

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ESTIMULACIÓN Y ENTRETENIMIENTO PARA NIÑOS Y NIÑAS EN MUNICIPIO
DEL SOCORRO SANTANDER**

**NATIVIDAD BAYONA MARTÍNEZ
DIANA CAROLINA NOPSA LEÓN**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2016**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ESTIMULACIÓN Y ENTRETENIMIENTO PARA NIÑOS Y NIÑAS EN MUNICIPIO
DEL SOCORRO SANTANDER**

**NATIVIDAD BAYONA MARTÍNEZ
DIANA CAROLINA NOPSA LEÓN**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Directora:

LAURA MARCELA JAIMES RODRÍGUEZ

Administradora de Empresas

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA**

2016

AGRADECIMIENTOS

Las autoras de este proyecto agradecen a:

En primer lugar a DIOS por habernos guiado con su infinita sabiduría en cada uno de los semestres de esta carrera.

A la Universidad Industrial de Santander por la oportunidad de formarnos en sus aulas que han sido inspiradoras de grandes futuros y a las directivas del Instituto de Proyección Regional y a Distancia IPRED que hacen posible nuestra educación.

A nuestra Directora Laura Marcela Jaimes Rodríguez, quien con su empeño y dedicación nos guío en este proyecto.

A los demás docentes que a través de toda la carrera colocaron lo mejor de sí y sus conocimientos para que cada día logremos aprender y alcanzar nuestras metas trazadas.

A nuestros Compañeros quienes nos acompañaron con su colaboración y amistad.

DEDICATORIA

A mi Jesucristo mí Dios Todo poderoso, por darme la sabiduría y la capacidad de luchar día a día por mis sueños, y haberme permitido llegar hasta este punto, dándome la fortaleza, la salud y la esperanza para lograr mis objetivos, además de su infinita misericordia, bondad y amor.

A mis Padres Gabrielina Martínez, David Bayona y a mis hermanos, quienes con sus oraciones, amor, y su apoyo incondicional me permitieron obtener este logro. Que Jesucristo los colme de bendiciones.

NATIVIDAD BAYONA MARTÍNEZ

Dedico este proyecto de grado a nuestro Padre DIOS que con su inmensa bondad y amor, guio mis pasos para evitar el tropezar en el camino y poder logra mis objetivos.

A mis padres Julio Nopsa y Marina León por el gran apoyo brindado desde el inicio de esta largo caminar y por el respaldo inconfundible a pesar de los sacrificios que representa llevar a cabo este proyecto de vida

DIANA CAROLINA NOPSA LEÓN

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	24
1. GENERALIDADES	26
1.1 PANORAMA DEL SECTOR	26
1.1.1 Evolución y Tendencias del Sector	29
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	32
1.3 ASPECTOS LEGALES	39
2. ESTUDIO DE MERCADOS	46
2.1 OBJETIVOS	46
2.1.1 Objetivo General	46
2.1.2 Objetivos Específicos	46
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	47
2.2.1 Descripción y Especificaciones del Servicio	47
2.2.2 Atributos Diferenciadores del Servicio con Respecto a la Competencia	55
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	57
2.3.1 Mercado Potencial	57
2.3.2 Mercado Objetivo	57
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	58
2.4.1 La Demanda	58
2.4.1.1 Descripción del Problema de Investigación de Mercados	58
2.4.1.2 Necesidades de Información	61
2.4.1.3 Ficha Técnica	63
2.4.2 Tabulación, Presentación y Análisis de Resultados	65
2.4.3 Estimación de la Demanda	81
2.4.4 Proyección de la Demanda	82

2.5 OFERTA O COMPETENCIA	84
2.5.1 Necesidades de Información	84
2.5.2 Ficha Técnica	84
2.5.3 Tabulación y Presentación de Resultados de la Oferta	86
2.5.4 Análisis de la Situación Actual de la Competencia	92
2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	95
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	96
2.7.1 Estructura de los Canales Actuales	96
2.7.2 Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales	96
2.7.3 Selección de los Canales de Comercialización	98
2.8 PRECIO	98
2.8.1 Análisis de Precios de la Competencia	98
2.8.2 Estrategias de Fijación de Precios	99
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	100
2.9.1 Objetivos	100
2.9.2 Logotipo	101
2.9.3 Slogan	101
2.9.4 Análisis de Medios	102
2.9.5 Selección de Medios	104
2.9.6 Estrategias Publicitarias	104
2.9.7 Presupuesto de Publicidad y Promoción	107
2.9.7.1 De Lanzamiento	107
2.9.7.2 De Operación	107
3. ESTUDIO TÉCNICO	109
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	109
3.1.1 Descripción del Tamaño del Proyecto	110
3.1.1.1 Servicio de Entretenimiento	110
3.1.1.2 Servicio de Estimulación	111
3.1.2 Factores que Determinan el Tamaño de un Proyecto	113

3.1.3 Capacidad del Proyecto	114
3.1.3.1 Capacidad Total Diseñada	114
3.1.3.2 Capacidad Instalada	118
3.1.3.3 Capacidad Utilizada y Proyectada	119
3.2 LOCALIZACIÓN	121
3.2.1 Macro Localización	121
3.2.2 Micro Localización	122
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	127
3.3.1 Ficha Técnica del Proceso	128
3.3.2 Descripción Técnica del Proceso	130
3.3.3 Diagrama de Operación, Proceso y Procedimiento	132
3.3.4 Control de Calidad	133
3.3.5 Recursos	134
3.3.5.1 Recurso Humano	134
3.3.5.2 Recurso Físico	135
3.3.5.3 Recurso de Insumos	136
3.3.6 Análisis de Proveedores	138
3.3.7 Distribución de Planta	138
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	140
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	140
4.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	145
4.2.1 Visión	145
4.2.2 Misión	145
4.2.3 Objetivos Empresariales	146
4.2.4 Principios Corporativos y Políticas	146
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	149
4.3.1 Organigrama General de la Empresa	149
4.3.2 Descripción y Perfil de Cargos	150
4.3.3 Asignación Salarial	161

5. ESTUDIO FINANCIERO	164
5.1 INVERSIONES	164
5.1.1 Inversión Fija	164
5.1.1.1 Edificio	164
5.1.1.2 Construcción y Adecuación	165
5.1.1.3 Maquinaria y Equipo	165
5.1.1.4 Muebles y Enseres	166
5.1.1.5 Equipo de Oficina	166
5.1.1.6 Total de Inversión Fija	167
5.1.2 Inversión Diferida	167
5.1.2.1 Total de Inversión Diferida	168
5.1.3 Inversión de Capital de Trabajo	168
5.1.3.1 Costos de Prestación del Servicio	169
5.1.3.1.1 Materias Primas	169
5.1.3.1.2 Mano Obra Directa	169
5.1.3.1.3 Costos Indirectos Fabricación	172
5.1.3.1.4 Total Costos de Prestación del Servicio	175
5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas	175
5.1.3.3 Gastos Financieros	177
5.1.3.4 Total Capital de Trabajo	180
5.1.4 Inversión Total	180
5.1.5 Fuentes de Financiación	181
5.2 COSTOS Y GASTOS	183
5.2.1 Costos y Gastos Fijos	183
5.2.2 Costos y Gastos Variables	183
5.2.3 Costo y Gasto Total Unitario	184
5.3 PRECIO DE VENTA	185
5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS	186
5.4.1 Estado de Resultados Proyectado a Cinco Años	186
5.4.1.1 Proyección Ingresos	187

5.4.1.2 Costos de Ventas	189
5.4.2 Flujo de Caja Proyectado	191
5.4.3 Balance General a 5 años	193
5.4.4 Conclusión Sobre la Viabilidad Financiera del Proyecto	196
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	198
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	198
6.1.1 Generación de Empleo	198
6.1.2 Desarrollo Regional	199
6.1.3 Mejoramiento de la Calidad de Vida	199
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL	199
6.2.1 Efecto Sobre el Ambiente Natural	199
6.2.1.1 Componente Hídrico	200
6.2.1.2 Componente Atmosférico	200
6.2.1.3 Componente del Suelo	200
6.2.1.4 Flora	201
6.2.1.5 Fauna	201
6.2.2 Plan de Mitigación Dentro de un Desarrollo Sostenible	201
6.2.3 Normatividad Ambiental Aplicada	202
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	203
6.3.1 Valor Presente Neto	203
6.3.2 Tasa Interna de Retorno- TIR	205
6.3.3 Periodo de Recuperación	207
6.3.4 Análisis de las Razones Financieras	208
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	212
6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	214
7. CONCLUSIONES	216

8. RECOMENDACIONES	218
BIBLIOGRAFÍA	219
ANEXOS	221

LISTAS DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Vista aérea del casco urbano	33
Figura 2. Foto de la universidad Industrial de Santander	36
Figura 3. Parte exterior de la casa de cultura	37
Figura 4. Entrada a la quinta de Fonimaya	38
Figura 5. Parque principal	38
Figura 6. Fuente de agua del parque Chiquinquirá	39
Figura 7. Modelo del parque gimnasio	49
Figura 8. Modelo cama Elástica	49
Figura 9. Juegos simuladores	50
Figura 10. Airhockey	50
Figura 11. Logo funcionar	93
Figura 12. Centro de Artes	94
Figura 13. Casa de la cultura	95
Figura 14. Mapa Macro Localización Municipio del Socorro	122
Figura 15. Centro comercial Felipe Plaza	125
Figura 16. Centro Comercial Imperio	125
Figura 17. Centro Santo Tomas	126

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Descripción de Actividades de estimulación	51
Tabla 2. Comparación entre lo que ya existe y lo que se propone ofrecer	56
Tabla 3. Ficha técnica de la demanda	63
Tabla 4. Edades de los niños	65
Tabla 5. Lugar preferido de diversión	67
Tabla 6. Creación del centro de CEE	68
Tabla 7. Talleres preferidos por los padres	69
Tabla 8. Actividad de estimulación preferida	70
Tabla 9. Actividad de entretenimiento preferida	71
Tabla 10. Medios que utilizan para consultar un CEE	72
Tabla 11. Frecuencia de visita al centro CEE	74
Tabla 12. Día preferido para visitar el CEE entre semana	75
Tabla 13. Día Preferido en el fin de semana para visitar el CEE	77
Tabla 14. Frecuencia de pago para usar los servicios.	79
Tabla 15. Cuanto cancelaria por dos horas a la semana. Ocho horas al mes	80
Tabla 16. Tarjeta Recargable para usar CEE	81
Tabla 17. Estimación del uso del servicio	82
Tabla 18. Estimación del uso del servicio referente con la pregunta número uno	82
Tabla 19. Proyección de la demanda estimada	83
Tabla 20. Ficha técnica de la oferta o competencia	84
Tabla 21. Rango de edades que ofrece	86
Tabla 22. Servicios que ofrece	87
Tabla 23. Horario de Atención	88
Tabla 24. Precio del Servicio que Ofrece	89
Tabla 25. Publicidad	90

Tabla 26. Lugar que ofrece los servicios	91
Tabla 27. Estimación de la demanda insatisfecha de los servicios de estimulación en el municipio de Socorro	95
Tabla 28. Estimación de la demanda insatisfecha de los servicios de Entretenimiento en el municipio de Socorro	96
Tabla 29. Análisis de precios de acuerdo a la competencia	99
Tabla 30. Selección de medios de publicidad	104
Tabla 31. Presupuesto de publicidad de lanzamiento	107
Tabla 32. Presupuesto de publicidad de operación	108
Tabla 33. Cantidad de máquinas a utilizar en el proyecto	110
Tabla 34. Capacidad Diseñada	116
Tabla 35. Capacidad instalada para estimulación	118
Tabla 36. Capacidad instalada para Entretenimiento	119
Tabla 37. Capacidad utilizada y proyecta entretenimiento	120
Tabla 38. Capacidad utilizada y proyecta Estimulación	121
Tabla 39. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores	123
Tabla 40. División y descripción de grados a los factores	123
Tabla 41. Ponderación de los factores	124
Tabla 42. Grados de cada factor	124
Tabla 43. Total puntos por zonas	126
Tabla 44. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: video juegos	128
Tabla 45. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Simuladores	128
Tabla 46. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Play ground	129
Tabla 47. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Cama elástica	130
Tabla 48. Mano de obra directa	134
Tabla 49. Mano de obra indirecta	135
Tabla 50. Equipos y elementos	135
Tabla 51. Equipos de oficina	136
Tabla 52. Materia e insumos área administrativa	136
Tabla 53. Materiales e insumos (Repuestos máquinas)	137

Tabla 54. Forma de constitución	140
Tabla 55. Descripción y Perfil del Cargo de Gerente General	150
Tabla 56. Descripción y perfil del cargo de Contador	152
Tabla 57. Descripción y perfil del cargo de Asistente Administrativa	154
Tabla 58. Descripción y perfil del cargo de Instructor de estimulación	157
Tabla 59. Descripción y perfil del cargo de Instructor de entretenimiento	159
Tabla 60. Asignación salarial	162
Tabla 61. Maquinaria y equipo	165
Tabla 62. Muebles y enseres	166
Tabla 63. Equipo de oficina	167
Tabla 64. Total de la inversión fija	167
Tabla 65. Adecuaciones	168
Tabla 66. Total de inversión diferida	168
Tabla 67. Mano de obra directa	170
Tabla 68. Depreciaciones	173
Tabla 69. Costos indirectos de fabricación	174
Tabla 70. Total costos de prestación de servicio	175
Tabla 71. Gastos de administración y venta	176
Tabla 72. Gastos Financieros	177
Tabla 73. Total capital de trabajo	180
Tabla 74. Inversión Total	181
Tabla 75. Distribución de la inversión	183
Tabla 76. Costos y gastos fijos	183
Tabla 77. Costos y gastos Variables	184
Tabla 78. Costos totales unitarios	184
Tabla 79. Número de servicios a atender para el primer año	187
Tabla 80. Proyección de ingresos	188
Tabla 81. Costos de Ventas	189
Tabla 82. Costos Administrativos y de ventas	189
Tabla 83. Estado de resultados proyecto a cinco años	190

Tabla 84. Flujo de caja	192
Tabla 85. Balance General proyectado	194
Tabla 86. Valor Presente Neto – VPN	204
Tabla 87. Tasa interna de retorno – TIR	206
Tabla 88. Periodo de recuperación	207
Tabla 89. Razón corriente	209
Tabla 90. Nivel de endeudamiento	209
Tabla 91. Rotación de activos totales	210
Tabla 92. Margen bruto de ganancias	211
Tabla 93. Margen neto de ganancias	211
Tabla 94. Punto de equilibrio	212

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Grafica 2. Edades de los niños	66
Grafica 3. Lugar preferido diversión	67
Grafica 4. Creación del centro de CEE	68
Grafica 5. Talleres preferidos por los padres	69
Grafica 6. Actividad de estimulación preferida	70
Grafica 7. Actividad de entretenimiento preferida	72
Grafica 8. Medios que utilizan para consultar un CEE	73
Grafica 9. Frecuencia de visita al centro CEE	74
Grafica 10. Día preferido para visitar un CEE entre semana	75
Grafica 11. Horario de preferido por días entre semana	76
Grafica 12. Día Preferido en el fin de semana para visitar el CEE	77
Grafica 13. Horario preferido para visitar el CEE el fin de semana	78
Grafica 14. Periodo de pago para usar los servicios	79
Grafica 15. Cuánto cancelaría por dos horas a la semana. Ocho horas al mes	80
Grafica 16. Tarjeta Recargable para usar CEE	81
Grafica 17. Proyección de la demanda estimada a 5 años	83
Grafica 18. Rango de edades que ofrece	86
Grafica 19. Servicios que ofrece	87
Grafica 20. Horario de Atención	88
Grafica 21. Precio del Servicio que Ofrece	89
Grafica 22. Publicidad	90
Grafica 23. Lugar que ofrece los servicios	91
Grafica 24. Canal de comercialización	97
Grafica 25. Canal de comercialización actual	98
Grafica 26. Logotipo HAPPY KIDS	101

Grafica 27. Tarjeta de Presentación HAPPY KIDS	105
Grafica 28. Pendón HAPPY KIDS	106
Grafica 29. Diagrama de operación, proceso y procedimiento	132
Grafica 30. Proyecto modelo escenarios de CEE HAPPY KIDS	139
Grafica 31. Organigrama de HAPPY KIDS	149
Grafica 32. Punto de Equilibrio	213

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta de la oferta	221
Anexo B. Encuesta de la demanda	226

RESUMEN

TITULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN Y ENTRETENIMIENTO PARA NIÑOS Y NIÑAS EN MUNICIPIO DEL SOCORRO SANTANDER*

AUTOR: Nopsa León Diana Carolina, Bayona Martínez Natividad**

PALABRAS CLAVES: Servicios, Centro de Entretenimiento Familiar, Esparcimiento, Innovación, diversión, calidad.

DESCRIPCIÓN

El municipio de Socorro forma parte importante del de la provincia Comunera, siendo fundamental en el desarrollo urbanístico, generando solución de vivienda para la región, lo cual ha hecho que muchas familias se desplacen a esta ciudad. Convirtiéndose así en un nuevo polo de desarrollo comercial para la región, adicional El Socorro, es territorio turístico, gracias a las bondades climatológicas, la cultura y la calidad de su gente.

Esto contrasta con la falta de un Centro de estimulación y entretenimiento en el municipio, donde los niños de dos a diez años puedan satisfacer sus necesidades de diversión y esparcimiento, llevando esto a prestarse una demanda insatisfecha en relación con los servicios ofrecidos por que no existe ninguna empresa que ofrezca y preste los servicios en esta ciudad.

Es por esta razón la idea principal del presente documento es demostrar que la factibilidad para la creación de un centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas de dos a diez años en el municipio de Socorro, es viable desde el punto de vista de mercados, presenta un mercado asegurado, es viable desde el punto de vista técnico, cuenta con la experiencia de las autoras para la instalación de sus equipos, administrativamente es viable, cumple con la documentación jurídico-legal que exigen los entes gubernamentales, financieramente es viable, presenta una inversión asegurada y una rentabilidad que cumple con las exigencias de los socios inversionistas.

Finalmente se logró determinar que es viable desde el punto de vista social y ambiental, contribuye con el desarrollo social en la generación de empleos y se trata en lo máximo para mitigar los impactos que se puedan generar con el ambiente.

* Trabajo de grado.

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Directora, Jaimes Rodríguez, Laura Marcela

SUMMARY

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A STIMULATION AND ENTERTAINMENT CENTER FOR CHILDREN IN THE MUNICIPALITY OF RELIEF SANTANDER*

AUTHOR: Diana Carolina Nopsa León, Natividad Martínez Bayona**

KEYWORDS: Services, Family Entertainment Center, Recreation, innovation, fun, quality.

DESCRIPTION

The municipality of Socorro form important part of the province Comunera, being fundamental in urban development, creating housing solution for the region, which has led many families to move to this city. Thus becoming a new center of commercial development for the region, additional El Socorro, it is tourist territory, thanks to the climatic benefits, culture and the quality of its people.

This contrasts with the lack of stimulation and entertainment center in the city, where children from two to ten years can meet their needs for fun and entertainment, bringing it to lend an unmet demand in relation to the services offered by that does not exist No firm offer and provide services in this city.

That is why the main idea of this paper is to show that the feasibility of creating a center of entertainment and stimulation for children aged two to ten years in the municipality of Socorro, is viable from the point of view of markets, has a guaranteed market, it is feasible from a technical point of view, has the experience of the authors for the installation of their equipment, administratively feasible, it complies with the legal juridical documentation required by government agencies, financially feasible, presents a secured investment and a return that meets the demands of investors partners.

Finally it was determined that it is feasible in terms of social and environmental terms, it contributes to social development in job creation and is in the utmost to mitigate impacts that may arise with the environment.

* Work degree

** Santander Industrial University, Institute of Regional Outreach and Distance Education, Business Management, Director, Laura Marcela Rodríguez Jaimes

INTRODUCCIÓN

El constante movimiento de la economía nacional e internacional en los últimos años, ha provocado evidentes cambios en los modelos económicos de cada país, lo que ha llevado a rediseñarlos de tal forma que las empresa de hoy deben adaptarse no solo a una economía local sino al constante acecho de las economías globales y la apremiante necesidad de realizar estrategias comerciales que permitan a las pequeñas y medianas empresas consolidarse y poder enfrentar el constante ataque de las grandes multinacionales y la influencia que han desarrollado en cada rincón del mundo.

En razón de la anterior percepción y a raíz de los arduos inconvenientes que enfrenta la humanidad hoy en día, se puede afirmar que: la población está presentado un alto grado de desasosiego, sobrecarga laboral, ansiedad, estrés y depresión; a través de estos inconvenientes se puede observar o dimensionar el gran valor que la sociedad le da en el presente aquellos centros de entretenimiento y estimulación para niños y niñas. También se puede observar en dicha percepción la necesidad apremiante que presenta y que ha convertido más que un precepto, en una obligación permanente de las empresas de los países en vía del desarrollo, de la necesidad de aliarse estratégicamente así como buscar vínculos con empresas.

Bajo estos conceptos hoy en día el gestor empresarial debe encaminar su visión como creador de empresas y buscar alternativas que genere bienestar a la sociedad. Esta propuesta, pretende ampliar la gama de un servicio que cumpla con los requisitos necesarios para que los hogares del municipio de Socorro cuenten con un centro de entretenimiento familiar, cerca y con muy buen servicio. La idea surge ante la oportunidad que se presenta actualmente en el municipio de Socorro de crear alternativa de entretenimiento y estimulación pues este tipo

empresa no se encuentra en mercado actual para lo cual se requiere el estudio de todas las áreas.

En el presente proyecto se muestra un estudio de mercado, que permite identificar factores que afectan la instalación y el posicionamiento de la empresa, así como un estudio técnico a fin de identificar las tecnologías y requerimientos ambientales que permitan la constitución de la empresa.

También se presenta un estudio organizacional para establecer los requisitos legales, administrativos y de personal; adicional a esto se realiza un estudio financiero para determinar la factibilidad de creación del centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas de dos a diez años en índices de inversión, rentabilidad y financiación que permitan el sostenimiento de la empresa. Para finalizar se exponen las respectivas evaluaciones: financiera, económica, social, Ambiental y Legal con la finalidad de determinar todos los factores influyentes, normas exigencias y mediad necesarias para la instalación de la empresa en la región.

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA DEL SECTOR

Los centros Recreacionales tienen sus inicios en los países anglosajones a partir de los años 60's, su principal objetivo fue ayudar a las familias con niños con dificultades; así es como comienza su crecimiento, y con ello se van modificando los objetivos logrando tener una mejor orientación y cambiando a ser comunitarias ofreciendo diversos servicios.

A partir de los años sesenta la UNESCO funda varias ludotecas en cárceles, escuelas, centros comunitarios etc. con el objetivo de promover un desarrollo saludable, y se comienza a extender por los países de Latinoamérica, concebidas como instituciones recreativo-culturales destinadas a niños y adolescentes con el propósito de desarrollar la personalidad infantil a través del juego y juguetes.¹

En un país de múltiples pobreza, y dado que se da preeminencia a la pobreza económica por su impacto en la vida de las personas, la recreación se ve subordinada en la inversión a otras necesidades, en un marco de priorización donde es relegada a un último plano.

En este escenario el posicionamiento de la recreación es un desafío para quienes trabaja en el sector y demanda una serie de competencias que le permitan a los profesionales argumentar de manera sólida la importancia de invertir en ella.

Asumir a la recreación como mediadora de procesos de desarrollo humano, significa comprenderla desde sus beneficios en cada una de las dimensiones de

¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Ludoteca>

desarrollo de los seres humanos y tener claridad sobre las condiciones que hacen estos beneficios posibles.

Las prácticas recreativas son entendidas como complementarias a los procesos de aprendizaje y desarrollo cultural y como una herramienta para romper con los círculos de pobreza, dependencia, inactividad violencia y con los sentimientos de marginación y exclusión, los cuales a su vez se encuentran asociados a la pérdida de la autoestima.

El ocio y la recreación proporcionan un medio para estimular el crecimiento y la transformación personal positiva aunque se deba considerar que al igual que las personas o grupos pueden asumir alternativas y prácticas que no necesariamente conducen a consecuencias negativas o que puede ser utilizado como instrumento para perpetuar valores inequitativos. Un ocio orientado al desarrollo humano, es un satisfactor de las necesidades humanas, de autonomía, competencia, de expresión personal e interacción social dentro del entorno del individuo.² Sin embargo, el ocio no contribuirá al desarrollo humano si existe una ausencia de la dimensión moral y ética sostenible, y se debe tener en cuenta que el ocio y la recreación reproducen diversos valores y expresiones que igual no son consecuentes con una sociedad sostenible, y se deben combinar con los valores sociales que sustentan la equidad, y que contradigan aquellos que no propician un desarrollo humano desde las identidades personales y sociales, fomentando que éstas se construyan desde posturas éticas mínimas, y racionales.

La metodología para la dinamización de las prácticas recreativas se fundamenta principalmente en la creación de espacios pedagógicos, donde se privilegia la participación activa de los personas, la potenciación de la capacidad de toma de decisiones y solución de problemas y conflictos y el desarrollo de habilidades para

² <http://www.redcreacion.org/documentos/cmota1/EOsorio.html>

la vida, con un eje central, transversal, como es la lúdica, el goce y el placer por lo que se hace. Así si bien un ocio transformador puede generar momentos de desencuentro por las confrontaciones que genera consigo mismo y con los otros, la percepción de ganancia, beneficio o desarrollo, se constituye en una experiencia lúdica en esencia.

La recreación es tomada con fin productivo y económico, creándose un sinnúmero de empresas capitales con maquinarias que desplazan al hombre de su labor recreadora.

En Colombia, la recreación es una actividad tan importante para el Estado como elemento esencial del desarrollo de su recurso humano tanto individual como colectivo, que tiene un espacio propio en instrumentos normativos e institucionales internos y externos desde la época de la colonia hasta nuestros días.

Cuando se tratan de comprender las raíces del tremendo problema social que afecta a Colombia, suelen ventilarse aspectos como la pobreza, la desigualdad social y la presión ejercida sobre las zonas campesinas por grupos armados al margen de la ley como guerrilla, narcotráfico y paramilitarismo. Sin embargo, lo que pocos observadores identifican, es la forma como estos factores están además propiciados por un grave problema, extendido en casi toda América Latina: La falta de opciones adecuadas de recreación para niños, jóvenes, adultos y ancianos.³

Por lo tanto, se observa un entorno social que no ofrece opciones sanas de esparcimiento, es lógico que se presenten fenómenos como la violencia intrafamiliar, el alcoholismo, el abandono de hogar, la promiscuidad, el abuso

³ <http://www.redcreacion.org/documentos/congreso5/JLPaez.htm>

sexual de menores y tantos otros que inhiben la normal formación de los niños y a la postre impiden el desarrollo social de las comunidades.

En 1992 el gobierno departamental identificó la importancia de este problema y para solucionarlo creó un programa que no solo daba una respuesta inmediata a la necesidad de recreación, sino también que incluía los mecanismos administrativos financieros para sostenerlo en el tiempo.⁴

En el Municipio del Socorro las únicas opciones para recrearse y aprovechar el tiempo libre son: el Parque principal, cuatro establecimientos con Videojuegos, y una que otra zona verde usada como cancha deportiva. Otras instalaciones existentes para uso recreativo comunal, son las instituciones educativas que permiten el uso sólo en horarios escolares y únicamente para dicha población.

Adicionalmente y debido a los problemas ambientales, la antigua tradición de ir a nadar al río con la familia, empezó a extinguirse hasta ser casi exclusivamente un recuerdo de los padres.

1.1.1 Evolución y Tendencias del Sector. Para los griegos todo su tiempo de “ocio” lo dedicaban a la teoría que se sumía el espíritu, casi la mitad de la sociedad lo hacían así y la otra mitad debían dedicar su tiempo al trabajo. Allí se trabajaba mucho era la cultura física para poder tener resistencia corporal, se practicaban concursos de golpes, luchas, lanzamientos de discos y los adolescentes se ejercitaban para el acto de las armas.

La educación ateniense promovió la cultura ciudadana y dijo que durante los primeros seis años de vida de los niños, ellos debían permanecer en el seno de su hogar disfrutando de una prudente libertad y con esto vieron la importancia

⁴ <http://www.redcreacion.org/documentos>

intelectual del juego en la formación humana. Después comenzaron a ver el juego como una gran posibilidad. “EL HOMBRE ES SOLO HOMBRE CUANDO JUEGA”.

Ya en Roma comenzaron a utilizar más el tiempo libre y la recreación. Por primera vez se introdujeron los mimos y las comedias como forma de recreación pero solo para los días de fiestas, los cuales ocupaban la mitad del calendario. Este a diferencia del griego ha podido sobrevivir con el pasar de los tiempos.

Aquí se impuso la recreación como medio de aprendizaje. Por la mala relación entre las familias, gracias a esto comenzaron a surgir las primeras escuelas, entre las más importantes estaba “la escuela del Ludí – magíster”, que tomo este nombre porque Ludí significa juego y diversión, lo que indicaba que su función era bastante complementaria en la educación.

Aquí la educación física también tuvo gran importancia porque con ella entrenaban a los soldados. Luego Séneca en su obra “la pedagogía de Séneca) planteaba que la educación debía tener un carácter práctico ya que uno no aprendía para la escuela sino para la vida.

Ya en la Edad Media, aparece otro sentido del tiempo libre y la recreación, este está inspirado en un espíritu lúdico, es decir, consiste en la abstención al trabajo y a la dedicación plena de actividades libremente elegidas como por ejemplo, el deporte, la política, la religión.

La educación física en esta edad se diferencia demasiado a las épocas anteriores, ya que aquí se elevó el concepto de gimnasia artístico – educativa. También la cultura corporal se realizó fundamentalmente por medio de los juegos y deportes. Ya por el dominio de la iglesia, el cambio de forma de vida, las agrupaciones humanas, la recreación y el ejercicio físico sufren grandes cambios, aparecen algunos juegos con pelotas y la recreación se ubica principalmente para los

señores feudales, aparecieron los recreacionistas profesionales que se conocían como : malabaristas, bailarinas, bufones y músicos que entretenían.

En la Edad Moderna decaen los ideales de diferencias sociales. Surgen los ideales de los marxistas para darle importancia al tiempo libre y la recreación como tiempo opuesto al tiempo del trabajo, ya que el desarrollo tecnológico e industrial permite el surgimiento de nuevas clases sociales.

Con la revolución industrial todo cambio, estaba vedado perder el tiempo en cosas que no fueran el trabajo y si se derrochaba algún tiempo de trabajo era considerado como falta moral y falta de honradez económica, es decir, el hombre en esta época era simplemente un objeto económico, ya que debía trabajar para garantizar la producción que brindara beneficio económico al capitalista. El tiempo destinado para ejecutar actividades recreativas o sociales ya no existía para el hombre. En la concepción marxista, el tiempo libre y la recreación presentaban un modo muy visible ya que ellos comenzaron a interesarse por el tema.

Marx, en su obra “El Capital”, ve el tiempo libre y la recreación como una fuerte reacción ante la grave situación social creada por el capitalismo industrial. Para Marx la riqueza social ya no residía en el tiempo del trabajo sino en el tiempo libre ya que este sirve para desarrollar lo físico y lo mental de cada individuo. Lo cual para los marxistas el tiempo libre es el tiempo en el cual el hombre se desarrolla libremente.

En la época contemporánea, se dan a conocer diferentes tipos de pedagogías, que eran unos sistemas de educación pública. El juego ya se le establecía un carácter activo, placentero y desinteresado pero muy recreativo dirigido especialmente a los niños, pero los docentes de la época no le demostraban mucha importancia, la mayor importancia era para los deportes ya que requerían de un esfuerzo más intenso.

A partir de los años 90 se puede ver que en los países desarrollados las comunidades tomaban con sus propias manos el desarrollo de actividades recreativas para satisfacer sus necesidades e intereses propios. Llegando a tal punto que la recreación constituía un 25% de los ingresos familiares que se destinaban a la recreación desde sus diferentes manifestaciones.

Se puede observar como a través del tiempo, la recreación ha ocupado un lugar importante en el proceso histórico; lo que permite establecer la importancia que esta tiene para el ser humano. La recreación, al igual que el deporte, fueron considerados por las sociedades antiguas, como elementos éticos y biológicos, debido a que no solo eran medios de salud física, también formaba parte de la ecuación moral, desarrollando un sentido de solidaridad entre los pueblos. Al juego establecía, como hay en día, un carácter activo y placentero para el niño desde lo recreativo.

La recreación ha sido y debe ser considerada como un medio adecuado para la instrucción básica, aspecto que ha sido concebido desde los últimos siglos romanos en la edad antigua, daban al juego una significación muy grande y reconocida, dentro de la ecuación del niño. Se puede señalar, desde el punto de vista histórico, que la recreación pudieran ser considerada como un instrumento capaz de producir cambios necesarios para lograr una educación más motivada.⁵

1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

El Socorro es un municipio colombiano situado en el departamento de Santander, capital de la provincia comunera, posee una población de 29.840 habitantes según datos del censo 2010 (DANE, Departamento Administrativo Nacional de

⁵ <http://historiadela recreacion.blogspot.com/>

Estadística). Si se compara los datos de Socorro con los del departamento de Santander se concluye que ocupa el puesto 12 de los 87 municipios que hay en el departamento y representa un 1,4851% de la población total de éste. Posee una extensión territorial de 12.210 hectáreas, con una altitud de la cabecera municipal de aproximadamente 1.300 metros sobre el nivel del mar. Su temperatura media es de 23 Grados Centígrados; dista 364 kilómetros de Bogotá Capital de la República y 121 Kilómetros de Bucaramanga Capital del Departamento.

Figura 1. Vista aérea del casco urbano



Fuente: http://socorrocaptalcomunerasena.blogspot.com/2008_07_01_archive.html

Historia

El Socorro fue fundado el 16 de junio 1683 por Don José de Archila y Don José Díaz Sarmiento; obtuvo su parroquia al año siguiente y el estatuto de ciudad en 1771 obtiene el título de "Villa muy Noble y Leal" otorgado por Carlos III. Fue una de las principales ciudades del Nuevo Reino de Granada durante la época colonial, llegando a tener una población de 12.000 habitantes en el siglo XVIII, llegando a ser capital de la provincia del mismo nombre. Era epicentro de

artesanías de textiles de algodón y fique y de cultivo de tabaco, con una población muy laboriosa en este campo. A finales del siglo XX y comienzos del XXI el Socorro se convierte poco a poco en un epicentro del turismo de aventura, y del ecoturismo, del cual se ha beneficiado toda la región circundante.

Geografía

El municipio está ubicado sobre la cordillera oriental, que hace parte del sistema montañoso de los Andes. El relieve es muy escarpado, predominan las pendientes. También existen tres fallas geológicas que provocan hundimientos en el terreno; estas fallas se ubican en la zona del Teherán, en el Motorista y la otra pasa por la Universidad Libre. En cuanto a hidrografía podemos destacar la Hoya hidrográfica del Río Suárez que nace en la laguna de Fúquene (Boyacá) y entra a Santander por el Sur unida al Río Chicamocha, recibe al Río Fonce en el sector de Baraya. El Río Suárez en su recorrido es tributado por las aguas de muchas quebradas existentes en la región.

Límites del municipio

- ✓ Al Norte: con Cabrera y Pinchote
- ✓ Al Sur: con Confines y Palmas del Socorro
- ✓ Al Oriente: con Páramo
- ✓ Al Occidente: con Simacota y Palmar

Ecología

El Socorro , cuenta con una riqueza ecológica basada en árboles maderables de gran importancia, el territorio cuenta con bosque húmedo que va de una altitud 1.200 metros sobre el nivel del mar a los 2.000 msnm y el bosque seco tropical de los 900 msnm a los 1.200 msnm, que permiten un clima propicio para diferentes

especies, cultivos de caña, café, cítricos, frijol, maíz, tabaco, plátano, yuca, tomate, arveja, pimentón, habichuela; así como la mayoría de hortalizas, legumbres, plantas aromáticas y medicinales entre otros cultivos.

Economía

La estructura económica del municipio tiene como primer lugar la producción agropecuaria, la cual se convierte en la principal generadora de empleo directo e indirecto del municipio, teniendo como principales actividades productivas la ganadería especialmente bovina y la agricultura con cultivos de caña de azúcar, el café, y cítricos.

Es de recordar que el municipio cuenta con dos pisos térmicos importantes ocupando 33 km² de clima cálido y 89,1 km² de clima templado y con una amplia variedad de suelos que permiten el desarrollo de otros cultivos alternativos con buenos resultados como son: uva, brevo, uchuva, pitahaya, lulo, tomate de árbol, ají, mora, melón, morón, papaya, patilla, ahuyama, girasol, cacao, algodón, arroz y sorgo. Algunas de estas producciones han perdido su importancia con el paso del tiempo por problemas de comercialización, falta de tecnologías apropiadas, escasez de recursos, tenencia de la tierra en minifundios y aumento de la explotación ganadera.

El sector Famiempresarial en el Municipio del Socorro no es tan relevante como otros Sectores. Es de destacar igualmente, que en el Socorro la actividad más significativa que en el Sector Famiempresarial es el negocio referido a la transformación de productos alimenticios, allí se encuentran las panaderías, las dulcerías, las cafeterías y los molinos. De todas las anteriores, las panaderías son de mayor significación.¹

Educación

El Socorro cuenta con diversos institutos educativos, entre los cuales se destacan:

- ✓ Colegio Universitario Socorro (CUS) Fundado en 1826 por el General Francisco de Paula Santander
- ✓ Instituto Técnico Industrial(ITIS) instituido por Monseñor Carlos Ardila García
- ✓ Colegio Avelina Moreno

El municipio cuenta con sedes de dos instituciones de educación superior, a donde llegan estudiantes de muchas regiones de país.

- ✓ Universidad Industrial de Santander
- ✓ Universidad Libre de Colombia

Figura 2. Foto de la universidad Industrial de Santander



Fuente: http://orientacion.universia.net.co/que_estudiar/universidad-industrial-de-santander-sede-regional-de-socorro-69.html

Sitios de interés y recreación

Casa de la cultura: Fundada en 1954 por el historiador Horacio Rodríguez Plata, es una antigua casona estilo colonial construida a mediados del siglo XVIII.

Figura 3. Parte exterior de la casa de cultura



Fuente: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Socorro_-_Casa_de_La_Cultura_1.JPG

Quinta Fominaya: Es una hermosa, amurallada y colonial casona, donde el coronel español, Antonio Fominaya, vivió durante el régimen del terror, actualmente funciona el Club del Socorro.

Figura 4. Entrada a la quinta de Fonimaya



Fuente: http://socorrocapitalcomunerasena.blogspot.com/2008_07_01_archive.html

Parque principal: Este es un parque conocido por la gran cantidad de palomas, actualmente es uno de los pocos lugares apropiados, para los niños y sus familias ya que los fines de semana lo frecuentan y los infantes dedican su tiempo a corretear las palomitas.

Figura 5. Parque principal



Fuente: http://www.oscarhumbertogomez.com/?page_id=447

Parque de la Chiquinquirá: Es un parque restaurado donde los niños corretean de un lado a otro, en los diferentes puentes, y demás atracciones naturales que se encuentran en este pero no ofrecen otro mecanismo de recreación.

Figura 6. Fuente de agua del parque Chiquinquirá



Fuente: <http://www.panoramio.com/photo/7298663>

1.3 ASPECTOS LEGALES

Para el marco legal del proyecto se tiene en cuenta, las leyes nacionales, departamentales y municipales que rijan el funcionamiento del centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas. A continuación se presenta breve reseña de las leyes.

Ley 905 de 2004

Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyo objeto es: “Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes

para la generación del empleo, el desarrollo región, la integración de los sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos”. Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas. (Congreso de la República de Colombia, 2005)

Ley 181 de 1995

Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte.(Nota: Modificada en lo pertinente por la Ley 344 de 1996 artículo 44)

Ley 1225 de 2008

Por la cual se regulan el funcionamiento y operación de los parques de diversiones, atracciones o dispositivos de entretenimiento, atracciones mecánicas y ciudades de hierro, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios en todo el territorio nacional y se dictan otras disposiciones.

De esta ley se destacan los siguientes artículos:

Artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene por objeto regular la intervención de las autoridades públicas del orden nacional, distrital y municipal, en cuanto a los requisitos mínimos que deben cumplir para el funcionamiento, instalación, operación, uso y explotación, de los Parques de Diversiones, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios públicos o privados, las Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento, como también las

conocidas ciudades de hierro de atracciones mecánicas en todo el territorio nacional, para los ya existentes como para los nuevos, en función de la protección de la vida humana, el medio ambiente y la calidad de las instalaciones.

Artículo 2°. Definiciones y categorías. Para efectos de la presente ley, se adoptan las siguientes definiciones y categorías:

Definiciones:

Parques de Diversiones. Son aquellos espacios al aire libre o cubiertos, donde se instalan Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento, ciudades de hierro, atracciones mecánicas, así como recursos vinculados a la recreación, animales, máquinas o juegos, donde acude el público en búsqueda de sana diversión a través de interacción; se excluyen los juegos de suerte y azar.

Atracciones o dispositivos de Entretenimiento. Son los medios, elementos, máquinas o equipos interactivos, incluyendo las atracciones mecánicas, cuyo fin es lograr entretenimiento o diversión.

Categorías: Los Parques de Diversiones se dividen en permanentes, no permanentes o itinerantes, Centros de Entretenimiento Familiar, Temáticos, Acuáticos, Centros Interactivos, Acuarios y Zoológicos.

a) Parques de Diversiones Permanentes: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter permanente. Para ello cuentan con una infraestructura permanente como estacionamientos, baños, estructuras de cimentación, recorridos peatonales y jardines. Estos parques tienen dentro de su oferta de entretenimiento, atracciones de alto impacto, familiares e infantiles, juegos de destreza y atracciones de carácter lúdico. Generalmente tienen a su alrededor un cerramiento definitivo y permanecen en el terreno ocupado por varios años;

- b) Parques de Diversiones no Permanentes: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter no permanente. Para ello cuentan con una infraestructura de carácter temporal.

- c) Centros de Entretenimiento Familiar: Son aquellos que se instalan en Centros Comerciales, Cajas de Compensación, Hipermercados y Conglomerados Comerciales, casi siempre bajo techo. Como parte de la oferta de entretenimiento de los propios Centros Comerciales, cuentan con atracciones o dispositivos de entretenimiento para toda la familia;

- d) Parques Acuáticos: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter permanente o no permanente. Su principal característica se centra en el manejo del agua como medio recreativo o de entretenimiento.

- e) Centros Interactivos: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter permanente o no permanente. Su principal característica se centra en el manejo de componentes de interactividad como experimentos o piezas que permiten una educación vivencial donde se logra la transmisión de conocimientos a través de su oferta de entretenimiento.

- f) Acuarios: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter permanente o no permanente. Su principal característica se centra en la exposición de animales o seres que viven en un medio acuoso. Estos parques tienen dentro de su oferta de entretenimiento, atracciones, estanques o grupos de estanques donde se reproducen ecosistemas acuáticos con especies vivas, marinas o de agua dulce, con fines de exhibición educativa, recreativa o científica.

g) Zoológicos o Granjas: Son aquellos que se instalan en un sitio o ubicación de carácter permanente o no permanente. Su principal característica se centra en la exposición de animales o seres que viven en un ambiente terrestre.

Artículo 3°. Registro previo para la instalación y puesta en funcionamiento de los parques de diversiones y las atracciones o dispositivos de entretenimiento. La instalación y puesta en funcionamiento de los Parques de Diversiones y Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento, existentes y nuevos, en cualquiera de las categorías señaladas en el artículo anterior, requerirá registro previo ante la respectiva autoridad distrital o municipal.

Artículo 4°. Requisitos de operación y mantenimiento. La persona natural o jurídica que efectúe el registro de Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento en Parques de Diversiones deberá cumplir, para su operación y mantenimiento, los requisitos técnicos establecidos en este artículo, los cuales contienen estándares relacionados con la operación, mantenimiento, inspección de Atracciones y Dispositivos de Entretenimiento, desarrollados con base en normas internacionales ASTM (American Society Of Testing & Materials), NFPA (National Fire Protection Association), los Lineamientos de Mantenimiento y Operación de IAAPA (Asociación Internacional de Parques de Atracciones) y apoyados en los Reglamentos establecidos por las asociaciones nacionales de Estados Unidos, México, Argentina e Inglaterra.

Artículo 7°. Deberes y responsabilidad de los visitantes, usuarios y operadores de parques de diversiones, de atracciones y dispositivos de entretenimiento. En consideración a los riesgos inherentes para la seguridad humana en el uso de Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento existentes y nuevos, los cuales aceptan los usuarios desde que hagan uso de los mismos, constituirá deber de estos acatar estrictamente las instrucciones de seguridad escritas u orales

impartidas por el Operador y utilizarlos de manera responsable, cuidando siempre el prevenir y mitigar los riesgos para no causar accidentes.

Artículo 8°. Inspección, vigilancia y control. Es obligación de las autoridades nacionales, departamentales, distritales y municipales competentes, de conformidad con las disposiciones expedidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o por la entidad que haga sus veces, ejercer la inspección, vigilancia y control para verificar y garantizar el cumplimiento de las condiciones de calidad e idoneidad en la prestación de los servicios inherentes a los parques de diversiones y atracciones o dispositivos de entretenimiento y el cumplimiento de la presente ley.⁶

También es necesario tener en cuenta las leyes de emprendimiento, para así conocer cuales legislaciones apoyan la creación de empresas innovadoras creadas por estudiantes emprendedores.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresa.

Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender.

Código sustantivo de trabajo: La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.

⁶ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=31434>

Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.

Documentos CONPES

CONPES 3424 de 2006. Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.

CONPES 3439 de 2006. Institucionalidad y principios rectores de política para la competitividad y productividad.

CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.

CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.

CONPES 3533 julio de 2008. Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional".⁷

Ley 1429 29-12-2010: Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo.⁸

Ley 1636 de 2013: Por medio de la cual se crea el mecanismo de protección al cesante en Colombia.

⁷ <http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=16435>

⁸ <http://actualicese.com/normatividad/2010/12/29/ley-1429-de-29-12-2010/>

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo General. Realizar un estudio de mercados mediante aplicación de encuestas que permita conocer las características de los factores: servicio, precio, plaza y promoción que influyen en la viabilidad de la creación de un centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas en edades de dos (2) a diez (10) años en el municipio de Socorro.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Determinar las características y especificaciones de los servicios a ofrecer en el centro de entretenimiento y estimulación, con el objetivo de establecer su mercado en el municipio de Socorro Santander.
- Describir el mercado potencial y objetivo del centro de entretenimiento y estimulación para establecer la factibilidad de su creación en el municipio de Socorro.
- Identificar la demanda y la oferta del centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas en edades de dos (2) a diez años en el municipio de Socorro.
- Analizar los precios de la competencia para construir las políticas de valor de los servicios.
- Establecer el canal adecuado de comercialización para llegar, conquistar y fidelizar de manera eficiente al cliente, con los servicios ofrecidos por la empresa.

- Diseñar estrategias comerciales por medio de un plan de publicidad y promoción para divulgar los servicios a ofrecer, y así posicionar el centro de estimulación y entretenimiento para niños y niñas en edades de dos (2) a diez años en el municipio de Socorro.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Descripción y Especificaciones del Servicio. En el municipio del Socorro existen pocos lugares de diversión para que los niños y niñas, ocupen su tiempo libre en actividades de entretenimiento, estimulación y aprendizaje, mientras comparten con infantes de su misma edad.

Se trata de un lugar donde los padres podrán llevar a sus hijos a divertirse y aprender, allí encontrarán de acuerdo a sus edades entretenimiento, a través de un grupo de técnicas para el desarrollo de las capacidades y habilidades de los niños y niñas en edades de dos a diez años para favorecer el desarrollo de los menores a través de la ejecución de actividades secuenciales y lógicas que estimulen sus capacidades físicas, sociales e intelectuales de una forma divertida con la familia y el entorno social que lo rodea.

En este centro recreativo, se encontrara la fusión del entretenimiento y estimulación a través de espacios culturales como: Talleres de música Danza, teatro y manualidades que van de mano de la cultura del aprendizaje del menor.

El servicio de estimulación será con conjunto de actividades y técnicas en forma secuencial, donde se desarrolle las capacidades y habilidades de los niños enfocadas a lo cognitivas, motriz, lenguaje y socioemocional.

Estas actividades consisten en moverse y desplazarse interactuar con su mundo, tomar objetos con los dedos pintar dibujar, comunicarse con su entorno recibir

instrucciones desarrollando capacidades comprensivas, expresivas y gestuales. Se respeta el natural aprendizaje y las etapas de desarrollo de cada niño, proporcionándose un momento de juego lleno de experiencias vivenciales y concretas.

En el centro de estimulación habrá un conjunto de actividades, que permitan a los menores emplear su tiempo libre para divertirse, evadiendo temporalmente sus preocupaciones y dando así lugar al descubrimiento de sus habilidades para enfrentar los diferentes roles de su vida.

En el centro encontrará:

- ✓ **Parque Gimnasio:** Este es un juego se encontrará toboganes, piscina de Pelotas, escaleras, túneles, trepadores, saltarines, cojines, pasamanos, anillos, laberintos, etc. que se enlazan entre sí. Con este parque infantil **Play Ground** que cuenta con diversas posibilidades en diseño, estilo y color que ayudan a desarrollar en los niños la coordinación física, fuerza y flexibilidad mediante el juego y la recreación. Aumenta los acontecimientos sensoriales y cognitivo, proporciona espacio necesario para estimular con otros niños, lo cual ayuda a desarrollar la capacidad de interacción social.

Figura 7. Modelo del parque gimnasio



Fuente: http://www.parquesinfantilesbogotacolombia.com/worldplays_parques_casas_infantiles.html#rss2

- ✓ **Cama elástica:** Es una lona elástica que unida a una estructura metálica mediante muelles sirve para entretenimiento infantil. La diversión de los niños consiste en saltar y dar volteretas sobre ella aprovechando el impulso de su elasticidad, facilitando la motricidad en los menores.

Figura 8. Modelo cama Elástica



Fuente: http://www.epachamo.com.co/venta_camas_elasticas/venta-camas-elasticas-7ft.asp

Juegos mecánicos variados: Los juegos simuladores son un género de videojuegos donde el niño hace uso de sus reflejos, movimientos coordinados, puntería, habilidad, donde a menudo debe superar obstáculos y peligros que le ayudaran a potencializar su destreza motora, a través de elementos de acción y simulación, que divierten a los niños.

Figura 9. Juegos simuladores



Fuente: http://www.mampato.cl/letsfun/entretenciones/juegos_letsfun.php

Figura 10. Airhockey



Fuente: <http://www.vivastreet.cl/organizador-eventos+puente-alto/arriendo-juegos-inflables-22381091n>

Se contará con máquinas que desarrollen el motor grueso, habilidades como correr, saltar, trepar, bailar. Desarrollo del motor fino, Manipulando objetos pequeños con mayor destreza y coordinación. Adicional el enfoque del centro estará en ofrecer paquetes de estimulación de acuerdo a las edades de los menores.

Tabla 1. Descripción de Actividades de estimulación

No	Paquete	Edad	Frecuencia	Actividades
1	Párvulos	2-4 años	1 vez por semana dos horas	Sensoriales y motriz grueso, descubrimiento de objetos, Lenguaje
2	Transición	5-7 años	2 veces a la semana dos horas	Cognitivos, desarrollo Lenguaje motriz fina y gruesa
3	Primaria	8-10	3 veces a la semana dos horas.	Socioemocional Trabajo en equipo, seguimiento instrucciones, trabajo físico, manualidades.

Descripción de actividades:

- **Danza:** Se realizara una sesión por semana de una de una hora, con ejercicios distintos para que los niños no tengan tiempo de aburrirse, ya que a los menores les cuesta prestar atención y concentrarse en una cosa.

Algunos juegos para aplicar en clase de danza para desarrollar su destreza en esta actividad:

- Juego el Stop: Ayudan a desarrollar actividades motoras ya que antes que los cojan tienes que decir la palabra "Stop" se quedan como una estatua con las piernas abiertas. Para salvarte otro niño debe pasar agachado por medio de

tus piernas. En este juego cuando quedan como una estatua en vez de mantener los pies al suelo los niños tendrán que aguantarse de puntillas para trabajar el equilibrio.

- Juego de los Aros: Se colocan unos aros en el suelo en forma de círculo. Cuando suene la música los niños tendrán que dar vueltas al círculo de distintas formas (de puntillas, corriendo, saltando, a cuatro patas...) y cuando la música pare tendrán que entrar en un aro. Cada vez que se inicie el juego se va quitando un aro y un niño se quedará sin aro y será eliminado. Con este juego se gana resistencia.
- Prestar atención: se coloca a sonar una canción y mientras suena los niños bailan de la forma que quieran y que cuando deje de sonar se queden quietos como estatuas.
- Robot: Se convierte todos en robots que pueden realizar una serie de movimientos como levantar los brazos, piernas, bajar con el torso hacia abajo y tocar con las manos en el suelo. Este robot empieza lleno de batería y puede hacer los ejercicios bien hechos pero se le acaban las pilas y todo su cuerpo empieza a fallar. También se puede jugar a mandar a los niños que realicen cambios de movimientos cada vez más rápidos hasta que el robot se bloquea, se estropea y acaba cayendo al suelo.
- Las Estrellas: Los niños empezamos a buscar las estrellas en sitios claves del cuerpo donde tengan que alargar sus brazos para encontrarlas y provocar un estiramiento. Cada vez que encontramos una estrella la mandamos hacia el cielo.

Todas las actividades anteriores descritas son para desarrollar la capacidad de baile de los pequeños para poder decidir el tipo de danza a elegir como son:

clásicos (ballet) Tradicionales y folclóricos (bailes de salón, bambucos cumbias). Modernos (salsa, merengue), que se va a ofrecer el centro.

- **Música:** se propone brindar a los infantes dos veces por semana, con una duración: 60 minutos como una propuesta didáctica en el momento de aprender música.

La música está siendo introducida en la educación de los niños en edades preescolares, debido a la importancia que representa en su desarrollo intelectual, auditivo, sensorial, del habla, y motriz; en esta edad la música les encanta a los infantes y les proporciona seguridad emocional, confianza, porque se sienten comprendidos al compartir canciones y al poder ejecutar un instrumento.

Se ofrecerá:

- Para niños de 2 a 5 años ofrecemos clases grupales separados por edad. (los grupos son reducidos)
- A partir de los 6 años tienen la opción de cursar en clases individuales y grupales.
- Los menores en el momento del taller tienen la oportunidad de fortalecer entre otros aspectos su expresión, su comunicación, su creatividad, su sensibilidad, su sentido estético y su trabajo colaborativo, al observar, experimentar y obtener diversas experiencias que enriquecen en la medida que interactúan con otros.
- Los niños trabajan con actividades musicales entretenidas y pedagógicas elaboradas especialmente para los chicos/as tienen la opción de elegir el PIANO o la GUITARRA como instrumento principal. Acompañando a sus

Instrumentos los niños y niñas aprenderán lenguaje musical, La educación del oído, la educación rítmica, la historia de la música y el conocimiento de sus obras.

- La práctica musical crea una serie de lazos afectivos y de estimulación importantísimos para lograr la interacción en el grupo. El canto es un medio excelente para el desarrollo de la capacidad lingüística del niño y de la niña en su doble vertiente comprensiva-expresiva.; la actividad rítmica del niño y la niña, vivida a través de estímulos sonoros de calidad, favorece el desarrollo fisiológico y motriz, así como la memoria musical.
- **Teatro:** es una actividad que va a propiciar la capacidad de relacionarse y el desarrollo físico de los niños. A través del teatro, los niños serán capaces de perder la timidez muy característica de los más pequeños y adquirirán la confianza que necesitan para crear vínculos personales en el día a día.

Además, van a aprender a mover su cuerpo, a gesticular, a realizar movimientos para expresar sensaciones y sentimientos. Por lo tanto son innumerables los beneficios que obtendrán al realizar esta actividad; el teatro debe ser para ellos como entrar en un mundo fantástico, como poder abrir un libro y entrar en él, siendo ellos los protagonistas.

- Se empezara haciendo ejercicios de vocalización ya que es de las primeras cosas que deben aprender los niños, para que el habla se les entienda bien en la actuación. Este ejercicio consistirá en pronunciar palabras alargando las sílabas. Por ejemplo la palabra “manzana” deberán pronunciarla: “maaaanzaaaaanaaaa”.
- Para que los niños pierdan la timidez, se trabajara en parejas, realizando actividades de mímica, también emitiendo sonidos de animales, esto con el fin

de que el niño pueda improvisar y esforzarse por expresar mediante gestos y movimientos el animal que está representando, para que su grupo lo pueda identificar.

- Identificación de objeto y saber para que se usa habitualmente, durante este ejercicio se ira pasando el objeto de uno en uno y cada uno aportará una utilidad diferente para ese objeto; en este entrenamiento además conseguirá, sacar más de una sonrisa por las cosas que se les pueden ocurrir a los pequeños.
- Realizando las anteriores actividades se puede realizar una pequeña obra de teatro con disfraces y maquillaje. Dependiendo de la edad de los niños, estos recibirán un pequeño guión para prepararlo, los más pequeñitos, será el monitor el que dirá a cada uno lo que tiene que hacer y decir.

2.2.2 Atributos Diferenciadores del Servicio con Respecto a la Competencia.

Las características diferentes del servicio a las existentes del mercado son:

Fundamentalmente la idea es innovadora en el mercado del municipio de Socorro Santander, no existe un lugar adecuado y propio para la diversión y recreación de la primera infancia por lo tanto es algo nuevo además es una fusión de entretenimiento y estimulación que lo hace doblemente innovador, el centro estará dividido por salones en los cuales se ofrecerá juegos de entretenimiento y actividades de aprendizaje, con personal calificado para cada fin.

La prestación de estos servicios trae grandes beneficios para los infantes porque el juego constituye un aspecto fundamental en la vida del niño, a través del juego, éste expresa lo que piensa, quiere, necesita y siente en relación con el mundo que le rodea. Para que el juego sea un verdadero elemento de estimulación y no sólo

un “pasatiempo”, es preciso conocer qué habilidades son susceptibles de desarrollo en cada momento evolutivo del niño.

Tabla 2. Comparación entre lo que ya existe y lo que se propone ofrecer

Los centros que existen	El centro a crear
No se preocupan por el desarrollo integral del niño.	En primer lugar se incentivará a cada niño y niña a un integro desarrollo, por medio de técnicas de estimulación.
cuando compran las máquinas para los centros no se hace un estudio minucioso de los beneficios y contras en cuanto así estás crean dependencia o no.	A la hora de escoger cada maquina se examinara si esta servirá de diversión a los infantes o por el contrario se convertirá en una adición para ellos.
El personal encargado del centro no está capacitado para guiar a cada niño según su edad y su desarrollo psicomotriz.	En el centro se tendrá personal capacitado tanto en manejo de la infancia como en estimulación temprana, ayudando así a que el menor descubra y potencialice sus habilidades por medio de la diversión y el aprendizaje continuo.
Los centros de recreación son lugares donde no existe seguimiento del proceso de aprendizaje de los menores.	La recreación que encontrará en centro es la posibilidad de educación, cultural y social en la construcción de una sociedad más humanizada
Para los centros tradicionales el juegos solo buscan entretener al menor mantener activo sin ningún control o mecanismo que vaya desarrollando las capacidades de los infantes.	Los niños necesitan estar activos para crecer y desarrollar sus capacidades, el juego combinado con la estimulación es muy importante para el aprendizaje y desarrollo integral de los niños puesto que asimilan y conocen la vida jugando.

El propósito de esta iniciativa es desarrollar y fortalecer el ingenio, la creatividad, de los niños y niñas a través de una metodología ingeniada al interior centro que incluye el artes, la lúdica y la tecnología. Busca formar seres más ingeniosos, que a la par crezcan como individuos capaces de surgir y estar al servicio de los

demás, fortaleciendo la adquisición de autoestima, confianza en sí mismos, seguridad, autonomía para crear, habilidades de pensamiento, perseverancia.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. El mercado potencial está conformado por todos niños y niñas del Municipio del Socorro Santander.

2.3.2 Mercado Objetivo. El Servicio va dirigido a los menores de dos a diez años del municipio del Socorro que se encuentre en los estratos 3, 4 y 5 del área urbana. El mercado objetivo, posee características similares en cuanto a:

- En Estas edades se marca el límite entre la edad temprana y preescolar. En esta primera etapa de la vida del niño ha ocurrido un crecimiento acelerado en el organismo y se destacan importantes logros en el desarrollo, fundamentalmente en la esfera motriz.
- En este grupo de edad el lenguaje del niño se enriquece aumentando el vocabulario y hay una mejor comprensión. Este aspecto es considerado en la acción pedagógica⁹, ya que permite hacer propuestas a los niños para la realización de tareas motrices y juegos con acompañamiento, lo que incentiva además la motivación del niño para la realización de las mismas.
- Son niños muy activos. Salta, camina y corre. Son capaz de usar pensamientos sencillos y directos. Le gusta jugar desarrollando el interés de jugar con otros.

⁹ <http://www.efdeportes.com/efd42/am23.htm>

- Tiene una mayor capacidad para el lenguaje. Le agrada hablar y aprender nuevas palabras. Es curioso e investigador. Está desarrollando cierta independencia. Experimenta emociones intensas, aunque breves.
- Se mueve con rapidez. Le agrada conversar y aprender nuevas palabras. Hace muchas preguntas. Su atención es de corto alcance. Disfruta de usar su imaginación y de las representaciones dramáticas. Está aprendiendo a compartir, a aceptar las reglas y a tomar su turno. Reacciona ante todo elogio sincero¹⁰. Está comenzando a entender lo bueno y lo malo, y generalmente desea hacer lo bueno
- Tiene buen sentido del equilibrio y está llegando a tener mejor coordinación. Está comenzando a distinguir entre la verdad y la fantasía. Su atención es de corto alcance pero está empezando a incrementarse. Prefiere las tareas concretas. Le gustan los acertijos y las bromas, pero no puede reírse de sí mismo. Le agradan los cuentos, las canciones, las poesías y las dramatizaciones.
- Les agrada participar en juegos de equipo. Controla bien su cuerpo. Está interesado en desarrollar sus fuerzas, sus habilidades y su velocidad. Le gustan las labores artísticas y las manualidades complicadas.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La Demanda

2.4.1.1 Descripción del Problema de Investigación de Mercados. Cuando se tratan de comprender las raíces del problema social que afecta a Colombia, suelen

¹⁰ <https://www.lds.org/manual/teaching>

ventilarse aspectos como la pobreza, la desigualdad social y la presión ejercida sobre las zonas campesinas por grupos armados al margen de la ley como guerrilla, narcotráfico y paramilitarismo. Sin embargo, lo que pocos observadores identifican, es la forma como la guerra, los conflictos y en ambiente general están propiciando un grave problema, extendido en casi toda América Latina: La falta de opciones adecuadas de recreación para niños, jóvenes, adultos y ancianos.

En un país de múltiples pobreza, y dado que se da preeminencia a la pobreza económica por su impacto en la vida de las personas, la recreación se ve subordinada en la inversión a otras necesidades, en un marco de priorización donde es relegada a un último plano¹¹.

En este escenario el posicionamiento de la recreación es un desafío para quienes trabajan en el sector y demanda una serie de competencias que le permitan a los profesionales argumentar de manera sólida la importancia de invertir en ella.

Asumir a la recreación como mediadora de procesos de desarrollo humano, significa comprenderla desde sus beneficios en cada una de las dimensiones de desarrollo de los seres humanos y tener claridad sobre las condiciones que hacen estos beneficios posibles.

Las prácticas recreativas son entendidas como complementarias a los procesos de aprendizaje y desarrollo cultural y como una herramienta para romper con los círculos de pobreza, dependencia, inactividad violencia y con los sentimientos de marginación y exclusión, los cuales a su vez se encuentran asociados a la pérdida de la autoestima.¹²

¹¹ <http://www.semana.com/nacion/articulo/los-ninos-conflicto-armado-colombia-retrato-infamia>

¹² http://www.unicef.org/lac/SOWC2013_excsummary_esp.pdf

El ocio y la recreación proporcionan un medio para estimular el crecimiento y la transformación personal positiva aunque se deba considerar que igual personas o grupos pueden asumir alternativas y prácticas que no necesariamente conducen a consecuencias negativas o que puede ser utilizado como instrumento para perpetuar valores inequitativos. Un ocio orientado al desarrollo humano, es un satisfactor de las necesidades humanas, de autonomía, competencia, de expresión personal e interacción social dentro del entorno del individuo.¹³

Otro problema es la falta de estimulación temprana que es un conjunto de actividades que se realizan con el niño en sus primeros años de vida, para desarrollar de manera óptima las áreas de lenguaje, cognitiva, socio-afectiva y motora, además fortalece el vínculo afectivo con los padres quienes cumplen un papel importante en este proceso.¹⁴

De acuerdo a este concepto en el municipio del Socorro los únicos lugares para la diversión de los niños son los parques, en las casas con los videos juegos, en una que otra zona verde usada como cancha deportiva o su defecto trasladarse a la ciudad de San Gil donde si cuenta con servicios de centros recreativos.

Dentro del Municipio de Socorro Santander, no encontramos centros de estimulación y entretenimiento para niños en edades de dos a diez años, de acuerdo a la información encontrada en los registros de la Cámara de Comercio de Socorro. Aunque se evidencia la existencia de muchos jardines infantiles y guarderías, estos muchas veces se especializan en el cuidado y no en la estimulación ni entretenimiento de los menores, por diferentes factores como una infraestructura reducida o personal no capacitado. Considerando las proyecciones estadísticas que arroja el DANE acerca del número de niños y niñas en edades de 2 a 10 años de edad en el municipio de Socorro que para el año 2014 es de 1.697

¹³ <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/eccultural/InfoResultECC.pdf>

¹⁴ <http://macavijohischool.wordpress.com/2013/03/21/que-pasa-si-un-nino-no-es-estimulado/>

niños y 2.117 niñas para un total de 3.914 (estimado DANE 2014), se puede notar que existe una gran población a la cual ofrecer los servicios de estimulación y entretenimiento adecuada y oportuna para niños y niñas.

2.4.1.2 Necesidades de Información. La investigación de mercados es un instrumento ideal, para evaluar las posibles expectativas que ofrece el estudio, reduciendo así la incertidumbre del mercado y permite conocer los alcances y limitaciones. También ofrece herramientas necesarias para la toma de decisiones con relación a la viabilidad de la creación de la nueva empresa, por lo anterior se requiere:

- Es necesario examinar la demanda para poder conocer las necesidades del cliente, para cumplir con el objetivo es preciso conocer y tener claro las características y generalidades del territorio donde se va a ejecutar el proyecto, para poder determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que nos permitan posteriormente tener la factibilidad de la creación de la empresa de entretenimientos y estimulación para niños y niñas en el municipio del Socorro Santander.
- Conocer sus preferencias, necesidades y gustos para definir las estrategias a realizar con el objetivo de conquistar una fidelización entre el cliente y la empresa.
- Analizar cuáles son los servicios de estimulación y entretenimiento que más necesitan los infantes en el municipio del Socorro y en qué forma deben ofrecerse, ya que por medio de la encuesta se podrá observar si los servicios presentados en el proyecto tienen debilidades o por el contrario se debe continuar con ellos, completando con sugerencias que solo se pueden estudiar por medio del estudio de mercados.

- Saber la frecuencia con la que los clientes acudirán al centro para hacer usos de los servicios ofertados, lo cual será concluyente a la hora de determinar la inversión con relación a los ingresos que serán generados. Esta información también ofrecerá una guía a la hora de implementar estrategias de promoción y publicidad para que los padres de familia lleven más a sus hijos al centro de recreación y estimulación.
- Por medio de este estudio, también se puede considerar los precios que se usan en el mercado regional por la prestación de servicios de entretenimiento, además analizar cuáles son los factores que inciden en la economía de los padres de familia a la hora de hacer o no uso de los centros de recreación para sus hijos.
- identificación de las necesidades, exigencias y preferencias de los demandantes de los servicios de estimulación y entretenimiento.
- Determinación de los medios publicitarios más eficaces para la promoción de los servicios a ofrecer en el centro de entretenimiento y estimulación.
- Determinar ubicación estratégica de centro donde sea un espacio apto para la ubicación del proyecto cumpliendo con las normas técnicas y seguridad para dichos lugares.
- Establecer si la población objetivo, adquiere habitualmente o regularmente el servicio y si los servicios prestados satisfacen sus necesidades requeridas.

2.4.1.3 Ficha Técnica

Tabla 3. Ficha técnica de la demanda

Tipo de investigación	<p>Descriptiva: porque identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta, establece comportamientos concretos y comprueba asociación entre variables.</p> <p>Concluyente: porque en el desarrollo de la investigación se emplea un cuestionario estructurado con el que se busca conocer actitudes y conductas del cliente.</p>
Método de investigación	<p>Inductivo: Porque permite al investigador partir de la observación de fenómenos o situaciones particulares, en este caso las opiniones de los padres de familia respecto al tema de entretenimiento y estimulación de sus hijos, para concluir en que esperan los clientes la futura empresa.</p>
Fuentes de información	<p>Primarias: encuestas porque el investigador recopilara la información escrita por los participantes del estudio.</p> <p>Secundarias: datos tomados de la alcaldía de Socorro, y el Departamento Administrativo Nacional de estadísticas (DANE)</p>
Técnicas de investigación	<p>Encuesta: permite el conocimiento de las motivaciones, actitudes y las opiniones de los individuos en relación con el objeto de investigación.</p>
Instrumento para la recolección de información	<p>Cuestionario estructurado: con las preguntas necesarias para obtener la información que se requiere.</p>
Modo de aplicación	<p>Directo</p>
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>Población: Niños y Niñas de edades entre los dos y los diez años.</p> <p>Elemento: Hogares de los estratos 3, 4 y 5 del municipio del Socorro.</p> <p>Unidad muestreo: Padres de Familia de los niños de dos a diez años que están estratos 3, 4 y 5 Municipio del Socorro.</p>

Proceso de muestreo	Con una población de 27.303 hogares de los estratos 3, 4 y 5 según datos dados el 5 de septiembre de 2014, por la empresa electrificadora de Santander ESSA del municipio de Socorro se obtuvo una muestra de 362, encuestas que se deben aplicar para el estudio de mercados.
Alcance	Se realizara en el casco urbano del municipio de Socorro Santander.
Tiempo de aplicación	20 días calendario. Del 1 de Marzo del 2015 al 20 de Marzo del mismo.

- **Formula muestral para poblaciones finitas**

$$n = \frac{N.Z^2 .(p.q)}{(N-1).e^2 + Z^2.(p.q)}$$

Población total	(N)	27.303 Hogares
Probabilidad de éxito	(p)	50%: 0,50
Probabilidad de fracaso	(q)	50%: 0,50
Variable estandarizada	(Z)	1,96
Error muestral	(e)	5%: 0,05
Tamaño de la muestra	(n)	?

$$n = \frac{27.303 * 1,96^2 * (0,50 * 0,50)}{(27.303 - 1) * 0,05^2 + 1,96^2 * (0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{26221,8}{72,3466} = 362,446 \quad 362 \text{ encuestas.}$$

2.4.2 Tabulación, Presentación y Análisis de Resultados

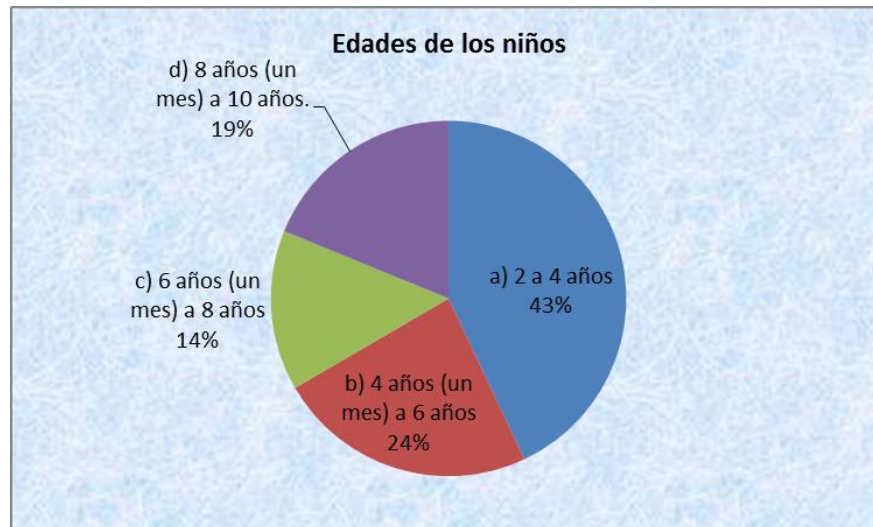
1. ¿Cuántos hijos tiene en los siguientes rangos de edades de 2 a 4 años, 4 años a seis años, de seis a ocho años y de ocho años a diez años?

De acuerdo a las repuestas se puede ver que un 43% de los infantes están en edades dos a cuatro años, seguido de un 24% en edades de 4 años y un mes a seis años, las edades de 8 años un mes a diez años ocupan un 19% dentro de la tabulación. Se debe resaltar que se preguntó la edad de los hijos y además la cantidad de hijos en ese rango de edad por esta razón aparecen 521 y no 362 como sería el total encuestados.

Tabla 4. Edades de los niños

Respuesta	Número de niños	Porcentaje
a) 2 a 4 años	224	43%
b) 4 años (un mes) a 6 años	123	24%
c) 6 años (un mes) a 8 años	76	15%
d) 8 años (un mes) a 10 años	98	19%
Total	521	100%

Grafica 1. Edades de los niños



2. ¿Cuándo quiere que su hijo se divierta a dónde lo lleva? ¿Al parque? ¿Videojuegos? ¿Centros deportivos? ¿San Gil? u ¿Otros? ¿Cuáles? Si su respuesta es otros, diga cuales.

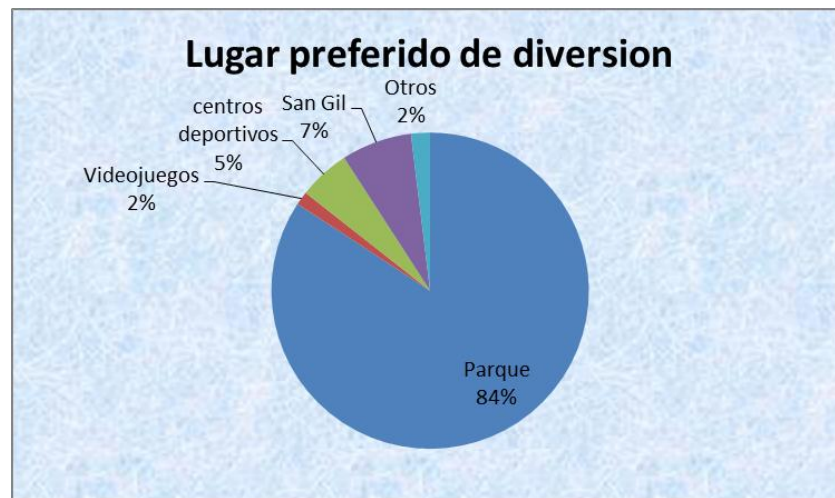
Según las respuestas a esta pregunta, de los padres encuestados el 84% llevan a sus hijos al parque siendo la opción más elegida, las demás opciones no son tan relevantes.

Para este proyecto ayuda a identificar cuáles son los sitios de preferencia de los padres de familia para llevar a sus hijos. Partiendo de esta respuesta se puede plantear las estrategias de penetración del mercado del centro de entretenimiento y estimulación.

Tabla 5. Lugar preferido de diversión

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Parque	305	84%
Videojuegos	5	1%
Centros Deportivos	19	5%
San Gil	26	7%
Otros	7	2%
Total	362	100%

Grafica 2. Lugar preferido diversión



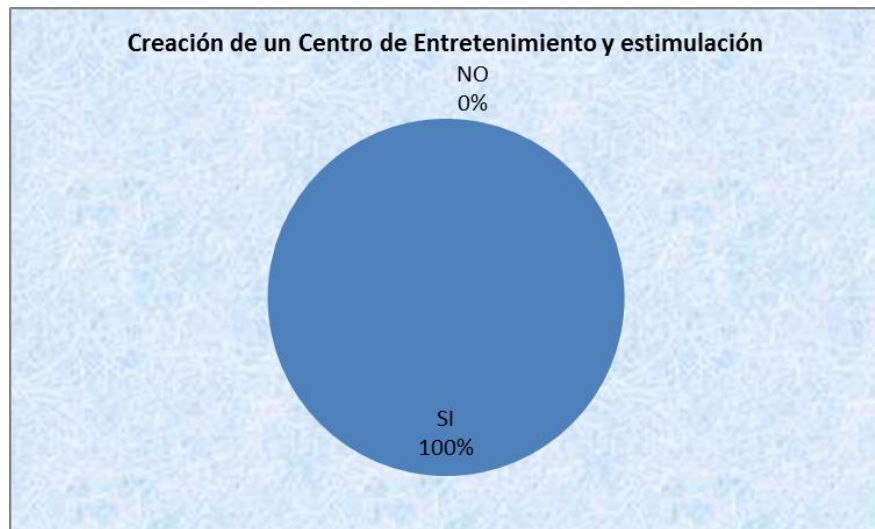
3. ¿si, existiera un centro de estimulación y entretenimiento para los niños y niñas llevaría a su hijo a dicho centro?

A la pregunta si existiera un centro de entretenimiento y estimulación en el municipio de Socorro llevaría a su hijo a dicho centro, los 362 encuestados dijeron que si los llevarían de acuerdo, por lo tanto se concluye que el grado de aceptación es excelente para este proyecto.

Tabla 6. Creación del centro de CEE

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
si	362	100%
No		0%
Total	362	100%

Grafica 3. Creación del centro de CEE



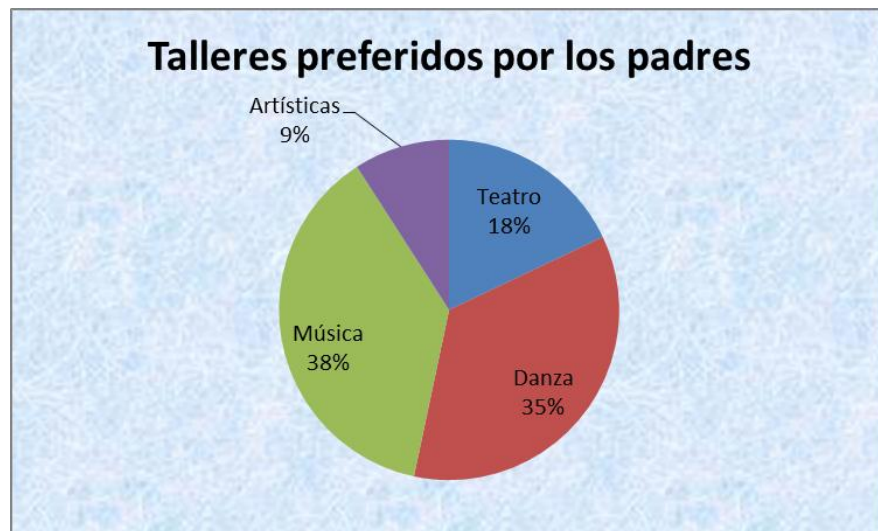
4. ¿En cuál de los siguientes talleres inscribiría a su hijo en CEE?

En estas respuestas se encontró un empate técnico entre música y danzas el 38% de los padres encuestados, dicen que escribiría a su hijo en talleres de música, seguido de danza 35%. Esto deduce que el proyecto se debe enfocaren estos talleres que serían los más aceptados al momento de inscribir a los infantes en el centro de estimulación y entretenimiento (CEE) para este tipo de actividad.

Tabla 7. Talleres preferidos por los padres

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Teatro	65	18%
Danza	128	35%
Música	135	38%
Actividades Artísticas	33	9%
Otro ¿cuál?	1	0%
Total	362	100%

Grafica 4. Talleres preferidos por los padres



5. ¿Cuál de las siguientes actividades de estimulación le gustaría encontrar CEE?

El 38% de los encuestados aseguran que desean que sus hijos sean estimulados en la parte cognitiva (prestar atención), también el 32% quieren la estimulación en la parte del lenguaje (comunicación con entorno); de acuerdo a estas respuestas,

el centro de estimulación debe estar enfocado en la estimulación en el área de lenguaje y cognitivo, percibiendo que la diferencia entre los dos respuestas del área cognitivo y lenguaje es de 6 décimas se sugiere que se interrelacionen las dos actividades de estimulación para mayor efectividad y grado de aceptación de actividades de este tipo por parte de los padres.

Tabla 8. Actividad de estimulación preferida

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Motricidad fina (movimientos pequeños y precisos)	60	17%
Motricidad Gruesa (movimiento del cuerpo)	48	13%
Cognitivo (prestar atención)	138	38%
Lenguaje (comunicación entorno)	114	32%
Otra ¿Cuál?	2	0%
Total	362	100%

Grafica 5. Actividad de estimulación preferida



6. ¿Cuál de las siguientes actividades de entretenimiento, le gustaría encontrar CEE?

De acuerdo a los resultados observados en esta pregunta los padres de familia si están interesados que en el Centro de entretenimiento y estimulación se encuentre estos dos tipos de diversión que son: juegos (simuladores, videojuegos, camas elásticas y airhockey) y Play Ground (parque integral) lo cual representa el 82% del total de las respuestas. Este grado de aceptación representa una oportunidad para el proyecto debido a la alta aceptación de los juegos planteados.

Tabla 9. Actividad de entretenimiento preferida

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Juegos (Simuladores, videojuegos, camas elásticas, Airhockey)	18	5%
Play Ground (Parque gimnasio integral)	46	13%
La dos anteriores.	297	82%
Otro ¿Cuál?	1	0%
Total	362	100%

Grafica 6. Actividad de entretenimiento preferida



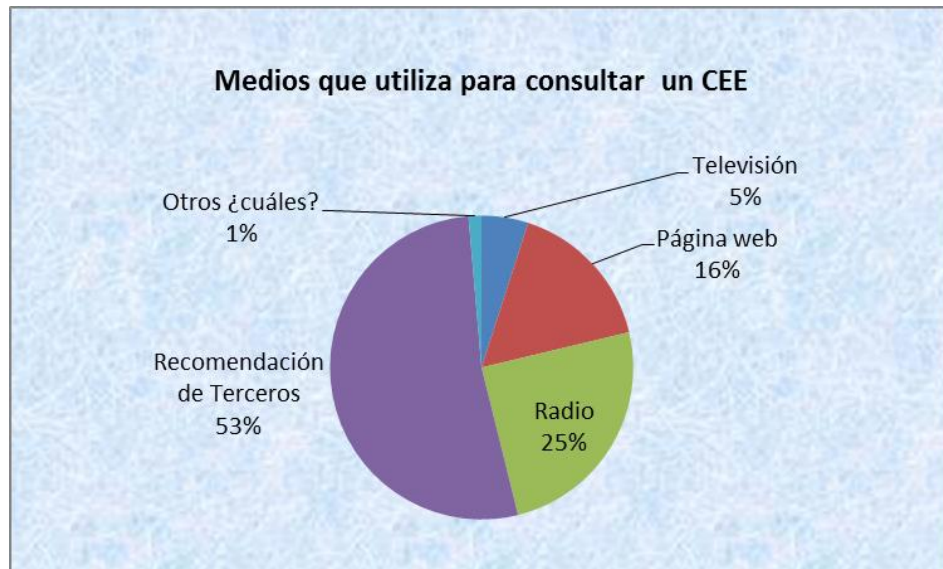
7. Si necesita los servicios ¿De un centro de estimulación y entretenimiento qué medios utilizaría para consultar?

El 52% de los encuestados acuden a la recomendación de terceros y el 25% publicidad radial. Información que aporta fundamentos para diseñar estrategias comunicativas con los padres para informar sobre esta nueva propuesta empresarial en la comunidad del Socorro.

Tabla 10. Medios que utilizan para consultar un CEE

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Televisión	18	5%
Página web	59	16%
Radio	90	25%
Recomendación de Terceros	190	52%
Otros ¿cuáles?	5	1%
Total	362	100%

Grafica 7. Medios que utilizan para consultar un CEE



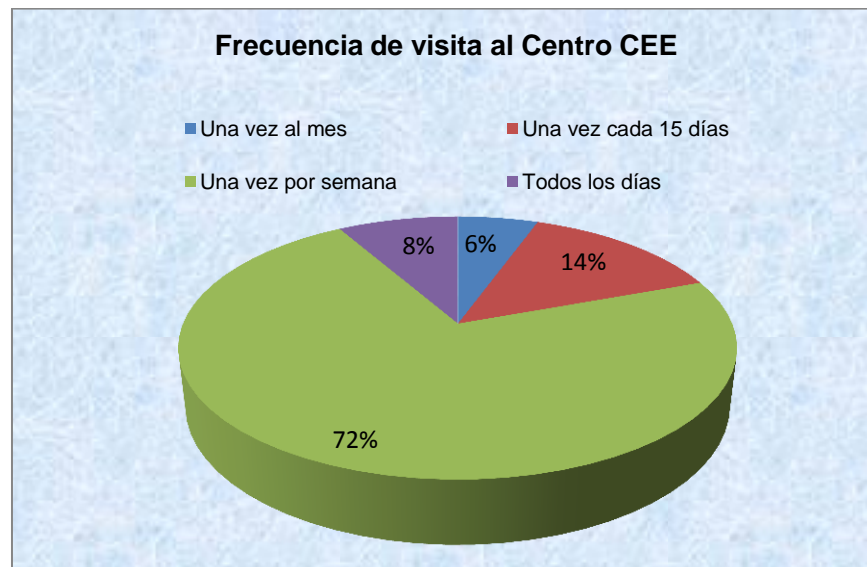
8. ¿Con qué frecuencia llevaría a su hijo a un centro de entretenimiento y estimulación?

Con respecto a esta pregunta el 72% de los encuestados llevaría a sus hijos una vez por semana al centro de entretenimiento y estimulación; las estrategias en este proyecto se deben enfocar a motivar a los padres de familia para que visiten constantemente las instalaciones y ofrecer diferentes tipos de juegos y estimulación, para que diariamente aumente la frecuencia de visita al centro.

Tabla 11. Frecuencia de visita al centro CEE

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al mes	20	6%
Una vez cada 15 días	51	14%
Una vez por semana	260	72%
Todos los días	31	8%
Total	362	100%

Grafica 8. Frecuencia de visita al centro CEE



9. ¿Preferiblemente en qué día y a qué horario entre semana visitarías un CEE?

El 47% de la población encuestada afirma que el día preferido entre semana para visitar el centro es el viernes, seguido de un 29% el día miércoles. En este proyecto se deben crear estrategias para lograr atraer más visitas entre semana, partiendo de la base de promover las inscripción de los niños y niñas en talleres

culturales, como danza, música, teatro y actividades artísticas además de las áreas de estimulación.

Tabla 12. Día preferido para visitar el CEE entre semana

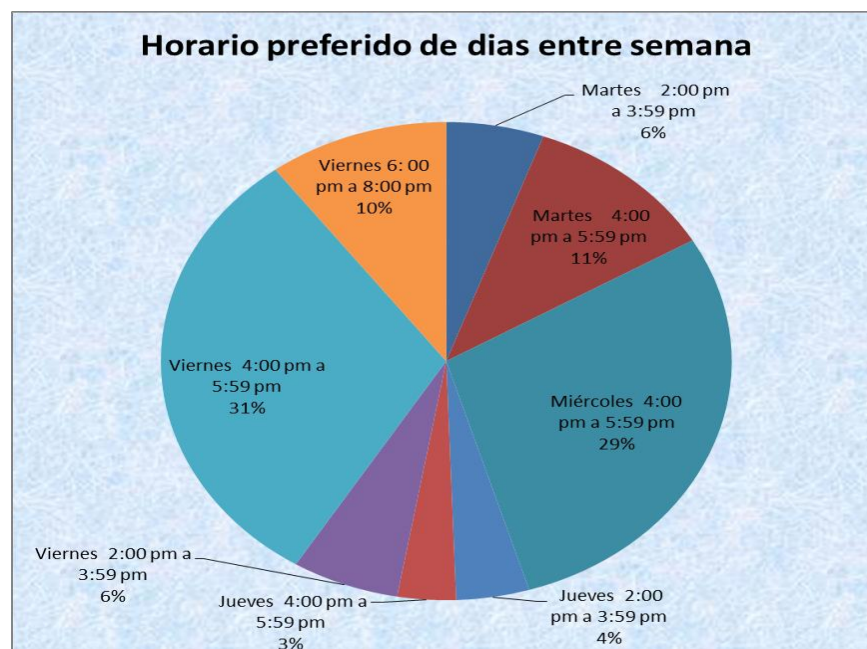
Respuesta		N°	Porcentaje	TOTAL	Porcentaje
Martes	2:00 pm a 3:59 pm	20	6%	60	17%
	4:00 pm a 5:59 pm	40	11%		
	6: 00 pm a 8:00 pm				
Miércoles	2:00 pm a 3:59 pm			104	29%
	4:00 pm a 5:59 pm	104	29%		
	6: 00 pm a 8:00 pm				
Jueves	2:00 pm a 3:59 pm	15	4%	27	7%
	4:00 pm a 5:59 pm	12	3%		
	6: 00 pm a 8:00 pm				
Viernes	2:00 pm a 3:59 pm	22	6%	171	47%
	4:00 pm a 5:59 pm	112	31%		
	6: 00 pm a 8:00 pm	37	10%		

Grafica 9. Día preferido para visitar un CEE entre semana



En esta grafico tomado de la tabla de respuestas de la pregunta ocho se puede observar que el horario preferido es 4 a 6 de la tarde; para este para proyecto tiene relevancia ya que está identificando la hora pico donde más afluencia de público podría tener el centro de estimulación y entretenimiento para así trazar la capacidad instalada del centro.

Grafica 10. Horario de preferido por días entre semana



10. ¿Preferiblemente en qué día y qué horario los fines de semana visitarías un CEE?

En los fines de semana según los encuestados el día sábado habría una mayor afluencia de público al centro de entretenimiento y estimulación, con el 47% seguido del día domingo con el 46%. Por lo tanto se deben establecer estrategias publicitarias que recuerden a los padres de familia que los fines de semana el Centro abre sus puertas en jornada continua.

Tabla 13. Día Preferido en el fin de semana para visitar el CEE

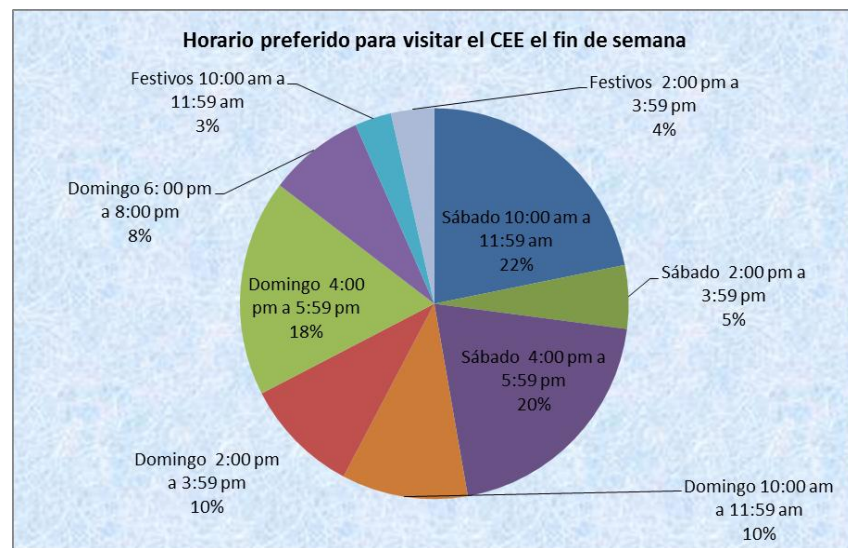
Respuesta		No	Porcentaje	TOTAL	Porcentaje
Sábado	10:00 am a 11:59 am	79	22%	171	47%
	12:00 m a 1:59 pm				
	2:00 pm a 3:59 pm	19	5%		
	4:00 pm a 5:59 pm	73	20%		
	6: 00 pm a 8:00 pm				
Domingo	10:00 am a 11:59 am	38	10%	167	46%
	12:00 m a 1:59 pm				
	2:00 pm a 3:59 pm	35	10%		
	4:00 pm a 5:59 pm	65	18%		
	6: 00 pm a 8:00 pm	29	8%		
Festivos	10:00 am a 11:59 am	11	3%	24	7%
	12:00 m a 1:59 pm				
	2:00 pm a 3:59 pm	13	4%		
	4:00 pm a 5:59 pm				
	6: 00 pm a 8:00 pm				
TOTAL		362	100%	362	100%

Grafica 11. Día Preferido en el fin de semana para visitar el CEE



En el grafico que se presenta a continuación muestra los horarios escogidos por los encuestados en la pregunta 9 se puede observar un dato interesante, la población estaría visitando el centro los fines de semana en el horario de 4:00 a 5:59 de la tarde, Con 38% (138 personas respondieron este horario) Seguido del horario de 10 a 11:59 de la mañana con 35% (128 personas).

Grafica 12. Horario preferido para visitar el CEE el fin de semana



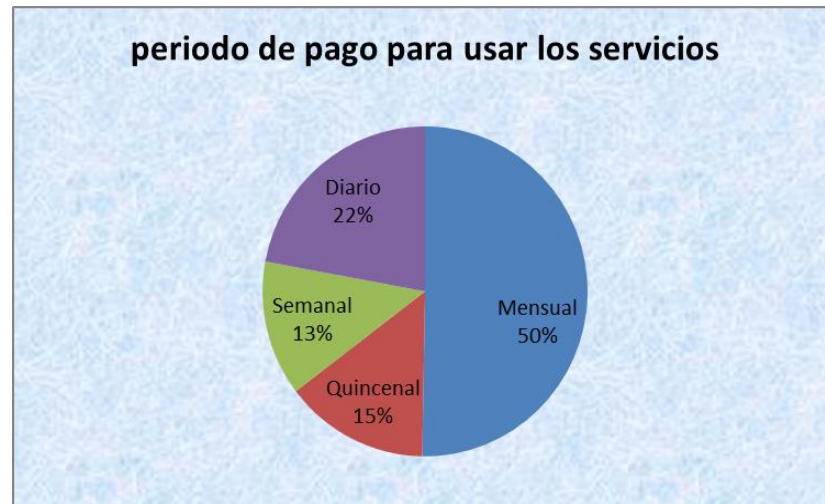
11.¿Al utilizar los servicios de un CEE con qué frecuencia cancelaría: mensual, quincenal, semanal o a diario?

El 50% de los encuestados cancelaría mensualmente los servicios recibidos, el 22% Diario 14% quincenal y Semanal. Esta información es base para definir la estrategia de negociación con los clientes, y por ende sirven para estimar el flujo de caja de la iniciativa empresarial.

Tabla 14. Frecuencia de pago para usar los servicios.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Mensual	182	50%
Quincenal	52	14%
Semanal	48	14%
Diario	80	22%
Total	362	100%

Grafica 13. Periodo de pago para usar los servicios



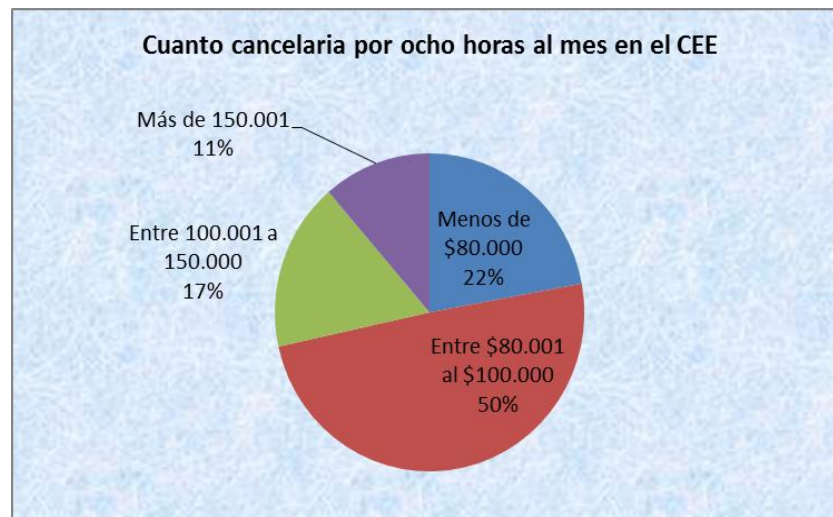
12. ¿Cuánto pagaría por utilizar los servicios de un CEE para sus hijos. Se propone dos veces por semana, de 2 horas por día 16 horas al mes?

Según lo propuesto dos veces por semana, de dos horas en promedio dieciséis horas al mes los padres de familia están interesados en pagar los servicios prestados entre \$80.001 a \$100.000 que corresponde al 49%, menos de \$80.000 el 22%. Información base para el análisis de los precios ya que los padres familias al mes tendrían presupuestado lo que gastarían en un centro de entretenimiento y estimulación.

Tabla 15. Cuanto cancelaria por dos horas a la semana. Ocho horas al mes

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Menos de \$80.000	80	22%
Entre \$80.001 al \$100.000	179	49%
Entre 100.001 a 150.000	62	17%
Más de 150.001	41	11%
Total	362	100%

Grafica 14. Cuánto cancelaría por dos horas a la semana. Ocho horas al mes



13. ¿Utilizaría una tarjeta recargable para hacer uso de los servicios del CEE

Los encuestados están interesados en comprar un tarjeta para utilizar en los diferentes servicios del Centro de estimulación y entretenimiento ya que 333 personas respondieron que si les gustaría comprar la tarjeta recargable. Por lo tanto se deben diseñar estrategias de precio ya que como estas tarjetas son recargables, permiten controlar la cantidad de dinero que el cliente estaría dispuesto a invertir y adicional como no podemos aun ofrecer una tarifa estimada para este proyecto, con esta tarjeta se estaría ofreciendo paquetes de diversión

para usarlos en los diferentes servicios a ofrecer en este centro de recreación y entretenimiento.

Tabla 16. Tarjeta Recargable para usar CEE

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	333	92%
No	29	8%
Total	362	100%

Grafica 15. Tarjeta Recargable para usar CEE



2.4.3 Estimación de la Demanda. Para la apreciación de la demanda se elige como referencia los datos reunidos en las encuestas realizadas a 362 padres de familia de los estratos III, IV y V del municipio del Socorro, que corresponden al valor de la muestra de los 27.303 hogares existentes en el Municipio.

Tabla 17. Estimación del uso del servicio

FRECUENCIA	%	DEMANDA ANUAL	DEMANDA MENSUAL
Una vez al mes	6%	1.638	137
Una vez cada 15 días	14%	3.822	319
Una vez por semana	72%	19.658	1.638
Todos los días	8%	2.184	182
Total	100%	27.303	2.275

Para estimar la demanda anual se tiene como referencia los 27.303 hogares que fueron tomados en cuenta para el estudio de mercados, los cuales utilizaran al menos una vez al año el servicio, seguidamente se toma este valor y se multiplica por el porcentaje de frecuencia de asistencia durante el mes y este dato se especifica como demanda anual del Centro de entretenimiento y estimulación. Para determinar la demanda mensual se toma el valor de cada rango y se divide en 12 los cuales son los meses del año.

Tabla 18. Estimación del uso del servicio referente con la pregunta número uno

FRECUENCIA	%	DEMANDA ANUAL	DEMANDA MENSUAL
a) 2 a 4 años	43%	11.740	978
b) 4 años (un mes) a 6 años	24%	6.553	546
c) 6 años (un mes) a 8 años	14%	3.822	319
d) 8 años (un mes) a 10 años.	19%	5.188	432
Total	100%	27.303	2.275

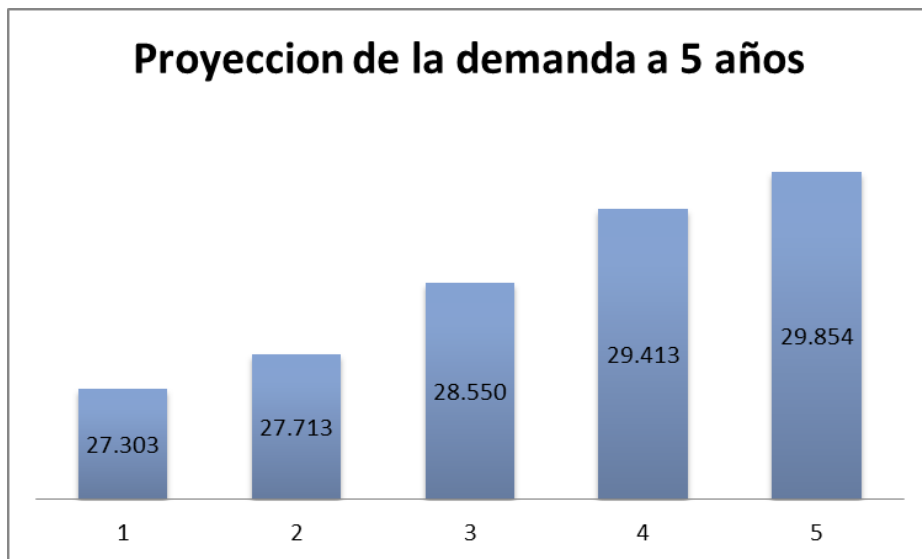
2.4.4 Proyección de la Demanda. De acuerdo con los datos suministrados se estima una demanda a 5 años así:

Tabla 19. Proyección de la demanda estimada

AÑO	DEMANDA ESTIMADA ANUAL	INCREMENTO PORCENTUAL POR AÑO POBLACIÓN SEGÚN (DANE) 1.5%
2015	27.303	1.5%
2016	27.713	1.5%
2017	28.550	1.5%
2018	29.413	1.5%
2019	29.854	1.5%

La vigencia del estudio de factibilidad del proyecto está programada a cinco años, por tal razón este es el tiempo en cual se analiza; el valor de la demanda anual del primer año es la población tomada en cuenta en el estudio de mercados, para los demás años se multiplica por un porcentaje de crecimiento de población estimado del 1,5% en este caso el departamento administrativo nacional de estadística (DANE), es el que nos aporta este porcentaje de crecimiento de población.

Grafica 16. Proyección de la demanda estimada a 5 años



2.5 OFERTA O COMPETENCIA

2.5.1 Necesidades de Información. Se requiere indagar varios aspectos de la oferta en el Municipio del Socorro:

- Identificar quienes ofrecen el Servicio de entretenimiento y estimulación para niños de dos a diez años con el fin de cuantificar el número de estos.
- Conocer las clases de entretenimiento y estimulación que se ofrece en el mercado, oferta disponible.
- Analizar los respectivos precios que maneja la competencia.
- Identificar los canales de comercialización que usa la competencia para darse a conocer.
- Reconocer los diferentes medios como la competencia da a conocer los servicios a los clientes, las diferentes clases de promociones que realiza para aumentar sus ventas.

2.5.2 Ficha Técnica. La información se obtendrá a través de la encuesta personal a centros de estimulación y entretenimiento en Municipio del Socorro.

Tabla 20. Ficha técnica de la oferta o competencia

Tipo de investigación	Exploratoria y descriptiva: apropiada para identificar necesidades y alternativas, se diseña para obtener información que permita conocer la oferta de entretenimiento y estimulación en el Socorro.
------------------------------	--

Método de investigación	Inductivo: el cual se inicia con la observación de situaciones características y conducen a conclusiones específicas.
Fuentes de información	<p>Fuentes de información primarias: información oral y escrita recopilada a través de encuestas, aplicada directamente a las empresas dedicadas a esta actividad en el Socorro.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casa de la cultura • Centro de artes • Funcionar (Fundación cultural integral de oficio y arte) <p>Fuentes de información secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alcaldía, Oficina de Cultura, Recreación y Turismo • Página de Web relacionadas con el tema
Técnicas de investigación	Entrevista estructura: se aplica a administradores de estos lugares, esta permite obtener información sobre los centros de entretenimiento con el fin de conocer la oferta en Socorro.
Instrumento para la recolección de la información	El elemento físico con el cual se recolectará la información requerida y apropiada, será un cuestionario con las preguntas necesarias para obtener la información que se requiere. Cuestionario estructura a aplicar (ver anexo 2).
Modo de aplicación	Entrevista personal en cada uno de los sitios establecidos.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>Se le aplicara las empresas existentes en sector.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casa de la cultura • Centro de artes • Funcionar (Fundación cultural de oficio y arte)
Proceso de muestreo	La entrevista se aplicara al total de la oferta con énfasis estimulación ya que municipio no cuenta con centro de recreación, el marco muestra es determinado por la oferta de centro de entretenimiento en el Socorro.
Alcance	Municipio Socorro
Tiempo de aplicación	La aplicación de la encuesta se realizara el día 3 de Abril de 2015.

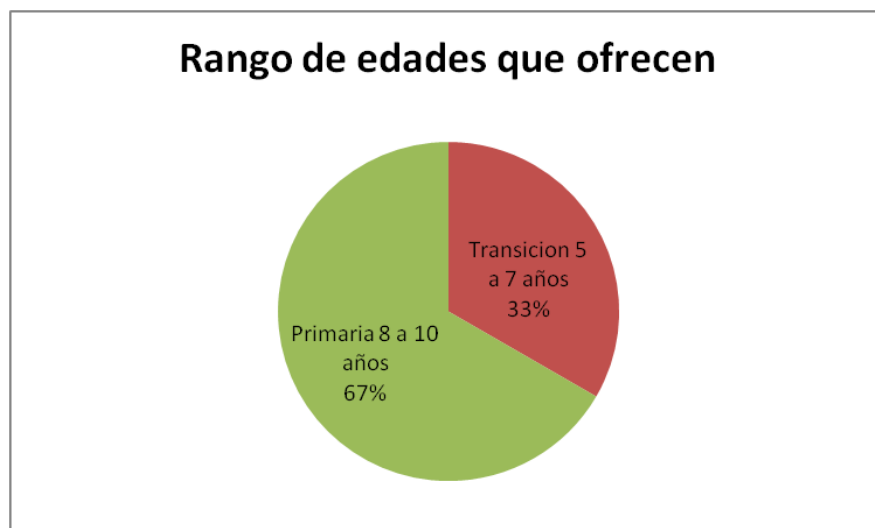
2.5.3 Tabulación y Presentación de Resultados de la Oferta. Entrevista realizada por Natividad Bayona y Diana Nopsa y aplicada de forma personal, a la oferta del mercado de estimulación y entretenimiento, para este caso aplicada a tres empresas Centro Arte, Casa de la Cultura y Funcionar presente en Socorro de la cual se obtuvieron se los siguientes resultados:

1. Que rango de edades ofrecen los servicios.

Tabla 21. Rango de edades que ofrece

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Párvulos 2 a 4 años		
Transición 5 a 7 años	1	33%
Primaria 8 a 10 años	2	67%
Todas anteriores		
otras edades		
TOTAL	3	100%

Grafica 17. Rango de edades que ofrece



Según a las tres empresas dedicadas a Estimulación de los menores en el Socorro, ofrecen los servicios en edades de 8 a 10 años que representa el 67%, y del 33% en edades 5 a 7 años, se puede destacar que ninguna de las empresas dedicadas a la estimulación presta el servicio en menores de 7 años, esto es una ventaja para el proyecto ya que está enfocado en edades de 2 a 10 diez años.

2. Servicios que ofrece el centro

Tabla 22. Servicios que ofrece

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Teatro		
Danza		
Música	2	40%
Artística	3	60%
Todas las anteriores		
TOTAL	5	100%

Grafica 18. Servicios que ofrece



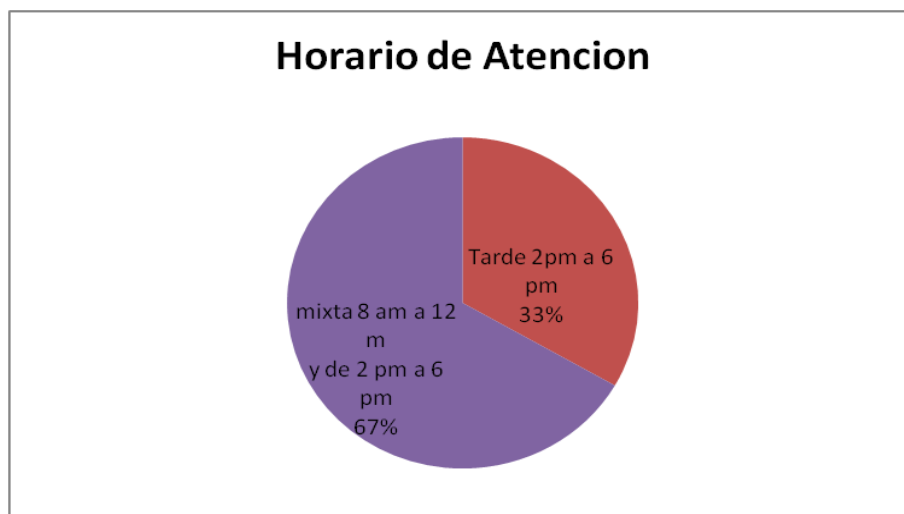
Los servicios que ofrecen los centros están en 60% en artística y 40% música, Funcionar ofrece solo el servicio de artística, la casa de Cultura y Centro de Arte ofrece los dos Servicios música y artística. Se puede observar que es algo nuevo incursionar en talleres de danzas y teatro ya que las tres empresas dedicadas a esta labor no prestan estos servicios.

3. Jornada y horario de atención

Tabla 23. Horario de Atención

	Frecuencia	Porcentaje
Mañana 8 am a 12 m		
Tarde 2 pm a 6 pm	1	33%
Continua 8 am a 6 pm		
mixta 8 am a 12 m y de 2 pm a 6 pm	2	67%
TOTAL	3	100%

Grafica 19. Horario de Atención



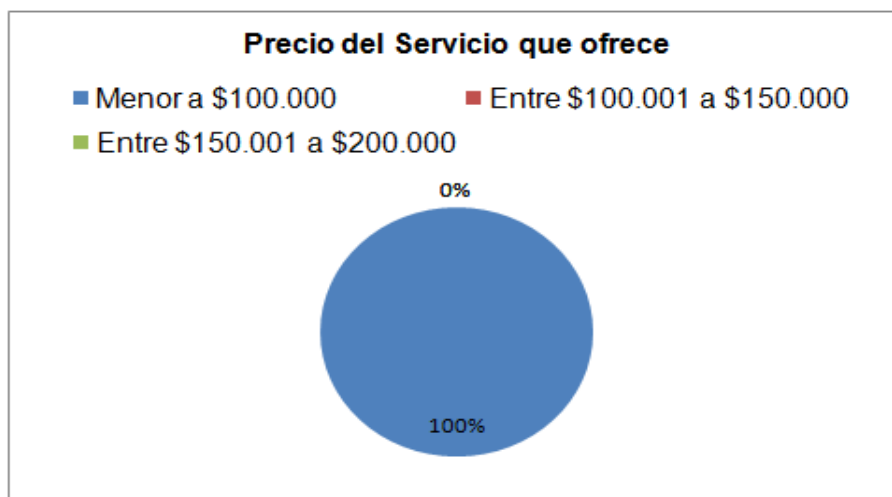
A esta pregunta los encuestados respondieron 67% horario mixto en mañana y tarde y 33 % en la tarde, pero ninguno de centros encuestados presta los servicios los sábados, para el proyecto es una ventaja incursionar en el mercado los fines de semana.

4. Precios de los servicios que ofrece

Tabla 24. Precio del Servicio que Ofrece

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor a \$100.000	3	100%
Entre \$100.001 a \$150.000		
Entre \$150.001 a \$200.000		
Mayor a \$200.001		
TOTAL	3	100%

Grafica 20. Precio del Servicio que Ofrece



Según la encuesta realizada a los posibles competidores de nuestro servicios sus precios están entre los rangos menores o iguales a \$100.000 pesos, esto equivale

al valor mensual de las clases que dictan estas empresas. Las clases de música, y clases de actividades artísticas.

5. Que publicidad utiliza para ofrecer sus servicios

Tabla 25. Publicidad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	2	40%
Radio	2	40%
Página Web	1	20%
Otro ¿Cuál?		
TOTAL	5	100%

Grafica 21. Publicidad



A esta pregunta los encuestados utiliza más de dos medios de publicidad para pautar y los más conocidos son radio y televisión con un 40% respectivamente, seguido de 20% en página web. Para el proyecto se puede fusionar los tres

medios de publicidad para dar a conocer el centro de estimulación y entretenimiento en el municipio.

6. En qué lugar ofrece los servicios

Tabla 26. Lugar que ofrece los servicios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
A domicilio	0	
Lugar físico	3	100%
TOTAL	3	100%

Grafica 22. Lugar que ofrece los servicios



Las tres empresas dedicadas a estimulación prestan los servicios en un lugar físico ubicado en Socorro con instalaciones de acuerdo a los servicios que ofrece, se puede aclarar que estos lugares son compartidos no son exclusivos para prestar los servicios para niños. En centro de Arte y casa de la cultura sus servicios son para adultos también, el único que es solo para niños es funcionar.

Es una ventaja para el proyecto ya que la razón de ser son los niños y espacio estaría diseñado para los menores.

2.5.4 Análisis de la Situación Actual de la Competencia. De los resultados de la investigación se elabora el siguiente análisis:

En el Municipio del Socorro, no existe un centro de Estimulación y entretenimiento que ofrezca los servicios de juegos y estimulación (integrados) en solo lugar como se pretende con el proyecto a crear.

Los centros como encontrados como competidores directos son:

Funcionar: Fundación ubicado Calle 15 16-09. Cultural integral de oficio y arte, nace el 01 de noviembre del 2013 como idea de dos emprendedores que vieron la necesidad de legalizar las actividades culturales que realizaban con los niños del Socorro. El fin que ellos era trabajar con un programa que tenía la policía Nacional para niños vinculándose a través de talleres de pintura, música y toda clase de artísticas. Hoy en día tiene atención al público en horario de la tarde y su clase son prácticamente personalizadas. Esta fundación atiende niños desde los siete años en adelante, no cuenta con juegos, solo la parte de talleres tiene aproximadamente 100 menores en todos los estratos. Posee un fondo para subsidiar a 20 niños la matrícula en estratos 01 y 02. Por ser una fundación su trabajo va encaminado la labor social y no cuentas con los suficientes recursos para dotar sus instalaciones para que sean apropiadas para dicha labor.

Figura 11. Logo funcionar



Fuente: <https://www.facebook.com/photo.php?fbid>

Centro de Artes: ubicado Calle 16 NO 14-08. Es una Asociación de mujeres cabeza de hogar donde se dictan talleres para niños mayores de siete años. Se encuentra la escuela de música, artes danzas y teatro. Es subsidiada por Alcaldía municipal su horario de atención en la mañana y tarde.

Su población objeto es estratos uno y dos, pero sus recursos son muy pocos para dotar completamente el centro. Menor inscrito también debe cancelar un valor para la matrícula en cualquier taller, y adicional contar con sus instrumentos de trabajo.

Figura 12. Centro de Artes



Fuente: <http://www.vanguardia.com/santander/comunera>

Casa de la cultura: ubicada en: Calle 12 No 12-35. Fundada en 1954 por el historiador Horacio Rodríguez Plata, es una antigua casona estilo colonial construida a mediados del siglo XVIII. En este lugar se dictan talleres de música, pintura a niños mayores de siete años, En los Estratos tres y cuatro. Los menores debe contar con sus implementos de trabajo y su horario de atención son mañana y tarde. Para este proyecto No sería competencia directa, por lo tanto se considera que no existe mérito para realizar un análisis sobre los componentes de los servicios, precios, plaza y promoción. Son más sitios culturales que dictan talleres, y no cuenta con juegos para combinar esta actividad.

Figura 13. Casa de la cultura



Fuente: <http://www.viajaporcolombia.com/sitios-turistico>

2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

En la investigación de mercados se pudo identificar que existe una gran carencia en el ofrecimiento de servicios de entretenimiento y estimulación en el municipio. Que a continuación se detalla por cada tipos de servicios.

Tabla 27. Estimación de la demanda insatisfecha de los servicios de estimulación en el municipio de Socorro

Servicios de Estimulación	Demanda N° hogares	Oferta	Total Demanda Insatisfecha
Teatro	4.914	0	4.914
Danza	9.556	156	9.400
Música	10.375	400	9.975
Artística	2.458	150	2.308
TOTAL	27.303	706	26.597

Tabla 28. Estimación de la demanda insatisfecha de los servicios de Entretenimiento en el municipio de Socorro

Servicios de entretenimiento	Demanda N° hogares	Oferta	Demanda Insatisfecha
Juegos (Simuladores, videojuegos, camas elásticas, Airhockey)	1.366	0	1.366
Play Ground (Parque gimnasio integral)	3.549	0	3.549
La dos anteriores	22.388	0	22.388
Total	27.303	0	27.303

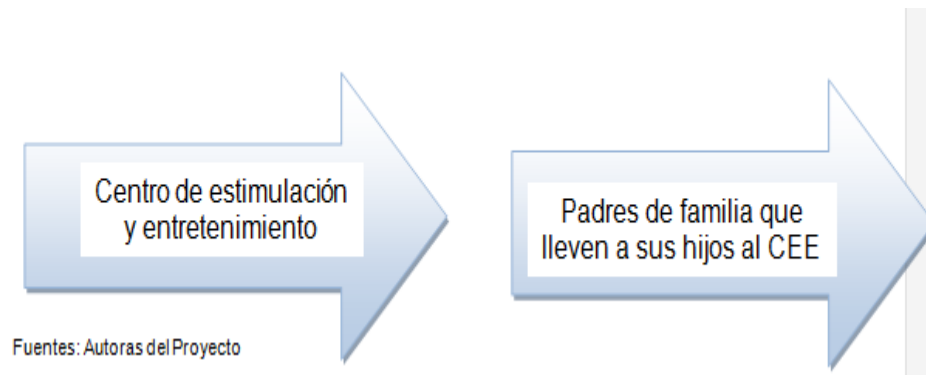
De acuerdo con lo anterior, hay una gran demanda potencial insatisfecha en el municipio del Socorro, especialmente en la parte entretenimiento que la demanda insatisfechas es igual a la demanda actual ya que no existe ningún centro que preste dichos tipos de entretenimiento como se detalla en la tabla número 28.

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1 Estructura de los Canales Actuales: Los canales de comercialización deben ofrecer un mecanismo donde el productor llega al consumidor, a través de una fuerza de ventas propia o de una red de intermediarios. Por ser un servicio de entretenimiento y estimulación, donde se ofrece servicios personalizados no se utilizan intermediarios, por lo tanto se atiende un centro directamente a padres y menores. Canal de distribución directo.

2.7.2 Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales: Se presentan el canal directo

Grafica 23. Canal de comercialización



Canal directo tiene las siguientes ventajas:

- ✓ Contiene un nivel de atención directamente a los clientes, en este caso los padres de familia que llevan a sus niños y niñas de dos a diez años, por lo tanto la comunicación es fluida en forma rápida y confiable para las sugerencias o quejas con relación al servicio.
- ✓ La fuerza de venta es propia, por lo tanto, el personal administrativo desempeña un papel importante al momento de atender a los padres de familia y transmitir la información pertinente sobre el servicio de entretenimiento y estimulación.
- ✓ Se requiere de utilización de medios tecnológicos y de redes sociales como twitter, facebook, como actividad de mercadotecnia, lo cual facilita su ubicación entre los padres de familia y la formación de redes sociales entre los mismos.

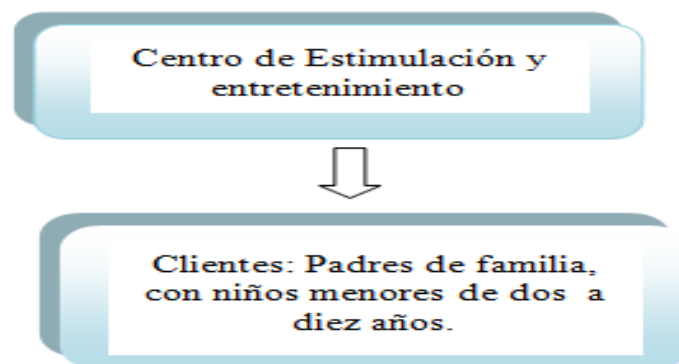
Canal directo tiene las siguientes desventajas:

- ✓ El riesgo no es compartido, lo asume directamente el centro de entretenimiento y estimulación

- ✓ Las estrategias de mercadotecnia son asumidas directamente por el centro de estimulación y entretenimiento.

2.7.3 Selección de los Canales de Comercialización. El centro de estimulación y entretenimiento ofrece servicios especializados para la atención de menores, por lo tanto no se requiere tipo de intermediarios, por cuando el nivel de satisfacción de los clientes debe medirse constantemente de acuerdo al bienestar y desarrollo cognitivo, psicosocial y motora de los niños y niñas que se encuentren acudiendo a los servicios prestados, por lo tanto se ha seleccionado el canal directo.

Grafica 24. Canal de comercialización actual



2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de Precios de la Competencia. Los precios analizados se tuvieron en cuenta los referentes de las instituciones, que según la demanda pueden ofrecer el servicio de entretenimiento y estimulación que a continuación se relacionan:

Tabla 29. Análisis de precios de acuerdo a la competencia

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor a \$100.000	3	100%
Entre \$100.001 a \$150.000		
Entre \$150.001 a \$200.000		
Mayor a \$200.001		
TOTAL	3	100%

En esta tabla presentamos el resultado de preguntar a la competencia cuánto cobran por los servicios, que ellas prestan en cuanto a estimulación por talleres de música y artística que son lo único que actualmente se ofrece en el mercado del municipio del Socorro. El 100% indica que las tres empresas analizadas en el estudio cobran por sus servicios prestados un valor menor a cien mil (100.000) pesos mensual por las clases que dictan estas empresas.

Por lo anterior, partiendo de los paquetes identificados que busca la demanda, la estimación de los precios se tendrá en cuenta la frecuencia de tiempo requerido por cada paquete y las actividades a realizar con los menores. Para la parte de entretenimiento debido a que no existen empresas prestadoras del servicio se fijaran los precios de acuerdo a los costos de la prestación de servicio más el margen de utilidad.

2.8.2 Estrategias de Fijación de Precios. Para las estrategias de fijación de precios, se selecciona el siguiente método: El cálculo del precio de cada servicio, está relacionado con la edad del menor, el tiempo empleado, la frecuencia mensual en horas para su atención, el profesional requerido para el desarrollo de las competencias y las habilidades sensoriales, motoras y desarrollo del lenguaje que se espera que el menor avance con la intervención del profesional del centro. Los precios de los servicios deben ser la base para contribuir a manejar un nivel

de ventas, con el fin que el negocios tenga sostenibilidad en el tiempo y se puedan realizar los planes de expansión y de mejoramiento continua.

Por consiguiente, la estrategia de fijación de precios, está relacionado con el cálculo de los costos de los servicios, siendo sus componentes los insumos, personal profesional directo y costos indirectos del servicio que se estiman en los diferentes paquetes, adicionalmente deben cubrir los gastos administrativos y ventas, que le permitan al centro estimar un porcentaje de utilidad para afrontar los desafíos del mercado.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos

- ❖ Informar a la comunidad, es especial a los hogares con niños menores de dos a diez años, sobre el centro de estimulación y entretenimiento y sus paquetes de acuerdo con las necesidades y edades del menor.
- ❖ Crear una imagen corporativa, que impacte en la mente de los padres actuales y futuros, destacando su marca y símbolo del centro.
- ❖ Generar conciencia sobre el desarrollo cognitivo y sensorial se da en los primeros años de vida, con el fin de ser una alternativa diferente a lo tradicional.
- ❖ Identificar al centro de estimulación y entretenimiento con nombre, un logotipo y un lema que lo caracterice acorde con los servicios propuestos.
- ❖ Seleccionar los medios de comunicación que ajusten a este tipo de negocios.

2.9.2 Logotipo

Grafica 25. Logotipo HAPPY KIDS



Niños: Los niños representan a los usuarios del servicio en un ambiente de relajación y tranquilidad. Ellos son los príncipes y princesas del centro, es el motor que sostiene esta empresa.

Arcoíris: Significa la variedad que se ve reflejado en niños y sus gustos ya que son variados y la idea es dejar huella en la infancia del municipio una forma diferente aprender jugando.

Letras en colores: Hace referencia a la estimulación que genera los colores y formas en los niños.

2.9.3 Slogan. A continuación se describe el lema de la publicidad

“APRENDER JUGANDO ES MAS DIVERTIDO”

La filosofía del Centro de Estimulación y Entretenimiento se debe reflejar en un slogan, que exprese los resultados de su intervención, es decir los niños y niñas alcancen su desarrollo psicomotriz e intelectual, que les permita a los infantes la aplicación de su mente y la concepción del entorno a partir de sus realidades, con el fin tener la seguridad en sus pensamientos y acciones, convirtiéndose en hombre y mujeres del mañana.

2.9.4 Análisis de Medios. Para la estrategia publicitaria se analizan los medios de publicidad existentes, tales como:

- ✓ **Portafolio de servicio:** Este medio comunica sobre la experiencia técnica y empresarial de una unidad productiva. Su extensión y contenido depende del tipo de cliente va dirigido la información. El portafolio puede acompañarse de fotografías o figuras que facilitar la transmisión de la información.

- ✓ **Cuñas radiales:** Es un medio de comunicación masivo, escuchando por las personas en cualquier parte donde se encuentre, en el trabajo, en su vehículo particular, en vehículos de transporte público, en los hogares, en establecimientos comerciales entre otros. Es un medio de selección masiva de acuerdo con el área geográfica donde se ubiquen los oyentes y los posibles segmentos a los cuales van dirigido el contenido del mensaje, siendo lo más importante que este lleguen a cualquier hora del día o noche. El Municipio del Socorro cuenta con Dos emisoras en frecuencia AM y FM, La cúpula y La Voz de Colombia.

- ✓ **Tarjeta de presentación:** Es un medio de comunicación de transferencia de información básica de la empresa, es especial de aspectos institucionales: logo, nombre del representante legal o del funcionario responsable del área, servicios principales, dirección, teléfono, correo electrónico o dirección de la página web entre otros. Existen opciones para su selección con relación a los

diseños, tipo de papel, colores y contenido del mensaje o información. Es un medio de mayor utilización por los empresarios porque pueden ser entregados en reuniones o contacto con posibles clientes.

- ✓ **Pautas televisivas:** Medio con alternativas visuales, de escrito, sonido, movimiento, color y efectos especiales que se puede implementar para enviar el mensaje a los clientes actuales y potenciales produciendo un impacto sobre la intención de compra, siendo muy eficiente. En el Municipio del Socorro existen dos canales de televisión, Paso TV y PSI, que prestan los servicios publicitarios a las empresas interesadas con tarifas al alcance de los empresarios locales.
- ✓ **Pasacalles.** Publicidad exterior visual, con la finalidad de anunciar de forma temporal una actividad o evento o la promoción de unos servicios o empresa. Requiere la autorización de las Alcaldías Municipales para su instalación en los puntos seleccionados dentro de la ciudad, garantizando también el desmonte de la misma. Dentro de sus características: son elaborados en telas o similares pegados en parte inferior y superior de una reglilla de madera y perforados para la circulación del aire e instalarse en una altura mínima de cinco metros, en el municipio existen varias empresa de publicidad que ofrecen el servicio.
- ✓ **Evento de lanzamientos:** Es una reunión para promocionar la apertura de una empresa o el lanzamiento de un producto nuevo dentro del mercado. Es esta reunión se invitan a los clientes actuales o potenciales, como también aquellas personas de influencia en el medio que puede considerarse como futuro aliado, se puede realizar dentro de la empresa o por fuera de esta.
- ✓ **Avisos para exteriores:** Son avisos que se ubican en la fachada de la empresa, con el fin que los clientes y la comunidad los identifiquen y los ubiquen.

- ✓ **Página web:** Es un medio de gran impacto para quienes buscar información a través del internet, siendo un documento de información electrónica adaptado al worldwide web y puede ser accedida mediante navegador¹⁵. Puede tener información de texto y de modulo o multimedia. Este medio es muy utilizado actualmente por toda comunidad.

2.9.5 Selección de Medios. Para la promocionar el Centro de estimulación y entretenimiento Happykids se ha seleccionado los siguientes medios publicitarios.

Tabla 30. Selección de medios de publicidad

Medio	Características
Tarjeta de presentación	Escrito Impreso
oste o pendón	Escrito Impreso
Cuñas Radiales	Audio
Evento de lanzamiento	Escrito Social
Página web	Audiovisual
Aviso exterior	Impreso

2.9.6 Estrategias Publicitarias

- **Tarjeta de presentación:** se diseñaran tarjetas de presentación para dar a conocer el centro de estimulación y entretenimiento se mandaran a hacer en una tipografía un total de mil tarjetas esto tiene un costo de \$60.000

¹⁵ WIKIPEDIA, Concepto Pagina web Disponible en <http://es.wikipedia.org>

Grafica 26. Tarjeta de Presentación HAPPY KIDS



- **Pendón**: Es un aviso elaborado en tela u otro material especial y diseñado para mostrar la imagen de la empresa tiene un costo de \$100.000 pesos.

Grafica 27. Pendón HAPPY KIDS



- **Cuñas radiales:** se seleccionarán las emisoras más escuchadas por los habitantes del municipio del socorro para pasar diariamente 2 avisos publicitarios en los horarios más apropiados para que las personas conozcan el centro de estimulación y entretenimiento. El costo de cada cuña radial es de \$10.000 pesos.
- **Evento de lanzamiento:** se anunciara el evento de inauguración del centro de estimulación y entretenimiento por medio de invitaciones a 20 personas.

- **Página web:** se creara una página web oficial del centro de estimulación y entretenimiento donde los padres de familia podrán encontrar los tipos de servicios ofertados, horarios y promociones.

2.9.7 Presupuesto de Publicidad y Promoción. Para este proyecto se ha determinado un presupuesto de promoción y publicidad del lanzamiento y operación del centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS.

2.9.7.1 De Lanzamiento: Este presupuesto incluye todos los costos de promoción del lanzamiento del centro, quiere decir que incluye todos los costos de publicidad desde un mes antes de la apertura del centro hasta sus primeros dos meses de funcionamiento.

Tabla 31. Presupuesto de publicidad de lanzamiento

Centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS.			
Presupuesto de publicidad del lanzamiento			
PUBLICIDAD	PERIODO	CANTIDAD	TOTAL
Radial	Tres meses	2 cuñas diarias	1.800.000
Tarjetas de invitacion		20 invitaciones	60.000
Evento de lanzamiento			950.000
Pagina Web			2.500.000
TOTAL			5.310.000

2.9.7.2 De Operación: Este presupuesto incluye todos los costos de promoción de operación del centro, quiere decir que incluye todos los costos de publicidad durante su funcionamiento.

Tabla 32. Presupuesto de publicidad de operación

Centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS.			
Presupuesto de publicidad del lanzamiento			
PUBLICIDAD	CANTIDAD	TOTAL MES	TOTAL AÑO
Radial	2 cuñas diarias	\$ 600.000,00	\$ 7.200.000,00
Pendon	1	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
Tarjetas de invitacion	1.000	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
Aviso exterior	1	\$ 900.000,00	\$ 900.000,00
Mantenimiento de la pagina web		\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
TOTAL			\$ 8.410.000,00

3. ESTUDIO TÉCNICO

El propósito de este estudio es dimensionar el alcance y tamaño del proyecto, identificando los recursos, el lugar apropiado, los costos de operación, describir los procesos, equipos, insumos, materiales y mano de obra necesaria para poner en funcionamiento el proyecto comprende todo lo relacionado con la operatividad y la posibilidad técnica para la prestación de los servicios de entretenimiento y estimulación en la empresa; a través de un análisis efectivo del servicio ofrecido, del tamaño y de la localización óptima del proyecto, además se lleva a cabo una investigación minuciosa de los equipos y la adecuación de las instalaciones que permitan prestar un servicio de calidad.

Las instalaciones deben ser proyectadas para responder a la dinámica de cambios que impone esta actividad. El tipo de juegos y entretenimiento debe estar enfocado en todos los hogares con hijos de dos a diez años, por eso el sitio tiene que permitir la rotación de máquinas e incorporación de futuras nuevas propuestas.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Se ofrecerá un servicio de entretenimiento destinados a captar un público de dos a diez años a través de la estimulación (música, danza, teatro, lúdicas). Y juegos electromecánicos para las edades descritas, el diseño de este debe incluir altos niveles de calidad, confort y servicio. Las instalaciones deben ser proyectadas para responder a la dinámica de cambios que impone esta actividad.

Para definir el tamaño del proyecto se tuvo en cuenta la capacidad que se tiene para brindar un servicio integral de estimulación y entretenimiento de tal forma que dicho servicio se adapte a las necesidades reales de los clientes. De esta forma el servicio prestado depende de la capacidad instalada, de los profesionales

disponibles, del dinero disponible para la inversión y por supuesto de la demanda de los hogares de estrato uno y dos.

3.1.1 Descripción del Tamaño del Proyecto. Este proyecto requiere de un orden locativo, material, logístico y técnico del negocio, con fin de dividir por área funcional, a saber Estimulación y Entretenimiento:

3.1.1.1 Servicio de Entretenimiento. Este centro de estimulación y entretenimiento cuenta con:

Tabla 33. Cantidad de máquinas a utilizar en el proyecto

JUEGO	VARIEDAD	CANTIDAD DE MAQUINAS
VIDEOS JUEGOS	De misiones	2
	De aventura	1
	De deportes	2
	De estrategias	2
TOTAL DE VIDEO JUEGOS		7
SIMULADORES	De carros	1
	De baile	1
	De motos	1
	De aviones	1
TOTAL DE SIMULADORES		4
PLAY GRAUND	Tiene la capacidad para 15 niños cada 15 minutos	
TOTAL DE PLAY GRAUND		1
CAMA ELÁSTICA	Tiene capacidad para 8 niños cada 15 minutos.	
TOTAL DE CAMAS ELÁSTICAS		1
TOTAL DE MAQUINAS		13

- **Parque Gimnasio:** Este es un juego para niños de dos a siete años se encontrará toboganes, piscina de Pelotas, escaleras, túneles, trepadores,

saltarines, cojines, pasamanos, anillos, laberintos, etc. que se enlazan entre sí. Tiempo estimado para niño quince minutos. Total de niños en gimnasio 15 menores.

- **Cama elástica:** Este juego es para niños de cinco a diez Es una lona elástica que unida a una estructura metálica mediante muelles sirve para saltar y dar volteretas sobre ella aprovechando el impulso de su elasticidad, facilitando la motricidad en los menores. Tiempo estimado para niño quince minutos. Total de niños 8 menores.
- **Juegos mecánicos variados:** Los juegos simuladores son para niños en edades cinco a diez años son un género de videojuegos donde el niño hace uso de sus reflejos, movimientos coordinados, puntería, habilidad, donde a menudo debe superar obstáculos y peligros que le ayudaran a potencializar su destreza motora, a través de elementos de acción y simulación, que divierten a los niños. Tiempo estimado por cada juego quince minutos.
- **Airhockey:** Para todas las edades Se contará con máquinas que desarrollen el motor grueso, habilidades como correr, saltar, trepar, bailar. Desarrollo del motor fino, Manipulando objetos pequeños con mayor destreza y coordinación. Tiempo estimado quince minutos

3.1.1.2 Servicio de Estimulación

- **Párvulos:** De dos a cuatro años. Se trabajara actividades sensoriales y motricidad gruesa, descubrimientos de objetos, lenguaje. Frecuencia una vez a la semana dos horas.
- **Transición:** De cinco a siete años. Talleres cognitivos, desarrollo lenguaje motricidad fina y gruesa. Frecuencia dos veces a la semana dos horas.

- **Primaria:** De ocho a diez. Talleres Socioemocional, Trabajo en equipo, seguimiento instrucciones trabajo físico manualidades. Frecuencia Tres veces a la semana dos horas.

Descripción de actividades:

- **Danza:** Se realizara una sesión por semana de una de una hora, con ejercicios distintos para que los niños no tengan tiempo de aburrirse, ya que a los menores les cuesta prestar atención y concentrarse en una cosa. Se aplicaran juegos como stop, Aros. Prestar atención, Robot, Estrellas. Todas las actividades anteriores descritas son para desarrollar la capacidad de baile de los pequeños para poder decidir el tipo de danza a elegir como son: clásicos (ballet) Tradicionales y folclóricos (bailes de salón, bambucos cumbias). Modernos (salsa, merengue), que se va a ofrecer el centro.
- **Música:** se propone brindar a los infantes dos veces por semana, con una duración: 60 minutos como una propuesta didáctica en el momento de aprender música. Se ofrecerá para niños de 2 a 5 años ofrecemos clases grupales separados por edad. (los grupos máximo de diez niños). A partir de los 6 años tienen la opción de cursar en clases individuales y grupales. Los niños tendrá la opción de elegir el PIANO o la GUITARRA como instrumento principal.
- **Teatro:** es una actividad que va a propiciar la capacidad de relacionarse y el desarrollo físico de los niños. Van a aprender a mover su cuerpo, a gesticular, a realizar movimientos para expresar sensaciones y sentimientos. Se empezara haciendo ejercicios de vocalización, perder la timidez, identificación de objetos y su uso.

3.1.2 Factores que Determinan el Tamaño de un Proyecto: Una población de 27.303 hogares de los estratos 3, 4 y 5 según datos dados el 5 de septiembre de 2014, por la empresa electrificadora de Santander ESSA del municipio de Socorro. Para este caso de este proyecto son elementos determinantes: el tamaño de la demanda existente para este tipo de servicios; la capacidad de los escenarios a fin de no causar riesgo en lugar, la prioridad es los niños y sus familias.

- Mercado: de acuerdo con los resultados arrojados en el estudio de mercados, se plantea la creación de un centro de entretenimiento familiar en el municipio de Socorro, enfocado en un segmento de mercado que va desde los hogares con hijos menores de dos a diez años
- Tecnología: la maquinaria y todos los equipos necesarios para el desarrollo de este proyecto serán de alta tecnología. Los cuáles serán adquiridos directamente del distribuidor BMI GAMING que ofrece a través de un extenso catálogo videojuegos auténticos. Esta empresa ha ganado varios premios empresariales muy importantes¹⁶
- Recursos económicos: El capital propio disponible para la instalación del proyecto será aportado en gran parte por los socios y el restante será por préstamos a entidades bancarias.
- Mano de obra: se contara con personal especializado para cada uno de los servicios a ofrecer. De acuerdo a las cantidades diarias de la capacidad se solicitara a una bolsa de empleo el personal requerido, para los fines de semana. El área administrativa estará a cargo de uno de los socios, el cual contara con el respaldo de un contador y una secretaria.

¹⁶ <http://www.bmigaming.com/las-ventas-de-maquinas-de-maquinas-expendedoras-de-arcade-en-espanol.htm>

- Temporadas: se espera que en las temporadas de vacaciones a mitad de año, a fin de año y de semana santa aumente en gran proporción la utilización de los servicios de la empresa.

3.1.3 Capacidad del Proyecto. Para este caso la empresa HAPPY KIDS la capacidad diseñada del proyecto se basa en las 13 máquinas con las que contará el Centro de estimulación y entretenimiento. Esto corresponde al máximo de servicios que se puedan prestar en un tiempo y lugar determinados, teniendo en cuenta el número de niños que asistirán al día y personal disponible para atenderlos por actividad, se trabajara 8 horas diarias.

Basado en los resultados arrojados por el estudio de mercados, en aspectos relacionados como frecuencia, porcentaje de participación, tiempos promedios en cada uno de los juegos según experiencia de los sitios existentes fuera del municipio.

3.1.3.1 Capacidad Total Diseñada. Capacidad diseñada por el año en HAPPY KIDS es:

- Se trabaja de martes a viernes la parte de estimulación, los talleres de danza, teatro y música en los tres grupos Párvulos, transición y Primaria. con actividades de entretenimiento. Cada grupo máximo de 10 integrantes.
- Fines de semana y festivos se trabajara más en entretenimiento que en estimulación.

De los 360 días del año se trabajara así:

- De martes a viernes horas laborales: De dos de la tarde a ocho de la noche.
Total horas: seis horas

- Fines de semana: De once de mañana a las ocho de noche. Total horas: nueve horas.

De acuerdo a lo anterior seis horas diarias por los cinco días de la semana daría Treinta horas semanales.

En los fines de semana nueve horas diarias darían, por los dos días, dieciocho horas. Para un total hora trabajadas 192 horas mensuales que sería, 2.304 horas al año.

El tiempo estimado promedio por servicio es de:

- Entretenimiento dos horas diarias por niño. Esto se saca si el promedio de uso de cada escenario es de quince minutos por actividad (parque gimnasio, cama elástica, juegos mecánicos, Airhockey) esto varía de acuerdo a los gustos del menor.

Tabla 34. Capacidad Diseñada

Clase de juegos	Poblacion	% de Participacion	Poblacion por juego	Presupuesto promedio ponderado	Precio promedio ponderado	Frecuencia mes	No de veces juega cada vez que asiste	No de servicios atendidos por juego mes	Tiempo del servicio x minuto	Tiempo de consumo mensual en minutos	No. De minutos diarios mensuales 24 dias x 8 horas x 60 minutos	No de maquinas requeridas en teoria	No de maquinas requeridas en la Practica
Playground	27.303	30%	8191	\$ 12.500	\$ 1.024	5	2,44	13440	2	48835	11520	0.69	1
Simuladores	27.303	25%	6826	\$ 12.500	\$ 853	3	4,88	4480	5	162782	11520	3.5	4
Cama Elastico	27.303	17%	4642	\$ 12.500	\$ 1.160	2	5,39	7168	5	134654	11520	0.39	1
Video Juegos	27.303	28%	7645	\$ 12.500	\$ 956	4	3,27	13480	3	81754	11520	6.5	7
TOTAL												13	

VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA DETERMINAR LA CAPACIDAD DISEÑADA

- **Presupuesto promedio ponderado:** según el resultado de la pregunta No 12 de la encuesta.
- **Nº de veces promedio que juega cada vez que asiste:** fue hallado por el presupuesto promedio ponderado, dividido, entre el precio promedio ponderado y dividido entre la frecuencia del mes.
- **Tiempo de servicios:** determinado por la experiencia en este tipo de máquinas según la observación y consulta que se hizo a los sitios existente en otros municipios.
- **Tiempo de consumo mensual en minutos:** la población por juego, por el número de veces promedio que juega cada vez que asiste, por el tiempo del servicio
- **Nº De máquinas requeridas en teoría:** resultado de tiempo de consumo mensual e minutos, por clase de juego, dividido en número de minutos diarios mensuales.
- **Nº de máquinas requeridas en la práctica:** si tenemos en cuenta que el tiempo diario de 8 horas, se consideran asistencias en cada una de los 4 rangos de 2 horas, equivaldría, que cada rango de dos horas representa el 25% de concentración de la población. Por lo tanto conocida la realidad que en todos los rangos no ingresa número de población. Por lo tanto conocida la realidad que en todos los rangos no ingresa igual número de población se toma el porcentaje mayor de la pregunta No 9 y 10 de la encuesta, que nos permite identificar que a esa hora se presentara mayor número de población.

- **Cálculo:** No. de máquinas requeridas en teoría, por el 47% (% tomado del rango de 4 al 5:59 pm con mayor afluencia de población), dividiendo entre el 25% (el valor relativo de un rango de cuatro, es decir las 4 opciones de horarios que se le dan al encuestado).

$$4.12 * 0.43 / 0.25 = 7,09 \text{ videojuegos}$$

Este cálculo determina el tamaño del proyecto basados en el número de máquinas que se constituiría en la capacidad diseñada

En conclusión, la capacidad diseñada en máquinas sería relacionadas en el cuadro anterior No 30 columna de máquinas requeridas en la práctica y en función número de servicios demandados según estudio de mercados.

3.1.3.2 Capacidad Instalada. Corresponde a la capacidad máxima de prestación de servicio disponible, teniendo en cuenta el personal, la capacidad total diseñada.

Dadas las condiciones locativas, y la atención personalizada, Centro de estimulación HAPPY KIDS para niños de dos a diez tendrá instalada para atender un total de niños para los talleres de estimulación así:

Tabla 35. Capacidad instalada para estimulación

Grupos	Total niños en Grupo	Números de grupos atendidos diarios de 2:00 pm a 8:00 pm	Número de niños atendidos por día 2:00 pm a 8:00 pm	Total niños mes según horario establecido cuatro días semana x 4 semanas al mes
Párvulos	10	3	30	480
Transición	10	3	30	480
Primaria	10	3	30	480

La capacidad instalada en entretenimiento es el porcentaje de uso de máquinas al 50%

Tabla 36. Capacidad instalada para Entretenimiento

Clase de Juegos	Capacidad diseñada	Población en capacidad diseñada por juegos	% de eficiencia en servicios demandados	Población capacidad instalada	% de participación inicio del proyecto	Población capacidad utilizada
Play ground	1	8191	0,5	4095	0,1	410
Simuladores	4	6826	0,5	3413	0,1	341
Cama Elástica	1	4642	0,5	2321	0,1	232
Video Juegos	7	7645	0,5	3822	0,1	382
Total	13			13652		1365

Se calculó teniendo en cuenta la cantidad total de unidades que el mercado está demandando para los servicios de atención a menores de dos a diez años y paralelamente se comparará con la capacidad de respuesta de la empresa, en atención, teniendo en cuenta la infraestructura que poseerá, así se puede determinar el porcentaje de cubrimiento de dicho mercado.

La capacidad total diseñada depende de dos variables, fundamentalmente, la infraestructura locativa y el número de personal profesional especializadas para atender centro de Estimulación y entretenimiento.

3.1.3.3 Capacidad Utilizada y Projectada. La capacidad utilizada será establecida con un 40% de ocupación en la capacidad instalada, esto quiere decir que se utilizará para el primer año el 20%, realizando una proyección a 5 años con aumento de ocupación del 10% de incremento anual por posicionamiento en el mercado.

Tabla 37. Capacidad utilizada y proyecta entretenimiento

Clase de Juegos	Capacidad demanda número de maquinas	Numero de Servicios por juegos al mes	Capacidad diseñada (número de servicios por juegos al año)	% de Eficiencia en servicios demandados	(Capacidad instalada) Numero de servicios al 50% de la capacidad diseñada x año	20% de la capacidad utilizada	(Capacidad utilizada) N° De servicios al 20% de la capacidad instalada x año	(Capacidad utilizada) N° de Servicios al 20% de la capacidad instalada x año.
Play ground	1	13440	161280	0,4	64512	0,2	64512	774146
Simuladores	4	4480	53760	0,4	21504	0,2	21504	258050
Cama Elástico	1	7168	86016	0,4	34406	0,2	34407	412879
Video Juegos	7	13480	161760	0,4	64704	0,2	64704	776450
Total	13	38568	462816		185.126		185127	2221526

Tabla 38. Capacidad utilizada y proyecta Estimulación

Grupo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Párvulos	15	20	25	30	60
Transición	15	20	25	30	60
Primaria	15	20	25	30	60
Total	45	60	75	90	120
Porcentaje de la capacidad instalada%	36%	50%	64%	72%	100%
% Participación del mercado	0,46%	0.63%	0.79%	0.88%	1.19%

Para estimulación, corresponde a la fracción de la capacidad instalada que efectivamente estará en capacidad de atender con un total de tres profesionales uno por cada grado, párvulos, transición y primaria. Distribuidos en un cupo de 15 menores en cada uno de los grupos por cada sección de estimulación el primer año, dadas las condiciones físicas y financieras del nuevo centro de estimulación y entretenimiento para menores de dos a diez años, en donde equivale al 36% de la capacidad instalada, el cual tan solo cubrirá el 0.46% de la demanda total y un 0.63% de la demanda insatisfecha para el primer año, y crecerá el 50% para el segundo año, el 64% en tercer año, el 72% en el cuarto año, hasta llegar un 100% en quinto año, en la medida en que se creen las condiciones y alcance un grado de posicionamiento.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro Localización. El centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS, estará ubicada en el municipio del Socorro Santander, capital de la provincia comunera. El cual se encuentra limitado, al norte, con los Municipios de Cabrera y Pinchote; al sur, con Confines y Palmas del Socorro; al oriente, con Páramo; al occidente, con Simacota y Palmar.

Figura 14. Mapa Macro Localización Municipio del Socorro



Fuente:<https://www.google.com/maps/place/Socorro,+Santander,+Colombia/@6.46589,-73.24617,11z/data=!4m2!3m1!1s0x8e69c2a43fcb02b7:0x383f08741e182d32>

3.2.2 Micro Localización. Para determinar el sitio de ubicación del centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS, se seguirá los criterios establecidos en el Plan de Ordenamiento Territorial y la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por Planeación Municipal. Para estimar el sitio ideal se utilizará el método de puntos.

- **Método de puntos.** Con el fin de estimar el sitio o localización del proyecto se hace por análisis de cada factor y dándole un puntaje relativo a cada uno de ellos, para integrar en un todo el valor de cada zona analizada.
- **Ponderación de factores:** la ponderación de cada factor se asigna teniendo en cuenta la importancia con que influye en el proceso de valoración. El puntaje total es de 100 y la asignación de puntos a cada factor se hizo teniendo en cuenta la ponderación dada.

Tabla 39. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores

Factor	Ponderación Conceptual	Asignación de puntos
Ubicación del local	25%	25
Canon de arrendamiento	25%	25
Medios de Transporte	10%	10
Disponibilidad de servicios Públicos	20%	20
Vías de acceso	20%	20
Total	100%	100

Tabla 40. División y descripción de grados a los factores

Grado	Descripción
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para la empresa
2	Lo constituye la alternativa aceptable para la empresa
3	Es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de la empresa

Repartición de los puntos de los grados a cada factor. Para realizar esta repartición se escogió la siguiente expresión aritmética:

$$\mathbf{R = \frac{P.Max - P.Min}{N - 1}}$$

Dónde:

P. max=Puntación máxima de cada factor.

P. Min= Puntación mínima de cada factor.

N = Número de grados de cada factor.

Tabla 41. Ponderación de los factores

Factor	Ponderación
Ubicación del local	R=25-0 = 12.5 3-1
Canon de arrendamiento	R=25-0 = 12.5 3-1
Medios de transporte	R=10-0 = 5 3-1
Disponibilidad de servicios públicos	R=10-0 = 10 3-1
Vías de acceso	R=20-0 = 10 3-1

Tabla 42. Grados de cada factor

FACTOR	G-1	G-2	G-3
f-a	0	12.5	25
f-b	0	12.5	25
f-c	0	5	10
f-d	0	10	20
f-e	0	10	20

Para la micro localización el centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS, se tuvieron en cuenta diferentes zonas de la ciudad del Socorro:

- Centro comercial y Unidad residencial Felipe Plaza. Carrera 14 no 13-41 (Zona 1)

Figura 15. Centro comercial Felipe Plaza



Fuente: <http://casas.mitula.com.co/detalle/422/97543079306708553/5/1/locales-comerciales-plaza-comercial-socorro>

- Centro Comercial imperio calle 14 con Carrera 13 Esquina (Zona 2)

Figura 16. Centro Comercial Imperio



Fuente: <https://www.google.com/maps>

- Centro Comercial Santo Tomas carrera 14 No 10-45 (Zona 3)

Figura 17. Centro Santo Tomas



Fuente: <https://www.google.com/maps>

Tabla 43. Total puntos por zonas

	Zona 1		Zona 2		Zona 3	
	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Ubicación del local	3	25	2	12.5	2	12.5
Canon de arrendamiento	3	25	2	12.5	2	12.5
Medios de transporte	3	10	3	10	3	10
Disponibilidad de servicios públicos	2	10	2	10	2	10
Vías de acceso	3	20	3	20	3	20
Total		90		65		65

La tabla anterior se muestra el resultado del método de puntos y de acuerdo zonas analizadas se obtuvo un mayor puntaje en zona 1 (Centro comercial y Unidad residencial Felipe Plaza. Carrera 14 no 13-41), por ser la mejor calificación en los

cinco factores analizados, los demás centros comerciales obtuvieron puntajes bajos; lo cual constituye que la mejor ubicación para crear el Centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS, por las siguientes razones:

- Es un sector donde confluye y tiene acceso el público y está ubicado en un lugar céntrico del municipio.
- Facilidad de transporte para el personal que labora en la empresa y de igual forma para los clientes

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS prestará sus servicios de atención integral a niños entre 2 a 10 años de edad, es una actividad del sector de servicios, estos son intangibles y ofrecen satisfacción a los clientes en la medida en que sus hijos muestren bienestar emocional y físico.

El centro de estimulación y desarrollo HAPPY KIDS, conjugará un servicio, con la utilización del personal humano calificado e infraestructura física óptima. El cual está establecido por parámetros como el tipo de servicios: con el fin de ofrecerlo de excelente calidad, es decir brindando un servicio que supere las expectativas del cliente.

3.3.1 Ficha Técnica del Proceso

Tabla 44. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: video juegos


Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: video juegos
<p>Línea de servicios videojuegos</p>	
<p>Especificaciones técnicas</p>	<p>Pantalla led de 33” Monedero Wei Ya Palancas marca IL Botones con micros swiches marca Jenox Cableado Jamma Sistema con CPY 10 en 1</p>
<p>Diseño</p>	<p>Mueble en triplex enchapado, con formica de alto impacto y partes en fibra de vidrio y vidrio templado de 8 líneas.</p>
<p>Vida útil</p>	<p>Según el cuidado y mantenimiento, aproximadamente 10 años</p>

Tabla 45. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Simuladores

Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: Simuladores de baile
<p>Línea de servicios Simuladores</p>	


Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: Simuladores de baile
Especificaciones técnicas	Pantalla LCD de 32" Marca: Andamiro Ancho (cm): 112 Largo (cm): 180 Alto (cm): 205 Sistema de sonido monofónico de 800 wats marca american Eagle. Parlantes 500 watts marca supertone Voltaje: 120 v
Diseño	Mueble en madera triplex, forrado con fibra de vidrio, lamina acrílica de 8 líneas y tubo metálico redondo de 4"
Vida útil	Según el cuidado y mantenimiento, aproximadamente 10 años

Tabla 46. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Play ground

Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: Play ground
Línea de servicios Play ground	
Especificaciones técnicas	Tubo de rastreo, talkie, claros paneles de lexan, toboganes de velocidad, tableros de juego, defensas dobles y una piscina de pelotas. Jugadores de 2 a 10 años Capacidad 15 niños Los diferentes colores y formas llamativas a los niños

Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: Play ground
Diseño	Estructura de tubos galvanizados, tubos de LLDPE de diapositivas, pannel. Cubic, cubierta de espuma blanda play. Pvc.
Vida útil	Según el cuidado y mantenimiento, aproximadamente 15 años

Tabla 47. Ficha técnica de los servicios de entretenimiento: Cama elástica

Servicio Principal	Servicios de entretenimiento: Cama elástica
Línea de servicios Cama elástica	
Especificaciones técnicas	<p>Es una lona elástica que unida a una estructura metálica mediante muelles La diversión de los niños consiste en saltar y dar volteretas sobre ella aprovechando el impulso de su elasticidad.</p> <p>Jugadores de 5 a 10 años</p> <p>Capacidad 8 niños</p>
Diseño	Estructura de tubos galvanizados, tubos de metálicos, malla de plástico y lona elástica.
Vida útil	Según el cuidado y mantenimiento, aproximadamente 15 años

3.3.2 Descripción Técnica del Proceso. A continuación se realiza el diagrama del proceso del centro de estimulación y entretenimiento HAPPY KIDS:

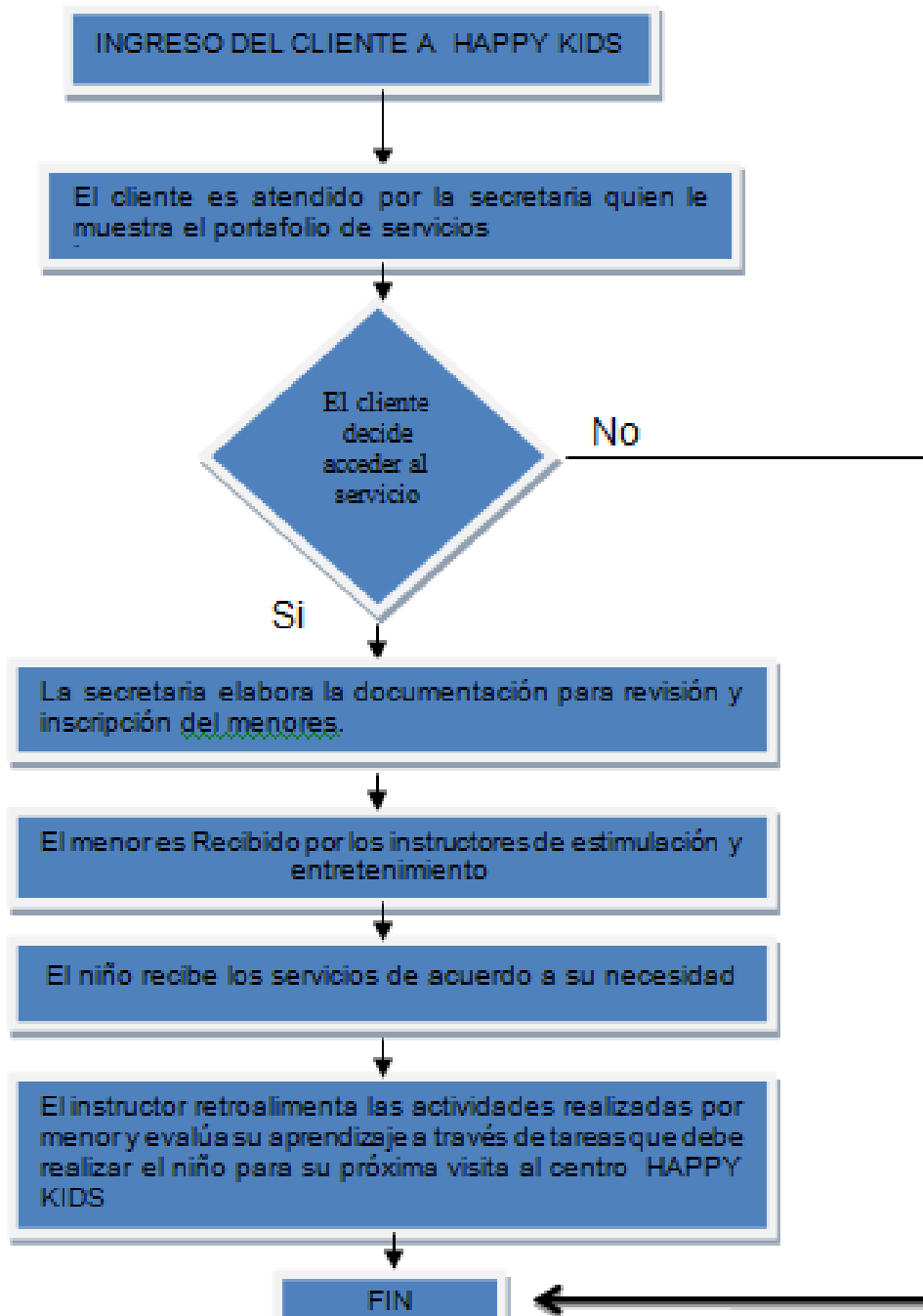
Proceso de solicitud de servicio

1. **Ingreso:** Cliente llega a la empresa a solicitar los servicios.

2. **Presentación del servicio:** La secretaria atiende al cliente ofreciéndole un café, una bebida aromática o agua helada, mientras le informa sobre el portafolios de servicios.
3. **Presentación de la sede:** Si el cliente está dispuesto, la secretaria o el director le muestra las instalaciones para darle a conocer la descripción y especificaciones de cada uno de los servicios.
4. **Creación de base datos:** El cliente suministrara los datos para construir la base de datos como son nombres completos, teléfono, dirección residencia u oficina.
5. **Toma de decisión:** El cliente una vez analizada la información tomará la decisión sobre acceder o no los servicios ofrecidos. (Estimulación y entretenimiento)
6. **Inscripción:** Si decide el servicio la secretaria elabora y digita planilla de inscripción del menor.
7. **Forma de Pago:** El cliente cancela los valores correspondientes de acuerdo al servicio.
8. **Satisfacción del cliente:** La empresa cumple con el servicio programado.

3.3.3 Diagrama de Operación, Proceso y Procedimiento

Grafica 28. Diagrama de operación, proceso y procedimiento



3.3.4 Control de Calidad. Los factores determinantes de la buena calidad del proceso dentro de la prestación de servicio son: la buena atención a los clientes, tiempo empleado en la atención al niño, adecuada infraestructura física. El éxito está en conocer bien a los clientes, entregar una oferta atractiva de entretención que involucre a toda la familia y dar un servicio de atención memorable.

Las empresas deben establecer, documentar, implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos que garanticen la calidad de los servicios se propone:

- Identificar los procesos necesarios para el sistema de gestión de la calidad y su aplicación a través de la organización
- Determinar la secuencia e interacción de estos procesos.
- Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces.
- Asegurar la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos.
- Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos
- Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

El personal involucrado dentro de la prestación de los servicios que afecten la calidad de los mismos, debe ser competente con base en la educación, formación, habilidades y experiencia apropiadas. La empresa debe:

- Identificar la competencia necesaria para el personal que realiza trabajos que afectan a la calidad del servicio.
- Proporcionar formación a los empleados en lo que respecta a atención de niños, lúdica y relaciones humanas.
- Evaluar las acciones encaminadas a la eficacia de la prestación del servicio
- Asegurar que el personal este consciente de la pertinencia e importancia de sus actividades y de cómo contribuyen al logro de los objetivos de calidad.

Así mismo, la empresa debe establecer y gestionar el ambiente de trabajo necesario para lograr la conformidad con los requisitos del servicio prestado. Por lo tanto es importante realizar el panorama de riesgos.

3.3.5 Recursos. Para el cumplimiento de la función de la atención a niños entre dos a diez años. El centro de estimulación y entretenimiento Happy kids, requiere los recursos humanos, insumos, físicos y logísticos que a continuación se relacionan:

3.3.5.1 Recurso Humano: la empresa tendrá el siguiente personal:

Tabla 48. Mano de obra directa

Número de personas	Nombre del cargo
1	Secretaria
3	Instructores

Tabla 49. Mano de obra indirecta

Número de personas	Nombre del cargo
1	Gerente
1	Contador
1	Aseadora

3.3.5.2 Recurso Físico: la empresa, para el curso normal de sus operaciones requiere de unos recursos físicos que son los siguientes:

Tabla 50. Equipos y elementos

JUEGO	VARIEDAD	CANTIDAD DE MAQUINAS
VIDEOS JUEGOS	De misiones	2
	De aventura	1
	De deportes	2
	De estrategias	2
TOTAL DE VIDEO JUEGOS		7
SIMULADORES	De carros	1
	De baile	1
	De motos	1
	De aviones	1
TOTAL DE SIMULADORES		4
PLAY GRAUND	Tiene la capacidad para 15 niños cada 15 minutos	
TOTAL DE PLAY GRAUND		1
CAMA ELÁSTICA	Tiene capacidad para 8 niños cada 15 minutos.	
TOTAL DE CAMAS ELÁSTICAS		1
TOTAL DE MAQUINAS		13

La maquinaria y todos los equipos necesarios para el desarrollo de este proyecto serán de alta tecnología, los cuáles serán adquiridos directamente del distribuidor

BMI GAMING que ofrece a través de un extenso catálogo videojuegos auténticos. Esta empresa ha ganado varios premios empresariales muy importantes

Los equipos de oficina serán adquiridos a los siguientes proveedores: LOGIC SOLUTION LTDA (equipos de cómputo), ofimuebles (muebles oficina), central de papelería de Colombia.

Tabla 51. Equipos de oficina

Cantidad	Descripción
3	Computadores
2	Escritorios
3	Sillas giratorias
4	Sillas de escritorio
1	Mesa de computador (módulo de resección)
1	Archivadores
1	Impresora multifuncional

3.3.5.3 Recurso de Insumos. Los materiales e insumos requeridos corresponden a las necesidades que demanda el área administrativa por este concepto, para el área de servicios los insumos que se requieren son repuestos para el mantenimiento de las maquinas electromecánicas.

Tabla 52. Materia e insumos área administrativa

Papelería	Cantidad
Agenda	3
Rollo de fax	6
Resma de carta	6
Caja de lapiceros	3

Papelería	Cantidad
Perforadora	1
Cosedora	2
Caja de Ganchos	3
Caja de Clips	3
Pegante	8
Capeta colgante	15
Caja de Gancho para carpetas	2
Paquete de sobres de manila	2
Saca ganchos	2
Cartucho de tinta negra impresora	12
Cartucho de tinta color impresora	3
Display vasos desechables	24
Talonario para facturas	24

Estos materiales e insumos serán adquiridos a través de la empresa Central de papelería de Colombia.

Tabla 53. Materiales e insumos (Repuestos máquinas)

Repuestos	Cantidad
Botones con microsuich	80
Palanca joystic tipo calle	40
Casetts de neogeos	4
Lectores snk	4
Integradores para tarjetas electrónicas	45
Fuentes de poder	15
Lets de luces	30
Contadores mecánicos	12
Rollo cable telefónico de 12 pares	2
Monederos maraca wueya	12

Repuestos	Cantidad
Cautil	2
Rollo de cautil	6

Estos repuestos y refacciones serán comprados directamente la empresa que suministro las máquinas que distribuidora BMIGAMING

3.3.6 Análisis de Proveedores. BMI GAMING: es una empresa que ofrece a través de nuestro extenso catálogo en línea más de 1600 + videojuegos auténticos de tipo grado-comercial y otros equipos como pinballs, máquinas musicales tipo rockolas o “jukebox”, futbolines, juegos de carreras, mesas hockey de aire, mesas de billar, máquinas de dardos, juegos con temas deportivos, ping-pong, juegos de redención, juegos mecánicos para niños pequeños (kiddierides) y muchos equipos más. A lo largo de los últimos años, BMI GAMING ha ganado varios premios empresariales muy importantes y éxito ha sido reconocido en destacadas transmisiones de medios como CNN, BBC, MSNBC y también en grandes publicaciones como El Mundo, El País, New York Times, Newsweek, Forbes, Fortune, Wired, así como en otros periódicos y revistas populares de varios países del mundo.

3.3.7 Distribución de Planta. La distribución de la planta que se establece para el proyecto, se debe determinar de acuerdo con las características de distribución y arquitectónicas del predio que se vaya a arrendar en el centro del Municipio de Socorro. Para obviar la dificultad que no se cuenta aún con el predio se plantea un modelo de distribución que se observa en el plano adjunto y que tiene en cuenta un área de 150 metros cuadrados (150 m²).

Este predio tendrá un área para la gerencia, para la recepción, juegos mecánicos y salones de estimulación. Esta distribución se diseña teniendo en cuenta que la gerencia, la recepción estarán unidas en un espacio de doce metro cuadrados

(12 m²), el área de los salones de estimulación es de veinte metros cuadrados (20 m²) y el mayor tamaño es el de las máquinas y atracciones de ciento dieciocho metros cuadrados (118 m²).

Grafica 29. Proyecto modelo escenarios de CEE HAPPY KIDS



4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Este estudio consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar la nueva empresa, para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La empresa se creara como sociedad anónima simplificada S.A.S, este tipo de sociedad se creó mediante la ley 1258 de 2008, el artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

Tabla 54. Forma de constitución

Razón social	Empresa de entretenimiento y estimulación HAPPY KIDS S.A.S
Nombres de los socios, documentos de identidad, direcciones	Diana Carolina Nopsa León cedula de ciudadanía 1.101.684.535 de Socorro Santander, residente en el municipio de Socorro. Natividad Bayona Martínez con cedula de ciudadanía 1.098.708.472 de Bucaramanga, residente en el municipio de Chima Santander.
Domicilio de la empresa	La empresa estará ubicada en las instalaciones del Centro comercial y Unidad residencial Felipe Plaza. Carrera 14 no 13-41
Actividades generales para cumplir los objetivos	Prestar los servicios de entretenimiento por medio de máquinas especializadas para cada rango de edad. Evaluar el desempeño en la parte de estimulación de

	<p>cada niño que asiste al centro de entretenimiento. Prestar los mejores servicios de estimulación para estimular el aprendizaje.</p>
Asociados	<p>Las autoras del proyecto con el monto de 51% o más de acciones y otros inversionistas que tendrán un monto de 49% o menos.</p>
Órganos de administración y dirección	<p>Se establece que los socios formaran una Asamblea de accionistas y tendrá todas las atribuciones que determina la ley asigna a este organismo. No tendrá junta directiva.</p>
Representante legal	<p>El administrador será el representante legal y este cargo se le otorga al mayor accionista. En caso que este esté imposibilitado por cualquier circunstancia se le otorgara al siguiente socio con mayor acción dentro de la empresa.</p>
Duración	<p>La asociación se pactara por los años de vida de proyecto que son cinco (5) pero con posibilidad de renovarla</p>
Disolución	<p>La Superintendencia aduce que en La Ley 1258 de 2008, "Por la cual se crea la sociedad por acciones simplificada", se encuentra que los artículos 34, numeral 7 y 35, efectivamente señalan que una S.A.S. en causal de disolución por tener pérdidas que reduzcan el patrimonio neto por debajo del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.</p>

Derechos y deberes de los asociados

- La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

- Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley 1258 de 2008, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.
- Las decisiones que deban ser tomadas colectivamente por los accionistas: por Asamblea, por consulta escrita, por cualquier otro medio.
- La creación de acciones preferidas o sin derecho al voto, así como establecer los beneficios que tendrán éstas.
- La ley otorga plena libertad a los asociados para crear los órganos que consideren conveniente para el buen funcionamiento de la compañía.
- Disponer qué reservas deben hacerse además de las legales.
- Fijar el monto del dividendo, así como la forma y plazos en que se pagará.
- Elegir y remover libremente a los funcionarios cuya designación le corresponda.
- Adoptar las medidas que exigiere el interés de la sociedad.
- Las demás que le señalen la ley o los estatutos, y las que no correspondan a otro órgano.
- Cumplir con las normas establecidas por la ley.

Composición patrimonial y condiciones de aportación

El hecho que la ley permita la creación de muy diversas clases de acciones, es muy importante para definir el papel, el peso específico y la capacidad de control que cada accionista tendrá al interior de la sociedad. También es muy importante a la hora de atraer nuevos inversionistas

Si se requiere obtener recursos financieros, pero sin perder el control, por parte de los socios fundadores, se podría crear acciones con dividendo fijo anual, pero sin derecho a voto. De esta forma, el nuevo inversionista tendría garantizada una

rentabilidad sobre su capital, y los accionistas antiguos no perderían el control sobre la sociedad.

En respuesta al planteamiento anterior, las autoras del proyecto con el monto de 51% o más de acciones y otros inversionistas que tendrán un monto de 49% o menos esto para los inversionistas iniciales para inyectar capital a la empresa después de que este puesta en marcha se crearan acciones con dividendo fijo anual.

Legalización Laboral. Hace referencia a las prestaciones mensuales de pago indirecto que la nueva empresa debe realizar a las diferentes instituciones públicas y privadas.

La ley 100 de 1993, contiene la reglamentación en materia de Seguridad Social, la cual busca fundamentalmente darle al país un nuevo sistema general de seguridad social que proporcione cobertura integral de las contingencias, especialmente las que menoscaben la salud y la capacidad económica de los colombianos.

La seguridad social es un servicio público de carácter obligatorio que se prestará bajo la dirección, coordinación y control del estado, en sujeción a los principios de eficiencia, universalidad y solidaridad, en los términos que establezca la ley.

La ley 100 de 1993 define claramente las obligaciones que el empleador tiene para con el trabajador por concepto de prestaciones sociales así:

- **Prestaciones Sociales Comunes:** Aquellas que deben cancelar todos los empleadores por el simple hecho de estar ligados a una relación laboral, sin consideración diferente. Las prestaciones a pagar a través de las diversas instituciones controladas por el estado son:

- Riesgos profesionales: a través de las A.R.P.
- Enfermedad común: a través de las E.P.S. privadas o el I.S.S.
- El auxilio de cesantía: En el fondo de cesantías acordado con el trabajador
- Los intereses de las cesantías: Provenientes del mismo fondo de cesantías
- Dotación de Zapatos y Overoles: para los trabajadores que devenguen hasta dos (2) salarios mínimos legales vigentes.
- La pensión de vejez: a través de las A.F.P. privadas o el I.S.S.
- **Prestaciones Sociales especiales.** Las cuales deben pagar el empleador en razón a la cuantía de su capital, el número de trabajadores o la naturaleza de la actividad laboral. Las más generalizadas son:
 - **Subsidio Familiar:** Pagado a través de las Cajas de Compensación Familiar, por parte de todo empleador que ocupe uno o más trabajadores permanentes. Esta prestación equivale al 4% del valor de la nómina mensual.

Para afiliarse a una Caja de Compensación Familiar se deben presentar los siguientes documentos:

 - a. Solicitud y diligenciamiento del Formulario de Afiliación de la empresa y de los trabajadores
 - b. Certificado de Existencia y Representación de la empresa
 - c. Relación de los salarios asignados a los trabajadores
 - **SENA:** corresponde al 2% del valor mensual de la nómina que el empleador debe pagar conjuntamente con el subsidio familiar y ahora con el 3% del I.C.B.F.

En resumen el empleador debe cancelar sobre el valor de su nómina mensual un nueve por ciento (9%).
- **Prestaciones Sociales de obligación para el empleador sin intervención de entidad alguna**
 - **La prima de servicios:** equivale a un salario de los devengados por el trabajador, por una vez al año. La prima deberá ser pagada al trabajador que labore por lo menos tres (3) meses, excepto que se trate de trabajadores por

contrato de trabajo de duración fija menor de un año o de trabajadores en misional servicio de una agencia de servicios temporales de empleo, en cuyo caso la prima se causa proporcionalmente por el tiempo servido, cualquiera que éste sea.

- **Vacaciones:** los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas.

Los trabajadores vinculados por contrato de trabajo a término fijo menor de un año y los que lo hagan como trabajadores en misión para las empresas de servicios temporales tienen derecho, en caso de retiro a que se le paguen las vacaciones proporcionalmente al tiempo trabajado, cualquiera que este sea.

- **Auxilio de Cesantías:** corresponde a un mes de salario por cada año de servicios, y proporcionalmente por fracciones de año, el cual el empleador está obligado a pagar al trabajador al terminar el contrato de trabajo.
- **Intereses de Cesantías:** el patrono está obligado a pagar intereses del 12% anual sobre los saldos que en 31 de diciembre de cada año, o en las fechas de retiro definitivo del trabajador, o de liquidación parcial de cesantía, tenga a su favor por concepto de cesantía.

4.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

4.2.1 Visión. Para el 2020, la empresa de entretenimiento y estimulación **HAPPY KIDS S.A.S** será líder en la región, presentándose como una excelente alternativa de entretenimiento y estimulación para los niños y niñas del municipio del Socorro y sus municipios aledaños, ofreciendo servicios de excelente calidad con el compromiso de brindar bienestar y contribuir al sano crecimiento de los jóvenes y adultos del mañana.

4.2.2 Misión. La empresa de entretenimiento y estimulación **HAPPY KIDS** es un centro encargado de ofrecer a los niños y niñas del municipio de Socorro servicios

de sana y proactiva recreación de excelente calidad con un personal altamente calificado y entrenado en la seguridad de cada uno de los niños, para que ocupen su tiempo libre, lo cual contribuirá, a un aprendizaje más dinámico y activo.

4.2.3 Objetivos Empresariales

Objetivo general

- Prestar los servicios de entretenimiento y estimulación para niños y niñas.

Objetivos específicos

- Brindar las herramientas necesarias para el sano entretenimiento de los niños y niñas.
- Crear talleres didácticos de acuerdo a los rangos de edades.
- Fomentar el sano esparcimiento y aprovechamiento del tiempo libre.
- Observar el crecimiento físico e intelectual cada uno de los niños.

4.2.4 Principios Corporativos y Políticas

Valores

- **Con los clientes**

Son la razón de la empresa y nos debemos a ellos, por lo cual ofrecemos servicios de entretenimiento y estimulación, diversificando, innovando y agregando valor.

- **Con los trabajadores**

Los trabajadores de **HAPPY KIDS** son el activo máspreciado que tiene la organización pues el éxito depende sus habilidades y talentos individuales y colectivos, así como de la cooperación entre ellos. Reconocemos el esfuerzo y desarrollo personal y profesional de los trabajadores, por lo que en función de estos buscamos mejorar las condiciones de trabajo sin distinción de rango, para que puedan mejorar su calidad de vida.

- **Con los proveedores de productos y servicios**

Buscamos establecer relaciones comerciales estables con nuestros proveedores de bienes y servicios, asegurando en todo momento la calidad y entrega oportuna del producto solicitado.

- **Con la comunidad**

Apoyamos en la mejora de las condiciones de vida en nuestro entorno y buscamos ser reconocidos como una empresa socialmente responsable.

Políticas de calidad

HAPPY KIDS S.A.S, trabajará continuamente en la prestación de servicios de entretenimiento y estimulación, de la más alta calidad cumpliendo con las especificaciones del mercado local, regional, nacional e internacional para la completa satisfacción de los clientes, en este caso los infantes y sus padres, promoviendo la implementación de sistemas que garanticen la total seguridad de cada uno de los niños y niñas con la incorporación de procesos seguros para el bienestar y beneficio de sus clientes, trabajadores, socios.

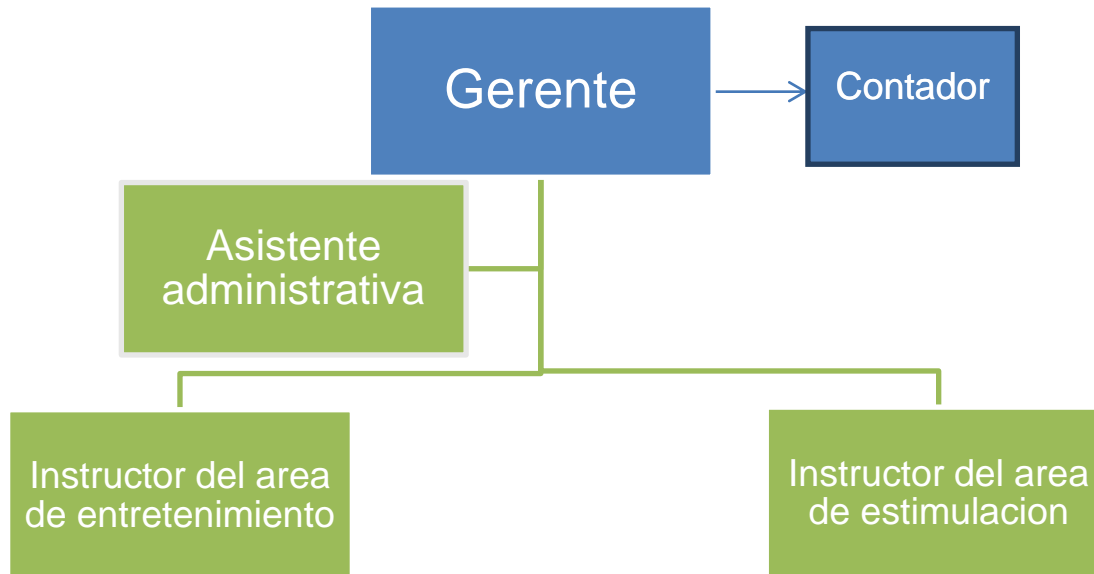
Objetivos de calidad

- Garantizar a nuestros clientes de los servicios de entretenimiento y estimulación de excelente calidad y ofrecer un ambiente agradable en cada una de las instalaciones.
- Garantizar la seguridad del niño y niña que este dentro de nuestras instalaciones, brindando confianza y satisfacción de cada uno de los padres de familia.
- Velar por contratar colaboradores altamente calificados para cada uno de sus procesos, alimentando la inducción y capacitación con objetivos, que permitan su desarrollo integral.
- Satisfacer cada una de las necesidades de bienes y servicios de la organización que cumpla con las características requeridas por el cliente interno.
- Mejorar continuamente todos los procesos de la organización.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL


4.3.1 Organigrama General de la Empresa

Grafica 30. Organigrama de HAPPY KIDS



4.3.2 Descripción y Perfil de Cargos

Tabla 55. Descripción y Perfil del Cargo de Gerente General

		
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGOS		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO : GERENTE GENERAL	CÓDIGO: ND01001	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA
DEPARTAMENTO: GERENCIA	SECCIÓN: OFICINA	SUPERVISA : TODO EL PERSONAL
<p>FUNCIÓN PRINCIPAL: Formular, dirigir, evaluar y controlar todo lo relacionado con la fijación y cumplimiento de las políticas y estrategias generales, de orden administrativo, financiero y operativo de la empresa.</p>		
<p>FUNCIONES GENERALES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ejecutar y celebrar todo acto comprendido dentro del objeto social. 2. Efectuar por mandato de la Junta Directiva los planes, programas y proyectos requeridos para el desarrollo armónico de la Empresa. 3. Comparecer en los juicios que se discuta la propiedad de los bienes sociales. 4. Cuidar por los activos y buen crédito de esta. 5. Vigilar el buen desempeño de los trabajadores y hacer la mejor selección de los mismos. 6. Elaborar el presupuesto y presentarlo a la Junta Directiva y cuidar su manejo de acuerdo a las normas que lo reglamentan para las sociedades privadas. 7. Elaborar un informe escrito anual sobre la forma como hubiese llevado a cabo su gestión, informe que conjuntamente en el balance general del ejercicio y demás documentos exigidos por la ley serán presentados en asocio de la Junta Directiva a la Asamblea General de Accionistas. 8. Reportar a las diferentes instancias de los centros de control que los soliciten o 		



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGOS

tenga obligación de reportar.

9. Dictar, cumplir y hacer cumplir los reglamentos y normas elaboradas para el funcionamiento de la Empresa.
10. Elaborar y asesorar la legalización de los diferentes Contratos que realice la empresa.
11. Coordinar y controlar el correcto registro de las cuentas por pagar y por cobrar.
12. Coordinar y controlar el registro de los inventarios de la Empresa (elementos maquinaria y equipos, y activos fijos).
13. Orientar las políticas y estrategias comerciales y de marketing de la empresa.
14. Las demás funciones que por naturaleza del cargo le correspondan como funcionario ejecutivo o se le atribuyan expresamente por Ley, los Decretos reglamentarios, los acuerdos y reglamentos de la Junta Directiva.

HABILIDAD

EDUCACIÓN:

Título profesional en administración de empresas o Gestión empresarial

EXPERIENCIA: 2 años como profesional o 1 año de desempeño en manejo de empresas prestadoras de servicio de entretenimiento.

HABILIDAD MENTAL:

facultad de tomar decisiones para planear, organizar y dirigir la empresa.

HABILIDAD MANUAL:

Normal

RESPONSABILIDAD

SUPERVISIÓN:

Debe supervisar a todos los empleados y las actividades de la empresa.

POR CONTACTOS:

Debe relacionarse con personas externas a la empresa para ofrecer los servicios.

MANEJO DE VALORES:

Debe manejar dineros de la empresa.


	
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGOS	
ESFUERZO	
MENTAL: Un esfuerzo necesario para concentrarse en dirigir, administrar, planear y controlar.	
FÍSICO: Normal	
CONDICIÓN DE TRABAJO	
MEDIO AMBIENTE: Agradable. Ambiente de oficina.	
RIESGOS: Ninguno	

Tabla 56. Descripción y perfil del cargo de Contador

		
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO : CONTADOR	CÓDIGO: ND01002	DIVISIÓN: EXTERNA OUTSOURCING
DEPARTAMENTO: EXTERNA OUTSOURCING	JEFE INMEDIATO GERENTE	SUPERVISA : NINGUNA
FUNCIÓN PRINCIPAL: Elaborar y analizar la información contable verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos.		



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

FUNCIONES GENERALES:

1. Suministrar de manera clara todas las informaciones de relevancias importantes a la administración.
2. Guiar las decisiones tomadas por la gerencia en base a las informaciones suministradas por él para que sean las más correctas.
3. Abrir los libros de contabilidad.
4. Elaborar notas contables de todo tipo
5. Elaborar las declaraciones de retenciones en la fuente, para la DIAN
6. Liquidar las nóminas y las planillas de aportes a la seguridad social
7. Elaborar declaraciones bimestrales del IVA
8. Elaborar los 5 Estados Financieros Básicos con sus notas aclaratorias.
9. Elaborar los anexos a la Declaración del Impuesto de Renta.

HABILIDAD

EDUCACIÓN:

Título profesional en contaduría pública.

EXPERIENCIA:

Mínimo 1 año en el cargo.

HABILIDAD MENTAL:

Para aplicar métodos y procedimientos contables Y preparar informes.

HABILIDAD MANUAL:

Normal

RESPONSABILIDAD

SUPERVISIÓN:

Debe supervisar las actividades que realiza.

POR CONTACTOS:

Debe relacionarse con el Gerente y la auxiliar administrativa.

MANEJO DE VALORES:

Ninguno


	
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO	
ESFUERZO	
MENTAL: Requiere concentración para elaborar los estados financieros y contables.	
FÍSICO: Normal	
CONDICIÓN DE TRABAJO	
MEDIO AMBIENTE: Agradable. Ambiente de oficina.	
RIESGOS: Ninguno	

Tabla 57. Descripción y perfil del cargo de Asistente Administrativa

		
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO : ASISTENTE ADMINISTRATIVA	CÓDIGO: ND010011	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA
DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN	JEFE INMEDIATO GERENTE	SUPERVISA : NINGUNO
FUNCIÓN PRINCIPAL: Desarrollar actividades relacionadas con la liquidación salarial, prestacional de los trabajadores; planear, organizar, dirigir y controlar los activos por concepto de los productos y la atención al cliente de HAPPY KIDS y atender adecuadamente las actividades de redacción; atención a funcionarios de la Empresa, Directivos y particulares.		



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

FUNCIONES GENERALES:

1. Mantener en correcto estado de servicio, presentación y funcionamiento los implementos, y equipos de trabajo que se le confíen.
2. Vigilar el cumplimiento de los reglamentos y normas relacionadas con los asuntos de su competencia.
3. Coordinar y velar por el adecuado manejo y custodia del archivo de contratos de la Empresa con su respectivo soporte como son: Pólizas, reservas presupuéstales, actas parciales de recibo y demás documentos.
4. Participar conjuntamente en la elaboración del Proyecto del presupuesto para la vigencia Fiscal del año siguiente y presentarlo a consideración de la Gerencia para su trámite respectivo.
5. Llevar el archivo de las nóminas y demás documentos soportes, al igual que en forma sistemática todo el archivo correspondiente a las hojas de vida de los empleados y ex empleados de la Empresa.
6. Transcribir en computador la correspondencia, actas e informes tomados en la Empresa y/o particulares a las distintas reuniones con el Gerente.
7. Recibir, radicar y darle trámite a la correspondencia de la Gerencia.
8. Coordinar para que todos los reclamos presentados por los clientes sean resueltos acogiendo a las normas establecidas por la Ley y decretos reglamentarios y demás normas.
9. Coordinar y atender los reclamos que formulen los clientes o consumidores de los productos ofrecidos por la Empresa.
10. Cumplir las normas contempladas en el Reglamento Interno de Trabajo de la Empresa.
11. Colaborar con otras dependencias de la Empresa en todos los trabajos inherentes al cargo y las demás funciones que le asigne su Jefe Inmediato.
12. Las demás funciones que le sean asignadas



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

HABILIDAD

EDUCACIÓN:

Tecnólogo en gestión empresarial o en administración de empresas o en área contable o en áreas afines.

EXPERIENCIA:

Mínimo un año de asistente administrativa.

HABILIDAD MENTAL:

Debe concentrarse para redactar documentos.

HABILIDAD MANUAL:

La necesaria para desarrollar sus actividades.

RESPONSABILIDAD

SUPERVISIÓN:

Las actividades propias de su cargo.

POR CONTACTOS:

Con los usuarios del centro.

MANEJO DE VALORES:

Debe recibir el dinero de clientes.

ESFUERZO

MENTAL:

Normal para orientar y atender el cliente.

FÍSICO:

Los necesarios para desarrollar sus funciones.

CONDICIÓN DE TRABAJO


MEDIO AMBIENTE:

Agradable. Ambiente de oficina.

RIESGOS:

Ninguno

Tabla 58. Descripción y perfil del cargo de Instructor de estimulación

		
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: INSTRUCTOR DE LA PARTE DE ESTIMULACIÓN	CÓDIGO: ND01003	DIVISIÓN: OPERARIA
DEPARTAMENTO: SERVICIOS	JEFE INMEDIATO GERENTE	SUPERVISA : NINGUNO
<p>FUNCIÓN PRINCIPAL:</p> <p>Identificar, preparar, diseñar, orientar y controlar el proceso y los procedimientos para la correcta prestación de los servicios acordes con las metas propuestas por la compañía</p>		
<p>FUNCIONES GENERALES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparar talleres de teatro, de música, actividades artísticas y demás de acuerdo a las necesidades de estimulación de cada uno de los niños y niñas que visiten el centro. 2. Dictar los talleres a cada uno de los niños y niñas de acuerdo a su rango de edad y necesidad de estimulación. 3. Llevar el control de los niños y niñas que asistan a los talleres de estimulación y además el avance que cada uno manifieste durante el proceso de aprendizaje. 4. Vigilar y preservar la seguridad de los niños y niñas en las zonas de estimulación que se encuentren a su cargo de acuerdo a su función. 5. Reportar toda mala conducta de los niños y niñas en las diferentes zonas de estimulación a la asistente administrativa para que ella haga el debido reporte a los padres de familia. 6. Las demás funciones que le sean asignadas. 		



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

HABILIDAD

EDUCACIÓN:

Bachiller Académico, técnico en pedagogía infantil.

EXPERIENCIA:

Mínimo seis meses en el área de estimulación.

HABILIDAD MENTAL:

Debe saber crear talleres de teatro, música, danza y actividades artísticas.

HABILIDAD MANUAL:

La necesaria para desarrollar sus actividades y/o tocar instrumentos musicales.

RESPONSABILIDAD

SUPERVISIÓN:

Las actividades propias de su cargo y cada uno de los niños y niñas.

POR CONTACTOS:

Con los niños y niñas que visiten al centro de entretenimiento y estimulación.

MANEJO DE VALORES:

Ninguno.

ESFUERZO

MENTAL:

La habilidad necesaria para enseñar a los niños y niñas y dirigirlos por un continuo aprendizaje.

FÍSICO:

Los necesarios para desarrollar cada una de sus funciones.

CONDICIÓN DE TRABAJO


MEDIO AMBIENTE:

Normal de un centro de entretenimiento y estimulación.

RIESGOS:

Normal de acuerdo a sus funciones.

Tabla 59. Descripción y perfil del cargo de Instructor de entretenimiento

		
MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: INSTRUCTOR DEL ÁREA DE ENTRETENIMIENTO	CÓDIGO: ND01006	DIVISIÓN: OPERARIA
DEPARTAMENTO: SERVICIOS	JEFE INMEDIATO GERENTE	SUPERVISA : NINGUNO
FUNCIÓN PRINCIPAL: Orientar y controlar el proceso y los procedimientos para la correcta prestación de los servicios de entretenimiento de acuerdo con las metas propuestas por la compañía además realizar el aseo de la planta física, equipos e instrumentos de trabajo del centro de entretenimiento y estimulación.		
FUNCIONES GENERALES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer los detalles de diseño, funcionamiento, restricciones de las máquinas, de la zona de Entretenimiento 2. Brindar información y atención a los niños y niñas de cada una de las atracciones y juegos de la zona de Entretenimiento, motivándolo al uso de los mismos. 3. Velar por la seguridad y el uso adecuado de las máquinas, y juegos por parte de los niños y niñas en la zona de Entretenimiento. 4. Vigilar y preservar la seguridad de los niños y niñas en las zonas de entretenimiento que se encuentren a su cargo de acuerdo a su función. 5. Velar e informar por el buen estado de cada máquina, atracción, de la zona de Entretenimiento 6. Responder por el aseo y el cuidado de las zonas o áreas que le sean asignadas, éste debe quedar bien hecho para recibir cada jornada. 7. Responder por los elementos utilizados para la ejecución de sus tareas. 8. Informar sobre cualquier novedad ocurrida en la zona o en los equipos bajo su cuidado. 		



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

- 9. Informar a su inmediato superior sobre las anomalías e irregularidades que se presenten.
- 10. Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo.

HABILIDAD

EDUCACIÓN:

Bachiller académico.

EXPERIENCIA:

Mínimo seis meses.

HABILIDAD MENTAL:

Normal.

HABILIDAD MANUAL:

La necesaria para desarrollar sus actividades.

RESPONSABILIDAD

SUPERVISIÓN:

Las actividades propias de su cargo.

POR CONTACTOS:

Con los demás empleados.

MANEJO DE VALORES:

Ninguno.

ESFUERZO

MENTAL:

Normal para orientar y atender el cliente.

FÍSICO:

Los necesarios para desarrollar sus funciones.

CONDICIÓN DE TRABAJO

MEDIO AMBIENTE:

Normal.



HAPPY KIDS S.A.S

MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO

RIESGOS:

Resbalarse por el piso mojado, caerse mientras limpia las paredes y los demás de acuerdo al desarrollo de sus funciones

4.3.3 Asignación Salarial. Se usara como referencia el salario mensual legal vigente actual que corresponde a seiscientos cuarenta y cuatro mil trescientos cincuenta pesos (\$644.350). A partir de este valor será pactado para efectuar los respectivos pagos en periodos mensuales. Para fijar el valor se tendrá en cuenta el grado de responsabilidad del empleado, es decir, que los funcionarios administrativos estarán mejor remunerados que los operativos.

Así mismo, el criterio para la asignación salarial corresponderá al perfil profesional y experiencia del empleado para desarrollar la labor encomendada. La excelente oferta de mano de obra presente en la región, es un factor que repercute favorablemente en la contratación de mano de obra económica planteada en el proyecto.

Esta Asignación salarial como se evidencia en tabla su base es SMLV de ahí se le asignaron un porcentaje más que corresponde así: los instructores se cancelara 7%, al instructor de entretenimiento se cancelara 0.8%, al administrativo se cancelara 24% y Gerente el 55%. Estos porcentajes se toma a decisión de las autoras del proyecto tiendo como base y referencia la competencia más parecida a este tipo empresa, ya que como se ha venido repitiendo en este Proyecto en El Socorro no se cuenta con un Lugar que reúna las características de un Centro de Estimulación y Entretenimiento para niños.

Tabla 60. Asignación salarial

DETALLE	Instructor 1	Instructor 2	Instructor 3	Instructor de entretenimiento	Gerente	Asistente administrativo
Salario	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 650.000	\$ 1.000.000	\$ 800.000
EPS (8,5%)	\$ 58.650	\$ 58.650	\$ 58.650	\$ 55.250	\$ 85.000	\$ 68.000
Pensiones y cesantías (12%)	\$ 82.800	\$ 82.800	\$ 82.800	\$ 78.000	\$ 95.200	\$ 76.160
ARP (0,522%)	\$ 3.601	\$ 3.601	\$ 3.601	\$ 3.393	\$ 5.330	\$ 4.176
Caja de compensación familiar (4%)	\$ 27.600	\$ 27.600	\$ 27.600	\$ 26.000	\$ 40.000	\$ 32.000
SENA (2%)	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 20.000	\$ 16.000
ICBF (3%)	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 19.500	\$ 30.000	\$ 24.000
Cesantías (8,33%)	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 54.145	\$ 83.300	\$ 66.640
Intereses sobre cesantías (1%)	\$ 6.900	\$ 6.900	\$ 6.900	\$ 6.500	\$ 10.000	\$ 8.000
Vacaciones (4,17%)	\$ 28.773	\$ 28.773	\$ 28.773	\$ 27.105	\$ 41.700	\$ 33.360

DETALLE	Instructor 1	Instructor 2	Instructor 3	Instructor de entretenimiento	Gerente	Asistente administrativo
Prima de servicios (8,33%)	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 54.145	\$ 83.300	\$ 66.640
Dotación (7%)	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 45.500	\$ 70.000	\$ 56.000
Auxilio de transporte	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000
VALOR MENSUAL	\$ 1.170.078	\$ 1.170.078	\$ 1.170.078	\$ 1.107.338	\$ 1.637.830	\$ 1.324.976
TOTAL MENSUAL					\$ 7.580.378	

5. ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio se ejecuta con el fin de establecer la factibilidad en cuanto a la parte económica y de esta manera poder determinar indicadores de costos de la operación, estructura de crédito, capital, gastos e ingresos que se tiene con motivo de la puesta en marcha y funcionamiento del centro de entretenimiento y estimulación **HAPYY KIDS**; este estudio se realiza sobre un periodo de operación de 5 años para el análisis de la rentabilidad, la viabilidad financiera y los presupuestos de cada rubro además tiene como finalidad estimar las fuentes de financiamiento de donde procede el dinero para el proyecto. Para cumplir con estas metas la gestión financiera se apoya en el estudio de mercados y en el técnico.

5.1 INVERSIONES

Las inversiones en la nueva empresa están representadas por aquellos recursos que egresan como resultado de la adquisición de una serie de elementos, materiales y recursos físicos e intangibles que en conjunto serán el punto de partida para el eficiente desarrollo de las operaciones de la empresa y de esta manera dotarla de su capacidad operativa que se necesita para su creación y puesta en marcha. La inversión en la empresa comprende tres categorías, así: inversión Fija, inversión diferida, inversión de Capital de Trabajo.

5.1.1 Inversión Fija. Hace referencia a todos los activos fijos que requiere la nueva empresa como muebles y enseres, equipos de oficina, equipos de producción.

5.1.1.1 Edificio. Las instalaciones se tomaran en arriendo donde funcionara el centro de entretenimiento y estimulación **HAPPY KIDS**, lo cual requiere de ciertas adecuaciones, como son las divisiones para parte administrativa de la empresa,

agregar un baño y la decoración en las paredes para así darle vida a los espacio donde estarán ubicadas las maquinas. Esta inversión va diferida y se tomara como construcción y adecuación.

5.1.1.2 Construcción y Adecuación. Puesto que no se va a comprar ningún terreno tampoco se tendrá que hacer construcciones pero si deberá hacer adecuaciones necesarias, al local que se obtendrá bajo la modalidad de arriendo, para que los espacios sean los indicados para el buen desarrollo de las labores administrativas y operativas del centro de entretenimiento y estimulación.

5.1.1.3 Maquinaria y Equipo. Según el análisis realizado en el estudio técnico para la capacidad y el proceso productivo del proyecto se requiere.

Tabla 61. Maquinaria y equipo

JUEGO	VARIEDAD	CANTIDAD DE MAQUINAS	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
VIDEOS JUEGOS	De misiones	2	3.000.000	6.000.000
	De aventura	1	3.000.000	3.000.000
	De deportes	2	3.000.000	6.000.000
	De estrategias	2	3.000.000	6.000.000
TOTAL DE VIDEO JUEGOS		7		21.000.000
SIMULADORES	De carros	1	35.000.000	35.000.000
	De baile	1	22.000.000	22.000.000
	De motos	1	32.000.000	32.000.000
	De aviones	1	17.000.000	17.000.000
TOTAL DE SIMULADORES		4		106.000.000
PLAY GRAUND	Tiene la capacidad para 15 niños cada 15 minutos		75.000.000	75.000.000
TOTAL DE PLAY GRAUND		1		75.000.000

JUEGO	VARIEDAD	CANTIDAD DE MAQUINAS	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
CAMA ELÁSTICA	Tiene capacidad para 8 niños cada 15 minutos.		1.389.900	1.389.900
TOTAL DE CAMAS ELÁSTICAS		1		1.389.900
TOTAL DE MAQUINAS		13		203.389.900

Fuente: Empresa distribuidora BMI GAMING

5.1.1.4 Muebles y Enseres. Para el avance del objetivo social de la empresa se necesitaran los siguientes muebles y enseres.

Tabla 62. Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Basurero redondo de metal	5	30.000	150.000
Escritorios	2	240.000	480.000
Sillas giratorias	3	80.000	240.000
Mesa de computador (módulo de resección)	1	2.500.000	250.000
Archivadores	1	300.000	300.000
Total		900.000	1.420.000

Fuente: logic solution ltda, ofimuebles.

5.1.1.5 Equipo de Oficina. La empresa requerirá para su funcionamiento el siguiente equipo de oficina.

Tabla 63. Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadores de escritorio con licencia	3	1.200.000	3.600.000
Impresora Multifuncional	1	525.000	525.000
Teléfonos	1	86.000	85.000
Registradora	1	450.000	450.000
Total		2.261.000	4.660.000

Fuente: Central de papelería de Colombia.

5.1.1.6 Total de Inversión Fija. Es la suma de los conceptos anterior que se necesitarán para el buen funcionamiento de la empresa.

Tabla 64. Total de la inversión fija

Inversión Fija	Valor Total
Maquinaria y equipo	203.389.900
Muebles y enseres	1.420.000
Equipo de oficina	4.660.000
Total	208.191.900

Fuente: Proveedores anteriormente mencionados.

5.1.2 Inversión Diferida. Los conceptos relacionados a continuación son los valores invertidos en la etapa previa a la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 65. Adecuaciones

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Divisiones modulares	2	115.000	230.000
Divisiones en muros	42	33.000	1.386.000
Aerografía (m ²)	48	22.000	1.056.000
Enchape (m ²)	12	32.000	384.000
Puntos Hidráulicos	5	20.000	100.000
Punto de luz	50	20.000	1.000.000
Totales		242.000	4.156.000

Fuente: Cotización realizada por maestro de Obra Julio Cesar Nopsa Solano.

5.1.2.1 Total de Inversión Diferida

Tabla 66. Total de inversión diferida

Inversión Diferida	Costo Total
Adecuaciones	\$4.156.000
Estudio de la Factibilidad	\$1.300.000
Gastos notariales y de funcionamiento	\$800.000
Trámites y permisos según ley 1225 de 2008	\$950.000
Publicidad de Lanzamiento	\$8.941.000
Totales	\$16.147.000

Fuente: Cámara de comercio, Notaria II, Alcaldía del Socorro

5.1.3 Inversión de Capital de Trabajo. Representan los gastos y costos necesarios para iniciar las operaciones de la nueva empresa durante un mes, dado que al iniciar actividades el ingreso no está garantizando, aun así lo refleja el estudio de mercado en su investigación. Para efectos de no correr riesgos de iliquidez se considera este colchón financiero.

5.1.3.1 Costos de Prestación del Servicio. Constituyen los costos que se requieren para la prestación del servicio tales como mano de obra directa y costo indirectos de fabricación.

5.1.3.1.1 Materias Primas. Para este proyecto no se necesitan materias primas como tal, ya que no se trata de una empresa de manufacturera sino de una empresa prestadora de servicios de entretenimiento para menores de dos a diez años, para ello se requieren unas máquinas que se describen en ítem de inversión fija.

5.1.3.1.2 Mano Obra Directa. Constituyen los salarios de las personas que interviene directamente en la prestación de servicio que son Gerente, Auxiliar Administrativa, instructores \$7.580.378

Tabla 67. Mano de obra directa

DETALLE	Instructor 1	Instructor 2	Instructor 3	Instructor de entretenimiento	Gerente	Asistente administrativo
Salario	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 650.000	\$ 1.000.000	\$ 800.000
EPS (8,5%)	\$ 58.650	\$ 58.650	\$ 58.650	\$ 55.250	\$ 85.000	\$ 68.000
Pensiones y cesantías (12%)	\$ 82.800	\$ 82.800	\$ 82.800	\$ 78.000	\$ 95.200	\$ 76.160
ARP (0,522%)	\$ 3.601	\$ 3.601	\$ 3.601	\$ 3.393	\$ 5.330	\$ 4.176
Caja de compensación familiar (4%)	\$ 27.600	\$ 27.600	\$ 27.600	\$ 26.000	\$ 40.000	\$ 32.000
SENA (2%)	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 13.800	\$ 20.000	\$ 16.000
ICBF (3%)	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 20.700	\$ 19.500	\$ 30.000	\$ 24.000
Cesantías (8,33%)	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 54.145	\$ 83.300	\$ 66.640
Intereses sobre cesantías (1%)	\$ 6.900	\$ 6.900	\$ 6.900	\$ 6.500	\$ 10.000	\$ 8.000
Vacaciones (4,17%)	\$ 28.773	\$ 28.773	\$ 28.773	\$ 27.105	\$ 41.700	\$ 33.360

DETALLE	Instructor 1	Instructor 2	Instructor 3	Instructor de entretenimiento	Gerente	Asistente administrativo
Prima de servicios (8,33%)	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 57.477	\$ 54.145	\$ 83.300	\$ 66.640
Dotación (7%)	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 48.300	\$ 45.500	\$ 70.000	\$ 56.000
Auxilio de transporte	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000	\$ 74.000
VALOR MENSUAL	\$ 1.170.078	\$ 1.170.078	\$ 1.170.078	\$ 1.107.338	\$ 1.637.830	\$ 1.324.976
TOTAL MENSUAL						\$ 7.580.378

Técnicamente la mano de obra directa, se constituye en costos variables, porque depende del número de servicios que se presten en el mes; puesto que sí las ventas de servicios aumentan, el número de operarios se debe aumentar para cumplir con los servicios solicitados; sin embargo, en la práctica del presente proyecto y adicionalmente, la experiencia de los autoras, se considerará el mismo número de operarios, teniendo en cuenta que el cálculo se tomó basado en este último año. Lo anterior, como política de la administración del recurso humano, se proyecta contar con personal altamente capacitado, competente, que permitirá ser eficientes en el buen uso de los recursos y además en el excelente servicio al cliente.

5.1.3.1.3 Costos Indirectos Fabricación. Se toman los siguientes datos para cuantificar el valor de los costos Indirectos de Servicio, el local que se tomará en arriendo se toma como base el 90%, del valor total del arriendo equivalente a \$1.000.000 mensual, es decir \$900.000, la mano de obra de obra indirecta, los servicios públicos, los horario y el mantenimiento y respuestas, se proyectarán para los siguientes 5 años tomando como referencia el promedio de la inflación de los últimos años que es de un 4%.

La depreciación de la prestación de los servicios corresponde a la maquinaria y equipos por valor de \$203.389.900, más los muebles y enseres por valor de \$1.420.000, y los equipos de oficina por valor de \$ 4.660.000. (Ver cuadro 54)

Tabla 68. Depreciaciones

Depreciación	Valor	Años Depreciación	Depres. Mes	Depre. Año
Maquinaria y Equipos	203.389.900	10	1.649.915	19.798.980
Muebles y Enseres	1.420.000	10	11.833	142.000
Equipo de oficina	4.660.000	5	77.666	932.000
Total	208.191.900		1.739.413	20.872.980

Cabe anotar que la maquinaria, equipo y muebles y enseres, para este tipo de proyecto de entretenimiento se deprecian a 10 años y el equipo de oficina a 5 años.

Tabla 69. Costos indirectos de fabricación

CIF	Valor Mensual	Valor Año 1	Valor Año 2	Valor Año 3	Valor Año 4	Valor Año 5	Saldo en Libros
Arriendo Servicios	\$ 900.000	\$ 11.232.000	\$ 11.232.000	\$ 11.681.280	\$ 12.148.531	\$ 12.634.472	
Depreciación	\$ 1.649.915	\$ 19.798.980	\$ 19.798.980	\$ 19.798.980	\$ 19.798.980	\$ 19.798.980	\$ 98.994.900
Prestación de servicios del Contador	\$ 400.000	\$ 4.800.000	\$ 4.992.000	\$ 5.191.680	\$ 5.399.347	\$ 5.615.321	
Servicios públicos (agua luz y teléfono)	\$ 1.700.000	\$20.400.00	\$ 21.216.000	\$ 22.064.540	\$ 22.947.226	\$ 23.865.115	
Mantenimiento y Repuestos	\$ 700.000	\$ 8.400.000	\$ 8.736.000	\$ 9.085.440	\$ 9.448.858	\$ 9.826.812	
Total	\$ 5.349.915	\$ 44.230.980	\$ 65.974.980	\$ 67.821.920	\$ 69.742.942	\$ 71.740.700	\$ 98.994.900

5.1.3.1.4 Total Costos de Prestación del Servicio. El total de los costos de prestación de servicios, se toma del total de la Mano de obra directa más los Costos indirectos de fabricación.

Tabla 70. Total costos de prestación de servicio

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Mano de obra directa	\$ 7.580.378	\$90.964.536
Costos indirectos de fabricación CIF	\$5.349.915	\$64.198.980
TOTAL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	\$12.930.293	155.163.516

5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas. Constituyen todos los gastos de administración incluyendo la nómina y gastos de ventas, en los cuales debe incurrir para el funcionamiento de la nueva empresa.

Tabla 71. Gastos de administración y venta

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑOS 4	AÑOS 5	VALOR EN LIBROS
NOMINA	\$ 7.580.378	\$ 90.964.536	\$ 181.929.072	\$ 189.206.235	\$ 196.774.484	\$ 204.645.464	
CONTADOR	\$ 400.000	\$ 4.800.000	\$ 9.600.000	\$ 9.984.000	\$ 10.383.360	\$ 10.798.694	
ARRIENDO	\$ 900.000	\$ 10.800.000	\$ 21.600.000	\$ 22.464.000	\$ 23.362.560	\$ 24.297.062	
AGUA	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	
TELEFONO FIJO Y CELULAR	\$ 400.000	\$ 4.800.000	\$ 9.600.000	\$ 9.984.000	\$ 10.383.360	\$ 10.798.694	
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	\$ 77.666	\$ 931.992	\$ 931.992	\$ 931.992	\$ 931.992	\$ 931.992	
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 11.833	\$ 141.996	\$ 141.996	\$ 141.996	\$ 141.996	\$ 141.996	\$ 1.073.988
SEGUROS	\$ 8.333	\$ 99.996	\$ 103.996	\$ 108.156	\$ 112.482	\$ 116.981	
PUBLICIADA DE OPERACION	\$ 1.260.000	\$ 15.120.000	\$ 15.724.800	\$ 16.353.792	\$ 17.007.944	\$ 17.688.261	
DIFERIDOS	\$ 484.100	\$ 5.809.200	\$ 6.041.568	\$ 6.283.231	\$ 6.534.560	\$ 6.795.942	
VARIOS	\$ 80.000	\$ 960.000	\$ 998.400	\$ 1.038.336	\$ 1.079.869	\$ 1.123.064	
TOTAL	\$ 11.302.310	\$ 135.627.720	\$ 249.071.824	\$ 258.991.737	\$ 269.308.447	\$ 280.037.826	\$ 1.073.988

Los gastos de administración y ventas se toman los valores resultados del estudio administrativo y financiero aumentado un 4% promedio a la inflación anual para realizar la proyección; es decir para efectos del cálculo se considera un factor equivalente de 1,04.

5.1.3.3 Gastos Financieros. Son generados por los intereses de crédito por valor de \$200.000 a 60 meses, pagados mensualmente con cuotas fijas, a un interés de 1.6% mensual. Amortización para pago Mensual: \$5.210.144 sobre 60 meses.

Tabla 72. Gastos Financieros

Mes	Interés a Pagar	Abono a Capital	Saldo Obligación
0			\$200.000.000,00
1	\$3.200.000,00	\$2.010.144,60	\$ 197.989.855
2	\$3.167.837,69	\$2.042.306,92	\$ 195.947.548
3	\$3.135.160,78	\$2.074.983,83	\$ 193.872.565
4	\$3.101.961,03	\$2.108.183,57	\$ 191.764.381
5	\$3.068.230,10	\$2.141.914,50	\$ 189.622.467
6	\$3.033.959,47	\$2.176.185,14	\$ 187.446.281
7	\$2.999.140,50	\$2.211.004,10	\$ 185.235.277
8	\$2.963.764,44	\$2.246.380,16	\$ 182.988.897
9	\$2.927.822,35	\$2.282.322,25	\$ 180.706.575
10	\$2.891.305,20	\$2.318.839,40	\$ 178.387.736
11	\$2.854.203,77	\$2.355.940,83	\$ 176.031.795
12	\$2.816.508,72	\$2.393.635,89	\$ 173.638.159
13	\$2.778.210,54	\$2.431.934,06	\$ 171.206.225
14	\$2.739.299,60	\$2.470.845,01	\$ 168.735.380
15	\$2.699.766,08	\$2.510.378,53	\$ 166.225.001
16	\$2.659.600,02	\$2.550.544,58	\$ 163.674.457
17	\$2.618.791,31	\$2.591.353,30	\$ 161.083.103
18	\$2.577.329,65	\$2.632.814,95	\$ 158.450.288

Mes	Interés a Pagar	Abono a Capital	Saldo Obligación
19	\$2.535.204,61	\$2.674.939,99	\$ 155.775.348
20	\$2.492.405,57	\$2.717.739,03	\$ 153.057.609
21	\$2.448.921,75	\$2.761.222,85	\$ 150.296.387
22	\$2.404.742,18	\$2.805.402,42	\$ 147.490.984
23	\$2.359.855,75	\$2.850.288,86	\$ 144.640.695
24	\$2.314.251,12	\$2.895.893,48	\$ 141.744.802
25	\$2.267.916,83	\$2.942.227,77	\$ 138.802.574
26	\$2.220.841,18	\$2.989.303,42	\$ 135.813.271
27	\$2.173.012,33	\$3.037.132,27	\$ 132.776.138
28	\$2.124.418,21	\$3.085.726,39	\$ 129.690.412
29	\$2.075.046,59	\$3.135.098,01	\$ 126.555.314
30	\$2.024.885,02	\$3.185.259,58	\$ 123.370.054
31	\$1.973.920,87	\$3.236.223,73	\$ 120.133.831
32	\$1.922.141,29	\$3.288.003,31	\$ 116.845.827
33	\$1.869.533,24	\$3.340.611,37	\$ 113.505.216
34	\$1.816.083,45	\$3.394.061,15	\$ 110.111.155
35	\$1.761.778,48	\$3.448.366,13	\$ 106.662.789
36	\$1.706.604,62	\$3.503.539,98	\$ 103.159.249
37	\$1.650.547,98	\$3.559.596,62	\$ 99.599.652
38	\$1.593.594,43	\$3.616.550,17	\$ 95.983.102
39	\$1.535.729,63	\$3.674.414,97	\$ 92.308.687
40	\$1.476.938,99	\$3.733.205,61	\$ 88.575.481
41	\$1.417.207,70	\$3.792.936,90	\$ 84.782.544
42	\$1.356.520,71	\$3.853.623,89	\$ 80.928.921
43	\$1.294.862,73	\$3.915.281,87	\$ 77.013.639
44	\$1.232.218,22	\$3.977.926,38	\$ 73.035.712
45	\$1.168.571,40	\$4.041.573,21	\$ 68.994.139
46	\$1.103.906,22	\$4.106.238,38	\$ 64.887.901
47	\$1.038.206,41	\$4.171.938,19	\$ 60.715.962
48	\$971.455,40	\$4.238.689,20	\$ 56.477.273
49	\$903.636,37	\$4.306.508,23	\$ 52.170.765

Mes	Interés a Pagar	Abono a Capital	Saldo Obligación
50	\$834.732,24	\$4.375.412,36	\$ 47.795.353
51	\$764.725,64	\$4.445.418,96	\$ 43.349.934
52	\$693.598,94	\$4.516.545,66	\$ 38.833.388
53	\$621.334,21	\$4.588.810,39	\$ 34.244.578
54	\$547.913,24	\$4.662.231,36	\$ 29.582.346
55	\$473.317,54	\$4.736.827,06	\$ 24.845.519
56	\$397.528,31	\$4.812.616,29	\$ 20.032.903
57	\$320.526,45	\$4.889.618,15	\$ 15.143.285
58	\$242.292,56	\$4.967.852,04	\$ 10.175.433
59	\$162.806,92	\$5.047.337,68	\$ 5.128.095
60	\$82.049,52	\$5.128.095,08	\$ 0

Según el cuadro anterior se está explicando mes a mes cuando se estará pagando de interés, cuanto de capital y cuanto es saldo de la obligación. Al final de cada año se pagará así:

- Año uno: Se pagará \$62.521.735 por la obligación, de los cuales \$36.159.894 es interés y \$26.361.841 se abonará a la obligación.
- Año Dos: Se pagará \$62.521.735 por la obligación, de los cuales \$30.628.378 es interés y \$31.893.357 se abonará a la obligación.
- Año Tres: Se pagará \$62.521.735 por la obligación, de los cuales \$23.936.182 es interés y \$ 38.585.553 se abonará a la obligación.
- Año Cuarto: Se pagará \$62.521.735 por la obligación, de los cuales \$15.839.759 es interés y \$46.681.975 se abonará a la obligación.

- Año Cinco: Se pagará \$62.521.735 por la obligación, de los cuales \$6.044.461 es interés y \$56.477.273 se abonará a la obligación.

Al final de los cinco años se pagara de interés \$112.608.676 más el capital de los \$200.000.000 pesos.

5.1.3.4 Total Capital de Trabajo. El Total del capital de trabajo está representado por los costos de prestación de servicio, gastos de administración, obligaciones financieras, menos la depreciación y la amortización mensual, si se tiene en cuenta que no se requerirá de proveedores de insumos ni materiales, donde solo se adquirirán activos fijos con el capital social y con préstamo solicitado a la entidad bancaria.

Tabla 73. Total capital de trabajo

Concepto	Valor Mes
Costos de prestación de los servicios	\$12.930.293
Gastos de administración de ventas	\$11.302.310
Obligación Financiera	\$5.210.144
(-) Depreciación Mensual	\$1.739.413
(-) Amortización Mensual	\$484.100
Total	\$27.219.229

En esta tabla se presenta el total del capital de trabajo mensual que requiere el Centro de entretenimiento y estimulación para el óptimo desarrollo de sus actividades.

5.1.4 Inversión Total. Representan los gastos y costos necesarios para iniciar las operaciones de funcionamiento de la nueva empresa en el periodo de un mes, es decir: inversión fija + inversión diferida + Capital de Trabajo, incluyendo

financiación bancaria, como se mencionará posteriormente en las fuentes de los inversionistas del proyecto que deberán realizar un crédito, que según estudios de mejor opción será en el Banco Davivienda a una tasa de interés del 1.6% anual a 5 años, para poner en marcha la nueva empresa.

Tabla 74. Inversión Total

Concepto	Valor Total
Inversión fija	\$208.191.900
Inversión Diferida	\$36.147.000
Capital de Trabajo	\$27.219.229
Total	\$251.558.129

Después de presentar detalladamente cada uno de los rubros que se necesitan para colocar en marcha y asegurar el funcionamiento de un Centro de entretenimiento y estimulación se da a conocer el valor total de la inversión que se requiere de esta manera se concluye que se necesitan \$251.558.129 para hacer realidad este proyecto tan atractivo.

5.1.5 Fuentes de Financiación. Para estimular la creación de las empresas y ante el crecimiento de nuevas entidades en el país, el gobierno genera recursos destinados a la capitalización, entre las principales, se pueden mencionar.

BANCOLDEX: Financia a micro, pequeñas y medianas empresas, de todos los sectores económicos, excepto el agropecuario. Es una sociedad anónima de economía mixta, vinculado al comercio exterior de Colombia, cuyo mayor accionista es el gobierno nacional, opera en el país como un banco de redescuento, ofrece productos y servicios financieros, a las empresas relacionadas con el comercio de economía mixta, vinculada al comercio exterior de Colombia, cuyo mayor accionista es el gobierno nacional, opera en el país

como un banco de redescuento, ofrece productos y servicios financieros, a las empresas relacionadas con comercio, actuando como instrumento financiero de estado Colombiano, para respaldar a los empresarios.¹⁷

FONDO NACIONAL DE GARANTÍA: El fondo Nacional de Garantías S.A. y los Fondos Regionales de Garantías son entidades afianzadoras que respaldan operaciones activas de crédito, cuya misión es promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, fortalecimiento el desarrollo empresarial de país. Facilitan suficientes a criterio de los intermediarios financieros, emitiendo un certificado de garantía admisible, según el decreto 6868 del 20 de abril de 1999. EL FNG y los Fondos Regionales apoyan actividades de todos los sectores económicos, excepto el agropecuario, y respalda créditos destinados a la adquisición de activos fijos, capital de trabajo, reestructuración de pasivos y capitalización empresarial.¹⁸

BANCO DAVIVIENDA: De acuerdo a estudio de crédito realizado por el Banco Davivienda con respecto a los ingreso de renta de los inversionistas del proyecto, se prevé un crédito por la suma de \$200.000.000 para la financiación del proyecto. A una cuota fija y una tasa del 21% anual tasa del 1.6 efectiva mensual, convirtiéndose esta opción en la más favorable y rentable para la realización del proyecto, por su facilidad de acceso al crédito y forma de pago.¹⁹

¹⁷ www.bancoldex.gov.co

¹⁸ www.fng.gov.co

¹⁹ www.davivienda.gov.co

Tabla 75. Distribución de la inversión

Concepto	Valor mes
Crédito Banco Davivienda	\$ 200.000.000
Aportes Sociales	\$ 51.558.129
Total inversión	\$251.558.129

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos y Gastos Fijos. Están determinados por los gastos de administración y ventas, valor mensual, los costos indirectos de fabricación, valor mensual y los costos de financiación, establecidos por los intereses pagados en del primer año del crédito bancario.

Tabla 76. Costos y gastos fijos

Costos y gastos fijos		
Cuentas	Valor Mensual Promedio	Valor Anual
Gastos de administración y ventas	\$11.302.310	\$135.627.720
Costos de Financiación	\$4.519.987	\$54.239.841
Total	\$15.822.297	\$189.867.561

5.2.2 Costos y Gastos Variables. Los costos variables son la mano de obra directa conformada por el supervisor del servicio, los dos operarios y el cajero, y materia prima la cual no cuenta el proyecto

Tabla 77. Costos y gastos Variables

Costos y gastos variables		
Cuentas	Valor Mensual Promedio	Valor Anual
Mano de obra directa	\$5.534.915	\$44.230.980
CIF	\$7.580.378	\$90.964.536
Total	\$13.115.293	\$135.195.516

5.2.3 Costo y Gasto Total Unitario. Para determinar los costos totales se toma como base el número de servicios proyectados según tabla No 30 estudio técnico

Tabla 78. Costos totales unitarios

COSTOS TOTALES UNITARIOS					
Descripción	Valor Anual	Capacidad de Servicios proyectados año	Costo Unitario Promedio Ponderado	% de Participación	Precio Venta
Costos fijos Totales	\$189.867.561	462.816	\$411	0.58	\$1.200
Costos Variables Totales	\$135.195.516	462.816	\$293	0.42	
Costo Total	\$225.063.077		704	1.00	\$1.200

Con esta tabla se muestra el costo unitario del servicio que se presta en Centro de Estimulación y Entretenimiento. Don se presenta los costos variables y fijos de los servicios llevados a un año, capacidad de servicio proyectada a un año. Esto Da como resultado el precio venta al público.

5.3 PRECIO DE VENTA

Los precios son fijados según el resultado de juego que se logró obtener entre oferta y la demanda, por la competencia dada entre los establecimientos de la región por los servicios prestados y además por el valor agregado que se ofrecerá a través de cada uno de los servicios prestados dentro de las instalaciones del centro de Estimulación y entretenimiento.

En el año 1982 el gobierno nacional estableció en la constitución política, decreto 3466, Artículo 18: obligación de fijar los precios máximos al público, “Todo proveedor o expendedor está obligado a fijar los precios máximos al público de los bienes y servicios que ofrezca, para lo cual puede elegir, según la reglamento de la autoridad competente o, a falta de esta, según sus posibilidades o conveniencias, el sistema de fijación en lista o el fijación en los bins mismos”.

Para el precio de venta de los servicios de entretenimiento, se tienen en cuenta el total de costos fijos y variables en que se incurren para prestar los servicios, teniendo en cuenta que no hay materias primas. Para el cálculo del precio de venta se tiene en cuenta que los inversionistas del proyecto desean obtener un margen de utilidad bruta de 61.03% cual se determinó de acuerdo a los valores de las tablas 80 que corresponde al ingreso por ventas y la tabla 81 que corresponde costo de venta. Ventas netas divididas por el costo de las ventas. El porcentaje de utilidad bruta indica qué parte de cada peso que obtiene de las ventas puede asignar a los gastos operativos y a las ganancias. En otras palabras, el margen de utilidad bruta es una herramienta que se puede utilizar para planear el futuro de la empresa.

$$\text{Precio de venta Unitario} = \frac{(\text{Costos fijos unitarios} + \text{Costos Variables unitarios})}{1 - \text{Margen de Utilidad}}$$

$$\text{Precio de venta Unitario} = \frac{\$411 + \$293}{1 - 0.6103} = \frac{702}{0.497} = \underline{\underline{\$1.417}}$$

El precio de venta se suele representar como costo + más utilidad esperada, puesto que el precio de venta debe cubrir el costo del Servicio más la rentabilidad esperada por el Centro de Estimulación.

Determinado el costo unitario, es necesario fijar el margen de utilidad que se desea lograr, el cual generalmente se basa en el criterio de la dirección de la empresa. En el Centro de Estimulación el margen de utilidad es de 51.03% para formar de esta manera el precio de venta.

La utilidad está considerada como el resultado, según la investigación de mercados lo que está dispuesto a pagar en precio promedio ponderado de \$1417, teniendo en cuenta todos los juegos según tabla No 30; por lo tanto según los juegos presentados tenemos la misma tarifa para todos.

Para el servicio de estimulación que se encuentra empaquetados por párvulos transición y primaria los cuales según la tabla 15. Cuanto estaría dispuesto a cancelar por el servicio y adicional con la tabla 24 el precio que ofrece la competencia, estaría la hora de estimulación en \$5000 pesos.

5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

5.4.1 Estado de Resultados Projectado a Cinco Años. Para la elaboración del estado de los estados financieros hasta el año 2019 se considera la proyección de los ingresos y egresos (costos de ventas, constituidos por la mano de obra, indirecta, y los costos indirectos de fabricación); además, los gastos de administración y ventas y posteriormente los costos financieros e impuestos.

5.4.1.1 Proyección Ingresos. Información del estudio técnico que permitirá realizar la proyección de los ingresos.

Tabla 79. Número de servicios a atender para el primer año

Clase de Juegos	Capacidad Diseñada de número de máquinas	Número de Servicios por juegos al mes	Capacidad diseñada (número de servicio por juego al año)	% de Eficiencia en servicios demandados	(Capacidad instalada) Numero de servicios al 50% de la capacidad diseñada x año	Precio promedio ponderado de venta unitario	Ingresos totales por capacidad instalada
Play ground	1	13440	161280	0,4	64512	1417	91413504
Simuladores	4	44800	537600	0,4	215040	1417	304711680
Cama Elástico	1	71680	860160	0,4	344064	1417	487538688
Video Juegos	7	13480	161760	0,4	647090	1417	916926530
Total	13	143.400	1.720.800		1.270.706		1.800.590.402

Tabla 80. Proyección de ingresos

PROYECCIÓN INGRESOS						
Capacidad instalada Base		Capacidad Utilizada				
		2015	2016	2017	2018	2019
Proyección de Ventas	Numero de Servicios	20%	20%	20%	25%	30%
Capacidad de servicios	1.270.706	254.141	254.141	254.141	317.677	381.212
Factor incremento precio por servicios		0	1,04	1,04	1,04	1,04
Precio unitario por servicio año		1417	1.474	1.533	1.594	1.658
Capacidad utilizada		360.118.080	374.522.804	389.503.716	506.354.830	631.930.828

5.4.1.2 Costos de Ventas. Cabe anotar que la mano de obra se mantendrá la misma para todos los años, si tenemos en cuenta que en la instalada se calculó.

Tabla 81. Costos de Ventas

COSTOS DE VENTAS					
AÑOS		2016	2017	2018	2019
Factor incremento		1,04	1,04	1,04	1,04
Total costos de prestación de servicio x año	\$ 135.195.516	\$ 140.603.337	\$ 146.227.470	\$ 152.076.569	\$ 158.159.632

Tabla 82. Costos Administrativos y de ventas

COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
Factor de Incremento		1,04	1,04	1,04	1,04
Gastos de Administración y ventas	\$ 135.627.720	\$ 141.052.829	\$ 146.694.942	\$ 152.562.740	\$ 158.665.249

Estado de resultados proyecto a cinco años: es la visión panorámica del comportamiento que va tener la empresa. Es la brújula para guiarse al tomar decisiones y controlar las operaciones del Centro Estimulación y Entretenimiento. De acuerdo a la tabla se puede observar que los ingresos o ventas tienen una tendencia al aumento significativo en los dos últimos años. Demostrando que el proyecto es eficiencia y que al final de cada año su estado de resultados es positivo al poner en perspectiva los ingresos contra sus costos y gastos.

Tabla 83. Estado de resultados proyecto a cinco años

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas Brutas	\$ 360.118.080	\$ 374.522.804	\$ 389.503.716	\$ 506.354.830	\$ 631.930.828
Costos de Ventas	\$ 135.195.516	\$ 140.603.337	\$ 146.227.470	\$ 152.076.569	\$ 158.159.632
Utilidad Bruta	\$ 224.922.564	\$ 233.919.467	\$ 243.276.246	\$ 354.278.261	\$ 473.771.196
Menos Gastos de Administración y Ventas	\$ 135.627.720	\$ 141.052.829	\$ 146.694.942	\$ 152.562.740	\$ 158.665.249
Utilidad Operativa	\$ 89.294.844	\$ 92.866.638	\$ 96.581.304	\$ 201.715.521	\$ 315.105.947
Gastos financieros	\$ 54.239.841	\$ 45.942.567	\$ 35.904.273	\$ 23.758.639	\$ 9.066.692
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 35.055.003	\$ 46.924.071	\$ 60.677.031	\$ 177.956.882	\$ 306.039.255
Impuestos	\$ 9.112.342	\$ 13.241.220	\$ 18.028.447	\$ 55.828.251	\$ 97.150.909
Utilidad por distribuir	\$ 25.942.661	\$ 33.682.851	\$ 42.648.584	\$ 122.128.631	\$ 208.888.346
Reserva Legal	\$ 1.692.292	\$ 2.459.084	\$ 3.348.140	\$ 10.368.104	\$ 18.042.312
Utilidad del ejercicio	\$ 24.250.369	\$ 31.223.767	\$ 39.300.444	\$ 111.760.527	\$ 190.846.034

5.4.2 Flujo de Caja Proyectado. Se presenta a continuación una proyección de flujo de caja hasta el año 2019, se basa información suministrada y sustentada en los diferentes cuadros del proyecto.

Flujo de caja: es un indicador de la liquidez de la empresa. Para centro de Estimulación y entretenimiento su saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos o gastos; de acuerdo a los datos que se refleja tabla se ve efectivamente que se puede realizar otras inversiones con los excedente de dinero para tener mayor rentabilidad como es el alquiler de nuevas máquinas de entretenimiento para ir mejorando la ventas del servicio.

Tabla 84. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
INGRESOS						
Total Ingresos		\$ 360.118.080	\$ 374.522.804	\$ 389.503.716	\$ 506.354.830	\$ 631.930.828
Capital Social	\$ 80.000.000					
Préstamo Bancario	\$ 200.000.000					
TOTAL DE INGRESOS	\$ 280.000.000	\$ 360.118.080	\$ 374.522.804	\$ 389.503.716	\$ 506.354.830	\$ 631.930.828
Egresos						
inversión fija	\$ 208.191.900					
inversión diferida	\$ 16.147.000					
Costo de mano de obra Directa		\$ 90.964.536	\$ 94.603.117	\$ 98.387.242	\$ 102.322.732	\$ 106.415.641
CIF		\$ 64.198.980	\$ 66.766.939	\$ 69.437.617	\$ 72.215.121	\$ 75.103.726
Gastos de admón. Y ventas		\$ 135.627.720	\$ 141.052.829	\$ 146.694.942	\$ 152.562.740	\$ 158.665.249
Gastos de intereses y Amortizaciones		\$ 93.782.602	\$ 93.782.602	\$ 93.782.602	\$ 93.782.602	\$ 93.782.602
Impuesto		\$ 9.112.342	\$ 13.241.220	\$ 18.028.447	\$ 55.828.251	\$ 97.150.909
Egresos Efectivos	\$ 224.338.900	\$ 393.686.180	\$ 409.446.707	\$ 426.330.850	\$ 476.711.446	\$ 531.118.128

FLUJO DE CAJA						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
SALDO NETO DE CAJA	\$ 155.661.100	-\$ 33.568.100	-\$ 34.923.903	-\$ 36.827.134	\$ 29.643.384	\$ 100.812.700
Saldo inicial de caja		\$ 155.661.100	\$ 122.093.000	\$ 87.169.097	\$ 116.812.481	\$ 217.625.181
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 155.661.100	\$ 122.093.000	\$ 87.169.097	\$ 116.812.481	\$ 217.625.181	\$ 926.761.325

El valor salvamento del año 6, está representado en saldos en libros, cuyo valor son depreciaciones de las inversiones no causadas. A demás el capital de trabajo que requiere, para mantener la actividad de la empresa, luego debe incluirse dentro de este valor, para efectos de evaluar la rentabilidad del proyecto.

5.4.3 Balance General a 5 años. Balance que resume los activos, pasivos y patrimonio de la empresa HAPPY KIDS, con una proyección de cinco años.

Tabla 85. Balance General proyectado

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y Bancos	\$ 122.093.000	\$ 87.169.097	\$ 116.812.481	\$ 217.625.181	\$ 435.250.362
Total Activos Corrientes	\$ 122.093.000	\$ 87.169.097	\$ 116.812.481	\$ 217.625.181	\$ 435.250.362
ACTIVOS FIJOS					
Maquinaria y Equipos	\$ 203.389.900	\$ 203.389.900	\$ 203.389.900	\$ 203.389.900	\$ 203.389.900
Muebles y enseres	\$ 1.420.000	\$ 1.420.000	\$ 1.420.000	\$ 1.420.000	\$ 1.420.000
Equipo de oficina	\$ 4.660.000	\$ 4.660.000	\$ 4.660.000	\$ 4.660.000	\$ 4.660.000
Total Activos Fijos antes de Depreciación	\$ 209.469.900	\$ 209.469.900	\$ 209.469.900	\$ 209.469.900	\$ 209.469.900
Depreciación acumulada	\$ 20.872.980	\$ 41.745.960	\$ 62.618.940	\$ 83.491.920	\$ 104.364.900
Total Activo Fijo	\$ 188.596.920	\$ 167.723.940	\$ 146.850.960	\$ 125.977.980	\$ 105.105.000
ACTIVO DIFERIDO	\$ 16.147.000	\$ 16.147.000	\$ 16.147.000	\$ 16.147.000	\$ 16.147.000
Amortización Diferidos	\$ 0	\$ 5.809.200	\$ 11.618.400	\$ 17.427.600	\$ 23.236.800
Total Activo Diferidos	\$ 16.147.000	\$ 10.337.800	\$ 4.528.600	-\$ 1.280.600	-\$ 7.089.800
Total Activo	\$ 326.836.920	\$ 265.230.837	\$ 268.192.041	\$ 342.322.561	\$ 533.265.562

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Impuestos por pagar	\$ 9.112.342	\$ 13.241.220	\$ 18.028.447	\$ 55.828.251	\$ 97.150.909
Total Pasivo Corriente	\$ 9.112.342	\$ 13.241.220	\$ 18.028.447	\$ 55.828.251	\$ 97.150.909
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones financieras	\$ 260.457.239	\$ 209.680.051	\$ 150.859.051	\$ 82.058.516	\$ 13.257.981
Total Pasivo no Corriente	\$ 260.457.239	\$ 209.680.051	\$ 150.859.051	\$ 82.058.516	\$ 13.257.981
Total Pasivo	\$ 269.569.581	\$ 222.921.271	\$ 168.887.498	\$ 137.886.767	\$ 110.408.890
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000
Reserva Legal	\$ 1.692.292	\$ 2.459.084	\$ 3.348.140	\$ 10.368.104	\$ 18.042.312
Utilidad del ejercicio anterior		\$ 24.250.631	\$ 55.474.398	\$ 94.774.842	\$ 206.535.369
Utilidad del ejercicio	\$ 24.250.369	\$ 31.223.767	\$ 39.300.444	\$ 111.760.527	\$ 190.846.034
Total Patrimonio	\$ 105.942.661	\$ 113.682.851	\$ 122.648.584	\$ 202.128.631	\$ 288.888.346
T. Pasivo y patrimonio	\$ 326.836.920	\$ 265.230.837	\$ 268.192.041	\$ 342.322.561	\$ 533.265.562

El balance proyectado a 5 años nos refleja el estado de situación financiera de Centro de Estimulación y Entretenimiento Happy Kids, su estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.

El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone el Centro de Estimulación y Entretenimiento. Todos los elementos del activo son susceptibles de traer dinero, el ingreso mayor de CEE es por ventas de servicios. Por el contrario, el pasivo: muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son, naturalmente, económicas: préstamos, compras con pago diferido.

El patrimonio neto se calcula, el activo menos el pasivo y representa los aportes realizados por las accionistas más los resultados no distribuidos. El patrimonio neto o capital contable de la empresa muestra también la capacidad que tiene autofinanciarse, donde efectivamente este proyecto muestra su viabilidad años tras año calculado.

5.4.4 Conclusión Sobre la Viabilidad Financiera del Proyecto. El buen análisis económico indica el monto de los recursos que son necesarios para la estructuración del proyecto y puesta en marcha con acumulación de los costos para determinar el costo total.

La inversión que tiene en cuenta en la creación del proyecto y en el estudio que se hace del mismo, teniendo como punto primordial la evaluación de las fuentes de financiación, determinado las opciones más convenientes analizando las diferentes opciones, condiciones de financiamiento que se logre, obteniendo así un resultado positivo.

Uno de los objetivos, es observar que tan viable puede ser el proyecto, desarrollando así un análisis de ingresos y costos operacionales, con lo que se obtuvo la proyección de estado de resultados y el flujo neto operacional. El flujo neto operacional muestra beneficios en los cinco años de proyección.

Determinando si el proyecto de la creación de un centro de Estimulación y Entretenimiento para niños en el Socorro Santander es rentable, desde el punto de vista de capital propio, se construye y se evalúa el estado de resultados determinando así uso de fondos y reflejando los ingresos esperados, amortización del crédito para su funcionamiento y los usos anuales estimados para cada año.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Los juegos mecánicos, y electromecánicos que se ofrecen al mercado objetivo generan gran impacto en la Sociedad lo que permite innovar y satisfacer las expectativas del cliente y de los usuarios finales.

Los servicios que preste la nueva empresa permitirá reactivar el mercado, y entrar a competir en un mercado de productos y servicios que aun en el municipio del Socorro no existe; Razón por la cual, se motivará a la demanda Regional, y en especial la del Municipio del Socorro.

A nivel gubernamental, la creación e la nueva empresa implican el aumento de la economía municipal y nacional por el pago de los impuestos y registros para el funcionamiento legal de la empresa; las entidades como las EPS, Fondo de pensiones, cajas de compensación Familiar, SENA, ICBF, entre otras, también se verán beneficiadas con la creación de una nueva unidad que genere economía para la región.

Por otro lado el Centro de entretenimiento y estimulación HappyKids prestadora de los servicios de entretenimiento a la comunidad del Municipio del Socorro, proporcione beneficios sociales tales como:

6.1.1 Generación de Empleo. Se da solución con 7 empleos directos, ayudando a traer como consecuencia el mejoramiento en la calidad de vida de estas personas y de sus familias y la satisfacción de sus necesidades básicas.

6.1.2 Desarrollo Regional. En cuando a Socorro la puesta en marcha del proyecto contribuirá al desarrollo del municipio, por la generación de ingresos por concepto de impuestos.

Un factor importante en la economía de municipio es el aprovechamiento al máximo de comercio, además es posible que se presente un incremento en la demanda del servicio que ofrecerá la nueva empresa.

Así mismo el municipio de Socorro se verá beneficiado por los impuestos, movimientos de capital y contratación de mano de obra.

6.1.3 Mejoramiento de la Calidad de Vida. La generación de empleo de la nueva empresa, dará beneficios y tendrá en cuenta las necesidades primordiales de todo el recurso humano de la compañía.

6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

6.2.1 Efecto Sobre el Ambiente Natural. Toda actividad económica toma recursos del medio ambiente, para ser transformados y utilizados, devolviendo los desechos al medio ambiente, por lo tanto cualquier planteamiento económico no debe desconocer el hecho de que los recursos se pueda agotar por consecuencia de sus usos indebidos o irracionales, destruyendo el medio ambiente por las inadecuada utilización, correcto reciclaje de los desechos sólidos y químico.

En el proceso de la prestación de servicio de entretenimiento, el establecimiento comercial estará instalado en el centro de municipio de Socorro en este sector y teniendo en cuenta la infraestructura la empresa contará con los servicios básicos y en buen estado como lo son: (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, red Telefónica y servicio de recolección de basuras).

Los diferentes desechos que generará Centro de Entretenimiento Familiar como lo son residuos inorgánicos, contienen un grado moderado de químicos, por lo tanto la meta es estar en la búsqueda continua, del mejor procedimiento de reciclaje de los diferentes residuos que el proceso arroje.

Teniendo esto como referencia, es de gran importancia estar al tanto de los siguientes componentes:

6.2.1.1 Componente Hídrico. El proyecto dentro de sus procesos tiene como insumos la remoción de partículas que generen imperfecciones en los juegos, por lo tanto se debe tener en cuenta que forma es la mejor para el reciclaje de los líquidos; teniendo en cuenta que estos residuos hídricos contienen químicos que son nocivos para la salud del ser humano, animales, y la vegetación. Para esto lo más recomendable es tener un control estricto sobre el consumo del agua en el proceso de limpieza, ya que los insumos utilizados para el aseo de Centro de Entretenimiento y Estimulación son fuertes estos contienen sustancias químicas contaminantes y potencialmente peligrosas que contribuyen a la degradación ambiental.

6.2.1.2 Componente Atmosférico. El centro de entretenimiento tendrá un gran consumo de energía por la cantidad y el tamaño de las máquinas que allí funcionaran, ya que es el producto principal de nuestro negocio. Este consumo de energía y la utilización de estas fuentes hacen que la producción de CO₂ o dióxido de carbono aumente, este, es el principal compuesto que hace que el calentamiento global sea inminente.

6.2.1.3 Componente del Suelo. Los residuos generados por partes y repuestos que se le cambia a las máquinas cuando están averiadas, estas respuestas son partes eléctricas y mecánicas hechas a base de níquel, hierro, estaño, plástico etc. Además grasa y aceites utilizados para el mantenimiento de las maquinas.

6.2.1.4 Flora. El proyecto no tiene factores directamente implícitos que afecten en alguna manera directa la flora, por lo consiguiente se debe resaltar que en este caso, cuando no hay un buen reciclaje de los residuos sólidos y líquidos que se crean, muchas veces se desconoce la procedencia de los diferentes residuos, por estos se tiene que tener muy en cuenta el buen tratamiento de estos para que no afecte la flora Colombiana.

6.2.1.5 Fauna. El proyecto no está directamente implicando en la destrucción o el deterioro de la fauna, porque el establecimiento no tiene repercusiones a la fauna, puesto que no hay contacto con animales, ni ningún de los insumos son extraídos de seres vivos, esto no quiere decir que es excluido de la responsabilidad que se tiene como empresa puesto que es garante del cuidado de todos los recursos que posee el medio ambiente.

6.2.2 Plan de Mitigación Dentro de un Desarrollo Sostenible

- Aumentar la eficiencia energética y utilizar energéticos más limpios, teniendo en cuenta el ahorro del mismo.
- Prevenir y minimizar la generación de cargas contaminantes.
- Optimizar el consumo de los recursos naturales y las materias primas.
- Corregir, prevenir y compensar los impactos ambientales sobre la población y los ecosistemas.
- Acoger e investigar por tecnologías más limpias y prácticas de mejoramiento continuo de la gestión ambiental.
- Minimizar, reutilizar, y buscar el mejor provecho de los residuos.

6.2.3 Normatividad Ambiental Aplicada

- Funcionaria en un predio menor a 500 metros cuadrados.
- No requiere grandes especificaciones en la infraestructura interna, ni en el espacio público en la cual se ubica.
- Control de olores, y fuentes contaminantes.
- No requiere servicios de infraestructura especiales adicionales a los previstos en la zona comercial.
- Los usuarios se podrán trasladar la mayor parte de las veces a pie ya que su permanecía en el establecimiento es corta, por lo tanto no requieren mayor exigencias de parqueo.
- Tiene horarios laborales y de atención al público diurnos, sin influencia concentrada en horas, días o temporadas determinadas.
- Utilizar adecuadamente insumos de excelente calidad.
- Reutilización de los insumos
- Diseño e implementación de programas de seguridad industrial.
- Realizar el mantenimiento preventivo a los recursos físicos de la empresa.
- Verificar el perfecto estado de las conexiones eléctricas y las tuberías del agua.

- Asear las instalaciones internas y externas de la empresa.
- Realizar la selección de los residuos, separando el plástico, papel, y vidrio entre otros, almacenándolos en recipientes que se adecuen al mejoramiento de los procesos de reciclaje.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

En la evaluación financiera se analizarán algunos métodos de comprobación de la rentabilidad económica del proyecto que permitirán conocer parámetros efectos en el proceso de decisión de la conveniencia o no de su realización:

- Valor presente neto
- Tasa interna de retorno(TIR)
- Periodo de recuperación
- Análisis de razones financieras

6.3.1 Valor Presente Neto. Es el valor monetario que resulta de restar la suma de flujos netos actualizados, descontados a la inversión inicial.

Se considera como la verdadera utilidad marginal del capital que resulta de la diferencia entre ingresos y egresos o excedentes netos, situada en el presente.

Tabla 86. Valor Presente Neto – VPN

FLUJO DE CAJA NETO		VPN de cada año
Año 0	(\$80.000.000)	(\$80.000.000)
Año 1	\$8.283.762	\$7.345.763
Año 2	\$8.834.402	\$6.945.831
Año 3	\$8.913.872	\$6.213.922
Año 4	\$90.416.721	\$64355489
Año 5	\$131.621.633	\$72.137.253
Año 6	\$174.264.442	\$84.688.945
VALOR PRESENTE NETO		\$161.687.203

En el sexto año se tiene en cuenta el valor de salvamento, que incluye, el capital de trabajo y aquellos activos cuya depreciación es superior a cinco años.

Para realizar cálculo de valor presente neto, se toma como base la Tasa de interés de oportunidad del 5.45% (TIO), y se aplica un factor de riesgo DE 10%, con una tasa con riesgo de 16% y su tasa de inflación del 4%, obteniendo de esta manera la tasa de evaluación del 12.78%, que será la base para determinar el Valor presente neto (VPN); por la sumatoria de los 5 años de flujo de caja e incluyendo el años 6 del valor de salvamento.

El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que

arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.

Es importante tener en cuenta que el valor del Valor Presente Neto depende de las siguientes variables:

La inversión inicial previa, las inversiones durante la operación, los flujos netos de efectivo, la tasa de descuento y el número de periodos que dure el proyecto.

Podemos observar que para el año uno VPN es negativo debido a que se hizo un desembolso de dinero el cual corresponde al aporte de capital de trabajo de los socios. Las cifras de los siguientes periodos 1 al 5, son positivos; esto quiere decir que en cada periodo los ingresos de efectivo son mayores a los egresos o salidas de efectivo.

El VPN de \$161.687.203, según la tabla se observa que es superior a cero (0). Por lo tanto proyecto es rentable y conveniente para su futura puesta en marcha. Valor relativamente algo si tiene en cuenta que los excedentes netos no son distribuyen y van reinvertiendo en el desarrollo mismo del proyecto, años tras año.

6.3.2 Tasa Interna de Retorno- TIR. La TIR corresponde al valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto frente a la inversión con respecto a las variables económicas y financieras del mercado, con una tasa mínima atractiva de retorno.

$$T.I.R. = \frac{\sum(FNE) (1+r)^{-t} - k (1+r)^{-t}}{1+r}$$

R = Tasa interna de retorno
FNE = Flujos netos de efectivos

K = Inversión
T = Período de años 1,2,3,4,5

Tabla 87. Tasa interna de retorno – TIR

TIR	
Año 0	(\$80.000.000)
Año 1	\$7.345.763
Año 2	\$6.945.831
Año 3	\$6.213.922
Año 4	\$42.183.931
Año 5	\$72.137253
Año 6	\$100.688.945
TIR	33%

Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo. A mayor tasa mayor rendimiento del proyecto

De acuerdo a los datos de la tabla anterior que representa la rentabilidad real de la inversión en valores actuales, donde se tiene en cuenta la inflación y que el dinero pierde valor adquisitivo podemos ver que del año 1 al año 5 hay un incremento pero para saber si es real se haya la TIR para comparar el proyecto y saber realmente cual va ser la rentabilidad de este, su valor se da en porcentaje.

Esto quiere decir que el proyecto tiene una tasa única de rendimiento anual del 33%, esto significa que la inversión inicial rendirá una tasa de interés del 33% durante la vida del proyecto. Lo cual se puede calificar como aceptable teniendo en cuenta, la tasa mínima esperada por los inversionistas es del 20%.

Así mismo hay que tener en cuenta que la TASA INTERNA DE RETORNO no maximiza la inversión pero sí maximiza la rentabilidad del proyecto

6.3.3 Periodo de Recuperación. El período de recuperación del proyecto es una herramienta que permite determinar, aproximadamente, el momento en el tiempo en que se recupera la inversión que se realizó con los beneficios de la operación. Esta herramienta forma parte del conjunto de indicadores financieros que se tiene a disposición para la evaluación económica de este proyecto y la toma de decisiones.

Se toma como base la Tasa de interés de oportunidad del 5.45% (TIO), y se aplica un factor de riesgo DE 10%, con una tasa con riesgo de 16% y su tasa de inflación del 4%, obteniendo de esta manera la tasa de evaluación del 12.78%, que será la base para determinar el Valor presente neto (VPN); siendo así que el 12.78% es el periodo de tiempo en el cual se cubre el monto total de la inversión, con los flujos netos de efectivo actualizados.

Tabla 88. Periodo de recuperación

Periodo	Inversión	Flujos netos Actualizados	SalDOS
Año 0	-80.000.000		-80.000.000
Año 1		\$7.345.763	72.654.237
Año 2		\$6.945.831	65.708.406
Año 3		\$6.213.922	59.494.484
Año 4		\$42.183.931	17.310.553

Si **\$42.183.931**, es a 360 días, **\$-17.310.553** es a X; luego

$$\frac{\$-17.310.553 \times 360}{\$42.183.931} = 10.62 \text{ meses}$$

$$10 \text{ meses} + (0.62 \times 30 \text{ días}) = 10 \text{ meses} + 18 \text{ días}$$

Esto quiere decir que el periodo de recuperación, es de 3 años, 10 meses y 18 días. Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial, calculado a partir de las entradas de efectivo. Concluyendo así que su periodo de recuperación a pesar que su inversión es tan grande su riesgo es moderado ya que su recuperación no es tan larga.

6.3.4 Análisis de las Razones Financieras. Los bloques de razones financieras que toman como base para el análisis son las siguientes

- ✓ Razones de liquidez
- ✓ Razones de endeudamiento
- ✓ Razones de actividad
- ✓ Razones de rentabilidad

Bloque de razones de liquidez: Miden la capacidad de la empresa de generar recursos para atender sus compromisos corrientes o de cortos plazos, tanto operativos como financieros.

Tabla 89. Razón corriente

Año 1	Años 2	Año 3	Año 4	Año 5
0.51	1.62	3.08	5.29	9.62

Se obtiene dividiendo los activos corrientes sobre los pasivos corrientes. Por cada peso \$1 que el centro de entretenimiento debe en corto plazo, posee \$1.62 representados en activos corrientes, para afrontar sus compromisos, en un corto plazo.

Bloque de razones de endeudamiento. Se entiende como aquella actividad en la cual la empresa usa dineros suministrados por terceras personas con fines de financiar la empresa y producir más utilidades

Tabla 90. Nivel de endeudamiento

Año 1	Años 2	Año 3	Año 4	Año 5
46%	37%	26%	18%	12%

Indica el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. Se determina dividiendo los pasivos totales por los activos totales.

Al finalizar el primer periodo contable, la razón indica que por cada peso que la empresa tiene invertidos en activos, el 37% queda como remanente de la financiación de los acreedores, en otras palabras los acreedores (banco son dueños de la empresa en el primer año en un 37% y en un 26% del segundo año.

La proyección muestra un nivel aceptable de endeudamiento con pocas posibilidades de riesgo, progresivamente que va disminuyendo en los años

siguientes de la vida útil del proyecto finalizando con el cubrimiento total de la deuda.

Bloque de razones de actividad: Este bloque es denominado de actividad o de rotación, mide la efectividad con que la empresa está medida por la generación de liquidez de ciertas cuentas específicas con fines de pagar las obligaciones a medida que llegue los vencimientos.

Tabla 91. Rotación de activos totales

Año 1	Años 2	Año 3	Año 4	Año 5
1.18	1.16	0.99	0.82	0.71

Corresponden a los activos totales sin descontar la depreciación, se calcula dividiendo las ventas en los activos totales brutos. La rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 1.18. Se observa en los siguientes años, que disminuye la rotación de sus activos llegando al 5 año a 0.71 veces, debido a que se ha descontado la depreciación acumulada.

Los resultados anteriores se interpretan diciendo, que por cada peso invertido en los activos totales, la empresa vendió en año 1 \$1.18. También podemos decir que los activos totales rotaron en año 5 0.71 veces y en año 1° 1.18 veces.

El índice de rotación de activos muestra cuántos pesos se crean por cada peso de activos que la empresa es propietaria. Para el Centro de Estimulación y Entretenimiento tiene una relación de rotación de activos para año uno 1.18 la empresa genera ingresos de \$ 1,18 por cada peso \$1 de los activos que son propiedad de la empresa. Cuanto mayor sea el ratio, mejor será el uso de los activos que la compañía está haciendo para generar ingresos.

Bloque de razones de rentabilidad: la aplicación de este bloque da la idea de la efectividad de la administración para tener control sobre los costos y gastos y convertir las ventas en utilidades. La rentabilidad se encuentra asociada con las ventas, los activos y el capital. Utilidad bruta dividida por las ventas netas.

Tabla 92. Margen bruto de ganancias

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
38%	54%	60%	62%	66%

Esta razón se puede observar que la expresión es positiva, desde el primer año de funcionamiento, su porcentaje es alto y esta variable es una constante para los siguientes cuatro años.

Tabla 93. Margen neto de ganancias

Año 1	Años 2	Año 3	Año 4	Año 5
1.37%	17.74%	23.43%	26.29%	29.96%

El margen neto de ganancias se calcula dividiendo la utilidad neta por las ventas netas. Esta razón muestra un margen aceptable de utilidad después de haber realizado todas las erogaciones sobre las ventas. Para el primer año la utilidad neta es del 1.37%

Con estos datos se puede observar que las ventas de la empresa para el año 1 y año 2 generaron el 1,37% y el 17,74% de utilidad respectivamente, también podemos ver que existe un aumento del 16,37% en la utilidad. Adicionalmente a pesar del aumento en los costos de venta y en los gastos de administración y ventas, las ventas crecieron lo suficiente para asumir dicho aumento.

El margen de beneficio neto se utiliza para evaluar la rentabilidad de la empresa a través de todos los servicios que se ofrece, tanto de funcionamiento como de actividades no operacionales. Un ensanchamiento o estrechamiento de los márgenes de ganancia neta en el tiempo deben informar acerca de la gestión de la eficiencia de la empresa.

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

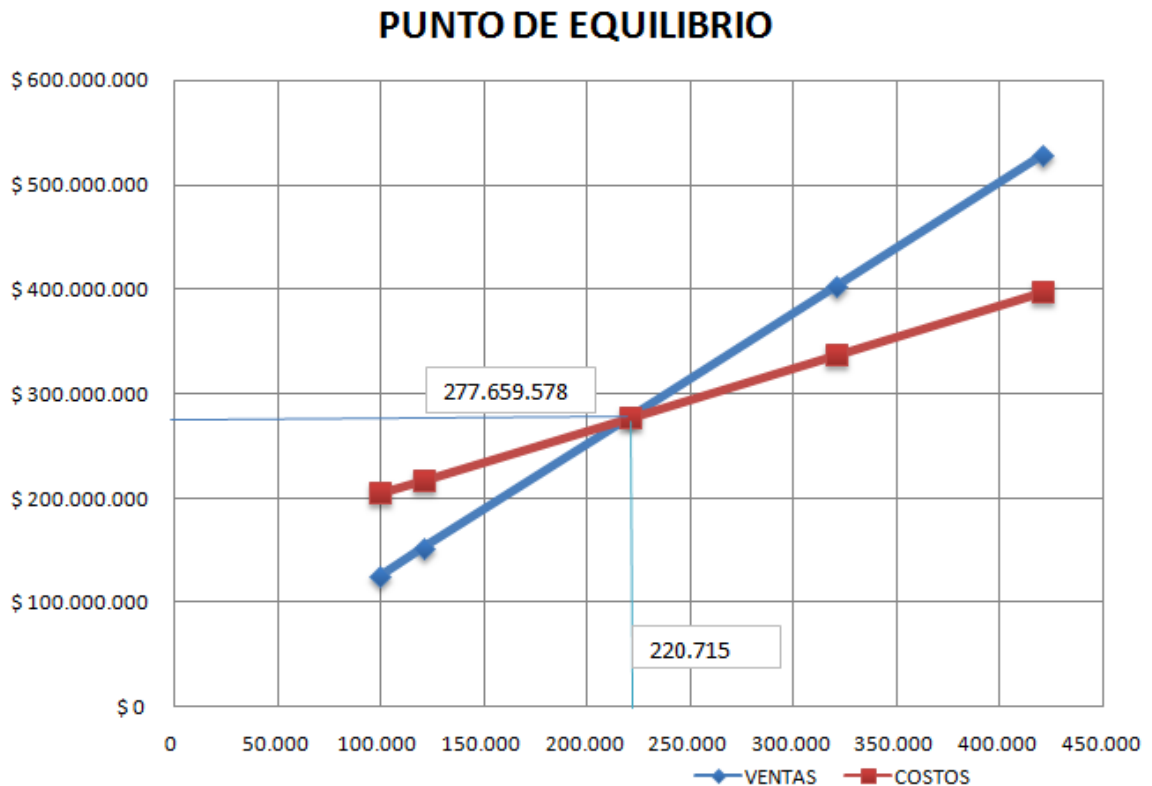
El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Por debajo de ese nivel de actividad la empresa tendría pérdidas. Si el nivel de actividad fuera superior, la empresa obtendría beneficios. Para calcular el punto de equilibrio se necesita conocer la siguiente información Costes fijos de la empresa, Costes variables por unidad de producto, Precio de venta del producto

Hace referencia al volumen de ventas requerido para que los costos y gastos de producción y operación de la empresa no sean superiores a los ingresos recibidos, de tal modo que todos sus ingresos alcancen netamente a cubrir todos estos costos.

Tabla 94. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Costos fijos Totales	Precio de ventas unitario	Costos variables unitarios	Margen de contribución unitario	Punto de equilibrio año 1 (servicios)	Punto de equilibrio año 1 (pesos)
\$145.337.357	\$1.258	\$600	\$658	\$220.715	\$277.659.578

Grafica 31. Punto de Equilibrio



Una vez que se ha creado el gráfico del punto de equilibrio es fácil identificar que justamente en la marca de las 220.715 unidades suceden dos cosas importantes:

1. La línea de *Ventas* y *Costos* se interceptan y a partir de ese punto las ventas son mayores.
2. La línea de *Utilidades* cruza el eje horizontal indicando que a partir de las 220.715 unidades vendidas comenzaremos a tener una ganancia en el negocio.

En este caso, Happy Kids para año debe conocer la cantidad de unidades de servicios que debe vender para alcanzar el citado punto de equilibrio, se debe

dividir lo que son los costes fijos entre el resultado de restar el costo variable unitario al precio de venta por unidad.

Punto de equilibrio para la empresa Happy Kids hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio de Happy Kids, es cuando servicios mínimos que se debe vender en el centro de entretenimiento para el año, son de 220.715 que representa un volumen de ventas \$ 277.659.578, cubre sus costos, al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas.

La estimación del punto de equilibrio permitirá que el Centro de Estimulación y Entretenimiento, aún antes de iniciar sus operaciones, sepa qué nivel de ventas necesitará en un año para recuperar la inversión.

6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Una vez elaborado y deducido cada uno de los aspectos que componen el proyecto se puede observar que:

La inversión total de la empresa es representado por un capital social de y un préstamo en el banco de con un interés del y una cuota de sobre 60 meses.

El valor presente neto permite evaluar proyectos de inversión a largo plazo, en este caso da un resultado de \$161.687.203 lo cual significa que la empresa HAPPY KIDS tendrá un incremento equivalente al monto de este VPN.

La tasa interna de retorno TIR para este proyecto es del 33% anual, lo cual se puede calificar como aceptable teniendo en cuenta, la tasa mínima esperada por los inversionistas es del 20%.

El periodo de recuperación, es de 3 años, 10 meses y 18 días, esto indica que en este tiempo transcurrido desde la puesta en marcha del Centro de entretenimiento y estimulación hasta esa fecha se recuperara la inversión realizada.

El punto de equilibrio del proyecto se alcanza cuando el número de servicios prestados en el año, son de 220.715 y en volumen de ventas \$ 2777.659.578, de esta manera la empresa será rentable y por supuesto factible.

7. CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio de mercados, se demostró la factibilidad que tiene el proyecto al encontrar una demanda potencial y efectiva de los servicios de entretenimiento y estimulación, de acuerdo a la encuesta realizada en el municipio de Socorro, la cual determinó la existencia de un mercado potencial para los servicios de juegos y la alternativa de complementarlos con la parte de estimulación, innovando de esta manera y presentando un Centro exclusivo para niños y niñas, con un alto grado de calidad en la prestación del servicio, por lo cual se considera que es viable el desarrollo del proyecto desde el punto de vista de mercados.

A través del estudio técnico se pudo demostrar la factibilidad del proyecto desde el punto de vista tecnológico, la consecución de los recursos y un talento humano que permite lograr los objetivos buscados por la empresa; no existe ninguna limitante en cuando a equipos ya que estos son de fácil adquisición, se logró determinar una distribución en planta que permite el desarrollo de procesos productivos y por último se logró fijar la localización donde estará ubicado el proyecto.

Por medio del estudio administrativo se estableció todo lo referente a aspectos legales, el proyecto es viable y cumple con todas las condiciones exigidas por la ley y las entidades gubernamentales, se determinó que la forma más adecuada de constitución de la empresa es por medio de una S.A.S, porque este tipo de sociedades impulsa el emprendimiento en Colombia por lo tanto no es tan complejo crearlas.

El estudio financiero permitió consolidar los logros obtenidos a través de los estudios de mercados, técnico y administrativo, por medio del análisis de cada

una de las inversiones requeridas y la presentación de las bases de financiamiento para la creación del centro de entretenimiento y estimulación.

La evaluación financiera nos permite establecer que el proyecto es factible, ya que razones de liquidez, endeudamiento y de rentabilidad demuestran la capacidad de la empresa para enfrentar las obligaciones en el corto y largo plazo, satisfacer los rendimientos esperados por los socios y comprobar las base fuertes con que cuenta la empresa para mantenerse en el tiempo.

La evaluación social del proyecto demuestra que la empresa daría un gran aporte social para la región, ya que pretende consolidar un centro de entretenimiento y estimulación para niños y niñas ubicado en el municipio del Socorro, brindando oportunidades de diversión estimulación y aprendizaje fomentando de esta manera un crecimiento integral y psicomotor en la Este primer párrafo déjenlo para el final. Población infantil, se aporta en materia de orden socioeconómico generación de empleo de esta manera, se contribuye a disminuir el nivel de desempleo en la región; la evaluación ambiental demostró que no existen impedimentos para llevar a cabo el desarrollo del proyecto.

De acuerdo al análisis de cada uno de los componentes de los estudios del entorno, mercados, técnica, legal, ambiental y financiera, se puede concluir que el proyecto de construcción de HAPPY KIDS es factible.

8. RECOMENDACIONES

El proyecto es una guía y orientación de los pasos a seguir para la creación y montaje de una empresa que prestar servicios de estimulación y entretenimiento para niños en municipio Socorro, para lo cual se sugiere desarrollar el proyecto bajo las condiciones y estimativos previstos en su desarrollo.

Con el fin alcanzar resultados positivos con la puesta en marcha del proyecto se recomienda adelantar campañas exhaustivas de acuerdo a lo plantado en el plan promocional y publicitario, cuyo objetivo principal es posicionar el servicio de HAPPY KIDS y buscar un lugar preferencial en el mercado actual de entretenimiento y estimulación, mediante el conocimiento que las personas adquieran sobre la calidad, variedad, exclusividad y beneficios que este nuevo servicio les proporciona, logrando el aumento de demanda del mismo.

El desarrollo del proyecto al comercio regional y local, mediante la compra de los insumos requeridos a la industria local.

Igualmente contribuirá a la disminución del desempleo mediante la contratación de personal de la región, contrarrestando los índices de desempleo.

En el análisis de cada estudio presentado, se puede observar que es rentable siempre y cuando se cumpla con los parámetros analizados y establecidos en este proyecto.

Finalmente se recomienda no elevar el nivel de endeudamiento para no perder la autonomía de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ AGUADO Fabián, Emma Flor. Relación entre el nivel de conocimiento de las madres acerca de las pautas de estimulación temprana y el grado de desarrollo psicomotor del lactante del centro de salud Max Arias Shreiber 2007. Facultad de medicina humana, Universidad nacional mayor de San Marcos. Lima Perú. 2008
- ❖ AGUADO Fabián, Emma Flor. Relación entre el nivel de conocimiento de las madres acerca de las pautas de estimulación temprana y el grado de desarrollo psicomotor centro de salud Max Arias Shreiber 2007
- ❖ ALARCÓN PARRAGA, Constanza. Estrategia de atención a la primera infancia fundamentos políticos, técnicos y de gestión. [deceroasiempre.gov.co [en línea [consultado 17 de septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.deceroasiempre.gov.co/QuienesSomos/Documents/Fundamentos-politicos-tecnicos-gestion-de-cero-a-siempre.pdf>
- ❖ BRUNER, J.(1986). Juego, pensamiento y lenguaje. Perspectivas, 16 (1), 79-86. Cámara de comercio de Cali. Co [en línea [Consultado 17 de julio del 2014] Disponible en internet: <http://www.ccc.org.co/>
- ❖ Centro de estimulación 5 sentidos. ¿Quiénes somos? [en línea [Consultado 17 de Septiembre de 2013]Disponible en internet: <http://centrodeestimulacion5sentidos.com/QuienesSomos.aspx>
- ❖ CHIAVENTAO, Idalberto, “Introducción a la Teoría General de la Administración”

- ❖ Clavijo, Sergio. Dinámica y comportamiento del sector servicios en 2013. Cobra, Marcos, Germán Alberto Villamizar, and Alberto Narváez Roza. Marketing de servicios: estrategias para turismo, finanzas, salud y comunicación. McGraw Hill, 2000
- ❖ CÓDIGO DEL MERO; Decreto 2737, noviembre 27 de 1989
- ❖ GALINDO Ruiz Carlos Julio, Manual para la creación de empresas, Edición 2004, Editorial Eco Ediciones.
- ❖ INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMA TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN Icontec, norma técnica Colombiana NTC 1486.
- ❖ LERMA Héctor Daniel, metodología de la investigación.
- ❖ MÉNDEZ Rafael, formulación de proyectos enfoque de emprendedores, Edición 2008. Editorial INCONTEC.
- ❖ MOKATE Karen Marie, evaluación financiera de proyectos de inversión. Segunda edición, editorial alfa omega, 2004.
- ❖ SERNA GÓMEZ, Humberto. Gerencia Estratégica, planeación y CASTILLO, John Crissien. "Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico." Revista EAN 57. 2009.
- ❖ SERNA GÓMEZ, Humberto. Gerencia Estratégica, planeación y gestión teoría-metodología. 3 r editores, séptima edición.

ANEXOS

Anexo A. Encuesta de la oferta

Encuesta de la oferta

1. ¿Cuántos hijos tiene entre los siguientes rangos de edades de 2 a 4 años, 4 años a seis años, de seis a ocho años y de ocho años a diez años?

- a) 2 años a 4 años ____
- b) 4 años (un mes) a 6 años ____
- c) 6 años (un mes) a 8 años ____
- d) 8 años(un mes) a 10 años ____

2. ¿Cuándo quiere que su hijo se divierta a donde lo lleva al parque, Videojuegos, Centros deportivos, San Gil u Otros ¿Cuáles? Si su respuesta es otros diga cuales.

__ Parque __ Videojuegos
__ Cancha __ San Gil __ Otros ¿Cuál? _____

3. ¿Si, existiera un centro de estimulación y entretenimiento para los niños y niñas llevaría a su hijo a dicho centro?

__ Si __ No

4. Si necesita los servicios ¿De un centro de estimulación y entretenimiento qué medios utilizaría para consultar?

- Televisión Pagina web
 Radio Recomendación de terceros
 Otros ¿Cuál? _____

5. ¿En cuál de los siguientes talleres inscribiría a su hijo en CEE?

- Teatro Música
 Danza Artísticas

6. ¿Cuál de las siguientes actividades de estimulación le gustaría encontrar CEE?

- Motricidad fina (movimientos pequeños y precisos)
 Motricidad Gruesa (movimiento del cuerpo)
 Cognitivo (prestar atención)
 Lenguaje (comunicación entorno)

7. ¿Cuál de las siguientes actividades de entretenimiento, le gustaría encontrar CEE?

- Juegos (Simuladores, videojuegos, camas elásticas, Airhockey)
 Play Ground (Parque gimnasio integral)
 La dos anteriores.

8. ¿Con que frecuencia llevaría a su hijo a un centro de entretenimiento y estimulación?

- Una vez al mes
- Una vez cada 15 días
- Una vez por semana
- Todos los días

9. ¿Preferiblemente en que día y a que horario entre semana visitarías CEE?

- 2:00 pm a 3:59 pm
 - a) Martes 4:00 pm a 5:59 pm
 - 6:00 pm a 8:00 pm

- 2:00 pm a 3:59 pm
 - b) Miércoles 4:00 pm a 5:59 pm
 - 6:00 pm a 8:00 pm

- 2:00 pm a 3:59 pm
 - c) Jueves 4:00 pm a 5:59 pm
 - 6:00 pm a 8:00 pm

- 2:00 pm a 3:59 pm
 - d) Viernes 4:00 pm a 5:59 pm
 - 6:00 pm a 8:00 pm

10. ¿Preferiblemente en que día y que horario los fines de semana visitarías CEE?

10:00 am a 11:59 am ____
12:00 m a 1:59 pm ____
a) Sábado 2:00 pm a 3:59 pm ____
4:00 pm a 5:59 pm ____
6:00 pm a 8:00 pm ____

10:00 am a 11:59 am ____
12:00 m a 1:59 pm ____
b) Domingo 2:00 pm a 3:59 pm ____
4:00 pm a 5:59 pm ____
6:00 pm a 8:00 pm ____

10:00 am a 11:59 am ____
12:00 m a 1:59 pm ____
c) Festivos 2:00 pm a 3:59 pm ____
4:00 pm a 5:59 pm ____
6:00 pm a 8:00 pm ____

11. ¿Al utilizar los servicios en que periodos cancelaría?

___ Mensual ___ Quincenal
___ Semanal ___ Diario

12. Cuanto pagaría por utilizar los servicios de un centro de estimulación y entretenimiento para sus hijos. Se propone dos veces por semana, de 2 horas diarias en promedio 16 horas al mes?

Menos de \$80.000

Entre \$80.000 al \$100.000

Entre \$100.001 a \$150.000

Más de \$150.001

13. ¿Utilizaría una tarjeta recargable para hacer uso de los servicios del CEE?

Si No

Anexo B. Encuesta de la demanda

Encuesta de la demanda

1. ¿En qué rango de edades ofrecen los servicios?

- a) Párvulos 2 a 4 años
- b) Transición 5 a 7 años
- c) Primaria 8 a 10 años
- d) Todas las anteriores
- e) C) otras edades ¿cuáles? _____

2. Servicios que ofrece en Centro

- a) Teatro
- b) Danza
- c) Música
- d) Artísticas
- e) Todas las anteriores

3. Jornada y horario atención

- a) mañana 8 am a 12 m
- a) tardes 2 pm a 6 pm
- b) Continúa 8 am a 6 pm
- c) mixta 8 am a 12 m y de 2 pm a 6 pm

4. Costos de los servicios que ofrece

- a) Menor a \$100.000
- b) Entre \$100.001 a \$150.000
- c) Entre \$150.001 a \$200.000
- d) Mayor a \$200.001

5. Que publicidad utiliza para ofrecer sus servicios

- a) Televisión
- b) Radio
- c) Página Web
- d) otro. ¿Cuál?

6. En qué lugar ofrece los servicios

- a) A domicilio (Clases personalizadas)
- b) Lugar fijo. Dirección _____