50
2	\$1,388.66	\$983.36	\$405.29	\$96,287.36	44	\$1,388.66	\$1,171.00	\$217.66	\$51,066.50
3	\$1,388.66	\$987.46	\$401.20	\$95,299.90	45	\$1,388.66	\$1,175.88	\$212.78	\$49,890.62
4	\$1,388.66	\$991.57	\$397.08	\$94,308.32	46	\$1,388.66	\$1,180.78	\$207.88	\$48,709.84
5	\$1,388.66	\$995.71	\$392.95	\$93,312.62	47	\$1,388.66	\$1,185.70	\$202.96	\$47,524.14
6	\$1,388.66	\$999.85	\$388.80	\$92,312.76	48	\$1,388.66	\$1,190.64	\$198.02	\$46,333.50
7	\$1,388.66	\$1,004.02	\$384.64	\$91,308.74	49	\$1,388.66	\$1,195.60	\$193.06	\$45,137.90
8	\$1,388.66	\$1,008.20	\$380.45	\$90,300.54	50	\$1,388.66	\$1,200.58	\$188.07	\$43,937.32
9	\$1,388.66	\$1,012.40	\$376.25	\$89,288.14	51	\$1,388.66	\$1,205.58	\$183.07	\$42,731.73
10	\$1,388.66	\$1,016.62	\$372.03	\$88,271.51	52	\$1,388.66	\$1,210.61	\$178.05	\$41,521.13
11	\$1,388.66	\$1,020.86	\$367.80	\$87,250.66	53	\$1,388.66	\$1,215.65	\$173.00	\$40,305.47
12	\$1,388.66	\$1,025.11	\$363.54	\$86,225.54	54	\$1,388.66	\$1,220.72	\$167.94	\$39,084.76
13	\$1,388.66	\$1,029.38	\$359.27	\$85,196.16	55	\$1,388.66	\$1,225.80	\$162.85	\$37,858.95
14	\$1,388.66	\$1,033.67	\$354.98	\$84,162.49	56	\$1,388.66	\$1,230.91	\$157.75	\$36,628.04
15	\$1,388.66	\$1,037.98	\$350.68	\$83,124.51	57	\$1,388.66	\$1,236.04	\$152.62	\$35,392.00
16	\$1,388.66	\$1,042.30	\$346.35	\$82,082.20	58	\$1,388.66	\$1,241.19	\$147.47	\$34,150.81
17	\$1,388.66	\$1,046.65	\$342.01	\$81,035.56	59	\$1,388.66	\$1,246.36	\$142.30	\$32,904.45
18	\$1,388.66	\$1,051.01	\$337.65	\$79,984.55	60	\$1,388.66	\$1,251.55	\$137.10	\$31,652.90
19	\$1,388.66	\$1,055.39	\$333.27	\$78,929.16	61	\$1,388.66	\$1,256.77	\$131.89	\$30,396.13
20	\$1,388.66	\$1,059.79	\$328.87	\$77,869.37	62	\$1,388.66	\$1,262.01	\$126.65	\$29,134.12
21	\$1,388.66	\$1,064.20	\$324.46	\$76,805.17	63	\$1,388.66	\$1,267.26	\$121.39	\$27,866.86
22	\$1,388.66	\$1,068.64	\$320.02	\$75,736.54	64	\$1,388.66	\$1,272.54	\$116.11	\$26,594.31
23	\$1,388.66	\$1,073.09	\$315.57	\$74,663.45	65	\$1,388.66	\$1,277.85	\$110.81	\$25,316.47
24	\$1,388.66	\$1,077.56	\$311.10	\$73,585.89	66	\$1,388.66	\$1,283.17	\$105.49	\$24,033.29
25	\$1,388.66	\$1,082.05	\$306.61	\$72,503.84	67	\$1,388.66	\$1,288.52	\$100.14	\$22,744.78
26	\$1,388.66	\$1,086.56	\$302.10	\$71,417.29	68	\$1,388.66	\$1,293.89	\$94.77	\$21,450.89
27	\$1,388.66	\$1,091.08	\$297.57	\$70,326.20	69	\$1,388.66	\$1,299.28	\$89.38	\$20,151.61
28	\$1,388.66	\$1,095.63	\$293.03	\$69,230.57	70	\$1,388.66	\$1,304.69	\$83.97	\$18,846.92
29	\$1,388.66	\$1,100.20	\$288.46	\$68,130.38	71	\$1,388.66	\$1,310.13	\$78.53	\$17,536.79
30	\$1,388.66	\$1,104.78	\$283.88	\$67,025.60	72	\$1,388.66	\$1,315.59	\$73.07	\$16,221.21
31	\$1,388.66	\$1,109.38	\$279.27	\$65,916.21	73	\$1,388.66	\$1,321.07	\$67.59	\$14,900.14
32	\$1,388.66	\$1,114.01	\$274.65	\$64,802.21	74	\$1,388.66	\$1,326.57	\$62.08	\$13,573.56
33	\$1,388.66	\$1,118.65	\$270.01	\$63,683.56	75	\$1,388.66	\$1,332.10	\$56.56	\$12,241.46
34	\$1,388.66	\$1,123.31	\$265.35	\$62,560.25	76	\$1,388.66	\$1,337.65	\$51.01	\$10,903.81
35	\$1,388.66	\$1,127.99	\$260.67	\$61,432.26	77	\$1,388.66	\$1,343.22	\$45.43	\$9,560.59
36	\$1,388.66	\$1,132.69	\$255.97	\$60,299.57	78	\$1,388.66	\$1,348.82	\$39.84	\$8,211.77
37	\$1,388.66	\$1,137.41	\$251.25	\$59,162.16	79	\$1,388.66	\$1,354.44	\$34.22	\$6,857.33
38	\$1,388.66	\$1,142.15	\$246.51	\$58,020.02	80	\$1,388.66	\$1,360.08	\$28.57	\$5,497.24
39	\$1,388.66	\$1,146.91	\$241.75	\$56,873.11	81	\$1,388.66	\$1,365.75	\$22.91	\$4,131.49
40	\$1,388.66	\$1,151.69	\$236.97	\$55,721.43	82	\$1,388.66	\$1,371.44	\$17.21	\$2,760.05
41	\$1,388.66	\$1,156.48	\$232.17	\$54,564.94	83	\$1,388.66	\$1,377.16	\$11.50	\$1,382.89
42	\$1,388.66	\$1,161.30	\$227.35	\$53,403.64	84	\$1,388.66	\$1,382.89	\$5.76	\$0.00