Viabilidad para crear un liceo infantil privado en el municipio de Cali en la Comuna 18

Anyelo Jair Bonilla Herrera

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA - LUMEN GENTIUM

UNIDAD DE POSGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

CALI, VALLE DEL CAUCA

2017

Viabilidad para crear un liceo infantil privado en el municipio de Cali en la Comuna 18

Anyelo Jair Bonilla Herrera

Trabajo presentado como requisito de grado para optar al título de Especialización en Gerencia Estratégica

Director/Asesor

Hector Fabio Ospina

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA- LUMEN GENTIUM

UNIDAD DE POSGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

CALI, VALLE DEL CAUCA

2017

DEDICATORIA

Esta monografía está dedicada a Dios porque es nuestro señor todo poderoso omnipresente y omnipotente que nos brinda la vida, la sabiduría y la fortaleza para seguir esforzándome cada día, a mi esposa y a mis hijos porque ellos son fuente inspiradora de desarrollar la viabilidad y todo el proceso investigativo para la creación de nuestra empresa familiar. A mis profesores por brindarme el apoyo y direcciones correctas para conseguirlo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios todo poderoso y a la universidad Católica Lumen Gentium por haberme abierto las puertas de este prestigioso templo del saber, cuna de buenos profesionales, a la sociedad para desarrollar la investigación, a mis compañeros quienes me ayudaron a suplir las dudas que fueron encontradas a través de la investigación.

RESUMEN

La presente monografía tiene como propósito identificar los elementos de investigación a nivel social, educativo, financiero y estratégico para la viabilidad de crear un liceo infantil en la ciudad de Cali en la comuna 18, se empleara un plan estratégico de investigación aplicando diseño metodológico mixto.

Por medio del estudio de viabilidad se busca la creación y formalización de un liceo infantil, el cual busca incorporar desde la primera infancia, enseñanza y buenos principios espirituales.

Palabras claves: Viabilidad, crear, investigar.

ABSTRACT

This monograph degree aims to identify the elements of research to social, educational, financial and strategic for the feasibility of implementing a kindergarten in the city of Cali in the commune 18 level, a strategic research plan is applied to apply mixed methodological design.

Through the feasibility study it seeks the creation and formalization of a child Lyceum, which seeks to incorporate learning from the earliest age and good principles.

Key words: Feasibility, implementation, research

CONTENIDO

DEDICATORIA 3
AGRADECIMIENTOS 4
RESUMEN v
CONTENIDO vi
LISTA DE TABLAS x
1.0 Planteamiento del Problema 12
2.0 Formulación de la pregunta o problema de investigación 12
3.0 Objetivos 12
3.1 Objetivo General 12
3.2 Objetivos Específicos 12
4.0 Justificación 13
5.0 Marco Teórico y estado del arte 14
5.1 Marco de Antecedentes 14
5.2 Marco Teórico y conceptual 14
5.2.1 Marco Teórico 14
5.2.2 Marco Conceptual 15
5.3 Marco Contextual (demográfico, institucional) 17
5.4 Aspectos Territoriales 18
6.0 Marco Legal 20
7.0 Metodología Propuesta 24
7.1 Identificar los requerimientos exigidos por el Min de educación Nacional. 24
7.2 Análisis de la competencia 24
7.3 Competencia fuera del sector 26
7.4 Factores sociales y culturales 26
8.0 Segmentación del mercado 27
8.1 Fuentes de información 27
8.2 Segmentación geográfica 27
8.3 Segmentación demográfica 27

8.4 Segmentación Psicografica 27
8.5 Servicios Complementarios 28
9.0 Estudio de mercadeo 28
9.1 Encuesta 29
9.1.1 Aplicación de la encuesta 30
9.1.2 Análisis de los resultados obtenidos 31
9.2 Estratificación 32
9.3 Nivel de educación de la población 33
9.4 Nivel Ocupacional da las familias 34
9.5 Servicio complementario 40
9.6 Valor promedio de pago 41
9.7 Conclusiones de la encuesta aplicada 42
10.0 Estrategia de producto/Servicio 42
10.1 Estrategias de precio 43
10.2 Estrategias de distribución 44
10.3 Estrategias de promoción 44
10.3.1 Proyección de ventas 45
10.3.2 Proyección pesimista 45
10.3.3 Proyección real 47
10.3.4 Proyección optimista 48
10.4 Descripción del proceso de prestación de los servicios. 49
10.5 Parámetros técnicos especiales 49
10.6 Proceso de seguridad y salubridad 50
10.7 Tecnología 51
10.8 Requerimientos en tecnología y presupuesto 51
11.0 Insumos y presupuesto 51
11.1 Insumos pedagógicos 51
11.2 Insumos para la parte Administrativa 52
11.3 Insumos para cocina y aseo 52
10.4 Servicios públicos 53
10.5 Mantenimiento de equipo e instalaciones 53

11.0 Ubicación del liceo infantil 54
11.1 Capacidad Instalada 56
11.2 Mano de obra indirecta 57
11.3 Ventajas competitivas 57
12.0 Análisis DOFA 58
13.0 Organismos de apoyo 58
14.0 Estructura organizacional 59
14.1 Nombre y razón social de la empresa 59
15.0 Áreas funcionales del liceo 60
16.0 Aspectos legales 62
17.0 Análisis Financiero 63
18.0 Conclusiones 64
19.0 Bibliografía 65

LISTA DE ILUSTRACIONES

Figura 1 Comuna 18 de la ciudad de Santiago de Cali (dane, s.f., pág. 1) 17
Figura 2 Ubicación comuna 18 de la ciudad de Santiago de Cali 18
Figura 3 Porcentajes de estratificación en la comuna 18 19
Figura 4 Porcentaje de población en educación 19
Figura 5 Encuesta 30
Figura 6 Porcentaje personas a cargo de niños menos de 5 años 31
Figura 7 Cantidad de personas encuestadas en diferente estrato 33
Figura 8 Porcentaje de nivel educativo a las personas encuestadas 34
Figura 9 porcentaje de Ocupación de las personas encuestadas 35
Figura 10 Porcentaje de la pregunta bajo quien deja los niños en su cuidado 36
Figura 11 Porcentaje de niños han participado en actividades extracurriculares .. 38
Figura 12 Porcentaje de padres quienes desean que sus niños ingresen a un liceo infantil. 39
Figura 13 Calificación de servicios ofrecidos más importantes 41
Figura 14 Mapa satelital del barrio 55
Figura 15 Ubicación estratégica del liceo infantil 55
Figura 16 Fachada de la propiedad 56

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Barrios de la comuna 18 (dane, s.f., pág. 2).....18
Tabla 2 Composición máximo nivel educativo (Julio César Alonso C., Mauricio Alejandro Arcos, Julieth Alejandra Solano, Rocío Vera Llanos, & Ana Isabel Gallego, pág. 95).....19
Tabla 3 Asistencia escolar (cali C. 1.) 20
Tabla 4 Servicios Sustitutos 28
Tabla 5 Porcentaje personas a cargo de niños menos de 5 años.....31
Tabla 6 Estratificación 32
Tabla 7 Porcentaje de nivel educativo a las personas encuestadas 34
Tabla 8 porcentaje de Ocupación de las personas encuestadas 35
Tabla 9 Porcentaje de la pregunta bajo quien deja los niños en su cuidado.....36
Tabla 10 Porcentaje de niños han participado en actividades extracurriculares ...37
Tabla 11 Porcentaje de padres quienes desean que sus niños ingresen a un liceo infantil**.** 39
Tabla 12 Calificación de servicios ofrecidos más importantes 40
Tabla 13 promedio de pago.....41
Tabla 14 Precios de los servicios Ofrecidos.....44
Tabla 15 Proyección de ventas pesimista 46
Tabla 16 Proyección de ventas Real.....47
Tabla 17 Proyección de ventas optimista.....48
Tabla 18 Requerimientos de puesta en marcha.....52
Tabla 19 Promedio pago servicios públicos 53
Tabla 20 Presupuesto de mantenimiento.....53
Tabla 21 Mano de Obra requerida.....54
Tabla 22 Mano de Obra indirecta 57
Tabla 23 Promedios financieros 64

INTRODUCCIÓN

Esta investigación surge de la solicitud de una persona la cual está terminando sus estudios de pregrado en licenciatura pre-escolar, su interés profesional y educativo es la creación de un liceo infantil en la comuna 18 de la ciudad de Cali, Como consecuencia al desconocimiento del negocio en su entorno comercial, social y administrativo, surge la necesidad de solicitar la asesoría de un gerente estratégico para crear un plan de negocios y lograr identificar la mejor ubicación geográfica, social y lo administrativo para obtener rentabilidad y éxito en el liceo infantil,

Generar una propuesta económica con características innovadoras, seleccionar la mejor ubicación geográfica y social, obtener ingresos, recuperar la inversión en el menor tiempo posible, mitigar riesgos de inversión.

Se contribuirá en la entrega de la información, resultados de las investigaciones, análisis del sector.

El impacto de generar confianza en todo el proceso de la inversión, obtener resultados financieros exitosos y garantizar la rentabilidad del negocio.

1.0 Planteamiento del Problema

Se ha identificado mediante una investigación desarrollada en diferentes centros de educación preescolar en la comuna 18 de la ciudad de Cali, los liceos infantiles que manejan niños entre los 0 a 5 años de edad, no manejan un sistema integro en el área administrativa mostrando falencias en cuanto a las gestión de servicio al cliente, manejo administrativo y carencia de un plan educativo institucional.

La administración de los liceos no cuenta con el manejo adecuado para información, no existe una buena atencion se servicio al cliente enfocada a resolver quejas de los padres de familia, no cuentan con un plan educativo institucional que vaya enfocado a la innovación, gestión ambiental y buenos principios espirituales, se enfocan solo en los niños sin forjar a sus padres a que mejoren en su educación y guía familiar.

2.0 Formulación de la pregunta o problema de investigación

¿Por qué es estratégico crear un liceo infantil privado en la comuna 18 en la ciudad de Cali?

3.0 Objetivos

3.1 Objetivo General

- Diseñar un plan estratégico indicar la viabilidad para crear un liceo infantil privado en la comuna 18 de la ciudad de Cali.

3.2 Objetivos Específicos

- Identificar los requerimientos exigidos por el Ministerio de educación Nacional para la creación de un liceo infantil.
- Desarrollar un plan de tipo operativo del negocio en su primera etapa. Elaborando un plan de compras que se ajuste con las necesidades y requerimientos. Basándose en un plan de costos e infraestructura del negocio.
- Crear un plan organizacional en el negocio.
- Crear un plan financiero, donde se demuestre la viabilidad del negocio.

4.0 Justificación

Mediante el análisis que se llevará a cabo con la investigación se determina seleccionar el mejor sector para la puesta en marcha del liceo, para ello se debe entregar excelentes instalaciones físicas, plan educativo completo, innovador y desarrollando un plan de marketing.

> En Colombia se ha avanzado significativamente en la expedición de leyes, normas y herramientas procedimentales, planes, programas y proyectos institucionales que buscan promover y proteger los derechos de la primera infancia. Entre estos se pueden mencionar la Ley 1098 de 2006 o Ley de Infancia, la Política de Primera Infancia, el CONPES 109 de Primera Infancia, los lineamientos de política del Ministerio de Educación Nacional para la educación inicial y el Plan Nacional de Salud Pública, que establecen la prioridad en la primera infancia.6 El reconocimiento de los beneficios de la inversión pública y privada en programas para el desarrollo de la primera infancia es cada vez mayor, tanto en el ámbito internacional, como nacional, a nivel gubernamental y entre la sociedad civil. Adultos, padres y profesionales de las más diversas disciplinas, e incluso adolescentes, empiezan a reconocer su propia responsabilidad y la necesidad de destinar esfuerzos y recursos para favorecer el desarrollo de los niños y las niñas menores de 6 años. Las inversiones durante este período de la vida no solo benefician de manera directa, sino que sus réditos se verán en el transcurso de la vida, así como en el largo plazo beneficiando a la descendencia de esta población, haciendo de estas inversiones auto-sostenibles en el largo plazo y de máximo impacto. Las entidades del nivel nacional y territorial, según sus competencias, asignarán los recursos necesarios para la implementación de la política de primera infancia. Se requiere un crecimiento gradual de la asignación de recursos de manera que para el 2016 se logren las primeras de universalización y calidad de la atención integral a la primera infancia 7 Por lo anterior, la ventana de oportunidades para invertir en el desarrollo de la primera infancia se está ampliando. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 17)

5.0 Marco Teórico y estado del arte

5.1 Marco de Antecedentes

Un liceo infantil se considera un negocio educativo, debido a la diversidad de problemáticas que afronta el país a nivel de educación en todos los niveles.

Se consideran varios factores claves para tener en cuenta en el montaje de un centro educativo preescolar, ubicación geográfica, estrato, centros educativos aledaños, empleo, desempleo entre otros realizar estudios demográficos. En los aspectos territoriales se observara la cantidad de liceos y jardines infantiles que tiene la comuna 18

El gerente estratégico hace necesario mostrar un documento único evidenciando todos los aspectos de un proyecto, con el fin de validar su viabilidad para entregar al inversionista las métricas reales para respaldar posibles créditos y proteger la inversión para establecer el negocio educativo.

Se entregaran tres tablas de análisis, pesimista, real y nivel optimista para la viabilidad del centro educativo.

5.2 Marco Teórico y conceptual

5.2.1 Marco Teórico

En los establecimientos educativos privados del país se atienden 1.8 millones de estudiantes financiados por las familias y cerca de 1 millón por las secretarías de educación, cuando no hay oferta suficiente en la educación oficial.

El propósito de desarrollar un plan estratégico del mercado para tener la tranquilidad de la creación del nuevo liceo infantil, entregar beneficios a la comunidad y a la persona como emprendedora.

Se contemplarán los diferentes aspectos económicos para desarrollar y entregar las mejores condiciones de inversión, análisis de la competencia, inversión inicial, resultados pesimista, real y optimista, activos fijos, circulantes, gastos previos preoperatorios.

5.2.2 Marco Conceptual

Emprendimiento: Capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Establecimiento Educativo: Es toda institución de carácter estatal, privada o de economía solidaria organizada con el fin de prestar el servicio público educativo en los términos fijados la ley (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Estudio de Marketing: Es una función gerencial indispensable para crear una demanda de su producto y/o servicio. El concepto central de marketing es el intercambio de valor entre dos partes, el comprador y el vendedor. Esto significa que en la planeación del marketing sus funciones principales son: entender las necesidades y los deseos de los clientes existentes y potenciales; seleccionar y desarrollar productos y/o servicio de la mejor manera posible a dichos clientes dentro de los límites de sus recursos, desarrollar un programa tendiente a informar a sus clientes sobre los beneficios de su producto y/o servicio y atender la problemática de la educación actual en el país. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Estudio Técnico: Este estudio tiene como objetivo verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto o prestación de servicio; además de analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización, los equipos, las instalaciones, la organización y el marco legal de la empresa. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Muestra: Es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística. Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Población: Es el conjunto de unidades (personas, empresas, familias, etc.) de las cuales se desea obtener información. Las poblaciones pueden ser finitas o infinitas. Las poblaciones infinitas están conformadas por más de 5.000 unidades. Es importante aclarar que dentro de cada unidad es posible realizar nuevos cálculos, como medir edades, nivel de ingreso, consumo del producto o servicio, etc. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Proyecto: Es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Proyecto educativo institucional: El PEI tiene como fin lograr la formación integral del educando, cada establecimiento educativo deberá elaborar y poner en práctica

un Proyecto Educativo Institucional en el que se especifiquen entre otros aspectos, los principios y fines del establecimiento, los recursos docentes y didácticos disponibles y necesarios, la estrategia pedagógica, el reglamento para docentes y estudiantes y el sistema de gestión, todo ello encaminado a cumplir con las disposiciones de la presente ley y sus reglamentos.

(LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Secretarías de Educación: Organismo oficial que se encarga de gestionar las tareas administrativas relacionadas con la educación. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

Servicio educativo: El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación. (LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI, s.f., pág. 37)

5.3 Marco Contextual (demográfico, institucional)

La investigación se llevara a cabo en la ciudad de Santiago de Cali en la comuna 18 para el análisis del liceo infantil.

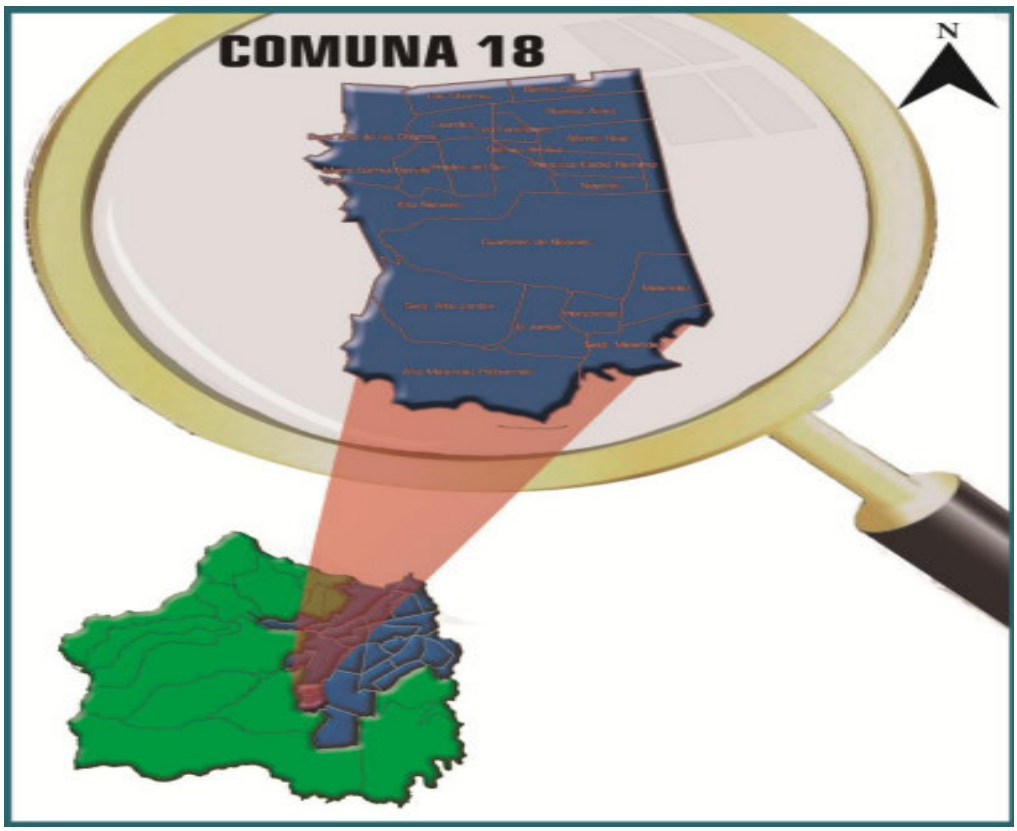


Figura 1 Comuna 18 de la ciudad de Santiago de Cali *(dane, s.f., pág. 1)*

La comuna 18 se encuentra en el sur-occidente de la ciudad, cubre el 4,5% del área total del municipio de Santiago Cali con 542,9 hectáreas. Delimitando así:

- Al sur oriente con la comuna 2
- Al oriente con la comuna 17
- Al norte con la comuna 19
- Al sur y occidente de ésta comuna se encuentra el límite del perímetro urbano de la ciudad

La mayor proporción de población asiste a una institución pública sea esta escuela, colegio, o universidad, proporción que alcanza el 78,7% de la población, lo cual es expresión de la cobertura del servicio educativo

5.4 Aspectos Territoriales

La comuna 18 se encuentra en el sur-occidente de la ciudad. Según el DANE.

> Delimitando por el sur oriente con la comuna 22, por el oriente con la comuna 17 y por el norte con la comuna 19. Al el sur y occidente de ésta comuna se encuentra el límite del perímetro urbano de la ciudad. La comuna 18 cubre el 4,5% del área total del municipio de Santiago Cali con 542,9 hectáreas. La comuna 18 está compuesta por 14 barrios y seis Urbanizaciones y sectores representando el 5,6% de los barrios de la ciudad. Posee 595 manzanas, es decir el 4,3% del total de manzanas en toda la ciudad.

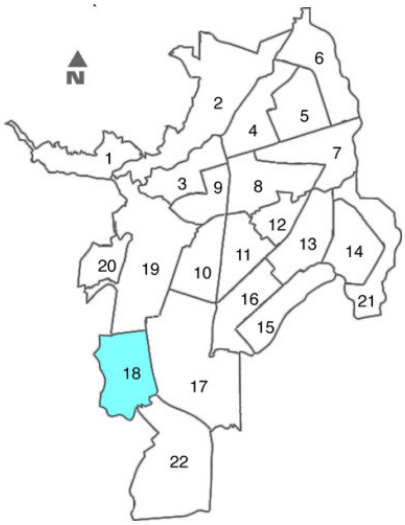


Figura 2 Ubicación comuna 18 de la ciudad de Santiago de Cali

Tabla 1 *Barrios de la comuna 18 (dane, s.f., pág. 2)*

Tabla 1-1. Barrios, Urbanizaciones y Sectores de la Comuna 18

Código	Barrio, Urbanización o sector	Código	Barrio, Urbanización o sector
1801	Buenos Aires	1812	Colinas del Sur
1802	Barrio Caldas	1813	Alferez Real
1803	Los Chorros	1814	Nápoles
1804	Meléndez	1815	El Jordán
1805	Los Farallones	1816	Cuarteles Nápoles
1807	Francisco Eladio Ramirez	1890	Sector Alto de los Chorros
1808	Prados del Sur	1891	Polvorines
1809	Horizontes	1896	Sector Meléndez
1810	Mario Correa Rengifo	1897	Sector Alto Jordán
1811	Lourdes	1898	Alto Nápoles

Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Municipal

Estratificación

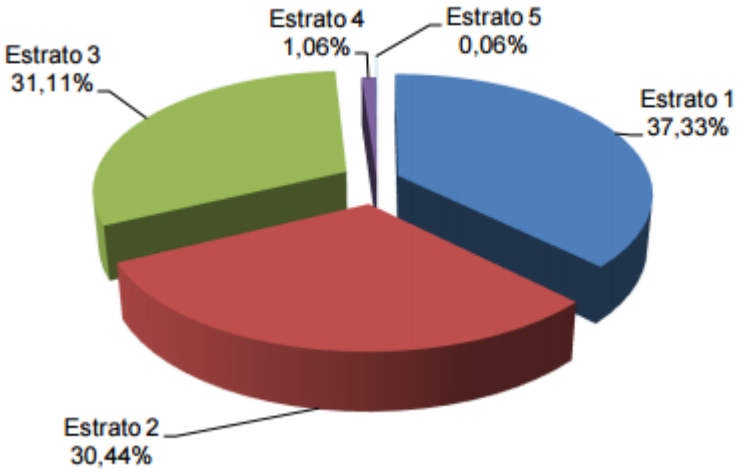


Figura 3 Porcentajes de estratificación en la comuna 18

Población

Tabla 2 Composición máximo nivel educativo *(Julio César Alonso C., Mauricio Alejandro Arcos, Julieth Alejandra Solano, Rocío Vera Llanos, & Ana Isabel Gallego, pág. 95)*

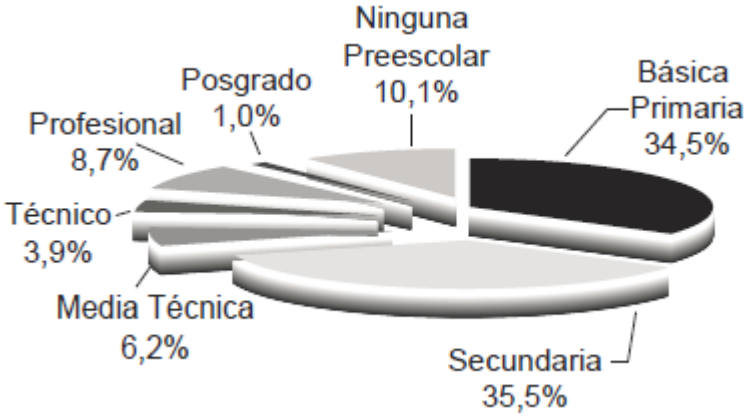
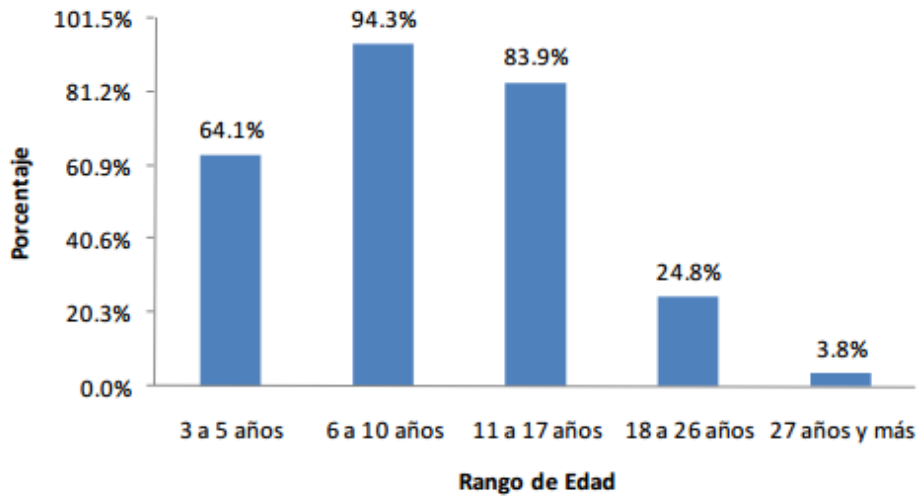


Figura 4 Porcentaje de población en educación

Tabla 3 *Asistencia escolar (cali C. 1.)*



6.0 Marco Legal

El liceo infantil estará regido bajo el mandato de la Constitución Política Colombiana y más específicamente bajo las políticas competentes a la educación nacional.

La educación preescolar está regulada por la Ley 115 de 1994 y sus normas reglamentarias; En donde se componen por capítulos que definen la organización general de cualquier institución, orientaciones curriculares y por último Disposiciones finales y de vigencia. Un ejemplo de ellas el Decreto 1860 de 1994 ya mencionado; que exige la prestación del servicio en tres niveles de educación

Pre-jardín, Jardín y Transición, correspondiendo el tercero al grado obligatorio que se ofrecerá a los cinco años de edad.

En consecuencia a la globalización y a la alta competitividad internacional de la economía llevó al país a establecer políticas educativas que contemplaran la enseñanza de lenguas extranjeras, entre ellas la más difundida la enseñanza del idioma Inglés como segunda lengua, Resolución 1419 de 1978 y la Ley 115 de 1994 que estipula la obligatoriedad de la enseñanza de un idioma extranjero desde el ciclo de primaria.

El currículo del nivel preescolar se concibe como un proyecto permanente de construcción e investigación pedagógica, que integra los objetivos establecidos por el artículo 16 de la Ley 115 de 1994 y debe permitir continuidad y articulación con

los procesos y estrategias pedagógicas de la educación básica. (Constitución Política de Colombia. Ley 115 de 1994)
Respecto a los factores laborales de acuerdo a la Ley 115 de 1994, el régimen laboral de educadores privados se acoge al régimen laboral legal del Código Sustantivo de Trabajo.

Siendo para todas las entidades educativas la misma reglamentación; diferenciándose por los mayores salarios o prestaciones extralegales que puedan ofrecer algunas instituciones. (Constitución Política de Colombia. Ley 115 de 1994)
Decreto 2737 de 27 de noviembre de 1989: Código del menor, donde se consagran los derechos fundamentales de este.

Ley 115 de Febrero 8 de 1994. Ley general de educación. Esta ley señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad.

Decreto 1743 del 03 de agosto de 1994: Instituye el Proyecto de Educación Ambiental para todos los niveles de educación formal, se fijan criterios para la promoción de la educación.

Decreto 1860 del 03 de agosto de 1994: Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 115 de 1994, en los aspectos pedagógicos y organizativos generales.

Decreto 1236 de Julio 18 de 1995: Por medio del cual se establece criterios especiales para la evaluación y promoción de alumnos en algunos establecimientos educativos.

Decreto 2253 de Diciembre 22 de 1995: Por el cual se adopta el reglamento general para definir las tarifas de matrículas, pensiones y cobros periódicos, originados en la prestación del servicio público educativo, por parte de los establecimientos privados de educación formal y se dictan otras disposiciones.

Decreto 1203 de Julio 12 de 1996: Por el cual se dictan disposiciones para la aplicación de los criterios legales definidos en la Ley 115 de 1994, para el cálculo de tarifas de matrículas, pensiones y cobros periódicos por parte de los establecimientos educativos privados de educación formal.

Decreto 0180 de Enero 31 de 1997: Por el cual se modifica el Decreto 1860 de 1994 que reglamenta parcialmente la Ley 115 de 1994, en los aspectos pedagógicos y organizativos generales. 41

Decreto 2247 de Septiembre 11 de 1997: Por el cual se establecen normas relativas a la prestación del servicio educativo del nivel preescolar y se dictan otras disposiciones.

Sentencia C-560/97: Demanda de inconstitucionalidad contra el artículo 203 (parcial) de la Ley 115 de 1994

Ley 715 de Diciembre 21 de 2001: Por la cual se dictan normas orgánicas en materia de recursos y competencias de conformidad con los artículos 151, 288, 356 y 357 (Acto Legislativo 01 de 2001) de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones para organizar la prestación de servicios de educación y salud, entre otros.

Decreto 1286 de 29 de junio de 2001: Por el cual se reglamenta el artículo 200 de la Ley 115 del 8 de febrero de 1994, para la contratación del servicio público educativo por parte del Estado con Iglesias y Confesiones Religiosas.

Decreto 0230 del 11 de febrero de 2002: Por el cual se dictan normas en materia de currículo, evaluación y promoción de los educandos y evaluación institucional.

Decreto 3055 del 12 de diciembre de 2002: Por el cual se adiciona el artículo 9 del decreto 230 de 2002. Promoción de los educandos.

Decreto 1286 del 27 de Abril de 2005: Por el cual se establecen normas sobre la participación de los padres de familia en el mejoramiento de los procesos educativos de los establecimientos oficiales y privados, y se adoptan otras disposiciones.

Decreto 529 del 21 De Febrero de 2006: Por el cual se establece el procedimiento para la fijación o reajuste de tarifas de matrículas, pensiones y cobros periódicos para establecimientos educativos privados de educación preescolar básica y media clasificados en el régimen de libertad regulada, y se dictan otras disposiciones.

Ley 1098 de 2006: Por la cual se expide el Código de la Infancia y la Adolescencia.

Decreto 4500 del 19 de Diciembre de 2006: Por el cual se establecen normas sobre la educación religiosa en los establecimientos oficiales y privados de educación preescolar, básica y media de acuerdo con la Ley 115 de 1994 y la Ley 133 de 1994. 42

Resolución 4434 del 8 de Agosto de 2006: Establece las condiciones y mecanismos para la validación de los modelos de gestión de calidad de los establecimientos de educación preescolar, básica y media.

Resolución 5676 de Septiembre 27 de 2007: Establecen los parámetros y el procedimiento para la fijación de las tarifas de matrícula y pensiones por servicio de educación preescolar, básica y media prestado por establecimientos educativos de carácter privado.

Licencias y requisitos mínimos: La creación de un nuevo establecimiento educativo privado exige el cumplimiento de unas condiciones mínimas, que son requisito para que la secretaría de educación autorice su apertura y operación, mediante la expedición de una Licencia de Funcionamiento. Este requisito es un acto administrativo de reconocimiento oficial por medio del cual la Secretaría de Educación autoriza la apertura y operación en su entidad territorial.

La licencia de funcionamiento es el permiso estatal otorgado al particular para que una de sus funciones, como es la prestación del servicio público educativo, pueda ser cumplida por éste, sin detrimento de las finalidades del servicio, de la formación integral de los educandos, de la equidad, eficiencia y calidad de la educación. Este permiso significa que el Estado, como garante de la comunidad, da certeza de que el particular asume el compromiso de participar en la prestación del servicio público educativo y ofrece las garantías y condiciones esenciales de pedagogía, administración, financiación, infraestructura y dotación requeridos para desarrollar procesos educativos eficientes y de calidad.

Para reglamentar la expedición de licencias de funcionamiento, el Ministerio de Educación Nacional emitió el Decreto 3433 de septiembre 12 de 2008 que establece tres modalidades de la licencia:

Definitiva, cuando quien va a abrir el colegio ha presentado todos los requisitos exigidos. Se expide por tiempo indefinido.

Condicional, cuando el interesado ha presentado todos los requisitos excepto el concepto sanitario o el permiso de ocupación. Se expide por cuatro años, y se prorroga por periodos de un año, a solicitud del particular, si éste demuestra haber hecho las gestiones para obtenerlas

Provisional: esta licencia no permite operar, pero es un aval al proyecto educativo, cuando el particular todavía no tiene licencia de construcción. Una vez obtenida, puede iniciar las gestiones de licencia, compra, adecuación o arriendo de la edificación en que funcionará.

La educación en Colombia se estructura en tres niveles diferenciados: la llamada educación preescolar, la educación básica, que incluye los ciclos Primaria y Secundaria, la educación Media, y Superior.

Según lo establecido en la Ley 115 de 1994, y en cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 67 y 68 de la Constitución Nacional, en Colombia la educación es un derecho y un servicio público, y puede ser ofrecida por el sector oficial o por particulares.

Las disposiciones actuales sobre el sistema educativo en el país están amparadas también por la Ley 1098 de 2006, mejor conocida como la ley de la Infancia y la Adolescencia, en la que se reconoce a niños y adolescentes como sujetos titulares de derechos. Estos derechos fueron establecidos en la Convención Internacional de los Derechos del Niño. Específicamente en el artículo 29 se estipulan como derechos de la Primera Infancia la atención en salud y nutrición, el esquema 44

Completo de vacunación, la protección contra los peligros físicos y la educación inicial.

El éxito de la iniciativa depende de una preparación cuidadosa, de la construcción de una propuesta de Proyecto Educativo Institucional que asegure calidad y

sostenibilidad. Algunos de los aspectos que deben definirse son: el nombre del establecimiento, los lineamientos generales del currículo y el plan de estudios, la especificación de los fines del establecimiento, la propuesta de tarifas, la licencia sanitaria, entre otros.

La propuesta de Proyecto Educativo Institucional que debe presentar a la Secretaría de Educación para obtener la licencia de funcionamiento. Una vez preparada la propuesta, debe ser entregada a la Secretaría de Educación con la solicitud de licencia, seis meses antes del inicio de matrículas. Luego de concedida, el Consejo Directivo la aprobará durante el primer año de operación.

(educacion M. d., s.f.) (aprende, s.f.)

7.0 Metodología Propuesta

7.1 Identificar los requerimientos exigidos por el Min de educación Nacional.

La creación de un nuevo establecimiento educativo privado exige el cumplimiento de unas condiciones mínimas, que son requisito para que la secretaría de educación autorice su apertura y operación, mediante la expedición de una Licencia de Funcionamiento. Este requisito es un acto administrativo de reconocimiento oficial por medio del cual la Secretaría de Educación autoriza la apertura y operación en Su entidad territorial.

Para reglamentar la expedición de licencias de funcionamiento, el Ministerio de Educación Nacional emitió el Decreto 3433 de septiembre 12 de 2008.

7.2 Análisis de la competencia

El liceo Infantil como cualquier otra empresa se encuentra inmerso en un ambiente altamente competitivo y desde luego es afectado directamente en su supervivencia en el mercado. Se han analizado tres tipos de competencia los cuales influyen en la decisión del consumidor al elegir el servicio prestado.

- **Competencia de marca**: En este segmento se sitúan los liceos infantiles y Colegios oferentes de jornadas preescolares, los cuales presten un servicio similar al que prestará la institución y que a su vez estén dirigidos al mismo mercado seleccionado. Más exactamente se pueden evidenciar preescolares con nuevas pedagogías, con énfasis en nuevas competencias y/o atributos, servicios adicionales para los niños y niñas del jardín, que estén en el mismo rango de precio de la matrícula, entre otros como lo pueden ser que se localicen en el mismo sector o localidad seleccionada.

- **Productos y/o servicios sustitutos:** Este segmento se localizan todas las entidades o personas particulares que se dedican a la enseñanza o al cuidado de los niños y niñas durante su primera infancia antes de que estos entren al grado obligatorio que es transición, dícese que se ocupan de la enseñanza hasta los 5 años de edad. En este caso se encuentran, entidades de preescolar internacional, nanas, los propios padres, familiares o personas ajenas a los padres que se encargan de los niños, guarderías de garaje, profesores particulares.

Tabla 4 *Análisis de la competencia*

Informacion de la competencia				
Institucion Preescolar	Ubicación	Enfoque Curricular	Servocios prestado	Precios
Jardin infantil Kingdom	calle 66 #4-55 Barrio Caldas	Estimulacion temprana,Inteligencias multiples,Educacion personalizada	* Talleres vacacionales * Trasporte	*Media jornada: $340,000 *Jornada completa: $500,000 *Trasporte: $180,000 *uniforme: $100,000 *Materiales: $80,000
Liceo infantil Osito de peluche	calle 73 # 2-55 Barrio Napoles	Formacion integral mediante una educacion optima de calidad a los niños de educacion preescolar	*psicologia *Terapia de lenguaje *Terapia ocupacional *Nutricionista *Danzas *Musica *Edu fisica *Ingles *Sistemas	*Media jornada: $440,000 *Jornada completa: $700,000 *Trasporte: $250,000 *uniforme: $150,000 *Materiales: $100,000
Los Pitufos	Calle 80 5-89	modelo educativo basado en valores	*Biblioteca *Huerta *Enfermeria *Gimnacio *Salon de ingles *Cocina	*Media jornada: $420,000 *Jornada completa: $600,000 *Trasporte: $200,000 *uniforme: $120,000 *Materiales: $90,000

7.3 Competencia fuera del sector

Teniendo en cuenta que los padres de familia residentes en el sector de la comuna 18 tienden a preferir jardines infantiles fuera del área barrial, sin prestar mayor importancia a la ubicación ni costos elevados que implican suscribir al niño a estos jardines; se analiza la principal competencia por enfoque curricular y acreditaciones de jardines fuera del sector.

Al realizar un estudio primeramente basado en la utilización de fuentes secundarias, como lo es la página de Los Mejores Jardines de Colombia, se seleccionaron tres jardines que cumplen con un perfil competitivo óptimo, como lo es un enfoque curricular similar o con aspectos designados al liderazgo, niños felices, sociabilización o autoestima.

7.4 Factores sociales y culturales

El liceo infantil estará regido bajo el mandato de la Constitución Política Colombiana y más específicamente bajo las políticas competentes a la educación nacional.

La educación preescolar está regulada por la Ley 115 de 1994 y sus normas reglamentarias; En donde se componen por capítulos que definen la organización general de cualquier institución, orientaciones curriculares y por último Disposiciones finales y de vigencia. Un ejemplo de ellas el Decreto 1860 de 1994 ya mencionado; que exige la prestación del servicio en tres niveles de educación: Pre-jardín, Jardín y Transición, correspondiendo el tercero al grado obligatorio que se ofrecerá a los cinco años de edad. (http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85906_archivo_pdf.pdf)

Respecto a los factores laborales de acuerdo a la Ley 115 de 1994, el régimen laboral de educadores privados se acoge al régimen laboral legal del Código Sustantivo de Trabajo. Siendo para todas las entidades educativas la misma reglamentación; diferenciándose por los mayores salarios o prestaciones extralegales que puedan ofrecer algunas instituciones. (Constitución Política de Colombia. Ley 115 de 1994)

8.0 Segmentación del mercado

8.1 Fuentes de información

- DANE
- Cámara de comercio
- Alcaldía de Cali
- Sitios web de jardines y liceos en Cali

8.2 Segmentación geográfica

- Departamento: Valle del cauca
- Ciudad: Santiago de Cali
- Comuna: 18
- Barrio: Caldas

8.3 Segmentación demográfica

- Tipo de personas: Padres de familia
- Género: mixto
- Edad: indiferente, preferiblemente entre 24 y 50 años de edad
- Estado civil: indiferente
- Estrato socio económico: 3, 4 y 5
- Promedio de ingresos familiares: Entre $3.000.000
- Nivel educativo Preferiblemente profesional
- Nivel cultural: Alto

8.4 Segmentación Psicografica

Características de la personalidad: Los padres de familia de este nicho se caracterizan por ser sobreprotectores y exigentes, dominantes, comparativos, evaluadores, críticos.

Estilo de vida: El estilo de vida es un poco superficial, se interesan en los ambientes y el tipo de compañeros con los que interactuara el niño en el liceo infantil

Perfil del consumidor: Padres de familia que se encuentren viviendo en la ciudad de Cali, al sur de la ciudad en la comuna 18 más específicamente en el barrio Caldas Y sus alrededores, de estratos socioeconómicos medio altos (3, 4 y 5), que presenten ingresos familiares entre $2´500.00 a $5´000.000, con altos intereses en la formación integral y de alta calidad para un futuro exitoso de su hijo en edad preescolar.

Análisis sectorial: Se determinó la comuna 18 y el barrio caldas por que presenta un nivel económico más alto de los barrios de la comuna 18, cercanía a los colegios y la competencia evidenciada es mínima.

Tabla 4 *Servicios Sustitutos*

Servicios Sustitutos	
Guarderias	En el sector del Barrio caldas en la comuna 18, no se encuentra ninguna empresa que se dedique a la prestación del servicio de guardería solamente, ya que los que los prestan ya están constituidos como Jardines Infantiles
Nanas	El servicio de nana es muy usual en el sector, ya que los padres de familia contratan personas de confianza para que específicamente se hagan cargo del cuidado y algo de la educación de los niños, pero esto se da más que todo en los niños de 1 y 2 años de edad.
Familiares	Al igual que las nanas es muy usual que las familias dejen al cuidado de familiares o personas de confianza (como lo son abuelos, tíos o vecinos) al cuidado de los niños, pero igualmente no es usual en este sector y el perfil de estas familias que sustituyan la formación de un jardín infantil a la de un particular.

8.5 Servicios Complementarios

Los principales complementos para el negocio del liceo infantil son los colegios que presenten un énfasis similar al de un liceo infantil. En el corto plazo se tiene que desarrollar alianzas con este tipo de colegios, Debido que por ley el liceo infantil debe promover a los alumnos que se gradúen de transición a diferentes colegios (sugeridos) para que sigan con su formación y educación integral.

9.0 Estudio de mercadeo

Se desarrollara un análisis situacional en el que se extrae la superficie de la información para la medición de la viabilidad de la creación del liceo infantil.

Se utilizaran diversas de información para desarrollar un análisis más preciso del respectivo segmento de mercado objetivo. Se tendrá como base informes, datos reseñados y otros escritos que den un panorama claro de la situación del mercado objetivo. Adicionalmente se tomaran de referencia fuentes primarias para resultados más certeros y aproximados a lo que realmente requiere el mercado, para esto se aplicaran encuestas que permita definir una clara mezcla de mercadeo, perfil de consumidor y otros parámetros importantes para la medición de viabilidad y puesta en marcha del negocio.

En complemento a las encuestas se llevara a cabo un proceso de entrevistas con profesionales en el área, ya sea con coordinadores y/o administradores de jardines infantiles en el sector de la comuna 18 pedagogos infantiles, psicólogos infantiles, entre otros. Con el objetivo de tener mayor certeza del campo donde se establece el liceo infantil.

9.1 Encuesta

Buenas tardes soy estudiante de la universidad católica de Cali de la especialización de gerencia estratégica y me encuentro realizando mi trabajo de grado, modalidad de investigación de viabilidad de un liceo infantil en la comuna 18, Agradezco que por favor tome 5 minutos de su tiempo y me brinde por favor su apoyo y responda la siguiente encuesta.

¿Alguna vez se ha encontrado a cargo de niños menores de 5 años o usted o su pareja se encuentra en etapa de embarazo?

Si ☐ No ☐

Si su respuesta fue **NO** le agradecemos por su tiempo, de lo contrario siga con la siguiente pregunta.

Localidad y/o barrio en el que vive: _____

Estrato: 1_ 2_ 3_ 4_ 5_ 6_

Nivel Educativo: Primaria_ bachiller_ Universitario_ Especialización_

Ocupación: Independiente_ Empleado_ Pensionado_

1. ¿Bajo el cuidado de quien dejaría o dejaba a estos niños?

Jardín infantil o guardería	
Familiar	
Amigos o vecinos	
Empleada	
Otro	

2. ¿Estos niños han participado en alguna actividad extracurricular en el cual pueda desarrollar competencias como liderazgo?

Deportes_ Danza_ Oratoria_ Ninguno_ Otro_____

3. ¿Considera que el liderazgo es una competencia clave para el desarrollo emocional del niño y se debe desarrollar desde la primera infancia?

Si__ NO__ *Porque_____

4. ¿Al momento de escoger un jardín infantil cuál de los siguientes aspectos consideraría importantes para una decisión?

***Califique de 1 a 5 el nivel de importancia, siendo 1 menos importante 5 más importante**

ASPECTOS	1	2	3	4	5
Seguridad					
Confiabilidad					
Personal capacitado					
Buen trato					
Enfoque o pedagogías					
Costos					
Instalaciones					
Ubicación					
Prestigio					
Clases y/o talleres adicionales					
Servicios adicionales (enfermería, psicología, etc.)					
Transporte					

5. ¿Le gustaría que sus hijos asistieran a un jardín infantil bilingüe que adicional a los aspectos de seguridad, personal capacitado, buenas instalaciones y todo lo que conlleva un jardín infantil tradicional, le ofreciera un enfoque curricular en donde **el desarrollo del liderazgo se tome como competencia meta a desarrollar** en la formación del niño?

Si ☐ No ☐

*Si su respuesta fue **NO** especifique porque:_____

6. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera el jardín?

SERVICIOS	1	2	3	4	5
Enfermería					
Psicología					
Pediatría					
Restaurante					
Monitoreo constante con Cámaras para los padres					
Otro: especifique_____					

6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por este servicio tomando en cuenta los demás beneficios, incluyendo matrícula, transporte, y demás costos adicionales.

- _____ $

Gracias por su colaboración

Figura 5 Encuesta

9.1.1 Aplicación de la encuesta

Para tener mayor certeza de los resultados de las encuestas aplicadas, se tomara una muestra significativa de la población actual objetivo de la comuna 18, barrios aledaños al barrio caldas. Buenos aires, Nápoles, y sus respectivas unidades cerradas y condominios.

La aplicación de este instrumento se realizó de manera personal a los padres de familia que se encuentren con niños menores de 5 años.

9.1.2 Análisis de los resultados obtenidos

Muestreo

Para tener una mayor certeza, confiabilidad y asegurar la aleatoriedad de la selección de la muestra poblacional encuestada se aplicó solamente a personas que se encontraran con niños en el momento de la entrevista entre las 2:00 y 6:00 pm terminando semana y un sábado, ya que era más factible encontrar a los padres de estos niños. Evidenciando un 100% de las personas encuestadas que se encuentran a cargo de niños menores de 5 años o se encuentran en estado de embarazo.

Tabla 5 *Porcentaje personas a cargo de niños menos de 5 años*

Muestreo total	
Alguna vez se ha encontrado a cargo de niños menores de 5 años o usted o su pareja se encunentra en estapa de	
SI	211
NO	0

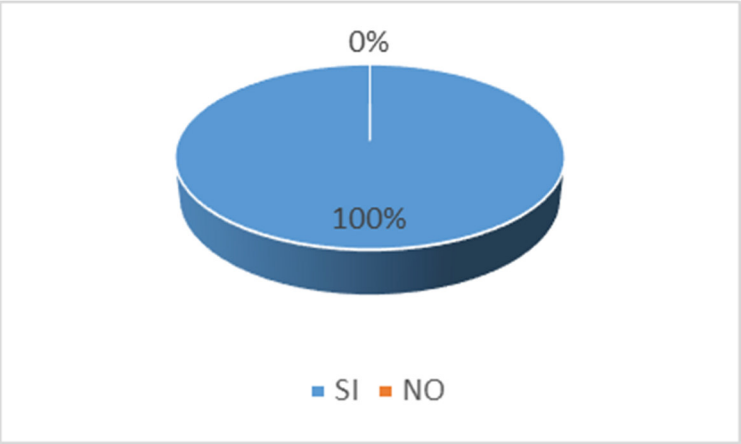


Figura 6 Porcentaje personas a cargo de niños menos de 5 años

9.2 Estratificación

Con respecto a la comunidad y el barrio en el que vive, se evidencia un mayor grado de población residente en los barrios Nápoles y prados del sur Especificados en las encuestas esto demuestra que en estos dos barrios existe una mayor población objetivo con niños menores de 5 años, con una totalidad de 66 personas residentes en el barrio caldas

Igualmente también se puede identificar una población significativa de 34 personas en el barrio Nápoles y en localidades aledañas como lo son prados del sur y villa laguna con un total de 18 personas.

Todos estos residentes son población objetivo de nuestro estudio de mercado, ya que se encuentran residiendo en el perímetro de la comuna 18 establecido en el nicho de mercado, como se muestra en el estudio la ficha barrial de la comuna 18.

La muestra tomada en la comunidad demuestra que el 66% de las personas encuestadas pertenecen a estrato 4 con un total de 140 personas encuestadas, seguidamente un 27% pertenece a estrato 5 con 57 personas en su totalidad respectivamente y por último encontramos una población de 6% pertenecientes a estrato 2 con 13 personas en total. Por otra parte poblaciones pertenecientes a estrato 1 solo se haya una persona encuestada refiriéndose a un 1% de la muestra, adicionalmente no se encuentran personas encuestadas pertenecientes a estratos 1 y 6 en el sector.

Tabla 6 *Estratificación*

Estrato	
1	0
2	1
3	13
4	140
5	57
6	0

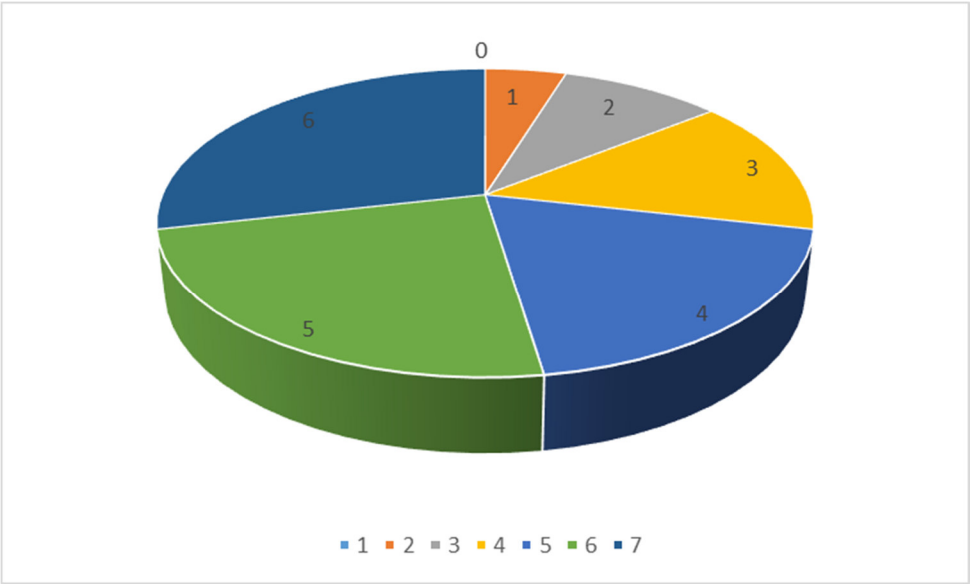


Figura 7 Cantidad de personas encuestadas en diferente estrato

9.3 Nivel de educación de la población

En cuanto al nivel educativo presentado en la población encuestada, cabe resaltar que los padres o las personas a cargo de los menores son los principales tomadores de decisión y con esta pregunta se quiere analizar a qué tipo de padres exactamente se puede dirigir el servicio y/o si cambian las preferencias de acuerdo a nivel de educación obtenido por los mismos. Se observa un 56% de población referente a personas con nivel universitario, con una totalidad de 117 personas encuestadas. Seguida de un grupo de 38% referente a personas con nivel de especialización, con un total de 81 personas encuestadas. Por último aparece un pequeño grupo del 6% correspondiente a personas que solo poseen un nivel de bachillerato en su educación.

Tabla 7 *Porcentaje de nivel educativo a las personas encuestadas*

Nivel educativo		
Primaria	0%	0
Bachiller	6%	13
Universitario	56%	117
Especializacion	38%	81

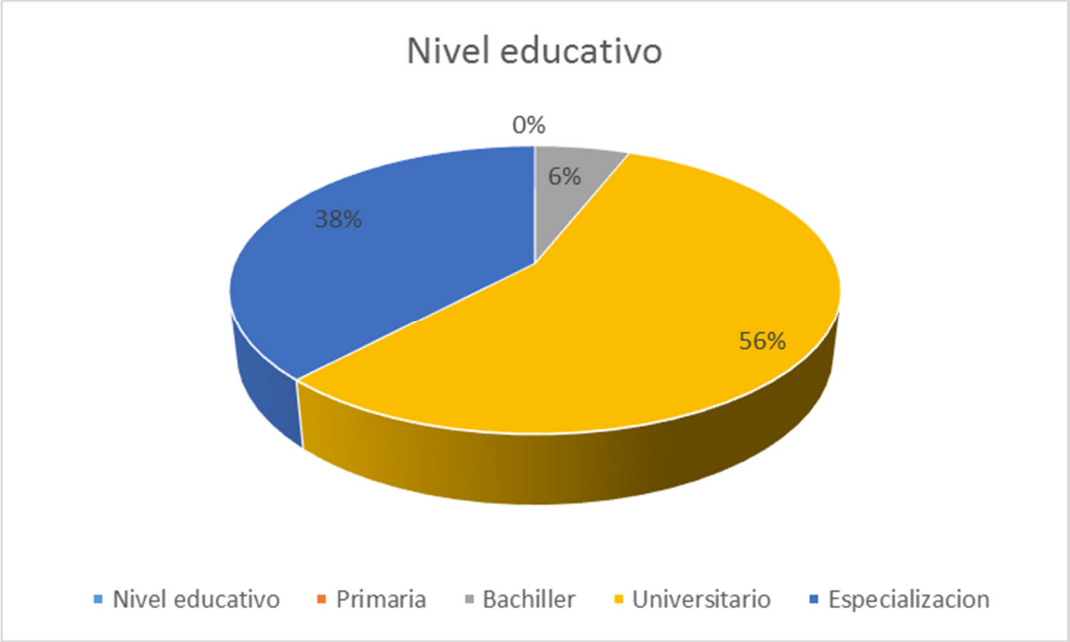


Figura 8 Porcentaje de nivel educativo a las personas encuestadas

9.4 Nivel Ocupacional da las familias

Respecto al nivel de ocupación al igual que la anterior pregunta se tiene como objetivo conocer más exactamente el perfil de los padres y tener mayor certeza de a quien se le va a prestar el servicio, facilitando las labores de promoción y demás estrategias de mercado en nichos específicos o de mayor concentración. En la muestra encuestada se denota que la población predominante actualmente es empleado con un 55% de la población, seguidamente de personas independientes correspondientes a un 35% de la población y por último se encuentra un 10% de la población referente a personas pensionadas.

Tabla 8 *porcentaje de Ocupación de las personas encuestadas*

Ocupacion		Cantidad
Independiente	35%	74
Empleado	55%	117
Pensionado	10%	20

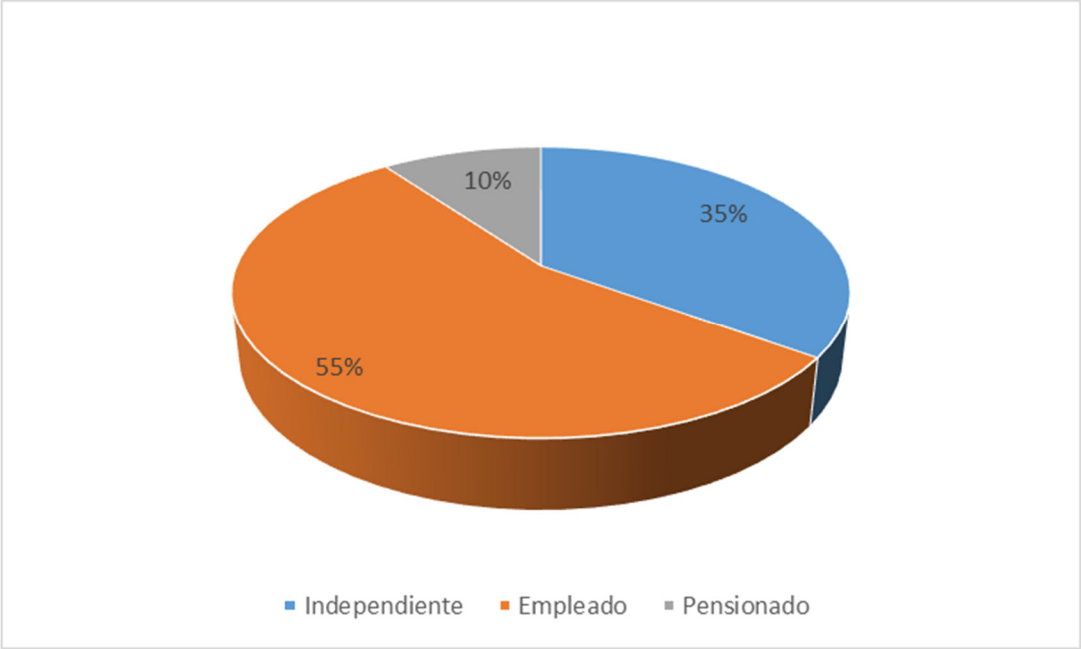


Figura 9 porcentaje de Ocupación de las personas encuestadas

Con respecto a la pregunta **¿Bajo el cuidado quien dejaría o dejaba a estos niños?**, la población respondió en un 47% que los dejaría o dejaba bajo el cuidado 37% en un familiar con una totalidad de 211 personas encuestadas. Consiguientemente el 37% de las personas encuestadas preferirían dejar a sus niños bajo el cuidado de un jardín infantil o guardería. El 13% de la población preferiría dejarlo bajo el cuidado de una empleada y por último un 3% de la población lo dejarían bajo el cuidado de amigos o vecinos correspondiente a solamente 6 personas del total de la muestra. Esta pregunta tiene como objeto conocer la competencia directa e indirecta al jardín Infantil.

Tabla 9 *Porcentaje de la pregunta bajo quien deja los niños en su cuidado*

¿Bajo el cuidado de quien deja o dejaba a los niños?		Cantidad
Jardin infantil	37%	79
De un familiar	47%	98
Amigos o vecinos	3%	6
Empleada	13%	26
otro	0%	0

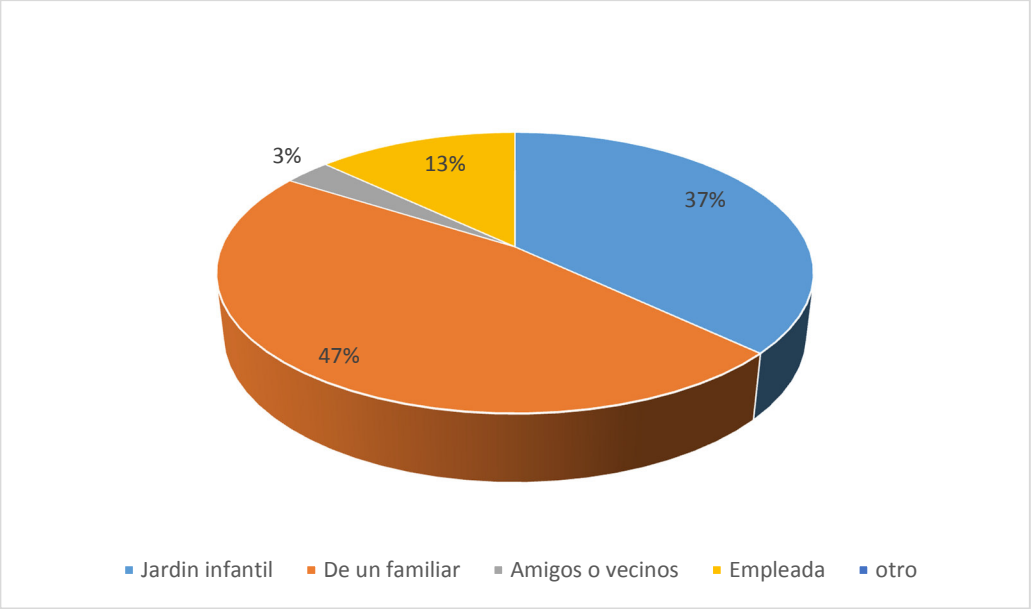


Figura 10 Porcentaje de la pregunta bajo quien deja los niños en su cuidado

Con respecto a la pregunta, **¿Estos niños han participado en alguna actividad extracurricular en el cual pueda desarrollar competencias como liderazgo?,** se busca conocer el grado de interés de los padres, en que los niños comiencen a desarrollar esta competencia desde pequeños y a su vez conocer un tipo de competencia indirecta al Jardín Infantil. Los padres respondieron deportes en un

55% correspondiente a 116 personas. Danza en un 29% correspondiente a 62 personas. Oratoria 1 personas complementando un 1%. Seguidamente de 26 personas que respondieron que ninguno referente a 12% de la población encuestada. Adicionalmente 7 personas respondieron que otro, especificando en las encuestas un 3%, referentes como a teatro o a grupos juveniles o ambientales

Tabla 10 *Porcentaje de niños han participado en actividades extracurriculares*

¿Estos niños han participado en alguna actividad extracurricular en el cual pueda desarrollar competencias como liderazgo?		Cantidad
Deportes	55%	116
Danza	29%	62
Oratoria	1%	1
ninguno	12%	26
otro	3%	7

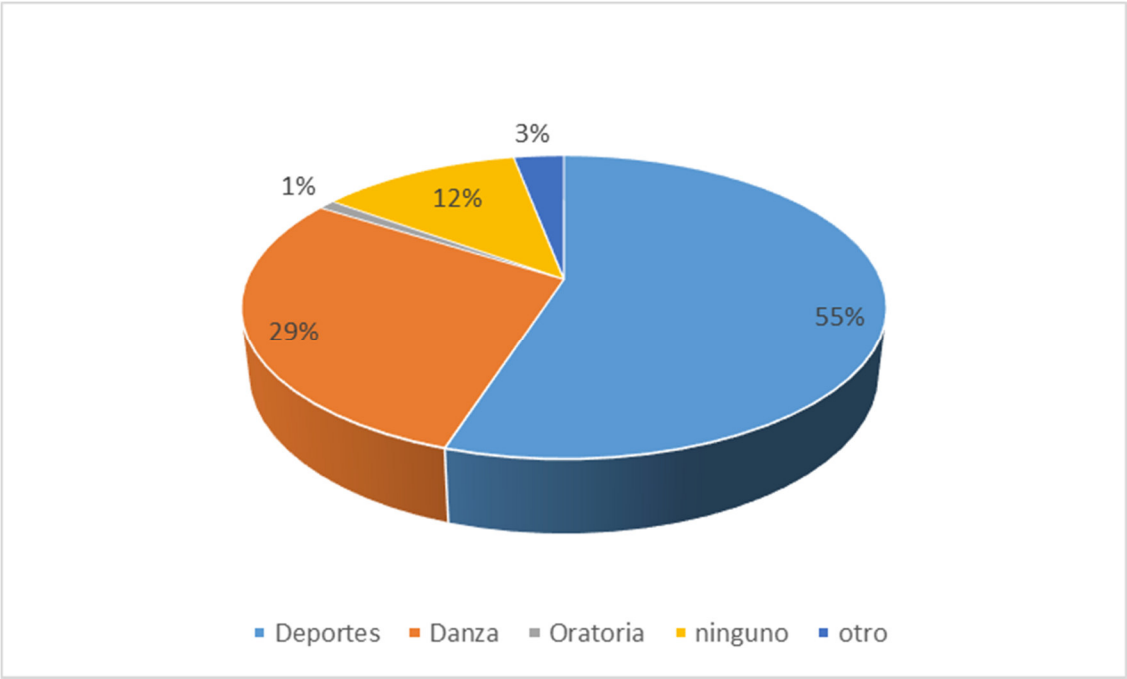


Figura 11 Porcentaje de niños han participado en actividades extracurriculares

Con respecto a la pregunta, **¿le gustaría que sus hijos asistieran a un liceo o jardín infantil con una psicóloga para ayudar a desarrollar el potencial psicomotriz y formar lideres?** se busca conocer el grado de interés de los padres, en que los niños comiencen a desarrollar sus competencia desde pequeños y a su vez conocer un tipo de competencia y fortaleza 211 padres encuestados de los cuales el 98% que corresponde a 208 personas dijeron que si, un 2% indicaron que no equivalente a una cantidad de 3 personas.

Tabla 11 *Porcentaje de padres quienes desean que sus niños ingresen a un liceo infantil.*

¿Le gustaria que sus hijos asistieran a un jardin infantil con psicologa para ayudar a desarrollar el potencial psicomotriz y formar lideres?		Cantidad
Si	98%	208
No	2%	3

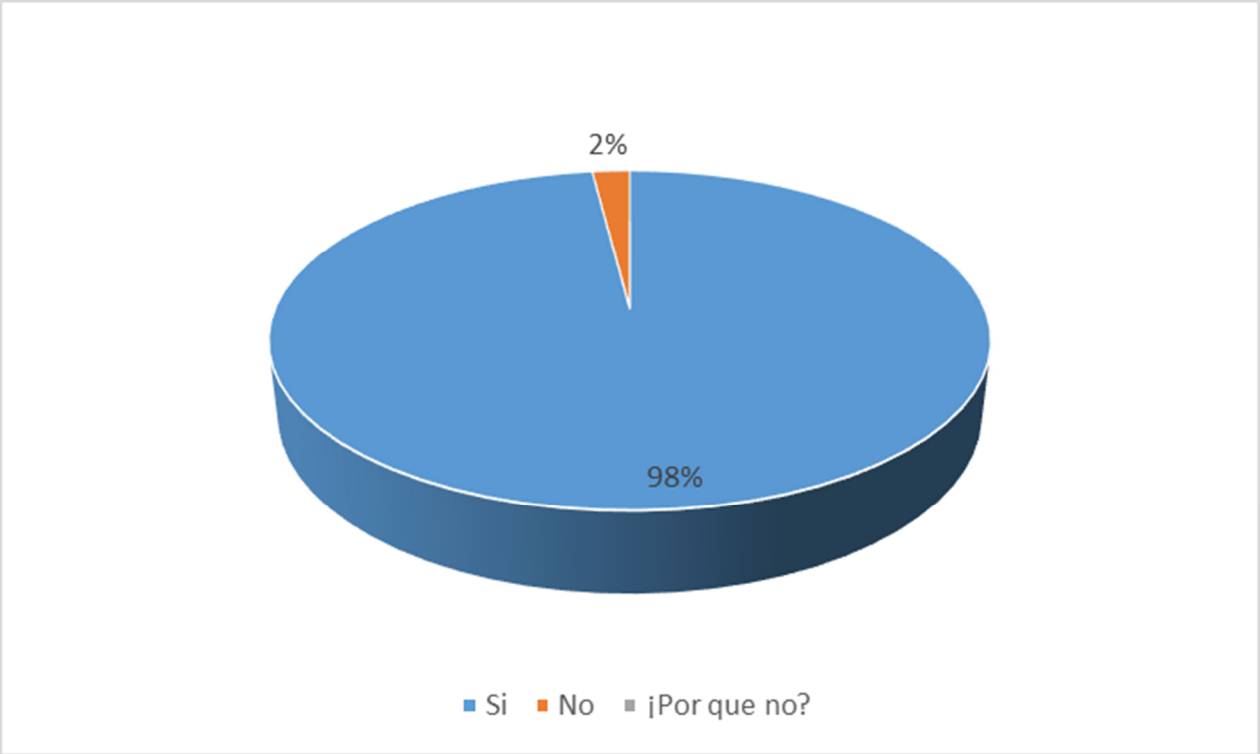


Figura 12 Porcentaje de padres quienes desean que sus niños ingresen a un liceo infantil.

9.5 Servicio complementario

Los padres de familia consideran importantes que los liceos y los jardines presten servicios de enfermería, psicología y pediatría, cada uno calificándolos mayor de 4.90. Siguientemente también consideran importantes servicios de restaurante y el monitoreo por cámaras cada uno evaluado con 4.87 y 4.81. En otros servicios algunos especificaron el servicio de granja, clases adicionales y/o la enseñanza de otros idiomas.

Tabla 12 *Calificación de servicios ofrecidos más importantes*

¿Qué servicios adicionales le gustaria que ofreciera el liceo infantil? Califique de 1 a 5 el nivel de importancia, siendo 1 menos importante y 5 el mas importante	
Enfermeria	5
Psicologia	5
Pediatria	5
Restaurante	3
Monitoreo, camaras de	3

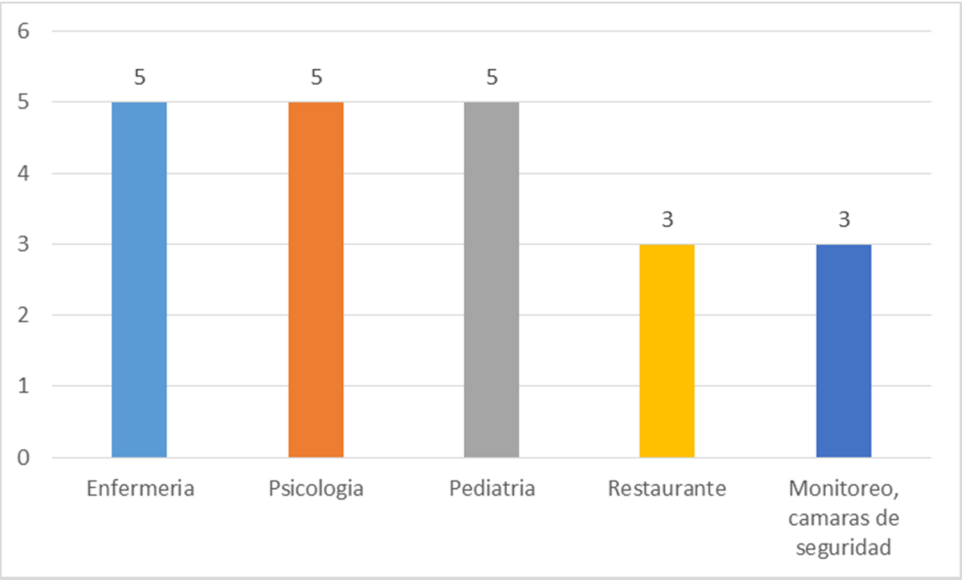


Figura 13 Calificación de servicios ofrecidos más importantes

9.6 Valor promedio de pago

El Promedio que los padres están dispuestos a pagar por este nuevo liceo infantil, teniendo en cuenta el valor de la matrícula y los costos adicionales que implican matricular a un niño es de **$500.000 mensuales**

Tabla 13 *promedio de pago*

¿Cuánto esta dispuesto a pagar mensualmente por el servicio del nuevo liceo infantil?
$500.000 mensuales

9.7 Conclusiones de la encuesta aplicada

- Se aplicó un total de 211 encuestas a personas que se encontraban con niños en el momento de la aplicación de la misma.
- El mayor grado de población objetiva se evidencia en los barrios Nápoles, Caldas y Buenos aires.
- El 66% de las personas encuestadas pertenecen al estrato 4, seguido de un 27% perteneciente al estrato 5.
- Un 56% de la población encuestada tienen un nivel educativo universitario.
- El 55% de las personas encuestas son empleados.
- Un 47% de las personas a las que les fue aplicada la encuesta, respondió que dejaría o dejaba a los niños bajo el cuidado de un familiar, seguido de un 38% de las personas encuestadas que preferirían dejar a sus niños bajo el cuidado de un jardín infantil o guardería.
- Respecto a las actividades extracurriculares a las que participan o desearían que participaran sus niños el 55% de los encuestados respondieron deportes, lo que confirma que es bueno que los niños comiencen a desarrollar habilidades de liderazgo en este tipo de actividades.
- El 100% de las personas encuestadas consideran que el liderazgo es una competencia clave para el desarrollo emocional del niño y debe de comenzar a desarrollarse desde su primera infancia,
- Respecto a aspectos que consideran importantes a la hora de tomar una decisión de inscribir a un hijo en un jardín Infantil las personas encuestadas consideran de mayor importancia aspectos como la seguridad, confiabilidad, personal capacitado, buen trato, enfoque y pedagogías y servicios adicionales. Los aspectos menos importantes fueron los costos y la ubicación.
- El 99% de la población encuestada están de acuerdo con el modelo de negocio ofrecido, mostrando así mismo su aceptación.
- Las personas encuestas consideran que los servicios adicionales como enfermería, psicología y pediatría son de gran importancia en un jardín infantil.
- El valor promedio que las personas encuestadas están dispuestas a pagar por el servicio prestado de un jardín infantil para la formación ideal del niño es de $550.000.

10.0 Estrategia de producto/Servicio

Calidad, seguridad, confiabilidad, personal capacitado, buen trato y el enfoque curricular, son aspectos claves que los padres de familia tienen en cuenta a la hora de tomar una decisión de adquirir un servicio de educación o cualquier producto que sea de bienestar para la familia. Por ende el liceo Infantil prestará un servicio de educación enfocado a la Estimulación temprana por medio de la

música, arte, deporte y cultura, será orientado en los buenos principios cristianos, el enfoque curricular estará guiado al desarrollo del liderazgo como competencia transversal con una alta calidad pedagógica, apoyado con profesionales en pedagogía infantil y liderazgo. Con una infraestructura adecuada para el sano crecimiento de los niños, brindando todas las garantías de seguridad física y psicológica para los mismos.

Adicionalmente se creara un ambiente adecuado para que el niño desarrolle como base fundamental el liderazgo y su desarrollo psicomotriz por medio de juegos de roles, actividades artísticas y juegos inmersos en las clases, para que adquiera una personalidad segura, independiente, creativa y de alta estima.

El liceo Infantil contara con un plan educativo totalmente propio, implementando una teoría creada por profesionales en pedagogía y psicología Infantil, en donde se tomarán los Modelos Pedagógicos existentes como base y se adecuaran a las metas y objetivos propuestas en la Institución.

El liceo infantil prestará el servicio de tres grados o niveles de estudios, que estarán dedicados a los niños de 1 a 5 años de edad. El primero será pre-jardín, jardín y transición.

También se ofrecerá servicios de enfermería, psicología, pediatría, monitoreo constante por cámaras, restaurante, biblioteca, salón de sistemas, talleres adicionales de artes, música, idiomas, gimnasia y deporte, entre otros.

Club de tareas y eventos mensuales en donde los niños harán presentaciones para adquirir habilidades de hablar en público.

10.1 Estrategias de precio

Según el estudio aplicado al nicho poblacional, los padres de familia están dispuestos a pagar $500.000 por los costos de pensión y costos adicionales mensuales. Lo que se quiere es que el liceo infantil tenga un precio asequible para los padres de familia del sector y entre a competir por precio frente a la competencia de las afueras del sector, por ende se establecerá un precio no superior a $500.000 con pensión y servicios adicionales mensuales, como lo son el restaurante, Entre otros.

El liceo Infantil tiene una ventaja clara en calidad, enfoque y ubicación. Por esto se puede entrar a competir con los liceos fuera del sector por Precio, Debido que los costos adicionales son proporcionales sin tener que incrementar desorbitadamente el precio de la matricula o la pensión.

Tabla 14 *Precios de los servicios Ofrecidos*

Servicio	N1 de pagos	Precio
Matricula	unico pago anual	$ 560.000
Pensiones	Pago mensual 10 cuotas	$ 400.000
Restaurante	Pago mensual 10 cuotas	$ 90.000
Vacaciones	un mes	$ 250.000
Total		$ 5.710.000

10.2 Estrategias de distribución

Teniendo en cuenta que el liceo infantil prestará un servicio en el cual los consumidores finales (niños y niñas) lo tomaran directamente en las instalaciones donde se ubicara el liceo infantil, no se requiere intermediarios para su distribución del servicio. Se realizara con medios propios y esfuerzo interno de la institución.

10.3 Estrategias de promoción

Para el liceo infantil se desarrollara un plan bastante sólido de promoción de marketing, en donde el objetivo fundamental será informar, persuadir y comunicar a los clientes potenciales o padres de familia acerca del liceo infantil y sus ventajas competitivas frente al mercado establecido.

Para el éxito del objetivo se llevaran a cabo unos métodos de promoción y/o estrategias de comunicación, que serán del siguiente tipo:

Venta personal**:** Se llevara a cabo una campaña en la cual se hará una labor de volanteo en sitios de gran influencia de padres con hijos, en donde representantes del liceo de una manera amable y persuasiva les informaran a los padres la existencia de la institución y a su vez recolectaran datos de interesados y referidos para el mismo. También a los interesados se obsequiara la asistencia a un día lúdico y/o Introductorio “ Open House” para los niños y padres, en donde se trataran temas de liderazgo, PNL, Coaching y comunicación intrafamiliar, todo con un énfasis en los niños. Se realizara cada 3 semanas o dependiendo del número de interesados cada 2, con el fin de que conozcan el liceo, el personal, la metodología del liderazgo, las técnicas de desarrollo psicomotriz y las instalaciones.

Se realizara un plan de referidos en donde el voz a voz de la buena reputación y experiencia del día lúdico o introductorio del liceo será el principal herramienta para atraer a nuevos clientes.

Publicidad: Se diseñaran volantes y vallas publicitarias llamativas y debidamente diseñadas para cumplir el objetivo principal de la promoción (informar, persuadir y comunicar).

También se buscara un canal de comunicación por medio de portal web, fan page y administración de redes sociales como Instagram y Twitter, en donde se invitarán a los padres, hermanos mayores, tíos, demás interesados. Las redes sociales será una fuente motivacional en donde se brindaran consejos de psicología, motivación, pediatría, entre otros.

Se diseñaran objetos publicitarios, brochures, esferos, pocillos y maletines del jardín infantil. Se entregaran a las personas que se acerquen por información, o que estén interesadas en el día introductorio (esferos y brochures). Y en los días Introductorios se obsequiaran los pocillos y se rifara un maletín. Los maletines se obsequiaran a quienes se inscriban o refieran a alguien que se inscriba también.

Se espera un promedio de 20 personas con sus respectivos hijos, por día introductorio

Relaciones públicas: se trataran de hacer diferentes alianzas con colegios de gran reputación y con énfasis pedagógico similar al del jardín, los cuales no presenten el servicio de preescolar y se encarguen de sugerir y persuadir a nuevos clientes a inscribir a sus hijos en el jardín infantil para después ser matriculados en el colegio.

Estas serán las principales estrategias de promoción, ya que se quiere enfocar el liceo Infantil a un nicho de mercado fresco de adultos jóvenes, los cuales se influencian bastante por el uso de la tecnología, redes sociales y nuevas técnicas de aprendizaje.

10.3.1 Proyección de ventas

Para la proyección de ventas se tomó el primer año de puesta en marcha el jardín infantil se estimara la proyección de 3 escenarios que están denominados como: pesimista, real y optimista; los cuales estarán basados en el número de niños que entraran anualmente al jardín.

10.3.2 Proyección pesimista

Para la proyección de ventas en un escenario pesimista, se espera tener matriculados un total de 19 niños distribuidos en los cuatro cursos ofrecidos, que son: párvulos con un total de 8 niños, pre jardín con 7 niños, jardín 4 niños y transición no se tendrán matriculados niños.

Tabla 15 *Proyección de ventas pesimista*

Proyeccion de ventas pesimista				
MATRICULAS	N° Alumnos	MENSUAL	ANUAL	MES/10
Parvulos	8		$ 560.000	$ 4.480.000
Pre-Jardin	7		$ 560.000	$ 3.920.000
Jardin	4		$ 560.000	$ 2.240.000
Transicion	0		$ 560.000	$ 0
Total matriculas	19			
Total matriculas			$ 2.240.000	$ 10.640.000
Pensiones				
Parvulos	8	$ 400.000	$ 3.200.000	$ 32.000.000
Pre-Jardin	7	$ 400.000	$ 2.800.000	$ 28.000.000
Jardin	4	$ 400.000	$ 1.600.000	$ 16.000.000
Transicion	0	$ 400.000	$ 0	$ 0
Total Pensiones				$ 76.000.000
Uniformes				
Parvulos	8	$ 10.000	$ 80.000	$ 800.000
Pre-Jardin	7	$ 10.000	$ 70.000	$ 700.000
Jardin	4	$ 10.000	$ 40.000	$ 400.000
Transicion	0	$ 10.000	$ 0	$ 0
Total comision uniformes				$ 1.900.000
Vacaciones Recreativas				
Vacaciones Recreativas	8	$ 10.000	$ 80.000	$ 800.000
Total ingresos operacionales				$ 89.340.000

10.3.3 Proyección real

Para la proyección de ventas en un escenario real, se espera tener matriculados un total de **34 niños** distribuidos en los cuatro cursos ofrecidos, que son: párvulos con un total de 10 niños, pre jardín con 12 niños, jardín 8 niños y transición 4 niños.

Tabla 16 *Proyección de ventas Real*

Proyeccion de ventas Real				
MATRICULAS	N° Alumnos	MENSUAL	ANUAL	MES/10
Parvulos	10		$ 560.000	$ 5.600.000
Pre-Jardin	12		$ 560.000	$ 6.720.000
Jardin	8		$ 560.000	$ 4.480.000
Transicion	4		$ 560.000	$ 2.240.000
Total matriculas	34			
Total matriculas			$ 2.240.000	$ 19.040.000
Pensiones				
Parvulos	10	$ 400.000	$ 4.000.000	$ 40.000.000
Pre-Jardin	12	$ 400.000	$ 4.800.000	$ 48.000.000
Jardin	8	$ 400.000	$ 3.200.000	$ 32.000.000
Transicion	4	$ 400.000	$ 1.600.000	$ 16.000.000
Total Pensiones				$ 136.000.000
Uniformes				
Parvulos	10	$ 10.000	$ 100.000	$ 1.000.000
Pre-Jardin	12	$ 10.000	$ 120.000	$ 1.200.000
Jardin	8	$ 10.000	$ 80.000	$ 800.000
Transicion	4	$ 10.000	$ 40.000	$ 400.000
Total comision uniformes				$ 3.400.000
Vacaciones Recreativas				
Vacaciones Recreativas	8	$ 10.000	$ 80.000	$ 800.000
Total ingresos operacionales				$ 159.240.000

10.3.4 Proyección optimista

Para la proyección de ventas en un escenario pesimista, se espera tener matriculados un total de **47 niños** distribuidos en los cuatro cursos ofrecidos, que son: párvulos con un total de 12 años, pre jardín con 12 niños, jardín 12 niños y transición 11 niños.

Tabla 17 *Proyección de ventas optimista*

Proyeccion de ventas optimista				
MATRICULAS	N° Alumnos	MENSUAL	ANUAL	MES/10
Parvulos	12		$ 560.000	$ 6.720.000
Pre-Jardin	12		$ 560.000	$ 6.720.000
Jardin	12		$ 560.000	$ 6.720.000
Transicion	11		$ 560.000	$ 6.160.000
Total matriculas	47			
Total matriculas			$ 2.240.000	$ 26.320.000
Pensiones				
Parvulos	12	$ 400.000	$ 4.800.000	$ 48.000.000
Pre-Jardin	12	$ 400.000	$ 4.800.000	$ 48.000.000
Jardin	12	$ 400.000	$ 4.800.000	$ 48.000.000
Transicion	11	$ 400.000	$ 4.400.000	$ 44.000.000
Total Pensiones				$ 188.000.000
Uniformes				
Parvulos	12	$ 10.000	$ 120.000	$ 1.200.000
Pre-Jardin	12	$ 10.000	$ 120.000	$ 1.200.000
Jardin	12	$ 10.000	$ 120.000	$ 1.200.000
Transicion	11	$ 10.000	$ 110.000	$ 1.100.000
Total comision uniformes				$ 4.700.000
Vacaciones Recreativas				
Vacaciones Recreativas	35	$ 10.000	$ 350.000	$ 3.500.000
Total ingresos operacionales				$ 222.520.000

10.4 Descripción del proceso de prestación de los servicios.

- Entrega de información
- Pago de Matricula y pensión
- Comienzo de clases
- Llegada de los niños al jardín y bienvenida por las profesoras.
- Actividad lúdica y de integración inicial, para recrear la mente de los niños y prepararlos para la totalidad de la jornada.
- Comienzo de clases formales (depende del día y del horario se asignaran las materias.
- Sigue el descanso y toma de refrigerio para los niños.
- Reanudación de clases.
- Salida de los niños para tomar el almuerzo.
- Se alistan los niños que toman media jornada para entregarlos a los familiares o dejarlos debidamente en la ruta correspondiente.
- Se alistan los niños de jornada completa para la siesta de 1 hora. (cepillarse los dientes, guardar los útiles, asearse, entre otros.
- Se despiertan los niños y se hacen ejercicios de estiramiento para despertarlos y alistarlos para tomar los talleres.
- Talleres adicionales (asignación de una programación diferente semanalmente, en los cuales se rotaran las clases de idiomas, danzas, artes, música y otros.)
- Se alistan los niños para despacharlos a sus familiares o rutas correspondientes, mientras esperan se podrán materiales audiovisuales educativos

10.5 Parámetros técnicos especiales

Según el decreto 138 del 2004, regula y postula los requerimientos mínimos que se debe de tener en la etapa de puesta en marcha de cualquier establecimiento que preste el servicio de educación preescolar en la ciudad de Cali.

Con respecto al plan de infraestructura del liceo infantil decreta que:

Infraestructura. Además de dar aplicación a las normas establecidas por el INCOTEC en NSR -98, NTC 4595 Y NTC 9596 y a lo contemplado en la Ley 400 de 1997, Decretos 33 de 1998 y 34 de 1999, los Jardines Infantiles deberán cumplir con las siguientes especificaciones:

- Dos metros cuadrados construidos por niño o niña atendidos.
- Edificación que cuente con patio interior o que se encuentre cerca de un parque o zona verde.

- Adecuación de escaleras con pasamanos y protección del acceso a escaleras.
- Mínimo una unidad sanitaria por cada 20 niños o niñas.
- Mínimo una unidad sanitaria para los adultos.
- La cocina o área de preparación de alimentos debe estar aislada de los salones de actividades de niños y niñas. Sus condiciones de seguridad deberán estar certificadas por el Cuerpo de Bomberos.
- No se permitirá el uso de combustibles líquidos.
- Si la edificación es de dos pisos, los niños y niñas de párvulos, deberán ubicarse en el primer piso. Con respecto al proceso nutricional decreta que:
- Proceso nutricional. Todos los Jardines Infantiles deberán garantizar un adecuado nivel nutricional mediante el suministro de complementación alimentaría. Deberán adelantar vigilancia nutricional y promoverán buenos hábitos alimenticios y de vida saludable. En todos los casos las minutas patrón las definirá el DABS, de acuerdo con los parámetros establecidos por la Secretaría de Salud en lo que a requerimientos nutricionales se refiere.

10.6 Proceso de seguridad y salubridad

Seguridad y salubridad: Los Jardines Infantiles desarrollarán actividades y destinarán recursos a la protección de la integridad física de los niños y las niñas y demás integrantes del Jardín Infantil. El Jardín Infantil deberá observar todo lo dispuesto en el Decreto 332 de 2004 "por el cual se organiza el régimen y el sistema para la prevención y atención de emergencias en Bogotá y se dictan otras disposiciones", en especial lo contenido en el artículo decimosexto, relacionado con la responsabilidad de realizar o exigir análisis de riesgos, planes de contingencia y medidas de prevención y mitigación obligatorios.

10.7 Tecnología

El uso de tecnologías en el liceo infantil facilitara una educación moderna y de alta calidad, ya que los niños están inmersos en ambientes sumamente tecnológicos que cada día producen nuevas actualizaciones de las mismas y el conocimiento con el tiempo va quedando obsoleto por ende se contara con una sala de computo con computadores actualizados, con acceso a internet pero teniendo sus bloqueos correspondientes para menores.

Adicionalmente se contara con un sistema integrado de cámaras de video, que dará la oportunidad a los padres de un monitoreo constante de sus hijos y del trato que se les está dando.

También se contara con televisores, equipos de sonido y retroproyectores para facilitar la muestra de material audiovisual educativo a los niños.

10.8 Requerimientos en tecnología y presupuesto

Los requerimientos en tecnología hacen referencia a todos los equipos tecnológicos necesarios en el Jardín; como lo son Televisores, DVD´s, Equipo de sonido, retroproyectores, computadores, etc. La tabla de todos los requerimientos y cotizaciones pertinentes se podrán encontrar en Anexos.

Requerimientos de insumos:

Los insumos requeridos para la puesta en marcha del jardín infantil y brindar una educación de calidad son los puestos de los niños, tableros, escaparates, escritorios, juegos, gimnasio, cojines, colchonetas, entre otros.

11.0 Insumos y presupuesto

11.1 Insumos pedagógicos

Los insumos pedagógicos hacen referencia a todos los requerimientos relacionados con el servicio de educación preescolar o que se involucran directamente con los niños y niñas del liceo; como lo son los pupitres, los tableros, los juegos, materiales didácticos, papelería diversa, etc. La tabla de requerimientos de insumos pedagógicos, presupuesto y cotizaciones se encuentra en anexos.

11.2 Insumos para la parte Administrativa

Los insumos para la parte Administrativa involucran los muebles de oficina, computadores para la Administración, equipo de oficina, papelería, entre otros. En la tabla siguiente se encuentra al detalle los insumos para puesta en funcionamiento del liceo escolar

11.3 Insumos para cocina y aseo

Los insumos de cocina y aseo se refieren a los electrodomésticos, utensilios de cocina, bajilla, insumos de aseo, entre otros. La tabla de insumos de cocina y aseo, cotizaciones y presupuesto se encuentra en anexos.

Tabla 18 *Requerimientos de puesta en marcha*

REQUERIMIENTOS DE PUESTA EN MARCHA			
MUEBLES Y EQUIPOS PARA EL LICEO	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
Sillas	60	$ 10.000	$ 600.000
Mesas	18	$ 20.000	$ 360.000
Tableros acrilicos	5	$ 120.000	$ 600.000
Escritorios profesoras	5	$ 100.000	$ 500.000
Protectores toma corriente	20	$ 5.000	$ 100.000
Piso Plastico	36	$ 8.000	$ 288.000
Caja de juguetes	5	$ 35.000	$ 175.000
Cobijas	10	$ 15.000	$ 150.000
Carpas	5	$ 90.000	$ 450.000
Colchonetas	10	$ 15.000	$ 150.000
Gimnacio	2	$ 1.500.000	$ 3.000.000
Material ludico	10	$ 50.000	$ 500.000
Instrumentos musicales	5	$ 50.000	$ 250.000
Parque infantil	1	$ 450.000	$ 450.000
Casa de muñecas	1	$ 500.000	$ 500.000
Resvalador	1	$ 120.000	$ 120.000
Estanterias	5	$ 150.000	$ 750.000
piso yombolon	36	$ 8.000	$ 288.000
comedores	8	$ 50.000	$ 400.000
Enfriadores de aire	4	$ 450.000	$ 1.800.000
Publicidad y papeleria	5	$ 800.000	$ 4.000.000
Aviso luminoso	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Perifoneo	1	$ 150.000	$ 150.000
Computadores niños	5	$ 650.000	$ 3.250.000
Impresora	1	$ 500.000	$ 500.000
Telefono	1	$ 120.000	$ 120.000
Kit de oficina	1	$ 150.000	$ 150.000
Computadores oficina	2	$ 2.000.000	$ 4.000.000
Televisor	3	$ 900.000	$ 2.700.000
Teatro en casa	2	$ 850.000	$ 1.700.000
Equipo de sonido	1	$ 850.000	$ 850.000
Video Beam	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Software	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Total General		$ 14.716.000	$ 32.851.000

10.4 Servicios públicos

Para el buen funcionamiento del liceo infantil es necesario solicitar todos los servicios públicos básicos como lo son, agua, gas y electricidad

Tabla 19 *Promedio pago servicios públicos*

Servicio publicos/promedio					
Servicio	unidad de medida	Cantidad Promedio	Costo unidad	Mes	Anual
Agua	Cm3	370	$ 520	$ 192.400	$ 2.308.800
Gas	M3	1800	$ 150	$ 270.000	$ 3.240.000
Energia	Wattios	150	$ 160	$ 24.000	$ 288.000
Internet y TV	N/A			$ 180.000	$ 2.160.000
Vigilancia	N/A			$ 100.000	$ 1.200.000
Total General				$ 766.400	$ 9.196.800

10.5 Mantenimiento de equipo e instalaciones

El liceo infantil debe contar con garantías suministradas por todos sus proveedores y tener control de un servicio técnico permanente, ya que algún equipo o instalación en mal estado es negativa para la acreditación de calidad del jardín y adicionalmente puede ser perjudicial para los niños.

Tabla 20 *Presupuesto de mantenimiento*

	Presupuesto asignado por semestre
Técnicos en mantenimiento de instalaciones y equipo.	$1.100.000

Tabla 21 *Mano de Obra requerida*

Mano de Obra			
Cargo	Cantidad Colaboradores	Salario estipulado	Pago
Directora	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Docentes	2	$ 900.000	$ 1.800.000
Auxiliares	3	$ 450.000	$ 1.350.000
Psicologa 1/2 tiempo	1	$ 800.000	$ 800.000
Enfermera 1/2 tiempo	1	$ 600.000	$ 600.000
Aseadora	1	$ 300.000	$ 300.000
Cocina 1/2 Tiempo	1	$ 300.000	$ 300.000
Total Empleados	10	$ 4.350.000	$ 6.150.000

11.0 Ubicación del liceo infantil

El liceo infantil se ubicara en el sector de la comuna 18 en el barrio caldas, es un sector netamente residencial, compuesto por gran cantidad de familias con niños menores de cinco años y a su vez son familias de alto nivel económico estrato 4, que se preocupan por la calidad y la buena formación de sus niños.

El barrio se llama caldas el cual se encuentra ubicado entre la calle 70 y la calle 66 continua al barrio el refugio al sur de la ciudad, es un barrio bastante central y con amplias vías de acceso. También está a no más de 10 minutos de las estaciones del MIO y a 3 cuadras de la avenida de los cerros al sur de la ciudad.

Figura 14 Mapa satelital del barrio

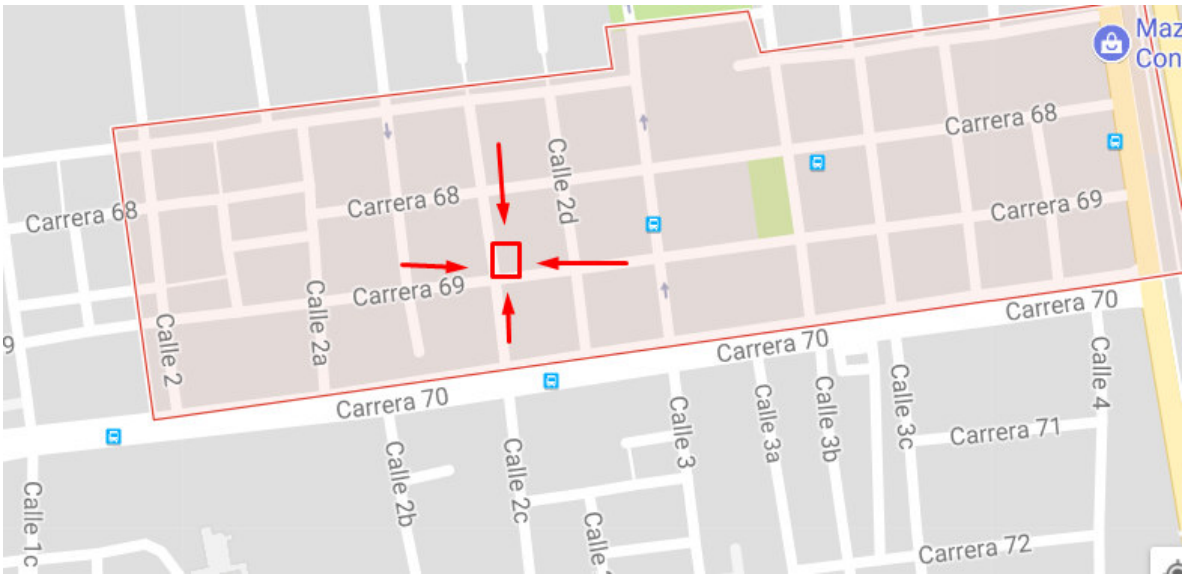


Figura 15 Ubicación estratégica del liceo infantil

Figura 16 Fachada de la propiedad

11.1 Capacidad Instalada

Para la capacidad instalada se debe tener en cuenta que todos los espacios definidos en el liceo, tienen que ser sanos, seguros y no pueden vulnerar de ninguna manera a los niños (psicológica ni físicamente). Estos espacios serán diseñados según especificaciones del ministerio de educación y políticas de calidad de las normas ICONTEC.

El liceo infantil contara con un área construida de 400 mtr2, distribuida en las diferentes zonas del jardín.

- Área de aulas 1 y 2 = 50 m2 cada una
- Área de aula 3 y 4 = 60 m2 cada una
- Área de párvulos = 60 m2
- Área de zona verde = 80 m2
- Área de huerta = 20 m2

11.2 Mano de obra indirecta

Se necesitara personal externo al liceo, que no será fijo dentro del mismo sino que asistirá solamente los días asignados dentro de los requerimientos, pero también es necesario para el funcionamiento del mismo.

Tabla 22 *Mano de Obra indirecta*

Mano de Obra Indirecta		
Cargo	Cantidad Colaboradores	Salario estipulado
Revisor Fiscal	1	Por honorarios
Profesor ingles	1	20000 por clase
Profesor Musica y Arte	1	20000 por clase
Profesora Danzas y deporte	1	20000 por clase
Total empleados	4	

11.3 Ventajas competitivas

- Implantación de un modelo pedagógico poco usado por la competencia de liceos en Cali
- Alto enfoque al desarrollo emocional del niño y de la niña.
- Personal altamente capacitado en cada una de las áreas del liceo para dar un desarrollo óptimo de la competencia del liderazgo en cada niño y niña del liceo.
- Seguimiento constante y personalizado del cada uno de los niños y niñas de liceo.
- Plan educativo totalmente estructurado y enfocado al desarrollo del liderazgo.
- Psicología para el desarrollo psicomotriz y estimulación temprana
- Implementación de alta tecnología en la educación de los niños y las niñas.
- Cumplimiento de estándares nacionales e internacionales para la obtención de acreditaciones.

- Apoyo psicológico constante en cada niño y niña, escuela de padres.
- Ubicación del liceo dentro del sector sobresaliendo de los jardines locales enfocados solamente a la educación normal y cuidado de los niños.

12.0 Análisis DOFA

Debilidades

- Poco posicionamiento de marca.
- Pocas posibilidades de expansión e infraestructura.
- Personal capacitado en este tipo de pedagogías escaso por ende costoso.

Oportunidades

- Cambio de las tendencias y roles familiares.
- Inserción de la mujer al mundo laboral tiempo completo.
- Aumento de la necesidad de mejores agentes educativos externos en esta
- Desarrollo psicomotriz estimulación temprana

Fortalezas

- Modelo de negocio diferenciador.
- Gran demanda de consumidores en el sector propuesto para su ubicación.
- Capital de inversión inicial.
- Convenios institucionales con colegios

Amenazas

- Poca acogida de los usuarios.
- Modelos pedagógicos de la competencia con otros beneficios.

13.0 Organismos de apoyo

Se crearan alianzas con colegios de la ciudad para que los niños que acaben la etapa de transición tengan una opción de entrar a estos colegios para comenzar la educación de básica primaria. Se hará una gestión de relaciones públicas y se entrara a evaluar los aspectos pedagógicos del colegio, ya sea calidad, énfasis, formación, prestigio, entre otros aspectos, que ayudaran a seguir con la formación eficaz del liderazgo del niño y de la niña del liceo.

14.0 Estructura organizacional

La estructura organizacional que se implementara en el liceo infantil será de tipo lineal, ya que se trata de una pequeña empresa donde la directora es la misma gerente. Las relaciones entre mandos y subordinados son estrechos y en algunos puestos o áreas funcionales no están vinculadas directamente con la organización.

¿Qué es un gerente moderno? (https://www.entrepreneur.com/article/264562, s.f.)

En el caso del liceo se encuentra el área Administrativa, constituida por la directora o gerente, y el contador que no estará vinculado con la empresa. Sucesivamente de las áreas de pedagogías constituidas por los docentes, el área de enfermería y psicología y servicios generales que se encarga de cocina y de aseo.

14.1 Nombre y razón social de la empresa

Nombre: Liceo infantil las aventuras de Tin Tim

Logo: Sera de creación propia de la gerente del centro institucional la. Fuente

Slogan: Dios es nuestro centro de amor

Tamaño de la empresa: En la constitución del liceo Infantil en su etapa inicial se denomina como una pequeña empresa, ya que cuenta con un número de 11 empleados, Por ende se constituirá legalmente como una sociedad S.A.S (Sociedad Anónima Simplificada.)

Filosofía De Direccionamiento Estratégico

Misión

"Educar y formar niños y niñas líderes espirituales, creativos, independientes y seguros de sí mismos; con amplios saberes y amplias capacidades de aplicación basados en la ética y el respeto hacia sí mismos y su entorno, siempre con objeto de dejar un impacto positivo en la sociedad".

Visión

Posicionarse para el año 2017 como un liceo de alta calidad en el sector de la educación, siendo siempre competitivos en el mercado, con un modelo pedagógico diferencial y lograr que los niños y niñas desarrollen al máximo el liderazgo y destaquen positivamente en los entornos en los que se encuentran implícitos. Lograr alianzas entre colegios con énfasis similar y crecer de una manera significativa en todos los aspectos que competen a la institución. 92

15.0 Áreas funcionales del liceo

Área administrativa:

Las funciones del área Administrativa del liceo infantil como en toda empresa son claras, consisten en: planificar, organizar, controlar y direccionar las estrategias y objetivos a corto, mediano y largo plazo del liceo. Teniendo prioridad sobre todas las áreas funcionales establecidas.

En esta área la única persona que tiene un poder de decisión será la Gerente Administradora.

Área contable y financiera:

El área contable y financiera del liceo infantil se encargara del control de todos los estados financieros de la empresa y del asesoramiento de inversiones financieras externas del "Core" del liceo infantil, a corto, mediano y largo plazo. Ya sea, compra de acciones, apertura de CDTs, Financiamiento con bancos, etc.

Las personas que tendrán poder de decisión en esta área funcional serán directamente la Gerente Administradora y el Revisor fiscal asignado.

Área comercial y de mercadeo

El área comercial y de mercadeo del liceo infantil se encargara de canalizar toda la información del servicio directamente a nuestros clientes potenciales, con el fin de persuadir y comunicar todos los beneficios y ventajas competitivas que tiene el jardín infantil en el mercado e influir en la decisión final de estos clientes que en este caso serían los padres de familia.

Esta canalización se puede transmitir por medio de ventas personales, publicidad, referidos, relaciones públicas, entre otro tipo de estrategias directamente relacionadas al área de mercadeo.

El área también se hace cargo del diseño de la imagen visual del liceo infantil, como lo es el logo, pagina web, publicidad en general, decoración de la fachada interior y exterior del liceo.

Por último se encargara de realizar todo lo relacionado una investigación de mercadeo para lograr una buena estrategia con un mix de mercadeo eficaz.

El personal que tendrá toma de decisiones en esta área será la gerente Administrativa asesorada con personal externo profesionales en el área de publicidad, diseño gráfico y mercadeo.

Sin embargo, todo el personal del liceo estará involucrado en capacitaciones activas de ventas, ya que deberán vender el servicio indirectamente a familiares o conocidos. Más aún las docentes y la psicóloga, ya que ellas tendrán el conocimiento requerido de las pedagogías y estrategias diferenciadoras manejadas en el liceo, siendo las encargadas de los recorridos por el liceo en caso de que algún interesado lo requiera.

Área de producción

En el caso del Liceo Infantil esta área es de vital importancia, ya que es el que está directamente relacionado con la prestación del servicio de educación preescolar y desarrollar la competencia del liderazgo en cada uno de los niños y niñas del liceo.

En esta área estarán directamente relacionados todo el personal docente del liceo infantil y la psicóloga. Encargados de llevar un proceso optimo del sano desarrollo del niño y la niña vinculado al liceo.

Entre las principales funciones del área de producción, el mantenimiento y reparación de maquinaria o equipo, el almacenamiento de materia prima, producto en proceso, producto terminado y el control de calidad.

Área de recursos humanos

El área de Recursos Humanos del liceo es de gran importancia, ya que se encargara de manejar efectivamente el personal de la empresa. Con funciones específicas de reclutamiento y selección de personal capaz, responsable y adecuado para los diferentes puestos del jardín, capacitación, motivación y evaluación del personal asignado, estrategias para una mejora constante del ambiente laboral del liceo, administración de salarios y nómina de todo el personal del jardín infantil.

16.0 Aspectos legales

Tipo de sociedad

Para beneficio de la puesta en marcha del liceo y por ser una pequeña empresa se constituirá en un principio como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).

- Como emprendedor se pudieron fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.
- La legalización de la empresa es un poco más fácil. Ya que la creación de una SAS se puede hacer mediante un documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes.
- En la legalización del liceo no se requiere establecer una duración determinada. Reduciendo costos, ya que no se tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- El objeto social puede ser indeterminado. En el momento de legalizar el liceo Infantil como una SAS, no se tiene que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que lo conforman para ver si se tienen la capacidad para desarrollar determinada transacción.
- El pago de capital se podrá diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones.
- Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos del liceo a 31 de diciembre

del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.

- Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales.
- Es mayor la facilidad en la operación y en la administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios. La SAS no está obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario.
- En caso de liquidación del liceo es un poco más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

17.0 Análisis Financiero

Se tiene en cuenta que la proyección a cinco años de los estados financieros del liceo Infantil,

Para la realización del proyecto El liceo infantil las aventuras de tin tim cuentan con una inversión inicial de $55.000.000; los cuales serán aportados directamente por la emprendedora del proyecto.

Con este valor se determina que el proyecto en la proyección realizada tuvo un comportamiento positivo en el total de los activos, generando variaciones significativas evidenciadas en el balance.

Respecto al rubro de los pasivos, el liceo infantil entrara a pagar impuestos a partir del segundo año de funcionamiento, esto debido a que es una Sociedad Anónima Simplificada, la cual trae beneficios tributarios para el inicio del proyecto. Así mismo se cuenta con el dinero en capital para el pago de los tres próximos años con el pago de cesantías a los empleados administrativos y de servicio.

Para el 4 año. Finalmente la empresa no cuenta con ningún tipo de obligación financiera debido que el capital de inversión inicial fue aportado al inicio del año 0 por la emprendedora del proyecto.

Finalmente frente al patrimonio se cuenta con una inversión inicial proveniente de la emprendedora del proyecto por un valor de $55.000.000, y para los siguientes años se cuenta con un aumento progresivo y una utilidad positiva en cada periodo.

Con relación al estado de pérdidas y ganancias el liceo infantil muestra una variación positiva y significativa en los ingresos operacionales en cada uno de los periodos proyectados de la siguiente manera:

Tabla 23 *Promedios financieros*

los promedios establecidos en la tabla son considerados promedios			
	Escenario pesimista	Escenario Real	Escenario Optimista
Cantidad de niños Matriculados	19	34	47
Valor anual de ingresos	$ 89.340.000	$ 159.240.000	$ 222.520.000
Costos directos	$ 18.600.000	$ 18.600.000	$ 18.600.000
Costos servivios/prom	$ 9.196.800	$ 9.196.800	$ 9.196.800
Utilidad	$ 61.543.200	$ 131.443.200	$ 194.723.200
Decisiones	Se utilizara dinero del capital inicial para material publicitario, atraccion de nuevos clientes, se haran dias de recreacion para las personas referidas, se desarrollara una campaña de venta personal en lugares concurridos de padres de familia con sus hijos, como lo son parques y centros comerciales.	Se realizara una campaña de referidos con los padres de familia e interesados obtenidosde las ventas personales que se realicen, se seguira manteniendo la publicidad y los dias recreativos para interesados	Se necesita aumentar la capacidad instalada para recibir cada vez mas niños, dependiendo del crecimiento del liceo de esta misma se ira invirtiendo en insumos y personal calificado para el cuidado y progreso sustancial de los niños, se realizaran procesos de marketing digital.

18.0 Conclusiones

Se cumplió con la creación del plan de negocios para la creación de un liceo infantil con énfasis en Liderazgo como competencia transversal y su factibilidad de puesta en marcha en el año 2014.

Se realizó un estudio de mercado el cual se tomaba como base variables a analizar de tipo cuantitativo y cualitativo. En donde se aplicó una encuesta en el nicho de mercado del barrio caldas y sus alrededores. Con base se pudo implantar toda una estrategia de mercadeo comprendiendo las 4 principales variables correspondientes a una mezcla de mercado efectiva.

Con base al análisis de los datos obtenidos en el estudio de mercado y analizando el sector de la educación preescolar en diferentes contextos, se logró realizar una proyección de ventas determinada en tres escenarios de negocio (pesimista, real y optimista).

De acuerdo a las proyecciones de ventas determinadas se realizó un plan de compras determinado y un plan de producción proyectado a 5 años. En el cual se tuvieron en cuenta el requerimiento de insumos de activos y de costos fijos y variables.

19.0 Bibliografía

aprende, C. (s.f.). *www.colombiaaprende.edu.co*. Obtenido de http://www.colombiaaprende.edu.co/html/home/1592/article-235863.html

cali, A. d. (s.f.). *Cali.gov.co*. Obtenido de http://www.cali.gov.co/publicaciones/cali_en_cifras_planeacion_pub

dane. (s.f.). *www.dane.gov.co*. Obtenido de https://www.google.com.co/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=dane%20%2B%20comuna%2018%20santiago%20de%20cali

educacion, L. g. (s.f.). Obtenido de http://es.slideshare.net/ConsejoJuventud/ley-general-de-educacin-11669249

educacion, M. d. (s.f.). *www.mineducacion.gov.co*. Obtenido de http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-179304.html

Leonardo, R. J. (s.f.). *www.javeriana.edu.co*. Obtenido de http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis63.pdf

LILIANA, RAMIREZ ROSERO YULI. (s.f.). *file:///E:/Unicatolica/Doc-Investigacion/Estudio_Creacion*. Obtenido de file:///E:/Unicatolica/Doc-Investigacion/Estudio_Creacion%20Centro%20Educativo_%20M%20A%20R_%20Rosero_2013.pdf

Mineducacion. (s.f.). Obtenido de http://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-179304.html

Planeacion. (s.f.). *www.Cali.gov.co*. Obtenido de http://www.cali.gov.co/publicaciones/cali_en_cifras_planeacion_pub

Polilibros. (s.f.). *http://148.204.211.134/polilibros/portal/polilibros/*. Obtenido de http://148.204.211.134/polilibros/portal/polilibros/P_Terminados/Planeacion_Estrategica_ultima_actualizacion/polilibro/Unidad%20IV/Tema4_5.htm

Viabilidad, E. d. (s.f.). Obtenido de http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/RESUMEN_ESTUDIO_VIABILIDAD_ALMENDRO.pdf