

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ORIENTACIÓN
A PADRES Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA EN
BARRANCABERMEJA**

MARITZA CELIS ACOSTA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER - UIS
INSTITUTO DE ESTUDIOS A DISTANCIA – INSED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BARRANCABERMEJA
2006**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ORIENTACIÓN
A PADRES Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA EN
BARRANCABERMEJA**

MARITZA CELIS ACOSTA

**Trabajo de grado para optar el título de profesional
en Gestión Empresarial.**

**Directora
LUZ STELLA CADENA HERNÁNDEZ
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER - UIS
INSTITUTO DE ESTUDIOS A DISTANCIA – INSED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BARRANCABERMEJA
2006**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, a mi maravillosa madre, a mi amado esposo, demás familiares, amigos y en especial a todas las familias quienes a través de su anhelo de brindar amor a sus hijos buscan alternativas que les permitan aprender sobre cómo desarrollar mejor su potencial humano.

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa sus agradecimientos a:

Luz Stella Cadena Hernández, Directora de la Investigación, por sus valiosas orientaciones en el desarrollo del proyecto.

Alejandro Alvarez Gutiérrez, Ingeniero de Sistemas, Coordinador del INSED de Barrancabermeja, por su irrestricto apoyo y colaboración.

Los tutores del programa Gestión Empresarial y Catedráticos de la Universidad Industrial de Santander.

Los funcionarios de las E.P.S. de Barrancabermeja y Ministerio de Salud, por sus orientaciones y manejo de registros estadísticos.

Todas aquellas personas que en una u otra forma colaboraron en la realización de la presente factibilidad.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. GENERALIDADES	2
1.1 ANTECEDENTES DE LA ESTIMULACIÓN ADECUADA Y ESCUELA PARA SER MEJORES PADRES	2
1.1.1 Orientación para padres.	3
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	4
1.2.1 El método en la práctica	5
1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR	5
1.3.1 Oportunidades y amenazas del sector	6
1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO	7
1.4.1 Aspectos geográficos.	7
1.4.2 Aspectos históricos.	7
1.5 ASPECTOS LEGALES	10
1.5.1 Ley 100 de 1993.	10
1.5.2 Legislación laboral colombiana.	11
1.5.3 Ley 195 de Diciembre de 1999 (Mipymes)	11
1.5.4 Ley 99 de Diciembre de 1993.	12
1.5.5 Resolución 1386 (XIV), de noviembre 20 de 1959.	12
1.5.6 Ley 294 de 1996.	12
1.5.7 Artículo V Constitución Política de Colombia.	13
1.5.8 Ley 83 de 1946.	13
1.5.9 Ley 115 de 1994.	13
2. ESTUDIO DE MERCADOS	14
2.1 OBJETIVOS	14
2.1.1 General.	14

	pág.
2.1.2 Objetivos Específicos.	14
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	14
2.2.1 Definición, usos y especificaciones.	14
2.2.2 Servicios sustitutos.	15
2.2.3 Servicios complementarios.	15
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto de la competencia.	15
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	15
2.3.1 Mercado potencial.	15
2.3.2 Mercado objetivo.	15
2.4 LA DEMANDA	15
2.4.1 Investigación de mercados.	15
2.4.1.1 Planteamiento del problema.	15
2.4.1.2 Necesidades de información.	16
2.4.1.3 Fichas técnicas.	20
2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados.	21
2.4.2 Estimación de la demanda.	45
2.4.3 Evolución histórica de la demanda del servicio.	46
2.4.4 Proyección de la demanda.	46
2.5 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA	47
2.6 RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA	48
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	48
2.7.1 Selección de los canales de comercialización.	48
2.8 PRECIO	49
2.8.1 Estrategias de fijación de precios.	49
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	50
2.9.1 Objetivos.	50
2.9.2 Logotipo de la empresa.	50
2.9.3 Lema de la empresa.	51
2.9.4 Análisis de medios publicitarios.	51

	pág.
2.9.5 Selección de medios.	57
2.9.6 Estrategias publicitarias.	57
2.9.6.1 De lanzamiento.	57
2.9.6.2 De operación.	57
2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción	53
2.9.7.1 De lanzamiento.	53
2.9.7.2 De operación.	53
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	54
3. ESTUDIO TÉCNICO	55
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	55
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.	55
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.	55
3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda.	55
3.1.2.2 Disponibilidad de suministro e insumos.	55
3.1.2.3 Tamaño y recurso humano.	56
3.1.2.4 Tamaño y disponibilidad de tecnología y equipos.	56
3.1.3 Capacidad del proyecto.	56
3.1.3.1 Capacidad diseñada.	56
3.1.3.2 Capacidad instalada.	57
3.1.3.3 Capacidad utilizada.	57
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	58
3.2.1 Macrolocalización.	58
3.2.2 Microlocalización.	58
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	66
3.3.1 Ficha técnica del servicio.	60
3.3.2 Descripción técnica del proceso.	60
3.3.3 Diagrama del proceso.	60
3.3.4 Control de calidad.	67
3.3.5 Recursos.	67

	pág.
3.3.5.1 Recurso humano.	67
3.3.5.2 Recurso físico.	68
3.3.5.3 Recurso de insumos.	69
3.3.5.4 Estudio de proveedores.	70
3.3.6 Distribución de planta.	70
3.3.7 Logística de distribución	72
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	72
4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	73
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	73
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	73
4.2.1 Visión.	74
4.2.2 Misión.	74
4.2.3 Objetivos.	74
4.2.4 Políticas.	75
4.2.4.1 Políticas de personal.	75
4.2.4.2 Políticas de compras.	76
4.2.4.3 Políticas de ventas.	76
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	76
4.3.1 Organigrama de la empresa.	76
4.3.2 Descripción y perfil de cargos.	77
4.3.3 Estructura salarial.	88
5. ESTUDIO FINANCIERO	90
5.1 INVERSIONES	90
5.1.1 Inversión fija.	90
5.1.1.1 Muebles y enseres.	90
5.1.1.2 Equipos de oficina.	90
5.1.1.3 Total inversión fija.	90
5.1.1.4 Muebles y enseres.	91
5.1.1.5 Total inversión fija.	92

	pág.	
5.1.2	Inversión diferida.	92
5.1.3	Inversión de capital de trabajo.	92
5.1.3.1	Costos del servicio.	92
5.1.3.2	Gastos de administración y ventas.	95
5.1.3.3	Total inversión de capital de trabajo.	96
5.1.3.4	Resumen de la inversión total del proyecto.	96
5.1.4	Inversión total.	97
5.1.4.1	Recursos propios.	97
5.1.4.2	Recursos del crédito.	97
5.1.5	Balance inicial momento cero.	99
5.2	COSTOS	100
5.2.1	Costos fijos.	100
5.2.2	Costos variables.	100
5.2.3	Costos totales.	100
5.2.4	Precio de venta.	101
5.3	PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS	101
5.3.1	Ingresos proyectados.	101
5.3.2	Egresos proyectados.	102
5.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	103
5.5	ESTADO DE RESULTADOS	104
5.6	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	105
5.7	BALANCE GENERAL PROYECTADO	106
5.8	RAZONES FINANCIERAS	106
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	108
6.1	IMPACTO SOCIAL	108
6.2	IMPACTO AMBIENTAL	108
6.2.1	Diagnóstico ambiental	109
6.2.2	Plan de prevención y mitigación ambiental.	109
6.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	109

	pág.
7. CONCLUSIONES	112
8 . RECOMENDACIONES	114
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXOS	117

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Ficha técnica de la investigación para maternas.	20
Cuadro 2. Edad mujeres encuestadas.	21
Cuadro 3. Edad del hombre.	22
Cuadro 4. Edades de los hijos.	23
Cuadro 5. Cantidad de hijos planeados tener.	24
Cuadro 6. Necesidad de crear un centro.	25
Cuadro 7. Disponibilidad de inversión para personal especializado	26
Cuadro 8. Conocimiento sobre los ejercicios terapéuticos para embarazadas Y sus parejas.	27
Cuadro 9. Acompañamiento en la realización de ejercicios	28
Cuadro 10. Conocimiento de los servicios a ofrecer.	29
Cuadro 11. Profundización sobre temas que beneficiarían su bienestar y el De sus hijos.	30
Cuadro 12. Conocimiento de lugares que brinden estos servicios	31
Cuadro 13. Sitio para desarrollar la capacidad de su hijo.	32
Cuadro 14. Opinión de un centro dedicado a la atención familiar.	33
Cuadro 15. Importancia de la estimulación.	34
Cuadro 16. Apoyo al programa de prevención al maltrato infantil.	35
Cuadro 17. Motivos que le impiden participar en el programa de atención A las parejas.	36
Cuadro 18. Ficha técnica para padres.	39
Cuadro 19. Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.	40

	pág.
Cuadro 20. Disponibilidad de inversión para personal especializado.	41
Cuadro 21. Mayor conocimiento sobre el bienestar de sus hijos.	42
Cuadro 22. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.	43
Cuadro 23. Sugerencias.	44
Cuadro 24. Proyección demanda de maternas – estimulación temprana.	46
Cuadro 25. Proyección demanda de escuela para padres.	47
Cuadro 26. Presupuesto publicidad de lanzamiento.	53
Cuadro 27. Presupuesto de publicidad de operación.	54
Cuadro 28. Capacidad del proyecto.	57
Cuadro 29. Evaluación de la ubicación según el método cualitativo.	59
Cuadro 30. Ficha técnica del servicio.	60
Cuadro 31. Recursos Físicos	68
Cuadro 32. Insumos	69
Cuadro 33. Posibles Proveedores	70
Cuadro 34. Prestaciones sociales	89
Cuadro 35. Seguridad Social	89
Cuadro 36. Aportes Parafiscales	89
Cuadro 37. Equipos (pesos constantes).	90
Cuadro 38. Muebles y enseres	91
Cuadro 39. Inversión fija	92
Cuadro 40. Inversión Diferida	92
Cuadro 41. Mano de Obra directa	93
Cuadro 42. Factor prestacional del proyecto.	93
Cuadro 43. Depreciación.	94
Cuadro 44. Costos del servicio	94
Cuadro 45. Mano de obra indirecta.	95
Cuadro 46. Gastos de administración.	95
Cuadro 47. Capital de trabajo.	96
Cuadro 48. Inversión total del proyecto.	97

	pág.
Cuadro 49. Fuentes de financiación.	97
Cuadro 50. Amortización	97
Cuadro 51. Balance inicial momento cero (pesos constantes).	99
Cuadro 52. Clasificación de los costos fijos.	100
Cuadro 53. Costos variables.	100
Cuadro 54. Clasificación de los costos.	100
Cuadro 55. Egresos proyectados (pesos constantes).	102
Cuadro 56. Ingresos proyectados. (pesos constantes).	102
Cuadro 57. Estado de resultados	104
Cuadro 58. Flujo de caja	105
Cuadro 59. Balance general.	106
Cuadro 60. Razones financieras.	106
Cuadro 61. Valores presentes de la inversión.	110
Cuadro 62. Recuperación de la inversión.	111

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Edad mujeres encuestadas.	21
Figura 2. Edad del hombre.	22
Figura 3. Edades de los hijos.	23
Figura 4. Cantidad de hijos planeados tener.	24
Figura 5. Necesidad de crear un centro.	25
Figura 6. Disponibilidad de inversión para personal especializado	26
Figura 7. Conocimiento sobre los ejercicios terapéuticos para embarazadas y sus parejas.	27
Figura 8. Acompañamiento en la realización de ejercicios	28
Figura 9. Conocimiento de los servicios a ofrecer.	29
Figura 10. Profundización sobre temas que beneficiarían su bienestar y el de sus hijos.	30
Figura 11. Conocimiento de lugares que brinden estos servicios	31
Figura 12. Sitio para desarrollar la capacidad de su hijo.	32
Figura 13. Opinión de un centro dedicado a la atención familiar.	33
Figura 14. Importancia de la estimulación.	34
Figura 15. Apoyo al programa de prevención al maltrato infantil.	35
Figura 16. Motivos que le impiden participar en el programa de atención a las parejas.	36
Figura 17. Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.	40
Figura 18. Disponibilidad de inversión para personal especializado.	41
Figura 19. Mayor conocimiento sobre el bienestar de sus hijos.	42

	pág.
Figura 20. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.	43
Figura 21. Sugerencias.	44
Figura 22. Canales de comercialización.	49
Figura 23. Logotipo de la empresa.	50
Figura 24. Flujograma del proceso del servicio de asesoría en orientación a Padres y estimulación temprana	61
Figura 25. Distribución de planta.	71
Figura 26. Estructura organizacional de APRENDIENDO A CRECER	77
Figura 27. Punto de equilibrio de la empresa en su primer año.	103
Figura 28. Diagnóstico ambiental.	109

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Encuesta dirigida a embarazadas.	118
Anexo B. Encuesta para padres.	120

RESUMEN

TÍTULO

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ORIENTACIÓN PARA PADRES Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA*

AUTOR

Maritza Celis Acosta**

PALABRAS CLAVES

PADRES
HIJOS
MATERNAS
CENTRO
ESTIMULACIÓN TEMPRANA

DESCRIPCIÓN

Este trabajo está encaminado a crear un centro para padres interesados en el óptimo desarrollo de sus hijos; por lo cual se hizo una investigación exploratoria descriptiva en la que se refleja el interés de ellos sobre este servicio, mostrando desde el punto de vista de mercados la aceptación del mismo, ya que no existen entidades de carácter privado que proporcionen este servicio. Actualmente la oferta está dada por las EPS de la ciudad quienes no cumplen con esta labor por falta de presupuesto presentando la oportunidad de la creación de un establecimiento para dicho fin; para lo cual se propone la estructura técnica requerida, la organización administrativa y el análisis financiero que muestra un VPN y una TIR positivas.

Dentro de su razón de ser hace un gran aporte social ya que mantiene la integración familiar, puesto que trabaja su núcleo desde el ser más ínfimo concebido por la unión de dos personas.

Se deja entrever desde el punto de vista investigativo, financiero, social y ambiental su viabilidad.

* Proyecto de Grado

** Instituto de Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Director Luz Stella Cadena Hernandez

SUMMARY

TITLE

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A CENTER OF ORIENTATION FOR PARENTS AND EARLY STIMULATION*

AUTHOR

Maritza Celis Acosta**

KEY WORDS

PARENTS
CHILDREN
MATERNAL
CENTER
EARLY STIMULATION

DESCRIPTION

This work is guided to create a center for parents interested in the good development of its children; reason why a descriptive exploratory investigation was made in the one that is reflected the interest of them about this service, showing from the point of view of markets the acceptance of the same one, since entities of private character that provide this service don't exist. At the moment the offer is given by the EPS of the city who don't fulfill this work for budget lack presenting the opportunity of the creation of an establishment for this end; for that which intends the required technical structure, the administrative organization and the financial analysis that it shows a VPN and a positive TIR.

Inside their reason of being ago since a great social contribution maintains the family integration, since their nucleus works from the tiniest being conceived by the union of two people.

It is allowed to see from the investigative, financial, social and environmental point of view their viability.

* Project of grade

** Distance Education Institute, Management Gestion, Director Luz Stella Cadena Hernandez

INTRODUCCIÓN

Las actitudes hacia la sociedad y el desempeño del rol que cada ser humano desarrolla frente a las situaciones que se le presentan dependen en gran parte a la educación y estimulación que desde el mismo período de la gestación se ha hecho al feto, el bebé y el niño desde sus primeros años de vida.

Por tal motivo, con el correr de los tiempos se ha dado mayor importancia a la formación del ser humano buscando desarrollar de mejor forma sus habilidades, haciendo de este un miembro más alegre, activo y útil a la sociedad.

Es por ello, que se quiso investigar en la ciudad de Barrancabermeja, sobre la idea de crear un centro de orientación a padres y estimulación temprana, con el fin de determinar su viabilidad.

Idea a la que siguió una investigación exploratoria descriptiva tomando como población objetivo las madres gestantes y padres de familia interesados en el tema, que permitiera conocer la necesidad de contar con este servicio.

Seguido, a los resultados arrojados la propuesta técnica para la creación del Centro, teniendo en cuenta el número de servicios solicitados (tamaño) y la población (capacidad), con que se puede contar para desarrollar este proyecto.

Así mismo, se diseña la estructura administrativa más apropiada para el desempeño del recurso humano encargado de la prestación de un servicio óptimo, teniendo en cuenta los parámetros legales en la contratación laboral de dicho personal.

Una vez se han conocido los resultados de la investigación de mercados, se ha hecho el análisis técnico y administrativo se procede a realizar la respectiva estructura financiera que va a permitir determinar la viabilidad económica del estudio, seguida de los aspectos ambientales y sociales que dan a conocer los resultados que permiten visualizar en el contenido del proyecto que se está presentando la realización del mismo.

1. GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES DE LA ESTIMULACIÓN ADECUADA Y ESCUELA PARA SER MEJORES PADRES

A partir de la Declaración de los Derechos Humanos de la ONU (1948), La Convención de los Derechos del Niño (1989), La Cumbre a favor de la Infancia (1990) reconocen la necesidad de que los Estados emprendan medidas encaminadas a la atención de la infancia.

Hay una relación vital para el ser humano, la de la paternidad. Todo lo que afecte esos lazos, afectará la vida del hombre en todas sus áreas: personal, familiar, laboral y su realización como persona. Además, crea una barrera en la comunicación y el trato con los demás. Por otra parte, todo lo que cultive, mejore, corrija, pacifique, sane y armonice esta relación, también lo hará con nuestra vida.

Los padres tienen una hermosa labor, y es la de lograr con su ejemplo, impactar la vida de sus hijos, a tal punto, que desarrollen confianza en Dios, en sí mismos y en los demás. La crisis de niños y jóvenes, han tomado los últimos años unos visos sorprendentes, que han desconcertado a padres de familia y docentes. Ante esto, se requiere que tanto los unos como los otros, se preparen integralmente y así puedan responder a esta gran demanda que hoy es evidente. Además de jugar un papel importante en el desarrollo de la autoestima de sus hijos, puesto que son ellos las personas de mayor influencia desde el comienzo de la vida de un niño. Un padre sabio y cuidadoso logrará hacer de su hijo una persona que comprende, disfrute y desarrolle sus valores y talentos; por el contrario; un padre que ignore las posibilidades de su hijo, no podrá ayudarlo a desarrollar la plenitud de su potencial.

Es así que la estimulación adecuada constituye un reto para este milenio, acometerla es responsabilidad de todos los educadores, la inteligencia del futuro depende en gran medida de esta labor, la cual debe ser eficiente.

El rol de la familia en la estimulación adecuada adquiere una singular importancia, ellos son los más cercanos educadores de los niños, las principales transmisiones de la experiencia, los que con mayor afecto se relacionan con los niños y las niñas por esto se hace necesario la preparación de la misma, no en todo caso la familia esta preparada para ofrecerle a sus hijos la oportuna estimulación.

El término más difundido de estimulación adecuada parece ser inicialmente más apropiado, por referirse al periodo de desarrollo en el cual actúa aun determinado sistema de influencias educativas, organizado de manera sistemática para

propiciar el desarrollo del niño y la niña correspondiente a ese momento. Dentro de la población infantil del mundo de hoy, la parte mas vulnerable es la de los niños de 0 a 6 años. Estos niños no van a la escuela y son los que mas necesitan de los cuidados y la satisfacción de necesidades por la familia, especialmente las de afecto. Estos niños son potencialmente los más capaces de desarrollarse psíquicamente si cuentan con un medio social y cultural favorable materializado dentro de la familia y de los profesionales especializados.

Se impone entonces la necesidad de iniciar la estimulación de los niños desde el mismo momento de la concepción, por cuanto cada niño trae desde el vientre de su madre una información específica, dada por Dios, a través del aporte genético de sus padres. Aunque dicha información lo habilita para su normal desenvolvimiento, es imprescindible que los padres conozcan la naturaleza de sus hijos, a sí como los mecanismos necesarios para desarrollarla adecuadamente.

El hombre es un ser social y alcanza su desarrollo en él y la comunicación con los demás.

Existen criterios para la estimulación temprana, en cuanto a la edad, unos dicen entre 0 y 2 años, otros de 0 a 3 y otros la extienden hasta los 6 años.¹

1.1.1 Orientación para padres. Los procesos de socialización del ser humano a través de la historia han demostrado que los padres han sido, son y serán los primeros formadores de sus hijos, los que inspiran en el niño motivación, seguridad, efectividad y los patrones de identificación, potenciándolo en el desarrollo de su personalidad y en proceso de aprendizaje.

La orientación para padres, aparece por primera vez en Estados Unidos de América en 1815, con las asociaciones de madres de familia, cuya finalidad era aconsejarlas para el buen desempeño con sus hijos.

En 1960, llega a Colombia la idea de organizar la Escuela de Padres, cumpliendo el rol cuidado, protección, educación y afecto para que los hijos alcancen su plena madurez intelectual y personal, además de una completa adaptación a su entorno social. Fueron los Hermanos Cristianos, los primeros en implantar en sus instituciones educativas en la ciudad de Medellín.

La Constitución Política de Colombia, con la Ley General de la Educación y sus decretos reglamentarios abren el camino para involucrar a la comunidad educativa en la toma de decisiones, la ejecución de políticas y en la educación de los futuros ciudadanos.

¹ www.oei.org.co

Debido a que el proyecto a tratar se da en la ciudad de Barrancabermeja se presentan a continuación los antecedentes históricos y geográficos del lugar hacia donde se quiere realizar el trabajo.

1.2 EVOLUCION DEL SECTOR

Ser madre es un concepto de mucho valor en las culturas hispanas. La maternidad, según la expresión popular, determina el valor femenino y la fuente de realización. Es por esta circunstancia que la fecundidad es el mejor premio que recibe una mujer.

La mujer moderna que desea la maternidad, tiene un sentido diferente de ella, quiere ejercerla con responsabilidad, desea tener hijos que sea capaz de sostener y de disfrutar, no desea que esta sea una limitante de otras actividades de su vida diaria, por el contrario que forme parte de su desarrollo total como persona y la psicología le ha ayudado a cumplirlo.²

El método psicoprofiláctico se originó en Rusia en 1947 y fue estructurado por los científicos Nicolaiev, Velvosky y Platonov, discípulos de Iván Pavlov, quien recibió el premio Nóbel de Medicina por sus estudios sobre los reflejos condicionados y sobre la fisiología de la actividad nerviosa superior. Ellos se propusieron aplicar las teorías de su maestro sobre los condicionamientos corticales en el manejo y atención de las embarazadas, con la finalidad de prevenir o suprimir el dolor del parto. A este respecto anota Schwarcs que el nombre de parto sin dolor, con el que lo designaban los autores rusos y franceses, es inexacto porque involucra una promesa que no se puede cumplir.

De acuerdo con este concepto, se considera que la finalidad principal del método no consiste en la supresión del dolor, sino en las favorables repercusiones que el aspecto educativo del mismo ejerce sobre la psicología y el comportamiento de la embarazada.

A medida que se fue poniendo en práctica en varias partes del mundo civilizado, se fueron recogiendo muchas observaciones que revalidaran con otras denominaciones: parto soportable, parto humanizado, parto condicionado o método Lamaze.

Pero se reconoce al verdadero pionero de los métodos psicosomáticos en obstetricia al Dr. Grantly Dick Read de Londres, quien desde 1929, dió a conocer su original método que él denominó Parto natural o Parto sin temor con base en el síndrome de Temor-tensión-dolor y da, como causa primordial del dolor de parto,

² Enciclopedia del sexo y de la educación sexual. Zamora Editores. Tomo 4. p.536

el temor de la mujer en general a este evento, inducido por la educación, la religión y del parto.

La práctica de los métodos psicosomáticos en obstetricia en Colombia se debe al Dr. Carlos Roberto Silva y a sus colaboradores.

1.2.1 El método en la práctica. El condicionamiento se efectúa por medio de estos cuatro elementos básicos, a partir de los siete meses de gestación.

❖ **Educación.** Sobre los procesos de embarazo y del parto como fenómenos naturales y fisiológicos.

❖ **Relajación Neuromuscular.** Como proceso activo de la corteza cerebral, que inhibe la percepción al dolor y tranquiliza a la embarazada.

❖ **Respiración.** Dirigida y controlada, como activación cortical indolorizante y como factor adecuado de oxigenación materno-fetal.

❖ **Gimnasia.** Como entrenamiento físico que logra una mejor adaptación del organismo materno a las demás situaciones fisiológicas del embarazo, parto y puerperio.³

Una buena preparación psicoprofiláctica evita la extralimitación y el uso de sedantes y analgésicos.

1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR

La estimulación temprana consiste en un reto para este milenio, cometerla es responsabilidad de todos los educadores, la inteligencia del futuro depende en gran medida de esta labor, la cual debe ser eficiente, para alojar una unidad de parejas a las necesidades reales de futuros padres.

Se cree que la estimulación temprana, permite un mejor desarrollo de la vida del ser humano. Su objetivo primordial es por lo tanto, crear una cultura para todos los padres, por cuanto se hace necesario recibir dirección psicológica para brindar a los hijos mejor educación para hacer de ellos hombres de bien, seguros de si mismos y que puedan aportar para un futuro en la sociedad. El objetivo último es ofrecer a través de ejercicios psicoprofilácticos la oportunidad de un mejor desarrollo para la mujer gestante y su pareja para mejorar sus condiciones en este momento importante de sus vidas.

³ www.Articuloscientificos.com

En la antigüedad la estimulación temprana no se conocía, en la actualidad una de las preocupaciones frecuentes es la salud y el desarrollo de las familias.

1.3.1 Oportunidades y amenazas del sector. Es un sector que se ha mantenido con un gran auge en todos los tiempos, debido a tendencia importante resaltar que la estimulación temprana es un subsector de la salud.

Dentro de las grandes oportunidades que tiene este sector es la importancia y trascendencia que tiene en el núcleo familiar desde el mismo momento de la concepción de un nuevo ser. Va de la mano del período de gestación, pasa por el nacimiento y continúa básicamente hasta el primer año de crecimiento del ser humano y se sigue manejando y complementando hasta el quinto año.

De igual forma, se presenta el interés de padres en ser cada día mejores y lograr de sus hijos personas útiles a la sociedad. Es así pues, que se presentan más oportunidades en el sector que amenazas, mostrándose que en esta última se debe no al desinterés de padres sino del manejo presupuestal de las entidades de salud "E.P.S. y A.R.S." para el caso de Colombia, que no cumple a cabalidad con la prestación de este servicio.

Actualmente en el Municipio de Barrancabermeja, existen entidades prestadoras del servicio de salud al núcleo familiar de las familias que residen en el perímetro urbano y fuera de él. Son ellas:

E.S.E. FRANCISCO DE PAULA SANTANDER –ISS.
SALUDCOP
SOLSALUD
COOMEVA
SANITAS
HUMANAVIVIR

Todas estas entidades de salud, aunque manejan diversas especialidades para sus clientes, no existe una que pueda manejar este tipo de método psicossomático, para la mujer embarazada, la educación a padres se da con carácter de conferencia y no como una preparación de profundidad en el área.

Estas entidades de salud, sólo ofrecen la atención básica a la mujer embarazada con los controles desde sus primeras semanas de gestación con el único propósito de prevenir, detectar posibles problemas con el desarrollo del feto, secuencias de vacunas.

Con el nacimiento se inicia la atención post-natal, hasta por un año de vida del menor, bajo la supervisión del pediatra, y enfermera para el cumplimiento de su evolución durante este primer año de vida, siguiendo en sus próximos cuatro años un seguimiento más de peso y estatura, llamado programa de crecimiento y desarrollo, que de lo manejado en el marco de la estimulación temprana.

El compromiso de estas empresas con la educación para la maternidad deja un vacío notorio, debido a que el presupuesto no es ajustado a las exigencias de una comunidad que día tras día, se ve afectada por los factores internos y externos del nuevo milenio.

Lo cual muestra que ha sido limitada la labor en esta área que realiza actualmente más con un carácter de obligatoriedad y supedita un manejo presupuestal que en últimas puede dar la aprobación de la actividad.

1.4 CONTEXTO DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO.

1.4.1 Aspectos geográficos. El municipio de Barrancabermeja se encuentra en el Departamento de Santander, en el Valle Medio del Magdalena, su posición geográfica es latitud norte 7 grados 3' 48", longitud oeste 73 grados 51' 50". Tiene un extensión de 1.154 kilómetros cuadrados; 35 Km cuadrados corresponden al sector urbano y 1.119 Kilómetros cuadrados a la parte rural, esta constituido por seis (6) corregimientos a saber El Centro, El Llanito, San Rafael de Chucurí, La Fortuna, La Meseta de San Rafael, Ciénaga del Opón y un total de sesenta y seis (66) veredas.

Limita con:

Norte:	Municipio de Puerto Wilches.
Sur:	Municipio de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí.
Oriente:	Municipio de San Vicente de Chucurí y Girón
Occidente:	Río Magdalena ⁴ .

1.4.2 Aspectos históricos. En el momento de la conquista la región estaba cubierta por una selva húmeda de tierra caliente en donde se descubriría en el siglo XIX que abundaba el caucho, las palmas de tagua y la quina.

El Hábitat humano indoamericano era escaso y de muy baja densidad territorial, lo que explica porque en un largo trayecto sobre el río los invasores españoles encuentran solo un caserío al cual le dan el nombre de La Tora que era el puerto fluvial de comunidades sedentarizadas en tierras mas altas del oriente, y en el valle alto del río Opón.

En 1536, los españoles advierten una aldea con unos 30 bohíos habitados por aborígenes Yariguíes.

La organización espacial y social yarigui es aun una incógnita: defendieron su territorio, sin nunca permitir la penetración de intrusos. En las selvas tenían su

⁴ Ibid., p.28

hábitat, al parecer mas diseminados que concentrados, permaneciendo en régimen de absoluta autarquía, nunca se hablaría de ciudades o poblaciones como tales y como si ocurrió en otras regiones.

Estas condiciones no favorecieron su desarrollo demográfico sino más bien su declinación. Lo cierto es que fueron disminuyendo la población indoamericana del Opón-Carare-Sogamoso. Eran tribus sumamente reducidas, esparcidas sin mayor peso demográfico las que subsistían hacia mediados del siglo XIX.

Entre 1870 y 1880 se abre una época de explotación de los recursos naturales, una economía de mera recolección de materias primas en bruto, saqueo de los medios naturales de producción: caucho, tagua, quina, leña o maderas. No se da la colonización de sedentarización y perdurable.

Se abre el capítulo de conquista violenta del Opón-Carare, durante mas de cincuenta años, los Yariguíes son acosado, presionados y cercados.

La resistencia aborígen fue ejemplar, radical y prolongada. Solo se extinguió a principios del siglo XX, con la desaparición de los últimos campesinos Yariguíes. La formación racial y espacial independiente Yarigui, prehispánica y post hispánica, perduro, hasta fines del siglo XIX. Cincuenta años después de la independencia se tornan "coloniales" el Opón y el Carare. Las comunidades aborígenes resistieron trescientos años a los españoles.

Entre 1850 y 1900, durante la república desaparecen las comunidades que habían logrado sobrevivir a la invasión española.

Por Decreto Presidencial del 13 de mayo de 1857, se creó el Estado Federal de Santander; el cual fue dividido en Provincias quedando Barrancabermeja bajo la jurisdicción de Zapatota administrativamente dependiente de Betulia.

La Ley 11 de 1873, eligió a Barrancabermeja como Corregimiento con el nombre de Puerto Santander.

A finales del siglo XIX la economía esta fundamentada en la recolección de la tagua, el caucho y la quina activada por la navegación fluvial a vapor. La formación territorial es lineal, las líneas de comunicaciones atraviesan el territorio para conectar extremos.

Hacia 1890 colonizadores de la región, abriendo caminos y buscando tagua descubren yacimientos petroleros, al cual no le prestan la menor atención. La historia de Barrancabermeja, esta muy ligada a las tensiones sociales producto de múltiples circunstancias: la colonización de baldíos, el exterminio de etnias aborígenes, la conquista del siglo XIX, la navegación de vapor, la forma violenta de explotación de los recursos naturales y la explotación petrolera en manos de extranjeros.

A principios del siglo XX se transforma la economía. El 8 de agosto de 1905, el señor Roberto De Mares, presenta al Ministerio de Obras Publicas la solicitud del privilegio de explotación petrolera. Entre 1914 y 1915 De mares negocia en Estados Unidos la cesión de su concesión a tres inversionistas petroleros. El 2 de mayo de 1916 en Estados Unidos, se construye la Tropical Oil Company; para la explotación del petróleo y sus derivados en Colombia y en 1917 radica esta empresa en Barrancabermeja y se inician las perforaciones en el pozo Infantas.

La Tropical llega a Barrancabermeja y cambia de inmediato el diseño de asentamiento. Antes de su llegada, el caserío estaba estructurado sobre dos caminos este-oeste buscando y mirando la orilla del río, con un trazado lineal desde Puerto Galán hasta Puerto Real en la desembocadura del Caño Cardales y con la Calle de la Campana.

Con la instalación de la Tropical, el asentamiento se voltea: deja de mirar al río y todos los caminos se dirigen hacia la empresa y se inicia la caracterización de ciudad-campamento.

La empresa jugo un papel importante en la conformación de Barrancabermeja como municipio en abril de 1922, mediante Ordenanza No. 25, como respuesta a la solicitud de la Troco y en consideración a las necesidades de seguridad y policía.

En 1927 se realizo la primer huelga petrolera que exigía reivindicaciones laborales tales como: aumento del salario en un 25%, seguridad de empleo, descanso dominical, un día de trabajo de ocho horas, mejor comida y mejores condiciones sanitarias, anjeos en las viviendas de la compañía.

Después de 33 años de haberse perforado el primer pozo, en 1951 la Concesión debía revertir al Estado. En 1948, el Congreso aprobó la Ley 165 que autorizaba al gobierno a formar una empresa, con participación de capital extranjero, el 30 de enero de 1951 nació, por Decreto 0030, la Empresa Colombiana de Petróleos, ECOPEL, de carácter estatal.

A finales de noviembre de 1957 los trabajadores petroleros reunidos en asamblea conforman la Unión Sindical Obrera, USO y fue Diego Montaña Cuellar quien propugno por la creación de este movimiento sindical.

Comienza de esta manera la caracterización de Barrancabermeja bajo el influjo de los paros cívicos, ligados a los paros de los obreros petroleros.

Barrancabermeja ha sido desde su creación, el centro económico y político alrededor del cual han girado, las actividades de los municipios vecinos. Esta situación ha ocasionado que sea afectada por el impacto de las migraciones

campesinas, que expulsadas por la violencia y empujados por el abandono, llegan a la ciudad buscando mejores condiciones de vida que creen poder encontrar tras la perspectiva de trabajo en ECOPETROL.

Barrancabermeja y los barranqueños son producto de una historia hecha en el sacrificio y el abandono, de una cultura que refleja y sintetiza la variedad racial y cultural de Colombia, constituye un potencial económico y humano de enorme importancia para el resto del país.⁵

En la medida que el municipio fue creciendo sus necesidades básicas fueron creando un papel protagónico y definitivo para el bienestar social, económico, cultural, educativo y de salud. Particularmente ya desde 1922 se venían prestando atención médica a los pobladores de la época, a través del hospital que desde ese entonces, se denominó como Hospital San Rafael ubicado en la calle 49 con carrera 10 donde actualmente funciona la Universidad de la Paz, así entonces este Centro Médico prestaba los servicios de urgencias pequeñas cirugías, hospitalización, no contaba con cirugías especializadas y la adecuación técnica de una sala de cuidados intensivos, por lo que fue necesario ampliar sus servicios y sus instalaciones del Hospital San Rafael, institución del orden municipal ubicado actualmente en la carrera 17 No.57-159 del barrio pueblo nuevo; de otra parte la demanda de los servicios de salud para los trabajadores de la Empresa Colombiana de Petróleo eran recibidos en el Hospital de ECOPETROL ubicado en el Corregimiento El Centro.

Debido al funcionamiento del Complejo Industrial ubicado urbanísticamente en Barrancabermeja y por dificultades de distancia en la oportunidad inmediata, eficiente y efectiva, de estos servicios médicos se creó la necesidad de construir la Policlínica.

1.5 ASPECTOS LEGALES

1.5.1 Ley 100 de 1993. Esta ley regula los pagos y prestaciones sociales o de seguridad social a que tiene derecho todo trabajador.

El contenido del sistema general de seguridad social está compuesto por pensiones, salud y riesgos profesionales:

❖ **Pensiones.** Según la ley 100/93 contempla los siguientes conceptos básicos:

- Equidad.
- Obligatoriedad.
- Protección a beneficiarios.
- Elección libre.
- ISS.
- Fondos privados de pensiones.

⁵ PLANEACION MUNICIPAL. Barrancabermeja en cifras. 1998. p.25-27

❖ **Salud.** Según la ley 100/93 contempla los siguientes conceptos básicos:

- E.P.S.
- Equidad.
- Obligatoriedad.
- Protección a beneficiarios.
- Elección libre.
- ISS.
- EPS privadas.
- IPS.

❖ **ARP.** Según la ley 100/93 contempla los siguientes conceptos básicos- Equidad.

- Objetivos generales.
- Obligatoriedad.
- Protección a beneficiarios.
- No es de libre elección.

1.5.2 Legislación laboral colombiana. La finalidad de esta Ley, es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre patronos y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social, sujeto al Código Sustantivo de Trabajo.

1.5.3 Ley 195 de Diciembre de 1999 (Mipymes). La presente ley tiene por objeto: a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas con consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

b) 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. –MYPIMES-

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas.

d) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

e) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.5.4 Ley 99 de Diciembre de 1993. Sirve para dar los lineamientos respectivos en materia del **manejo ambiental** de las empresas y el cumplimiento que éstas deben tener en miras a la preservación del medio ambiente evitando su deterioro.

Esta ley a través de las Corporaciones Autónomas Regionales (CAS), regula:

- ❖ Las acciones que se requieren para prevenir, mitigar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en el desarrollo de un proyecto.
- ❖ Evaluar las circunstancias, eventualidades o contingencias que en desarrollo de un proyecto, obra o actividad pueden generar peligro de daño a la salud humana, al medio ambiente y a los recursos naturales.
- ❖ Las actividades dirigidas a atenuar y minimizar los impactos y efectos negativos de un proyecto, obra o actividad sobre el entorno humano y natural.
- ❖ Actividades dirigidas a recuperar, restaurar o reparar las condiciones del medio ambiente afectado.
- ❖ Seguridad Industrial. En este tipo de industria la prevención de accidentes debe ser el principal factor de seguridad a tener en cuenta; puesto que el riesgo o los riesgos son mayores por la labor que se desempeña diariamente.

1.5.5 Resolución 1386 (XIV), de noviembre 20 de 1959. Declaración de los Derechos del Niño. Proclamada por la Asamblea General. Esta resolución trata del beneficio y buen trato que debe dársele a los niños.

Muestra la declaración de los derechos del niño, el cuidado y protección hacia éstos y el deber que la humanidad tiene de darle lo mejor; reflejados en los diez principios del niño que reglamenta.

1.5.6 LEY 294 DE 1996. Esta ley desarrollada en el artículo 42 de la Constitución Política de Colombia, dicta normas para prevenir, remediar y sancionar la violencia intrafamiliar.

Vela por las condiciones que toda familia debe tener y las cualidades que deben permanecer en un hogar evitando los malos tratos y fortaleciendo el núcleo familiar base de la sociedad.

1.5.7 Artículo 5º de la Constitución Política de Colombia. El Estado reconoce sin discriminación alguna la primacía de los derechos inalienables de las personas y ampara a la familia como institución básica de la sociedad.

1.5.8 Ley 83 de 1946. Protección del menor de edad sustituida por el Decreto 2737 de 1989. PROTECCIÓN AL MENOR Y A LA FAMILIA. DEFINICIÓN: “La protección social de menores, termino que hace referencia a un amplia gama de programas sociales que contribuyen al bienestar infantil, adaptados por lo general

a las necesidades de los niños cuyas familias no disponen de los medios económicos o de la capacidad necesaria para cuidar de ellos de forma adecuada”

“El derecho a la protección comprende el derecho que tiene a ser protegidos contra toda forma de abuso, maltrato, explotación, discriminación o cualquier práctica que atente contra las posibilidades para su desarrollo integral como seres humanos. El objetivo esencial de la protección ha de ser el de proteger al niño, niña, joven sobre la base de conservar y apoyar la unidad y estructura familiar, por medio de servicios dirigidos a estabilizar su situación familiar y a fortalecer a los padres en sus responsabilidades parentales.”

1.5.8 Ley 115 de 1994. La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos, y de sus deberes.

La presente Ley señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Se fundamenta en los principios de la Constitución Política sobre el derecho a la educación que tiene toda persona, en las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra y en su carácter de servicio público.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Estudiar el mercado que permita conocer y evaluar las variables relacionadas con la demanda, oferta, precio, publicidad y promoción, canales de comercialización para la creación de un Centro de Orientación para padres y estimulación temprana en Barrancabermeja.

2.1.2 Objetivos específicos.

- ❖ Definir el servicio a prestar, mostrando sus usos y especificaciones.
- ❖ Determinar los servicios sustitutos, complementarios y los atributos diferenciadores con respecto a la competencia.
- ❖ Estudiar y conocer el mercado potencial del servicio a prestar.
- ❖ Estimar el mercado objetivo a quien se le va a prestar el servicio.
- ❖ Cuantificar la demanda actual y proyectada del servicio que garantice la factibilidad de crear la empresa objeto de estudio.
- ❖ Hacer un estimativo de la actual oferta del servicio.
- ❖ Diseñar las estrategias de publicidad y promoción para dar a conocer el servicio.
- ❖ Establecer los canales a utilizar en la comercialización y distribución del servicio.
- ❖ Conocer el precio promedio del mercado del servicio y hacer el estimativo del precio de venta del mismo.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Definición, Usos y especificaciones del servicio. El servicio a prestar va dirigido a la realización de terapias de orientación a padres y estimulación temprana para niños desde su etapa gestacional hasta los 5 años de edad estableciendo a través del contacto o juego una predisposición al fortalecimiento, desarrollo adecuado y aprovechamiento oportuno de los potenciales cognitivos, motrices, de lenguaje y sociales en el ser humano, así como las muestras de amor y buen trato.

Buscando crear una cultura de direccionamiento psicológico hacia sus hijos en la búsqueda de una mejor educación para hacer de ellos hombres de bien, seguros de sí mismos y que puedan hacer aportes valiosos para el futuro de la sociedad.

❖ **Servicio principal.** Son las terapias de orientación a padres y estimulación temprana para niños de 0 a cinco años.

❖ **Servicios secundarios.** Por la naturaleza del tema el proyecto no presenta servicios secundarios.

2.2.2 Servicios sustitutos. Programas dados en materia de promoción y prevención por las E.P.S. "SIPI" (Sistema Integral Para la Infancia).

2.2.3 Servicios complementarios. Dada las características del servicio no presenta servicios complementarios.

2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia. La atención personalizada por cada padre, pareja o madre gestante, con la posibilidad amplia y libre de hablar sobre su caso específico.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado potencial. Como mercado potencial se cuenta con las madres en gestación y padres interesados en el tema de la ciudad de Barrancabermeja.

2.3.2 Mercado objetivo. Como mercado objetivo se cuenta con las 2000⁶ madres en gestación que quieran tener seguridad en el momento del parto y 13.278⁷ hogares que quieran mejorar su desarrollo y permitir a sus hijos un sano crecimiento, de los estratos 3, 4 y 5 que pertenezcan al régimen de salud contributivo.

2.4 LA DEMANDA

2.4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1.1 Planteamiento del problema. Los sistemas educativos actuales deben tener respuestas adecuadas y ante todo a las expectativas y los cambios que vive la sociedad, asumiendo que el eje de cualquier proceso educativo es el ser humano integral. La educación debe ser dinámica, no puede ser la misma de ayer ni la misma de mañana.

⁶ E.P.S. de Barrancabermeja.

⁷ Alcaldía Municipal, Revista Barrancabermeja en Cifras. Oficina de Planeación Municipal.

Todos los esfuerzos educativos del ser humano de hoy deben orientarse fundamentalmente hacia el logro de un mejor estilo de vida, esto implica confrontar constantemente al individuo con su realidad para que sea él mismo quien decida establecer un proyecto de vida a la altura de su condición como máxima obra de la creación. Es así como la mayoría de las conductas anormales celos, timidez, enuresis, delincuencia, entre otros y las normales incluso, son aprendidas y en este aprendizaje el ambiente juega un papel importante, ya sea reforzando, fomentando, recompensando o sancionando tales conductas.

Son los padres con sus actitudes que más van a influir en la conducta del niño, porque son los que en primer lugar constituyen el medio en que se desenvuelven los hijos.

Tampoco es un secreto que la falta de educación y de orientación para los futuros padres, ha causado que muchos niños no se desarrollen adecuadamente y se levanten con inseguridades y conflictos que en un futuro representarán para ellos inconvenientes en su diario vivir que pueden ser evitados gracias a la ayuda de este centro donde con personal profesional se brindará apoyo a estos padres para que puedan levantar personas que vengan a este mundo a brindar soluciones y no a acarrear dificultades.

Aunado a lo anterior, a nivel general los hombres consideran el embarazo sólo de la mujer y literalmente son arrastrados a un aula para capacitación, reflejándose que la madre comúnmente se sienta sola en el proceso en el cual es indispensable la presencia de papá y mamá para que el bebé se sienta mejor.

En este sentido, es importante brindarle a esta población, servicios alternativos para mejorar la calidad de vida, teniendo en cuenta que actualmente no existe en el municipio de Barrancabermeja una entidad dedicada a direccionar y tener presencia permanente en la preparación de la estimulación y escuela para padres

2.4.1.2 Necesidades de la información.

❖ **Método de Investigación: Concluyente Descriptiva.** Se realizará la investigación siguiendo los pasos a continuación mencionados:

- Justificación de las necesidades de información.
- Especificación de los objetivos de la investigación.
- Determinación de las fuentes de datos.
- Elaboración de los formatos para recopilar los datos.
- Recopilación y procesamiento de los datos.
- Análisis de los datos.
- Presentación de los resultados y conclusiones de la investigación.

❖ **Sistemas de recolección de información.** Se ha optado por el método de la encuesta, ver **anexos A y B**, porque se considera es el que brinda mejores posibilidades de acercamiento a los padres y mujeres embarazadas, para conocer el nivel de aceptación del Centro de orientación para padres en estimulación temprana.

❖ **Fuentes y técnicas para recolección de información para el proyecto.**

- **Primarias.** Como fuente de información primarias están las entrevistas realizadas a los representantes ó encargados del programa de familia gestante en las E.P.S. de la ciudad, encuestas a las madres gestantes y padres de los hogares interesados en el tema de los estratos 3, 4 y 5.

- **Secundarias.** Las fuentes consultadas fueron: tesis, páginas de Internet www.articuloscientificos.com, www.monografias.com especializadas en estimulación temprana y escuela para padres, libros y documentos sobre la problemática en cuestión, como Escuela para padres del autor Nestor Chamorro Pesantes.

❖ **Instrumentos de recolección de información.** Se utiliza como instrumento para la recolección de la información el cuestionario dirigidos a la población objetivo.

❖ **Proceso de Muestreo (cuantitativo).** Muestreo aleatorio simple estratificado dado que la población objeto de estudio se encuentra dividida en dos grupos con características similares de los estratos 3, 4 y 5.

❖ **Definición de población.** Son los 13.278 hogares y 2.000 mujeres en estado de embarazo de los estratos 3, 4 y 5.

❖ **Marco Muestral.** E.P.S., entidades pertenecientes al régimen contributivo de la ciudad, Clínicas, Centros ginecológicos y eco gráficos, lugares en donde por su estado deben obligatoriamente acudir las parejas en estado de embarazo.

E.P.S. FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

E.P.S. SALUDCOOP

E.P.S. COOMEVA

E.P.S. SOLSALUD

E.P.S. SANITAS

E.P.S. HUMANAVIVIR

❖ **Elemento muestral.** Padres interesados en el tema y mujeres embarazadas.

❖ **Cálculo de la muestra n.** Para calcular el tamaño de la muestra se aplica la formula del muestreo aleatorio simple estratificado.

Donde la población está representada de acuerdo al volumen de personas afiliadas que manejan las E.P.S.; según datos estadísticos de los programas maternos éstas aproximadamente atienden en promedio anual las siguientes maternas:

E.P.S. FRANCISCO DE PAULA SANTANDER	800 maternas.
E.P.S. SALUDCOOP	800 maternas
E.P.S. COOMEVA	200 maternas
E.P.S. SOLSALUD	200 maternas
TOTAL ANUAL APROXIMADO	2.000 MATERNAS.

Fórmula:

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

Donde:

Z = variable estandarizada para confiabilidad del 95% Z=1,96.

p = Probabilidad de aceptar 50% = 0,50

q = Probabilidad de no aceptar 50% =0,50.

e = error = 5%.

N = Población 2.000 maternas

N-1= Factor de corrección por finitud.

$$n = \frac{2.000(0,50 \times 0,50)(1,96)^2}{(1,96)^2 (0,50 \times 0,50) + (0,05)^2 (2.000 -1)} =$$

$$n = \frac{2.000(0,1875)(3,8416)}{(3,8416) (0,1875) + (0,0025)(1.999)} = 322 \text{ emb.}$$

n = 322 embarazadas

La fórmula arrojó 322 maternas a encuestar los cuales representan el total de la población de embarazadas del régimen contributivo.

Para saber cuantas encuestas se aplicarían en cada uno de los estratos se efectúa la siguiente fórmula:

$$n_i = \frac{n \times N_i}{N}$$

Donde: n = el número de la muestra total

N= es la sumatoria de la población de los estratos

N_i= es la población de cada estrato.

n_i= es la muestra a aplicar la encuesta por estrato.

$$n_3 = \frac{322 \times 9.910}{13.278} = 241 \text{ hogares del estrato 3.}$$

$$n_4 = \frac{322 \times 3.293}{13.278} = 80 \text{ hogares del estrato 4.}$$

$$n_5 = \frac{322 \times 75}{13.278} = 1 \text{ hogares del estrato 5.}$$

2.4.1.3 Ficha Técnica Maternas.

Cuadro 1. Ficha técnica de la investigación para maternas.

Tipo de investigación	Investigación Concluyente, Descriptiva.
Método de investigación	Deductivo, porque de la temática aplicada se tomó lo necesario para su estudio.
Fuentes de información	-Primarias: Entrevistas a representantes E.P.S., encuestas a madres gestantes. -Secundarias: Tesis, páginas de Internet especializadas en orientación a padres en Psicoprofilaxis obstétrica, estimulación temprana, libros y documentos sobre la problemática en cuestión.
Técnicas de recolección de información	Encuesta.
Instrumento	Cuestionario con preguntas cerradas y abiertas. Ver anexo A.
Modo de aplicación	Directa.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Mujeres en estado de embarazo en la ciudad de Barrancabermeja correspondiente al régimen contributivo.
Proceso de muestreo	Muestreo aleatorio simple estratificado.
Tiempo de aplicación	Veinte días
Encuestadora	MARITZA CELIS

2.4.1.4. Tabulación, presentación y análisis de resultado.

Maternas.

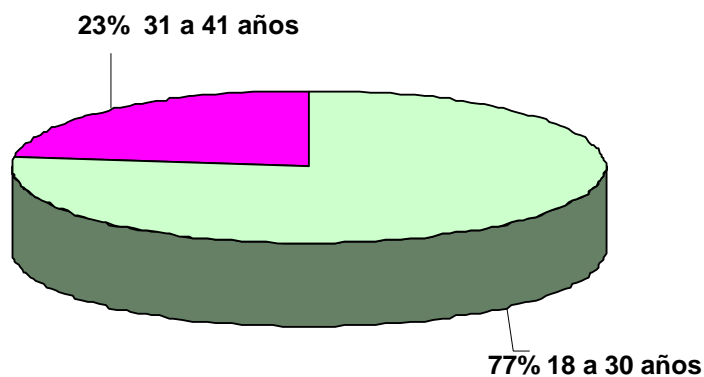
❖ ENCUESTA DIRIGIDA A PAREJAS CON HIJOS Y MUJERES EN ESTADO DE EMBARAZO.

1. EDAD DE LA MUJER

Cuadro 2. Edad mujeres encuestadas

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 18 a 30 años	248	77%
De 31 a 41 años	74	23%
Total	322	100%

Figura 1. Edad mujeres encuestadas.



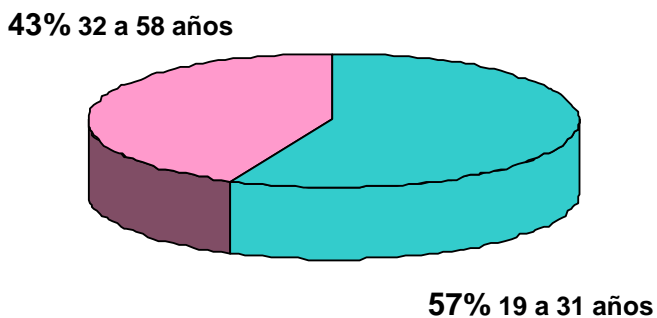
Las edades entre las que oscilan la mayoría de las mujeres encuestadas oscilan es de 18 y 30 años de edad, le sigue una minoría que se encuentra entre los 31 y 41 años de edad. Esto permite apreciar que la población objetivo de este estudio en cuanto al sexo femenino se encuentra en edad fértil.

2. EDAD DEL HOMBRE

Cuadro 3. Edad del hombre.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 19 a 31 años	184	57%
De 32 a 58 años	138	43%
Total	322	100%

Figura 2. Edad del hombre.



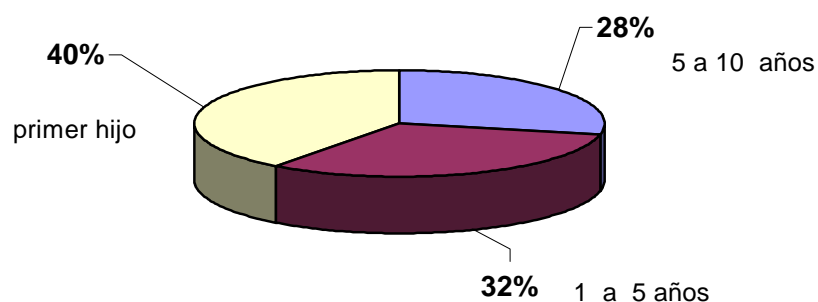
Las edades de los hombres en su mayoría están entre los 19 y 31 años, con una menor proporción se encuentran hombres entre 32 y 58 años. Es decir, que la población está considerada en edad fértil y perteneciente a la familia gestante.

3. EDAD DE LOS HIJOS.

Cuadro 4. Edades de los hijos

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-5 años	103	32%
5-10 años	58	28%
Primer hijo	161	40%
Total	322	100%

Figura 3. Edades de los hijos



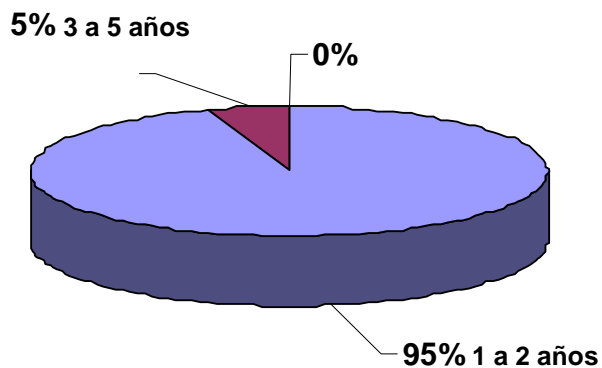
Según las respuestas de la población encuestada el mayor porcentaje de éstas va a tener su primer hijo y se encuentra en el proceso gestante. Seguido a este margen se encuentran los padres que tienen hijos entre 1 y 5 años y con una menor proporción se encuentran los padres con hijos de 5 a 10 años. Se puede apreciar que en su mayoría son niños que se encuentran en el proceso de desarrollo y crecimiento, que es la etapa a la cual se quiere llegar con la realización de este proyecto y a quienes se les pueden ofrecer el servicio.

4. CUANTOS HIJOS HA PLANEADO TENER. ¿POR QUÈ?

Cuadro 5. Cantidad de hijos planeados tener.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 niños	306	95%
3 a 5 niños	16	5%
Más	0	0
Total	322	100%

Figura 4. Cantidad de hijos planeados tener.



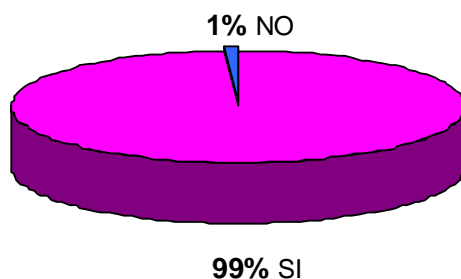
De las personas encuestadas la gran mayoría ha planeado tener de 1 a 2 niños, una minoría desean de 3 a 5 niños, debido a que las personas están tomando conciencia que lo importante no es la cantidad sino la calidad y poder contar con un presupuesto adecuado para hacer partícipes a sus hijos de programas educativos e incluso la estimulación temprana.

5. CREE USTED QUE UN CENTRO DEDICADO A LA ORIENTACIÓN Y FORMACIÓN DE LOS HIJOS ES NECESARIO EN BARRANCABERMEJA.

Cuadro 6 Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	319	99%
NO	3	1%
Total	322	100%

Figura 5. Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.



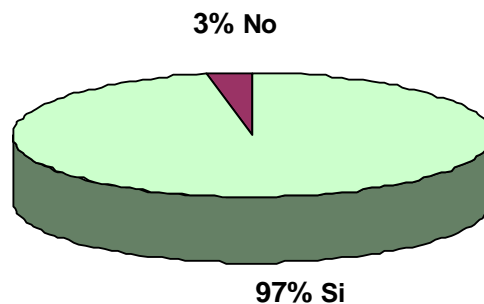
Casi en su totalidad los encuestados consideran necesaria la creación del Centro dedicado a la orientación y formación de los hijos, ya que pertenecer a una familia gestante requiere de conocimiento y capacitación, el saber cuál debe ser junto con la integridad familiar el deber del padre, pues no se nace padre sino que se aprende a ser padre; muy pocos creen que no lo necesitan, puesto que con la experiencia de otros hijos ya conocen sobre el tema.

6. ESTARÍA USTED DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE PERSONAL ESPECIALIZADO SUGIRIERA UN PROCESO DE EDUCACIÓN PARA SUS HIJOS.

Cuadro 7. Disponibilidad de inversión para personal especializado.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	312	97%
NO	10	3%
Total	322	100%

Figura 6. Disponibilidad de inversión para personal especializado.



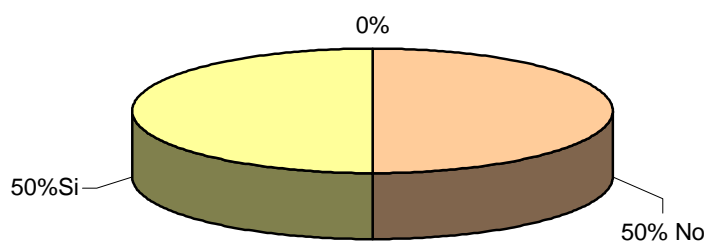
De la totalidad de encuestados se puede ver que la gran mayoría están dispuestos a invertir en el mejoramiento de un proceso de educación para sus hijos, debido a que éstos procesos enriquecen la formación del hogar; muy pocos respondieron que no, por falta de recurso económico y por que ya conocían sobre el tema.

7. CONOCE USTED LOS EJERCICIOS TERAPEUTICOS PARA EMBARAZADAS Y SUS PAREJAS.

Cuadro 8. Conocimiento sobre los ejercicios Terapéuticos para embarazadas y sus parejas.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	161	50%
NO	161	50%
Total	322	100%

Figura 7. Conocimiento sobre los ejercicios Terapéuticos para embarazadas y sus parejas.



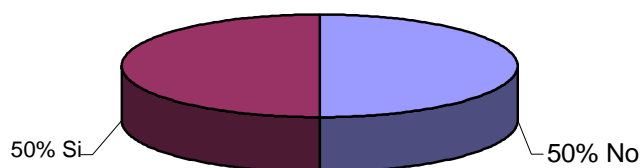
La mitad de las personas encuestadas manifiestan que no conocen sobre los ejercicios terapéuticos para las mujeres embarazadas y sus parejas, y que las EPS donde están afiliados no les ofrecen esta asistencia. La otra mitad de la población si han utilizado este servicio a través de EPS como son: Coomeva, Solsalud, ISS y Saludcoop, las cuales en mucho de los casos no prestan los servicios completos.

8. USTED COMO PADRE ACOMPAÑARÍA A SU PAREJA A REALIZAR ESTOS EJERCICIOS.

Cuadro 9. Acompañamiento en la realización de ejercicios.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	161	50%
NO	161	50%
Total	322	100%

Figura 8. Acompañamiento en la realización de ejercicios.



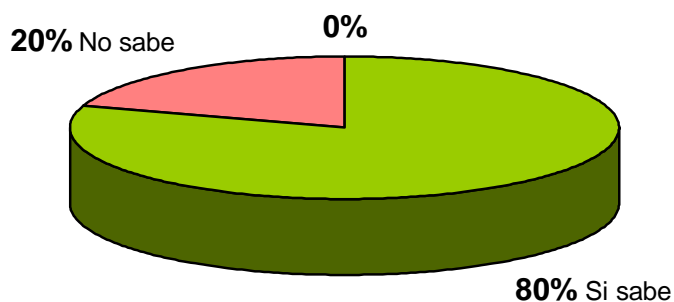
Se encuentra dividida en dos partes iguales el deseo de acompañamiento a la pareja para la realización de los ejercicios psicoprofilácticos a lo que los encuestados responden la mitad que si lo harían para hacerse partícipes y que no por que no tienen tiempo por su trabajo para participar en los mismos.

9. QUE ENTIENDE USTED POR: PSICOPROFILAXIS OBSTÉTRICA, ESTIMULACIÓN TEMPRANA, ESCUELA PARA PADRES.

Cuadro 10. Conocimiento de los servicios a ofrecer.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Psicoprofilaxis obstétrica, estimulación temprana, orientación a padres.	258	80%
No sabe	64	20%
Total	322	100%

Figura 9. Conocimiento de los servicios a ofrecer.



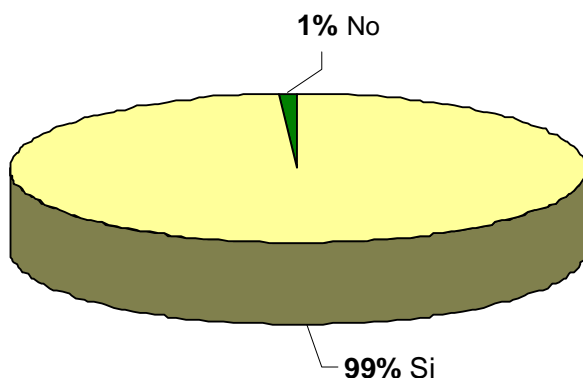
Del total de los encuestados se puede observar que en su mayoría las personas han escuchado o tienen conocimiento mínimo sobre la psicoprofilaxis obstétrica, sobre la orientación a padres y la estimulación temprana. Una minoría no sabe sobre el tema tratado.

10. LE GUSTARÍA PROFUNDIZAR SOBRE CADA UNO DE LOS TEMAS, EXPUESTOS EN LA PREGUNTA 9, QUE BENECIARÍAN SU BIENESTAR Y EL DE SUS HIJOS.

Cuadro 11. Profundización sobre temas que beneficiarían su bienestar y el de sus hijos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	319	99%
NO	3	1%
Total	322	100%

Figura 10. Profundización sobre temas que beneficiarían su bienestar y el de sus hijos.



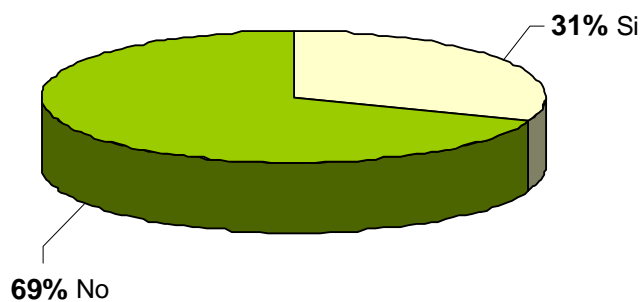
La gran mayoría de los encuestados estarían dispuestos a recibir orientación sobre los servicios a ofrecer, pues creen en la capacidad de los profesionales para que los oriente en la gestación, desarrollo y crecimiento de sus hijos, a fin de que puedan ser en un futuro mejores padres. Una minoría no desean profundizar sobre estos temas.

11. CONOCE ALGÚN SITIO DONDE SE PRESTEN ESTOS SERVICIOS.

Cuadro 12. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	100	31%
NO	222	69%
Total	322	100%

Figura 11. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.



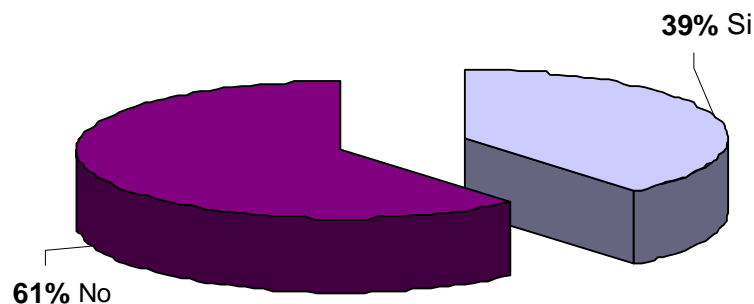
La mayoría de los encuestados manifiesta no conocer sitios que presten estos servicios, la población restante dice haber recibido al menos un servicio a través del ICBF, el ISS o EPS a la cual pertenecen.

12. HA INSCRITO A SU HIJO EN ALGUN SITIO PARA DESARROLLAR SU CAPACIDAD INTELECTUAL, MOTRIZ Y SOCIAL.

Cuadro 13. Sitio para desarrollar la capacidad de su hijo

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	126	39%
NO	196	61%
Total	322	100%

Figura 12. Sitio para desarrollar la capacidad de su hijo



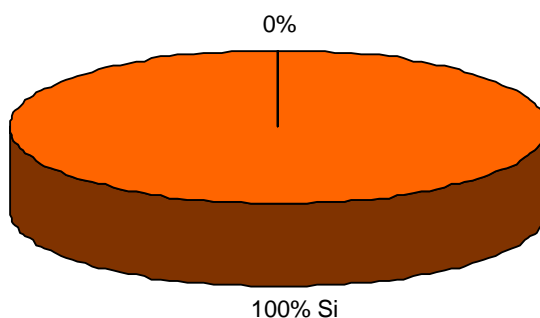
De las personas encuestadas, que si han acudido a jardines para que un profesional estimule a sus hijos en sus funciones motrices, intelectuales y sociales, una minoría de ellas ha utilizado estos servicios. La mayoría manifiestan que no conocen o no existe un lugar que ofrezcan estos programas.

13. CREE USTED QUE UN CENTRO DEDICADO A LA ORIENTACIÓN FAMILIAR ACERCARÍA A LOS PADRES CON LOS HIJOS.

Cuadro 14. Opinión de un Centro dedicado a la orientación familiar.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	322	100%
NO	0	0%
Total	322	100%

Figura 13. Opinión de un Centro dedicado a la orientación familiar.



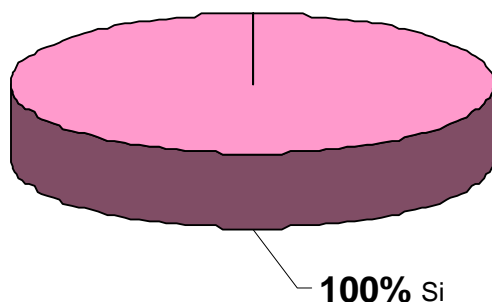
De acuerdo a la encuesta realizada se observa que la totalidad de los encuestados consideran preciso la creación de un Centro para orientación a padres, ya que a través de estos servicios, se mejoraría la relación intrafamiliar y se tendría un acercamiento con sus hijos, mejorando la calidad de vida en sus hogares.

14. CONSIDERA IMPORTANTE QUE A LOS BEBÉS SE LES ESTIMULE PARA ACELERAR SUS HABILIDADES MOTRICES, SOCIALES, Y DE LENGUAJE.

Cuadro 15. Importancia de la estimulación.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	322	100%
NO	0	0%
Total	322	100%

Figura 14. . Importancia de la estimulación



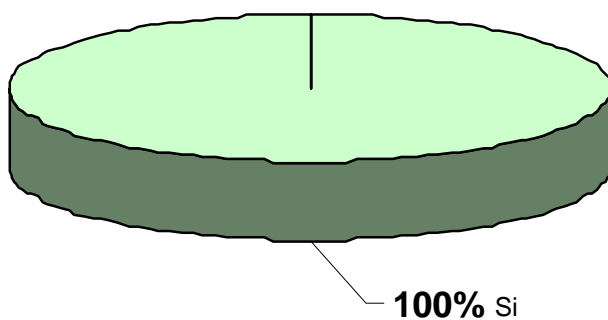
La totalidad de los encuestados consideran importante la estimulación para acelerar las habilidades de sus hijos, además creen que es importante que sus hijos sean estimulados en sus principales funciones motrices, sociales y de lenguaje; con el fin de que cada uno de estos niños sea mejor ser humano en un futuro.

15. USTED APOYARÍA UN PROGRAMA QUE ESTUVIERA ENFOCADO EN PREVENIR EL MALTRATO INFANTIL.

Cuadro 16. Apoyo al programa de prevención al maltrato infantil

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	322	100%
NO	0	0%
Total	322	100%

Figura 15. Apoyo al programa de prevención al maltrato infantil



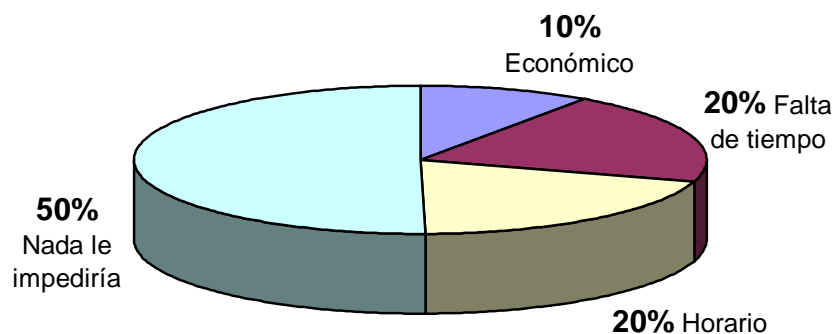
Se puede estimar que todos los encuestados están interesados en apoyar un programa para la prevención del maltrato infantil, por cuanto ven que en la ciudad de Barrancabermeja hace falta crear un instituto que se interese por todas las necesidades que tienen los niños; y afirman también que el maltrato infantil disminuiría notablemente gracias a estos tratamientos terapéuticos.

16. QUE LE IMPEDIRÍA A USTED PARTICIPAR EN UN PROGRAMA QUE LE BRINDARÁ ATENCIÓN A USTED Y A SU PAREJA SOBRE CÓMO LLEVAR EL ADECUADO CRECIMIENTO Y PROBLEMAS DE SUS HIJOS.

Cuadro 17. Motivos que le impiden participar en el programa de atención a las parejas

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ECONÓMICO	31	10%
FALTA DE TIEMPO	65	20%
HORARIO	65	20%
NADA LE IMPEDIRÍA	161	50%
Total	322	100%

Figura 16. Motivos que le impiden participar en el programa de atención a las parejas



En este punto se puede afirmar que los inconvenientes que tendrían la mitad de las familias para acceder a estos servicios, sería el horario, la falta de tiempo, el factor económico, para el resto de la población encuestada no existe ningún impedimento para el cumplimiento de los programas de orientación a padres.

❖ **Conclusiones de la investigación de mercados (maternas).** Efectuada la investigación de mercados se pudo determinar que el 99% de la población objetivo consideran necesario crear un centro de orientación y formación para sus hijos.

Actualmente en la ciudad de Barrancabermeja, no existe una empresa de manera particular que preste este servicio, solo algunas EPS, se encargan de proporcionar algunos conocimientos a sus pacientes sobre lo relacionado con los cursos de psicoprofilaxis, razón por la cual el 99% de los encuestados estarían dispuestos a recibir capacitación sobre los servicios que se ofrecen. Esto debido a que el 69% no tienen conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.

El 100% de las personas encuestadas están interesadas en la creación de un Centro dedicado a la atención familiar, por que permitiría aumentar el acercamiento de los padres con los hijos, mejorando así el clima afectivo que se viven en el hogar ya que este es definitivo para el desarrollo del niño. Un 97% aseguran tener disponibilidad de inversión para personal especializado.

Se puede apreciar que existe un 99% que están interesados en profundizar en los temas de estimulación temprana, son temas que sirven de gran ayuda en mejorar las relaciones de la vida familiar.

Del conocimiento sobre los ejercicios Terapéuticos para embarazadas y sus parejas se puede decir que en la actualidad es del 54%, lo que se ve que el 46% no están enteradas de este servicio, que lo consideran importante para la pareja en la etapa de gestación.

❖ **Cálculo muestral para Padres interesados en el tema.** En este proceso de muestreo se hizo necesario aplicar un muestreo estratificado, como así se denomina y lo define su fórmula.

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

Teniendo en cuenta la posibilidad de acertar o no acertar para la utilización de los servicios de un Centro de orientación a padres y estimulación temprana. Se trabaja con un p igual a 50% y un q del 50%.

N = Población 13.278 hogares.

p = Probabilidad de aceptar 50% = 0,5.

q = Probabilidad de no aceptar 50% = 0,5.

Z = variable estandarizada para confiabilidad del 95% Z=1,96.

e = error = 5%.

$$n = \frac{13.278(0,5 \times 0,5)(1,96)^2}{(1,96)^2 (0,5 \times 0,5) + (0,05)^2 (13.278-1)} =$$

$$n = \frac{13.278(0,25)(3,8416)}{(3,8416) (0,25) + (0,0025)(13.277)} = 398 \text{ hogares.}$$

$$n = 398 \text{ hogares.}$$

La fórmula arrojó 398 hogares a encuestar los cuales representan el total de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

Para saber cuantas encuestas se aplicarían en cada uno de los estratos se efectúa la siguiente fórmula:

$$n_i = \frac{n \times N_i}{N}$$

Donde: n = el número de la muestra total

N= es la sumatoria de la población de los estratos

N_i= es la población de cada estrato.

n_i= es la muestra a aplicar la encuesta por estrato.

$$n_3 = \frac{398 \times 9.910}{13.278} = 297 \text{ hogares del estrato 3.}$$

$$n_4 = \frac{398 \times 3.293}{13.278} = 99 \text{ hogares del estrato 4.}$$

$$n_5 = \frac{398 \times 75}{13.278} = 2 \text{ hogares del estrato 5.}$$

Ficha Técnica Para Padres Interesados en el tema.

Cuadro 18. Ficha técnica de la investigación, Padres interesados en el tema.

Tipo de investigación	Descriptivo, fundamentada en fuentes de información primarias y secundarias, la cual permite determinar la viabilidad comercial del proyecto.
Método de investigación	Deductivo, porque de la temática aplicada se tomó lo necesario para su estudio.
Fuentes de información	-Primarias: Encuestas a padres interesados en el tema de los estratos 3,4,5. -Secundarias: Tesis, páginas de Internet especializadas en Psicoprofilaxis obstétrica, estimulación temprana y escuela para padres, libros y documentos sobre la problemática en cuestión.
Técnicas de recolección de información	Encuesta.
Instrumento	Cuestionario con preguntas cerradas y abiertas. Ver anexo B.
Modo de aplicación	Directa.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Conformados por 13.278 hogares de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.
Proceso de muestreo	Muestreo aleatorio simple estratificado.
Tiempo de aplicación	Veinte días
Encuestadora	MARITZA CELIS

❖ **Tabulación, presentación y análisis de resultados.**

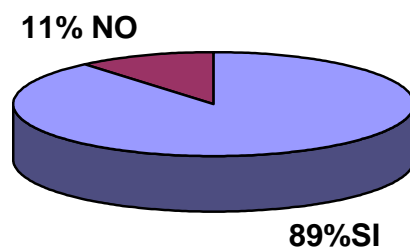
ENCUESTA DIRIGIDA A HOGARES CON NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS DE EDAD.

1. CREE USTED QUE UN CENTRO DEDICADO A LA ORIENTACIÓN Y FORMACIÓN DE LOS HIJOS ES NECESARIO EN BARRANCABERMEJA.

Cuadro 19. Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	354	89%
NO	44	11%
Total	398	100%

Figura 17. Necesidad de crear un centro de orientación y formación de los hijos.



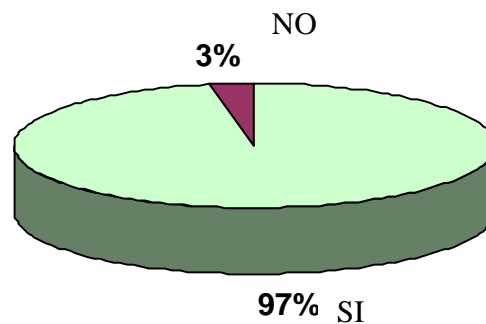
La gran mayoría de los encuestados considera necesaria la creación del Centro dedicado a la orientación y formación de los hijos, puesto que les permite un mejor desarrollo.

2. ESTARÍA USTED DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE PERSONAL ESPECIALIZADO SUGIRIERA UN PROCESO DE EDUCACIÓN PARA SUS HIJOS.

Cuadro 20. Disponibilidad de inversión para personal especializado.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	343	97%
NO	11	3%
Total	354	100%

Figura 18 Disponibilidad de inversión para personal especializado.



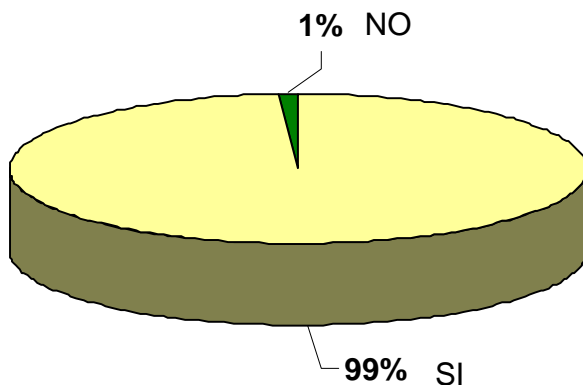
De la totalidad de encuestados se puede ver que en su mayoría están dispuestos a invertir en el mejoramiento de un proceso de educación para sus hijos.

3. LE GUSTARÍA AUMENTAR SU CONOCIMIENTO SOBRE EL TEMA DE ORIENTACIÓN A PADRES Y ESTIMULACIÓN ADECUADA.

Cuadro 21. Mayor conocimiento sobre el bienestar de sus hijos.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	350	99%
NO	4	1%
Total	354	100%

Figura 19. Mayor conocimiento sobre el bienestar de sus hijos.



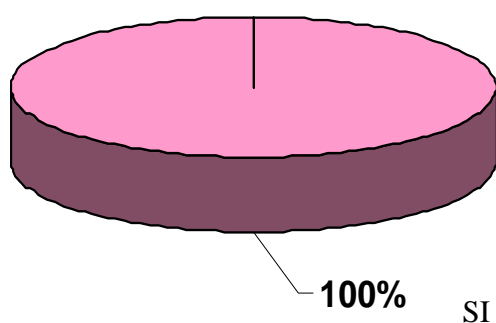
Es grande el deseo de los padres y muestran disposición casi en su totalidad de recibir orientación en cuanto a la formación de sus hijos y estimulación temprana.

4. CONOCE ALGÚN SITIO DONDE SE PRESTEN ESTOS SERVICIOS.

Cuadro 22. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	354	100%
Total	354	100%

Figura 20. Conocimiento sobre lugares que brinden estos servicios.



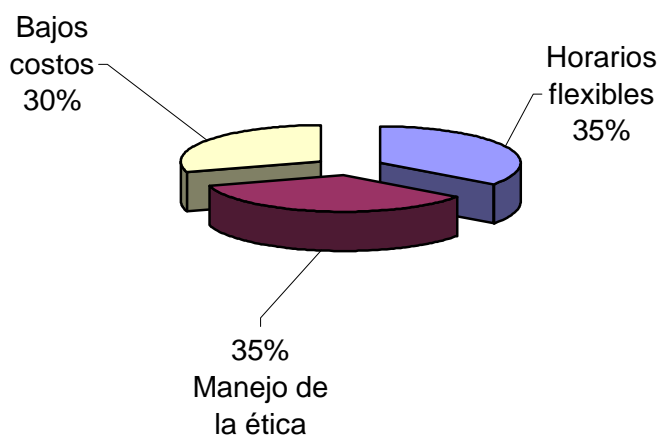
La totalidad de la población encuestada con respecto al conocimiento de sitios dedicados a ofrecer orientación a padres no conocen un centro dedicado a esta actividad.

5. QUE SUGERENCIAS LE HARÍA A UN CENTRO DEDICADO A LA CAPACITACIÓN EN ESTIMULACIÓN ADECUADA Y ESCUELA PARA PADRES.

Cuadro 23. Sugerencias.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
HORARIOS FLEXIBLES	124	35%
MANEJO DE LA ETICA	124	35%
BAJOS COSTOS	106	30%
Total	354	100%

Figura 21. Sugerencias.



De las personas encuestadas que hicieron sus sugerencias al Centro de orientación a padres y estimulación temprana recomendaron: la flexibilidad en el horario, manejo de la ética y manejen precios accesibles girado más a bajos costos.

❖ **Conclusiones de la investigación de mercados (Padres interesados en el tema).** Efectuada la investigación de mercados se pudo determinar que el 89% de la población objetivo consideran necesario crear un centro de orientación y formación para sus hijos.

Un 97% están dispuestos a invertir en el mejoramiento del proceso educativo de sus hijos, puesto que lo ven como una alternativa para enriquecer la formación del hogar.

También se puede ver que el 99% desean tener conocimientos claros en temas que beneficien la educación y bienestar de los hijos, utilizando los servicios de personas profesionales en el tema relacionado orientación a padres en estimulación temprana.

2.4.2. Estimación de la demanda. Para el caso en particular esta es una demanda efectiva, la cual está representada por la cantidad de usuarios que se encuentran afiliados al servicio de salud en el Municipio de Barrancabermeja, objeto del presente estudio.

En la realidad esta demanda es latente porque el Municipio de Barrancabermeja carece de un Centro Privado de orientación para Padres y Estimulación Temprana, como se refleja en la pregunta 5 la necesidad de crear un centro que preste estos servicios por parte del 99% de la población con una utilización del 97% porcentaje que se estima como la demanda del servicio.

2.4.3 Evolución histórica de la demanda del servicio. Dado que en Barrancabermeja, no ha existido una empresa de carácter privado legalmente constituida para la prestación del servicio, no se conocen estadísticas sobre la evolución histórica de la demanda. En lo que respecta al servicio público prestados por las E.P.S. e I.P.S., las estadísticas que manejan no son publicadas, ni al alcance de la mano de los usuarios, en la mayoría de éstas se centralizan en ciudades como Bucaramanga y Santafé de Bogotá. Por ello, no se presenta una evolución histórica de la demanda del servicio.

En este caso se tienen en cuenta los resultados del estudio de campo en el cual se puede precisar que el 99% cree necesario crear un Centro de Orientación a padres interesados en el tema de estimulación temprana en Barrancabermeja. un 69% no conoce la existencia de lugares que brinden estos servicios, un 99% está interesado o le gustaría profundizar sobre dichos temas.

Cabe aclarar, que según conversación sostenida con los representantes de E.P.S e I.P.S., el programa manejado por ellos principalmente maneja características clínicas, cuadros de laboratorio, ginecología más que de psicoprofilaxis obstétrica o estimulación prenatal.

2.4.4 Proyección de la demanda. Para proyectar la demanda del Centro de Orientación a Padres en Estimulación Temprana, se parte del supuesto que la vida útil del proyecto es de cinco años y que según las necesidades arrojadas en el trabajo de campo la demanda está representada así:

❖ **Maternas.** La población objetivo la conforman **2000 maternas anuales**, en donde el 99% que corresponden a 1980 (maternas) interesadas en profundizar sobre el tema de orientación a padres y estimulación temprana.

Dado que en el Municipio de Barrancabermeja, según la investigación de mercados no existe un Centro de Orientación a Padres y Estimulación Temprana de carácter privado y se presenta la oportunidad en la prestación del servicio; las entidades encargadas o que han manejado en algunas épocas ya no lo manejan; se parte de los resultados de la investigación de mercados que muestra una demanda actual del servicio del 97%.

Por lo tanto, de las 2000 parejas embarazadas se estima que el 97% requiere el servicio correspondiente a 1.940 parejas de las cuales principalmente se quiere llegar a quienes por primera vez van a tener un hijo y no han estado en programas de orientación a padres y estimulación temprana que es del 50% del total de parejas embarazadas es decir, 970 maternas, aspirando a ganar inicialmente el mercado del 40%, aumentando en 1.02% anual, la atención con base a que este es el crecimiento población en Barrancabermeja; según dato tomado de la revista Barrancabermeja en cifras quedando la proyección de la demanda así:

Cuadro 24. Proyección demanda de maternas – estimulación temprana.

MATERNAS	AÑOS	DEMANDA A CUBRIR MÁS % INCREMENTO	TOTAL PROYECCIÓN DEMANDA
970	1	40%	388
970	2	+1.02%	392
970	3	+1.02%	396
970	4	+1.02%	400
970	5	+1.02%	404

❖ **Orientación para Padres interesados en el tema.** La población objetivo la conforman **13.278 hogares**, de los cuales aproximadamente el 70% 9.295 (hogares) cuentan con 2 niños menores de 5 años de edad, en los estratos 3, 4 y 5; según la investigación de mercado solo el 50% de la población con niños menores de 5 años de edad, están en capacidad de tomar el servicio, es decir que para proyectar la demanda se toman los 9.295 hogares que tienen niños menores de 5 años y el 50% de tomar el servicio que se parte con 4.648 hogares, incrementando la demanda de acuerdo al crecimiento de la población que está en el orden del 1.02% anual.

Por lo tanto, previendo que de los 9.295 hogares se estima que el 50% requiere el servicio correspondiente a 4.648 hogares de las cuales principalmente se quiere llegar a quienes por primera vez van a tener un hijo y no han estado en programas de escuelas para padres.

En total se inicia con 465 hogares para el primer año hasta llegar a atender 651 hogares en el quinto año que se prevé la vida útil del proyecto.

Cuadro 25. Proyección de la demanda – escuela para padres.

MATERNAS	AÑOS	DEMANDA A CUBRIR MÁS % INCREMENTO	TOTAL PROYECCIÓN DEMANDA
4.648	1	10%	465
4.648	2	+1.02%	469
4.648	3	+1.02%	474
4.648	4	+1.02%	479
4.648	5	+1.02%	484

Por lo tanto, previendo que el tiempo de atención de un paciente es de 1.5 horas aproximadamente, el centro podría efectuar 5 consultas diarias, 30 consultas en los seis días de la semana, trabajando 8 horas diarias de lunes a sábado; **personalizadas**, para un total mensual de 120 consultas y un total anual de 1.440 con un profesional.

2.5 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA

El estudio de la oferta permite determinar la forma como se han atendido y se atenderá la demanda y la necesidad de la población objetivo con relación a la profundización sobre los temas de orientación a padres en psicoprofilaxis, obstétrica, estimulación temprana.

Existen datos muy importantes que se toman de la investigación de campo y que son necesarios para realizar un mejor análisis, por lo que se puede precisar que en Barrancabermeja no existe un Centro de orientación a padres y estimulación temprana en Barrancabermeja, de carácter privado.

La oferta actual está constituida por el servicio de obligatoriedad que le corresponde a las E.P.S., quienes ocasionalmente y por limitaciones presupuestales no lo llevan a cabo; como dice anteriormente se rigen a la obligación de no perder un paciente desde el punto de vista de la salud física más que la actitud preventiva o de estimulación.

En cuanto a la oferta de orientación a padres existen instituciones de la salud, como son Coomeva, Solsalud, ISS, Saludcoop, pero como tal no realizan los

servicios completos de psicoprofilaxis obstétrica y estimulación temprana (ejercicios para estimulación de inteligencia, motriz, social, de lenguaje).

En cuanto a las características, ninguna de estas empresas, ofrecen servicio completo de psicoprofilaxis obstétrica, estimulación temprana (ejercicios para estimulación de inteligencia, motriz, social, de lenguaje) y orientación a padres, solo realizan el control de embarazo a cada gestante, luego al niño le efectúan el control de desarrollo y crecimiento, y algunas de estas solo le dan algunas citas con medicina general.

Por tal motivo, se concluye que una empresa dedicada a los servicios de estimulación temprana (ejercicios para estimulación de inteligencia, motriz, social, de lenguaje) y orientación a padres, en la actualidad no posee competencia en la ciudad de Barrancabermeja, pese a que existen instituciones que presten parte de estos servicios. Por lo tanto, no existe evolución histórica de orientación a para padres, motivo por lo tanto no se puede establecer una proyección de la oferta.

2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA, DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La comparación de la demanda actual con la oferta permite hacer un estimativo de la demanda insatisfecha.

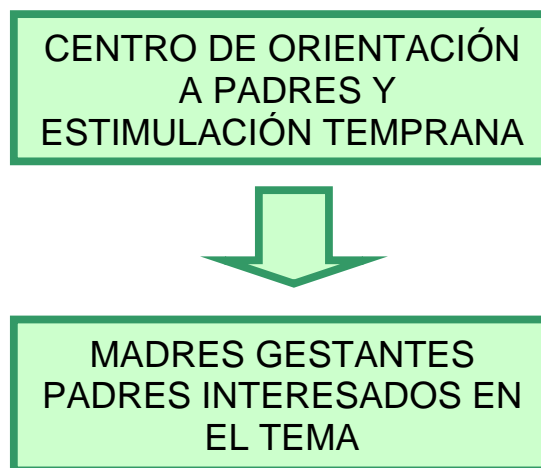
Para determinar la demanda insatisfecha se tiene en cuenta la información recolectada en la investigación de mercados, pues actualmente no existen empresas que presten los servicios de estimulación temprana (ejercicios para estimulación de inteligencia, motriz, social, de lenguaje) y escuela para padres, por lo tanto no se presenta competencia.

Por ello, se toma la información relacionada con el deseo de tomar el servicio de una empresa dedicada a la prestación del servicio de estimulación temprana (ejercicios para estimulación de inteligencia, motriz, social, de lenguaje) y escuela para padres. La cual es de 99% de la población encuestada.

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION

2.7.1 Selección de los canales de comercialización. Para los canales de comercialización de la empresa de estimulación temprana y escuela para padres, se analizan el canal de comercialización directo reflejado en la siguiente figura.

Figura 22. Canales de comercialización para el servicio.



2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de precios. Debido a que el servicio de Estimulación temprana y escuela para padres se da con carácter obligatorio bajo el régimen contributivo de las E.P.S. y las E.S.E. de la ciudad, no existe un precio promedio del mercado sobre este servicio y se procede a establecer para efectos de la realización de este estudio la valoración de costos más las utilidades estimadas.

Pese a que en la ciudad de Barrancabermeja no existe un centro privado de orientación a padres y estimulación temprana, telefónicamente se hicieron consultas en sitios donde de forma similar se presta este servicio los cuales concluyeron que el tiempo por sesión es de dos horas una para las charlas (teóricas) y otra para la práctica sobre el servicio prestado. A un valor global que oscila entre \$180.000 y \$200.000.

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. Para la política de fijación de precios, se estiman los siguientes métodos existentes para su determinación:

❖ **Costo total más utilidades deseadas.** Estimando el cálculo de acuerdo con los costos incrementando el respectivo porcentaje de la ganancia que se espera obtener.

❖ **Precio promedio de los productos de la competencia.** Es importante establecer tanto los precios mínimos y máximos como también realizar estimaciones de valores máximos y mínimos probables de los precios y analizar a través de la elasticidad o de la curva de demanda, como serán estos valores en el

futuro, estableciendo el precio real para cada producto, teniendo en cuenta el mercado objetivo, el cual espera ser atendido dado que existe una necesidad que otros no han satisfecho; para ello se tiene como base el precio del servicio ofrecido por otros centros encontrados fuera de la ciudad, el cual sirve como referencia porque existe un mercado que fija los parámetros mínimos y máximos donde se debe situar el precio del bien, con ello se quiere lograr que el precio del producto sea justo y la estructura de costos no sufra pérdidas; de esta forma la empresa va a ser competitiva, ajustándose a los requerimientos del cliente.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos.

Dar a conocer el Centro de Orientación a padres psicoprofilaxis obstétrica y estimulación temprana, manifestando las ventajas para que el consumidor sienta disposición de alcanzarlo satisfaciendo las necesidades que no están siendo atendidas.

- ❖ Crear una buena imagen de la organización.
- ❖ Presentar una alternativa asequible a los consumidores del servicio.
- ❖ Concientizar a los clientes potenciales de la gran oportunidad que le brinda la empresa de Estimulación temprana y escuela para padres en Barrancabermeja, para el fortalecimiento de la educación de sus hijos.
- ❖ Lanzar una campaña publicitaria que le permita a la empresa darse a conocer, de tal forma que identifiquen su nombre, logotipo, lema, los servicios y productos ofrecidos.

2.9.2 Logotipo de la empresa.

Figura 23. Logotipo de la empresa.



El logotipo muestra una familia con la esposa embarazada dando a conocer que el instituto no es sólo para mujeres sino para toda la familia. Se escogió el color verde porque significa esperanza y el nombre del Centro en gris para demostrar la seriedad del lugar.

2.9.3 Lema. “POR QUE EN LA VIDA ES MEJOR NO IMPROVISAR”.

Este lema muestra a las familias clientes potenciales como prepararse desde el mismo momento del nacimiento para ser mejores padres, no improvisando sino capacitándose para brindar lo mejor a sus hijos.

2.9.4 Análisis de medios publicitarios. Los medios publicitarios encontrados en Barrancabermeja para dar a conocer las empresas son diversos en los cuales se encuentran:

❖ **Prensa escrita.** Mediante avisos publicitarios de lunes a sábado se encuentran diversos periódicos en la región, el más conocido de todo es Vanguardia Liberal.

❖ **Radio.** Por medio de pautas comerciales en una emisora de amplia audiencia local y regional se encuentran emisora en a.m. y f.m., de las cuales las de mayor sintonía son Calor Stereo y Yariguíes Stereo.

❖ **Portafolios de Servicio, pasacalles y volantes.** Se realiza publicidad por medio de pasacalles, volantes y presentación de los servicios y productos a ofrecer por la nueva empresa.

❖ **Vallas publicitarias móviles y musicales.** Pasar con el logotipo y emblema de la empresa a crear, formando algarabía, llamando la atención a la ciudad de Barrancabermeja y su zona de influencia dando a conocer el servicio.

❖ **Televisión.** En Barrancabermeja se cuenta con dos canales que son el canal comunitario 3 y enlace 10 (Fundación Magdalena Medios de Comunicación) de audiencia y reconocimiento en la ciudad.

❖ **Tarjetas de presentación.** Es una publicidad donde se da a conocer el nombre de la empresa, a que se dedica, la dirección, el teléfono, de tamaño relativamente pequeño que sirva para guardarse en carteras y billeteras a la mano del consumidor final.

2.9.5 Selección de Medios. De acuerdo con el tipo de servicio y el mercado objetivo se han seleccionado los siguientes medios:

❖ **Radio.** Por medio de pautas comerciales en una emisora de amplia audiencia local y regional se encuentran emisora en a.m. y f.m., de las cuales las de mayor sintonía son Calor Stereo y Yariguíes Stereo.

❖ **Televisión.** En Barrancabermeja se escoge el canal Enlace 10 escogiéndose el plan de 80 emisiones durante un mes. A un valor de \$500.000.

❖ **Tarjetas de presentación.** Es una publicidad donde se da a conocer el nombre de la empresa, a que se dedica, la dirección, el teléfono, de tamaño relativamente pequeño que sirva para guardarse en carteras y billeteras a la mano del consumidor final.

2.9.6 Estrategias Publicitarias.

2.9.6.1 De lanzamiento. Como estrategia publicitaria de lanzamiento se utilizan las siguientes:

❖ Una cuña radial en la emisora calor stereo, la cual se empieza a pautar con 30 días de anterioridad al lanzamiento, con una duración de 20 segundos y una frecuencia de cuatro cuñas diarias.

❖ Un coctel de lanzamiento. En el salón de eventos sociales Dorynel de la ciudad de Barrancabermeja para 80 personas el cual asciende a un costo de \$500.000.

❖ Mensajes televisivos. Se realiza con 30 días de anterioridad al lanzamiento de la empresa dentro de las cuales se transmiten 4 emisiones diarias en el horario del noticiero de enlace.

2.9.6.2 De operación. Para continuar y mantener en el mercado la imagen de la empresa y generar recordación en el cliente objetivo se utilizan las siguientes estrategias publicitarias de operación:

- Una cuña radial en la emisora calor stereo, la cual se empieza a pautar el mes en que inicia sus actividades la empresa, estas se realizan con una duración de 20 segundos y una frecuencia de cuatro cuñas diarias todos los meses del año durante la vida útil del proyecto.

- Tarjetas de presentación. Se timbran el número mínimo que producen las tipografías que es de 1.000 tarjetas con el logotipo, emblema, descripción del servicio prestado y el nombre del gerente o representante legal.

2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción. Para esta parte del proyecto los rubros estimados, se presentan con base en las cotizaciones solicitadas las cuales se encuentran en el anexo B.

2.9.7.1 De lanzamiento. Esta publicidad se halla estimada a realizar el primer mes de la puesta en marcha de la comercializadora, la cual asciende a un valor de \$1.200.000. Sus valores se detallan así:

Cuadro 26. Presupuesto publicidad de lanzamiento.

PUBLICIDAD	PERIODO	CANTIDAD	TOTAL
Radio. Cuñas diarias 20"	1er. Mes	4 cuñas día	\$ 200.000
Coctel de lanzamiento.	1er. Mes	1 unidad	\$ 500.000
Televisión.	1er. Mes	80 emisiones	\$ 500.000
TOTAL			\$1.200.000

2.9.7.2 De operación. Para continuar y mantenerse en el mercado se pondrá en marcha la publicidad de sostenimiento, mediante anuncios radiales en la emisora Calor FM Stereo, 91.2 MHZ debido a que es una de las más sintonizadas por la comunidad. De acuerdo con lo estipulado en la respectiva cotización este mantenimiento se realiza mensualmente 4 cuñas diarias por un valor de \$200.000, lo que equivale a 2.400.000 al año.

A partir del segundo y hasta el quinto año se continúa con la misma publicidad radial por valor de \$200.000 mensuales y \$2.400.000 anuales. Según cotizaciones presentadas en el anexo C. Igualmente se timbran tarjetas de presentación para entregar a los clientes potenciales que quieran en un momento dado tomar el servicio, semestralmente 1.000 tarjetas a \$65.000 para un total de \$130.000 anuales. Datos que se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 27. Presupuesto publicidad de operación.

PUBLICIDAD	PERIODO	CANTIDAD	TOTAL
Anuncios radiales CALOR FM STEREO.	Mensual AÑO 1 al 5	4 cuñas diarias \$200.000	\$2.400.000
Tarjetas de Presentación TIPOGRAFÍA ROCHY	Semestral AÑO 1 al 5	1.000 tarjetas \$65.000	\$130.000
TOTAL			\$2.530.000

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Una vez realizado el estudio de mercados se pudo concluir que desde el punto de vista del mercado, el 97% de las maternas están interesadas en contratar los servicios del Centro, el 89% de los padres con hijos menores de 5 años consideran necesario su creación pues no conocen un sitio privado donde se presten estos servicios.

Dentro de las sugerencias más realizadas están horarios flexibles, bajos costos y manejo de la ética.

En cuanto a la oferta en Barrancabermeja, se pudo determinar que actualmente no existe una oferta de este servicio y que sólo se encuentran las E.P.S. y E.S.E., encargadas de esta labor. Por lo cual se concluye que no existe una oferta definida para el servicio de estimulación temprana y orientación a padres.

Aspectos que con los resultados obtenidos a través del desarrollo del estudio de mercados, permiten ver que el proyecto se considera viable.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Define la capacidad de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Se refiere al volumen óptimo de la prestación de un servicio, durante un determinado período de tiempo, la solución óptima esta dada por los factores que condicionan el tamaño del proyecto. La finalidad es la de obtener la más alta rentabilidad (menores costos para mayores beneficios).

El tamaño del proyecto, depende de las necesidades del mercado y lo que se quiere abarcar.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Para determinar el tamaño del proyecto se tienen en cuenta los siguientes factores:

3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda. La demanda es uno de los factores más importantes para calcular el tamaño de un proyecto, puesto que la demanda existente hace parte primordial para plantear el montaje técnico de la empresa; más cuando se observa que el Municipio de Barrancabermeja no posee un Instituto para Padres y la demanda del servicio es alta.

Con el proyecto se espera cubrir una demanda estimada para estimulación adecuada y 10% de hogares de escuela para padres en el Municipio de Barrancabermeja, aumentando anualmente en un 1.02% hasta llegar al quinto año de vida útil del proyecto.

3.1.2.2 Disponibilidad de suministros e insumos. Los suministros e insumos necesarios para la prestación del servicio a las madres gestantes y hogares como tal son muy pocos principalmente se reflejan en la parte administrativa la papelería, tintas lápices, hojas, entre otros. La consecución de estos recursos no es una limitante para la determinación del tamaño del proyecto dado que se encuentra con facilidad y a buenos precios en Barrancabermeja.

Los insumos se pueden adquirir en Almacenes, Tipografía San Gabriel de la ciudad de Barrancabermeja, estos son:

- ❖ Talonarios membreteados para facturas.
- ❖ Resma de hojas blancas tamaño carta.

- ❖ Resma de hojas membreteadas con el logotipo de la empresa.
- ❖ Tinta para impresoras.
- ❖ Carpetas.
- ❖ Disketts.

Además de los anteriores elementos también se requieren para la prestación del servicio los siguientes:

- ❖ Gel.
- ❖ Botiquín.
- ❖ Toallas desechables.

La calidad de estos elementos depende de las marcas que existen en el mercado, actualmente están: fisher price, pues se consideran de mejor calidad.

El mantenimiento de los equipos utilizados para la atención de cada uno de los clientes dependen del uso que se le da a cada uno de ellos.

3.1.2.3 Tamaño del proyecto y recurso humano. El recurso humano no es una limitante para el tamaño del proyecto, ya que el personal requerido para la operación administrativa y de consultas, se puede conseguir en Barrancabermeja, además en la región existe gran cantidad de mano de obra calificada en la salud en los casos que el cliente quiera contratar el servicio integral para la buena marcha del proyecto, lo que hace fácil las contrataciones del personal.

3.1.2.4 Tamaño del proyecto y disponibilidad de tecnología y equipos. La incidencia de la tecnología en el tamaño del proyecto, es fundamental, puesto que el proceso del control de las embarazadas y la orientación a padres no solo se realiza en el consultorio sino que el cliente debe seguir algunas indicaciones para que sean realizadas en sus casas, el Centro de Orientación a Padres Aprendiendo a Crecer, da la oportunidad al cliente de cambiar su estilo de vida y mejorar la actitud de su hijo.

3.1.3 Capacidad del proyecto. Está determinada por la cantidad máxima de servicios o asesorías a atender en un momento determinado, con base en los recursos con los que cuenta la empresa, refiriéndose principalmente a las instalaciones físicas.

3.1.3.1 Capacidad diseñada. Corresponde al máximo nivel posible de realización de asesorías en un determinado período de tiempo.

El estudio de mercados, se tomó como referencia para calcular la capacidad diseñada, el total de consultas que puede atender el Centro para el primer año

previando un servicio personalizado que es de 1 consulta por 1.5 horas. Es decir, 5 consultas por día de 1.5 horas por seis días de la semana por cuatro semanas en el mes igual a 120 consultas en el mes y 1.440 consultas en el año por turnos de 8 horas; o sea 1.440 x 4 profesionales contratados para la prestación del servicio = 5.760 consultas anuales. Dando como resultado la atención máxima una capacidad diseñada de 5.760 consultas al año.

3.1.3.2 Capacidad instalada. Se refiere esencialmente al cálculo y definición del nivel de atención previando la demanda del servicio.

La capacidad instalada del Centro se toma con base a la proyección de la demanda a cubrir hasta el quinto año de vida útil del proyecto, teniendo en cuenta el incremento del 1.02% según los resultados arrojados en la investigación de mercados y la cantidad de clientes que se pueden atender en un turno de 8 horas seis días de la semana por cuatro semanas por doce meses, con la atención de cuatro profesionales el cual da un resultado de 5.760 consultas anuales.

3.1.3.3 Capacidad utilizada. Es la fracción de capacidad instalada que se estará empleando en dimensiones especiales, número de profesionales, número de elementos, tiempo de proceso y cantidad de producto terminado. Indica qué tanta demanda puede atender una planta sin incurrir en incumplimientos, ni desajustes organizacionales, ni económicos. La Jornada laboral es de lunes a sábado de 8 a.m. a 12 m. y de 2 p.m. a 6 p.m., con un total de 8 horas, descansando los domingos y feriados, Para atención al público se toma de lunes a sábado, cuadrando tanto el trabajo interno como la atención personalizada de los clientes.

La capacidad utilizada del proyecto según análisis de la demanda es igual a 853 clientes x 6 sesiones a cada uno para un total de 5.118 consultas, para el primer año, 861 clientes x 6 sesiones a cada uno para un total de 5.166 sesiones al año, para el segundo año, 870 clientes x 6 sesiones a cada uno para un total de 5.220 consultas para el tercer año, 879 clientes x 6 sesiones a cada uno para un total de 5.274 consultas al año, para el cuarto año y 888 clientes x 6 sesiones a cada uno para un total de 5.328 consultas al año, para el quinto año. La capacidad instalada y la capacidad utilizada se proyectan teniendo en cuenta las necesidades del mercado y calculando aproximadamente la cantidad de consultas que se podrían hacer.

Cuadro 28. Capacidad del proyecto.

CAPACIDADES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cap diseñada	5.760	5.760	5.760	5.760	5.760
Cap Instalada	5.760	5.760	5.760	5.760	5.760
% utilización	89%	90%	91%	92%	93%
Cap Utilizada Anual	5.118	5.166	5.220	5.274	5.328

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macrolocalización. El Instituto para Padres Aprendiendo a Crecer objeto de este estudio estima se encuentra ubicado en la ciudad de Barrancabermeja, departamento de Santander. El croquis de macro localización se presenta en el **anexo C**.

3.2.2 Microlocalización. El sitio seleccionado para la instalación y funcionamiento de la empresa Aprendiendo a Crecer, según la valoración por puntos de los sitios escogidos que se presenta a continuación es el que queda ubicado en la calle 59 No. 27-08 Barrio Galán. El croquis de la micro localización se presenta en el **anexo D**. Teniendo en cuenta que está localizada en un sitio estratégico y muy reconocido de la ciudad de Barrancabermeja, ubicado en el estrato 4 y denominado en esta valoración con la letra "A".

Para la localización, se realizó de una comparación cualitativa de varios sitios. El procedimiento utilizado está relacionado con la jerarquización de factores cuantitativos así:

- ❖ Se Listaron los factores relevantes.
- ❖ Se asignó un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pasos deben sumar uno) y el peso asignado depende exclusivamente de los investigadores.
- ❖ Se asignó una escala común a cada factor y eligió un mínimo.
- ❖ Se calificó a cada sitio potencial de acuerdo con la escala.
- ❖ Se designó y multiplicó la calificación por el peso.
- ❖ Se sumó la puntuación de cada sitio y se eligió el de máxima puntuación.

Para el análisis se tuvo en cuenta los sitios estratégicos; se toman tres alternativas A, B y C, localizados en la ciudad de Barrancabermeja.

❖ **Sitio A.** Casa: Calle 59 No. 27-08 Barrio Galán.

Canon : \$450.000
Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado y teléfono.
Distribución: Tres alcobas, servicios, buena distribución.
Vías de acceso: buenas, fácil parqueo.

❖ **Sitio B.** Casa: Calle 46 No. 22-64 Barrio Inscredial.

Canon : \$400.000
Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado, teléfono.
Distribución: Tres alcobas, servicios, distribución confusa.
Vías de acceso: buenas, fácil parqueo.

❖ **Sitio C.** Casa: Carrera 25 No. 45-66 Barrio El Recreo.
 Canon : \$450.000.
 Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado, teléfono.
 Distribución: Tres alcobas, servicios, distribución un poco confusa.
 Vías de acceso: buenas, fácil parqueo.

Los factores tomados como base para la elección de la mejor alternativa donde funcionará la empresa, fueron:

- Cercanía.
- Vías de acceso.
- Servicios públicos: agua, luz, gas, alcantarillado y teléfono.
- Distribución de la casa.
- Canon de arrendamiento.

Con los datos recolectados se aplicó el método anunciado, tal como aparece en el siguiente cuadro.

Cuadro 29. Evaluación de la ubicación según el método cualitativo.

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	A		B		C	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
CERCANÍA	0.25	8.0	2.0	8.0	2.0	8.0	2.0
VÍAS DE ACCESO	0.10	8.0	0.80	8.0	0.8	8.0	0.80
SERVICIOS	0.10	7.0	0.7	7.0	0.7	7.0	0.7
DISTRIBUCIÓN	0.30	9.0	2.7	7.0	2.1	8.0	2.4
CANON	0.25	8.0	2.0	8.5	2.1	8.0	2
SUMATORIA	1.00		8.2		7.7		7.9

A la escogencia del sitio donde va a quedar ubicada la empresa se le dio la debida importancia a cada factor (peso asignado) y de acuerdo a esto se tomó una escala común, a lo que se le llama jerarquización de factores cuantitativos. La metodología es la siguiente: ya escogido el peso asignado para cada factor relevante (de acuerdo a su importancia se le asigna una calificación, la cual se multiplica por el peso asignado dando como resultado una calificación ponderada, así se hace con todos los sitios escogidos. El sitio con mayor calificación ponderada (sumado factor por factor) fue el sitio escogido.

Nota: En todos los casos el peso asignado debe sumar (1.00).

Dentro de los factores analizados existen dos de gran relevancia; distribución de la casa, canon, los cuales influyen en gran medida para escoger el sitio adecuado debido a que se encuentran en una zona de prominente desarrollo generado por su ubicación estratégica.

Se confirmó por parte Planeación Municipal que no existe ninguna restricción legal para el montaje de la empresa.

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del producto.

Cuadro 30. Ficha técnica del servicio.

ITEM	CONCEPTO
Servicio principal	Orientación a padres y Estimulación Temprana.
Diseño	Servicio personalizado..
Especificaciones técnicas	Mujeres embarazadas, hogares con hijos de 0-5 años.
Vida útil	5 años

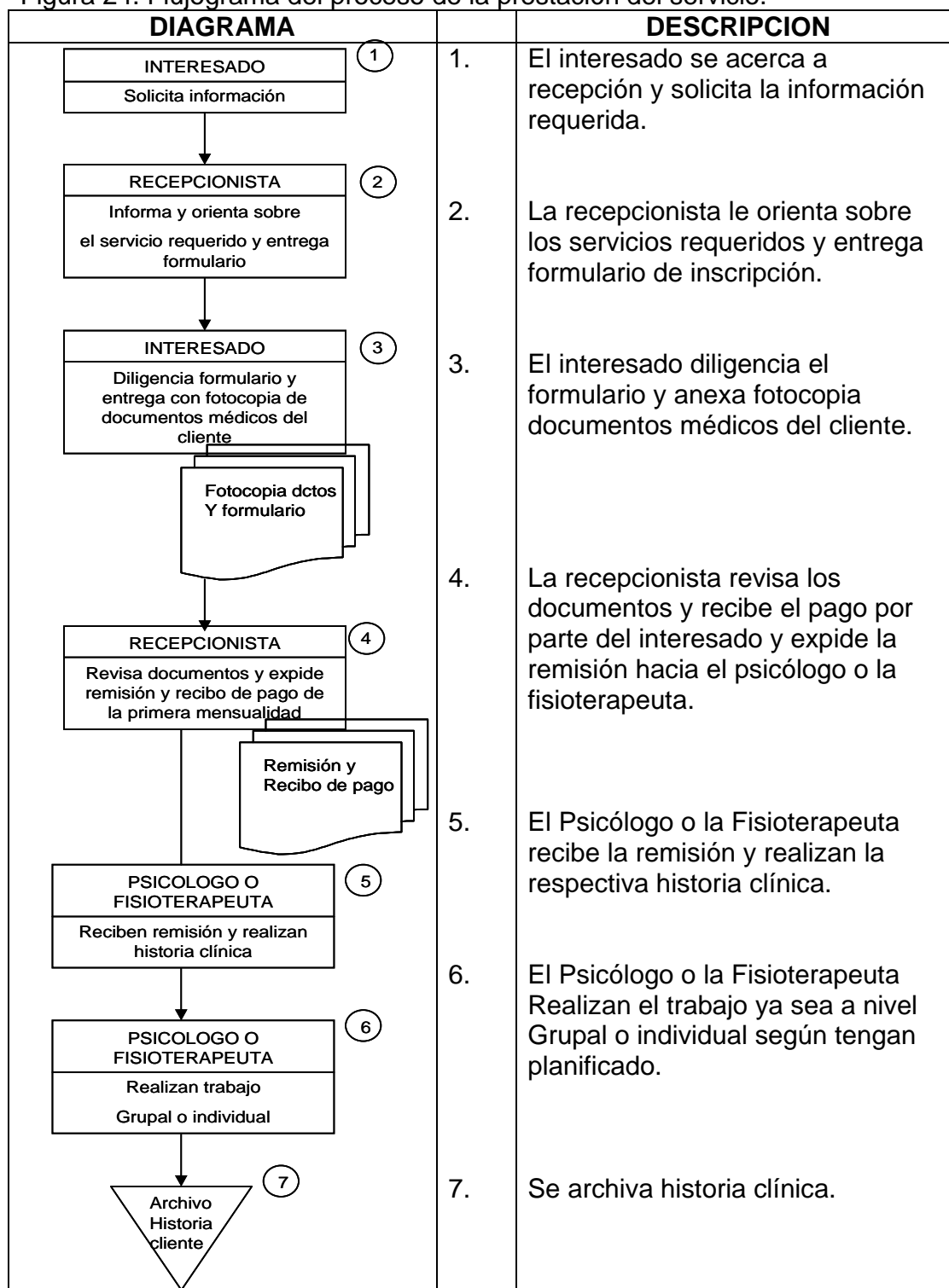
3.3.2 Descripción técnica del proceso. Para el caso del Instituto para Padres Aprendiendo a Crecer, el proceso del servicio se enmarca en la prestación de las consultas para las madres gestantes para la estimulación de sus hijos y escuela para padres. Por lo tanto, el proceso de este servicio es el siguiente:

- ❖ Solicitud del servicio.
- ❖ Se diligencia la hoja de vida.
- ❖ Se cita al cliente para valoración o estudio con el psicólogo.
- ❖ Se evalúa según la necesidad, madre gestante o los padres de los niños.
- ❖ Se establecen horarios de atención.
- ❖ Se le informa el precio y la forma de pago.
- ❖ Se pasa a las sesiones programadas dependiendo del servicio escogido.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento. Muestra la secuencia cronológica de todos los pasos a seguir en un proceso de consulta, desde la solicitud de la consulta hasta la atención respectiva. El diagrama de proceso de producción se presenta en la siguiente figura.

De igual forma se presenta el plan curricular, seguido del diagrama el Plan curricular para la atención del servicio.

Figura 24. Flujoograma del proceso de la prestación del servicio.



❖ PLAN CURRICULAR DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El Plan para las actividades del Centro Aprendiendo a Crecer es considerado un documento vivo y será revisado anualmente y actualizado cuando sea necesario.

Propósito

El Plan para las actividades del Centro Aprendiendo a Crecer ha sido desarrollado para:

- ☞ Apoyar a la materna en su proceso de gestación para llevarla a la preparación para su futuro parto.
- ☞ Apoyar las metas de aprendizaje para el progreso del niño a realizar las actividades de acuerdo a su edad como hablar, sentarse, utilizar la cuchara, gatear, caminar, fijar la mirada y otras más.
- ☞ Controlar los avances que va presentando el niño en cada consulta y orientar a los padres a contribuir con los cambios.

Plan Maternas

Tema: Estimulación

Tiempo: 1.5 horas

Recursos: linternas, colchonetas, texturas (algodón, hielo, calor, vibradores)
Música de relajación, efecto Mozart, papel de colores, televisor, dvd, minicomponente, audio doppler, paquete térmico, videos, cojines.

Personal: Psicólogo (charlas) – Fisioterapeuta (terapias)

Desarrollo

Sesión uno:

1. Levantamiento historia clínica.
2. Explicación del sistema de estimulación.
3. Conocimiento implementos de la estimulación.
4. Charla para rompimiento de hielo.

Sesión dos:

1. Revisión historia clínica
2. Charla Psicológica sobre los temas a ver.
3. Relajación a través de la música
4. Terapia física, estiramiento, fortalecimiento de piernas.
5. Terapia reconocimiento de texturas.

Sesión tres:

1. Revisión historia clínica
2. Charla psicológica sobre los temas a ver.
3. Relajación con música.
4. Terapia física, estiramiento, fortalecimiento de los brazos y las piernas.
5. Terapia de luz (reconocimiento de colores)

Sesión cuatro:

1. Revisión historia clínica
2. Charla psicológica sobre los temas a ver.
3. Relajación con música.
4. Terapia física, estiramiento.
5. Técnicas de respiración.

Sesión cinco:

1. Revisión historia clínica
2. Charla psicológica sobre los temas a ver.
3. Relajación con música.
4. Terapia física, estiramiento.
5. Técnicas de respiración.
6. Preparación para el parto.

Sesión seis:

7. Revisión historia clínica
8. Charla psicológica sobre los temas a ver.
9. Relajación con música.
10. Terapia física, estiramiento.
11. Técnicas de respiración.
12. Preparación para el parto.

Plan Estimulación para niños menores de 5 años

Tema: Dar al niño desde su nacimiento, la atención, los cuidados, los conocimientos, ayuda y experiencia necesarios para que logre lo mejor de su capacidad en el control del lenguaje, de los movimientos de su cuerpo, finos y gruesos, en su relación con el medio que lo rodea y en su conducta de exploración y manipulación.

Tiempo: 1.5 horas

Recursos: Gimnasios, caminadores, texturas, pelotas, piscinas de caucho, triciclos, espejos, cojines, columpios, juguetes de todo tipo, minicomponente, cds de relajación.

Personal: Psicólogo

Los cambios más importantes de vigilar se pueden resumir en el siguiente cuadro:

1 Mes	4 Meses	7 Meses	10 Meses	12 Meses	18 Meses	24 Meses
No sostiene la cabeza	Sostiene la cabeza	Se sienta con ayuda	Gatea	Camina con ayuda	Trepa	Corre
Mano empuñada por su reflejo de presión	Agarra	Toma un objeto	Toma dos objetos	Señala con el índice pinza	Introduce objetos	Saca objetos
Llanto E-e-e	Arrulla Vocaliza	Monosílabos Ma - Pa	Mamá Papá	Tres palabras	Frases	Oraciones
Fija la mirada	Ríe	Expresión facial	Imita juegos	Juega solo	Come	Investiga y empieza a controlar esfínteres
Sigue objetos	Identifica a la madre	Llora y hay angustia de separación	Junta objetos	Ayuda a desvestirse	Ayuda a vestirse	Hace trencitos

Sesión uno: Brindar las pautas para estimular al niño del primero al cuarto mes de vida.

1. Poner boca abajo al bebé para que ejercite su cuello.
2. Acuestar al niño y jugar con él a dar palmaditas con sus manos.
3. Colgar en la cuna un juguete llamativo y dejarlo a su alcance para que empiece a jugarlo.
4. Hablar con él imitando sus sonidos, cuando lo baña, lo alimenta, etc.
5. Cuando se baña dejar que juegue con el agua.
6. Mover una sonaja cerca de él.

Sesión dos: Brindar las pautas para estimular al niño de los cinco a los nueve meses.

1. Sentar al bebé apoyado por cojines y darle objetos de colores llamativos.
2. Darle objetos de diferentes colores y formas para que juegue.
3. Acostar al niño boca arriba y tomarle las manos para que se apoye; moverle las manos y pies hacia delante y atrás.
4. Parlarlo y ayudarlo a saltar.
5. Ponerlo frente al espejo para que conozca su imagen.
6. Hacer que imite sonidos y sílabas y llamarlo por su nombre.

Sesión tres: Brindar las pautas para estimular al niño de los 10 meses al año.

1. Darle objetos para ejercitar su presión con 2 dedos.
2. Jugar con él a enviar y recibir una pelota rodándola.
3. Ayudarlo a caminar alrededor de una cama o corral.
4. Permitir que explore la cara de las personas y nombrarle sus partes (nariz, boca, etc.).
5. Dejar que el niño empiece a tomar en taza y comer solo.
6. Hacer juegos con cantos y movimientos corporales.
7. Hablar con él y pronuncie con claridad las palabras.
8. Esconder objetos llamativos para que los encuentre.
9. Colocar objetos llamativos en diferentes alturas para que el niño trate de alcanzarlos y se incorpore.

Sesión cuatro: Brindar las pautas para estimular al niño de 1 a 2 años.

1. Animarlo y ayudarlo para darle seguridad y pierda el miedo en sus primeros pasos.
2. Darle juguetes y darle un recipiente para que los meta y los saque.
3. Darle hojas de papel y lápiz para que haga garabatos.
4. Mostrar una revista para que de vuelta a las hojas.
5. Repetir sílabas, MA, MA, PA, PA y sonidos animales.
6. Darle órdenes de ven acá, siéntate, dame pan, etc.
7. Dejarlo que coma solo, y animarlo a lavarse las manos haciendo movimientos circulares.
8. Jugar con él a patear la pelota.
9. Llevarlo al baño antes de acostarlo y cuando despierte si se ensucia no lo regañarlo, ni pegarle, poco a poco el niño avisará cuando quiera ir al baño.
10. Enseñarle y nombrarle objetos conocidos.
11. Bañarlo y nombrarle las partes del cuerpo que va limpiando.
12. Jugar con él a contar los escalones que sube y baja.

Sesión cinco: Reconocer los cambios que ocurren de los 2 a los 3 años y brindar las pautas para estimular al niño de los 2 a los 3 años.

Cambios que ocurren de los 2 a los 3 años

- Brinca.
- Sube escaleras.
- Permanece parado en un solo pie por un ratito.
- Dibujando imita un trazo en V.
- Controla esfínteres.
- Dice frases de 3 palabras al conversar; usa yo, tú, mí.
- Explica una acción y dice su nombre con apellidos.

- Reconoce el nombre de algunas partes de su cuerpo

Como estimularlo:

1. Ayudarlo y animarlo a subir escalones.
2. Sujetarlo de las manos y ayudarlo a brincar desde alturas pequeñas.
3. Darle cubos para que intente hacer torres con más de 7 cubos y jugar al tren.
4. Enseñarle y nombrarle objetos conocidos y familiares para ampliar su vocabulario; permitir que el niño maneje su vocabulario, pero enseñar al padre a repetirlo correctamente.
5. Permitirle comer solo y jugar a que él da de comer.
6. Bañarlo y nombrarle todas las partes del cuerpo que va limpiando.
7. Iniciar con él, de una forma grata, los hábitos higiénicos como el baño diario, lavado de manos y cepillado de dientes.
8. Felicitarlo cuando avise que quiere ir al baño y cuando amanezca seco, téngale paciencia si aún no controla sus esfínteres.

Sesión seis: Reconocer los cambios que ocurren de los 3 a los 5 años y brindar las pautas para estimular al niño de los 3 a los 5 años.

Cambios que ocurren de los 3 a los 5 años

- Alterna los pies al subir escalones.
- Cacha una pelota.
- Nombra 1 o más colores.
- Copia un círculo, repite por lo menos tres números distintos.
- Inventa sus propios juegos y pregunta constantemente ¿por qué?
- Juega con otros niños.
- Agrupa objetos por su forma, tamaño y textura.
- Alterna los pies al subir y bajar escalones.
- Cada vez realiza acciones más difíciles como vestirse o servirse líquidos sin derramarlos.
- Cada vez utiliza más palabras.
- Cuenta historias o cosas que le sucedieron o que va a hacer.
- Su curiosidad por saber aumenta.

Cómo estimularlo:

1. Ponerlo a copiar dibujos o trazos que contengan círculos y líneas.
2. Enseñarlo a hacer bolitas con papel, masa o plastilina y darle revistas viejas para que pueda rasgarlas.
3. Jugar a las carreras y otros juegos infantiles de ronda.
4. Leerle cuentos infantiles con muchas ilustraciones.
5. Decirle el color de los objetos y hacer que los repita.

6. Responder siempre a las preguntas que el niño haga.
7. Permitirle ayudar en labores domésticas (como sacudir, barrer) con utensilios infantiles que no sean peligrosos.
8. Acostumbrarlo a que use su propio cepillo para lavarse los dientes.
9. Permítale subir a columpios, sube y baja, etc.
10. Enseñarle cuál es su mano derecha y cuál su izquierda.
11. Jugar con él a carreras y saltos con un pié.
12. Proporcionarle libros, revistas o periódicos para colorear y recortar; contarle cuentos y motivarlo para que él los cuente.
13. Permitir que el niño utilice su vocabulario y fomentarle la buena pronunciación de las palabras.
14. Permitirle que se amarre los zapatos.
15. Proporcionarle muñecos para que los pueda desvestir y motívelo para que el mismo se vista y se desvista.

3.3.4 Control de calidad. Va a estar orientado siempre al mejoramiento continuo del proceso de la asesoría de la empresa. Generalmente los procesos de control involucran cuatro actividades básicas como planear, hacer, verificar y actuar, este ciclo de actividades que se repiten una y otra vez orientan hacia el camino para el proceso de mejoramiento continuo.

Para un mejor control de la calidad del servicio se establecen las citas posteriores telefónicamente y se estipula los días sábados para que el psicólogo analice a cada paciente y establezca su programación para la sesiones subsiguientes, este es un tiempo tomado para autovaloración tanto de la atención del psicólogo como la parte administrativa.

Al final de la sesión se le pedirá al cliente diligenciar un formulario que evalúa el servicio recibido y posteriormente en reunión interna se resolverán las inquietudes, poniendo en práctica el mejoramiento y retroalimentación del servicio prestado.

3.3.5 Recursos.

3.3.5.1 Recurso humano. La empresa contará con una planta de personal el cual será contratada por períodos de un año, con las disposiciones que conllevan la ley 50 de 1990 y ley 100 de 1991 (ver numeral 4.3.3 asignación salarial).

El reclutamiento de la mano de obra se hará, por intermedio de la bolsas de empleo existentes en la ciudad, a través del SENA, instituciones técnicas, universitarias y prensa de circulación local (ver numeral 4.2.4 políticas). Todo el personal que labore en la empresa, gozará de los mismos derechos y deberes, por lo tanto, tendrán derecho a su dotación de ropa estipulada por la ley. Para la operación de la empresa se contará con la siguiente. Ver organigrama de la empresa.

Mano de obra directa.

- ❖ 2 Fisioterapeutas.
- ❖ 2 Psicólogos.

Mano de obra indirecta.

- ❖ Gerente, Profesional en gestión empresarial, economista o carreras a fines.
- ❖ Contador público. (como asesor contable).
- ❖ Secretaria auxiliar contable con C.A.P. del SENA.
- ❖ Un auxiliar de servicios varios.

Además de los cargos anteriormente enunciados se realizara contrato por prestación de servicios al contador público titulado.

3.3.5.2 Recurso físico. Está compuesto por los equipos de oficina como lo son dos computadoras con multimedia, impresora, calculadora, 5 escritorios, 5 sillas giratorias, 1 archivador, 1 aire acondicionado de 2HP, muebles de espera, colchonetas entre otros. Ver siguiente cuadro:

Cuadro 31. Recursos físicos.

CANT.	DESCRIPCION
	EQUIPOS DE OFICINA
1	Aire acondicionado mini split 2 consolas.
2	Aparatos telefónicos.
1	Computador, estabilizador, Impresora EPSON.
1	Calculadora Casio.
2	Software windows XP, office XP y contabilidad.
	EQUIPOS PARA ESTIMULACIÓN
1	Fonendoscopio.
1	Tensiómetro.
1	Camilla.
1	Balanza.
1	Minicomponente.
1	Televisor 21 pulgadas.
1	Audiodopplex.
1	Nevera.
	MUEBLES Y ENSERES
	DE OFICINA
1	Escritorio gerencia.
4	Escritorio secretarial.
1	Mesas para computador en madera.
4	Sillas giratorias secretaria.

1	Silla giratoria gerente.
1	Mueble de espera.
GL	Accesorios decoración.
10	Sillas.
4	Papelera y ganchos para grapadora.
1	Grapadora, perforadora, sacaganchos.
1	Archivador 4 gavetas.
1	Dispensador de agua caliente y fría.
	MATERIAL PARA ESTIMULACIÓN.
Gl.	Cds. De estimulación efecto mozzart.
Gl.	Cds. De relajación.
Gl	Cds. De música infantil
2	Caminadores.
10	colchonetas
3	Espejos
4	Pelotas de diversos tamaños y colores
1	Piscina grande de caucho
2	Triciclos
4	Linternas de leve alumbrado
3	Columpio
2	Termómetro digital
2	Masajeador
2	Paquete eléctrico
2	Silla mecedora sensorial
3	Gimnasio doble aro
2	Gimnasio tres funciones
2	Andaderas
20	Cojines
2	Tapetes

3.3.5.3 Recurso de insumos. Los insumos a utilizar en la marcha de la empresa se refieren principalmente a la papelería (fotocopias de programas, talonarios de facturas), tinta para impresora y todo lo relacionado para la realización de servicios de estimulación, control de embarazo, como la gel.

Cuadro 32. Insumos.

DESCRIPCIÓN
OFICINA
Talonarios membreteados para facturas.
Resma de hojas blancas tamaño carta.
Resma de hojas membreteadas con el logotipo de la empresa.

Tinta para impresoras.
Carpetas.
Disketts.
ESTIMULACIÓN
Kol gel .
Toallas desechables.
Botiquín.

3.3.5.4 Estudio de proveedores. Debido a que los insumos no son de difícil consecución para efectos de la documentación de la oficina, es decir la parte administrativa, se pueden adquirir en la ciudad de Barrancabermeja, dado que existen papelerías y tipografías que con muy buena calidad los ofrecen. Para los demás accesorios en las asesorías de las gestantes interesadas, se contratan en Barrancabermeja en Ver proveedores en el siguiente cuadro.

Cuadro 33. Posibles proveedores.

PRODUCTO	PROVEEDORES	CIUDAD
EQUIPOS	C & D LTDA	BARRANCABERMEJA
TARJETAS	LITO ROCHY	BARRANCABERMEJA
HOJAS MEMBRETEADAS	GRÁFICAS SAN GABRIEL	BARRANCABERMEJA
PAPELERÍA	LA GARANTÍA Y UNIVERSO	BARRANCABERMEJA
ENSERES	LA GALERÍA DEL MUEBLE	BARRANCABERMEJA
CUADROS	ARTE Y MADERA	BARRANCABERMEJA
GEL	DROGUERIAS LA REBAJA	BARRANCABERMEJA
ARTICULOS ESTIMULAC.	ALMACÉN LA PAÑALERA	BARRANCABERMEJA
TAPETES COJINES	CORTILANAS	BARRANCABERMEJA
CAMILLAS-FONENDOS	LÍNEAS MÉDICAS	BARRANCABERMEJA

3.3.6 Distribución de planta. La distribución de planta se hace de acuerdo al sitio óptimo escogido para montar la empresa. Esta muestra la parte administrativa (gerencia y archivo de la empresa) que se ubica en una de las alcobas, en el garaje se ubica el salón de conferencias donde se atenderá la Orientación a Padres, la cual está adjunta a un salón tomado como recepción donde se encuentra la secretaria y sala de espera, donde queda el comedor se deja la parte para estimulación adecuada, las dos alcobas restantes para la atención personalizada del psicólogo y la fisioterapeuta. El diseño de la planta física se presentan a continuación.

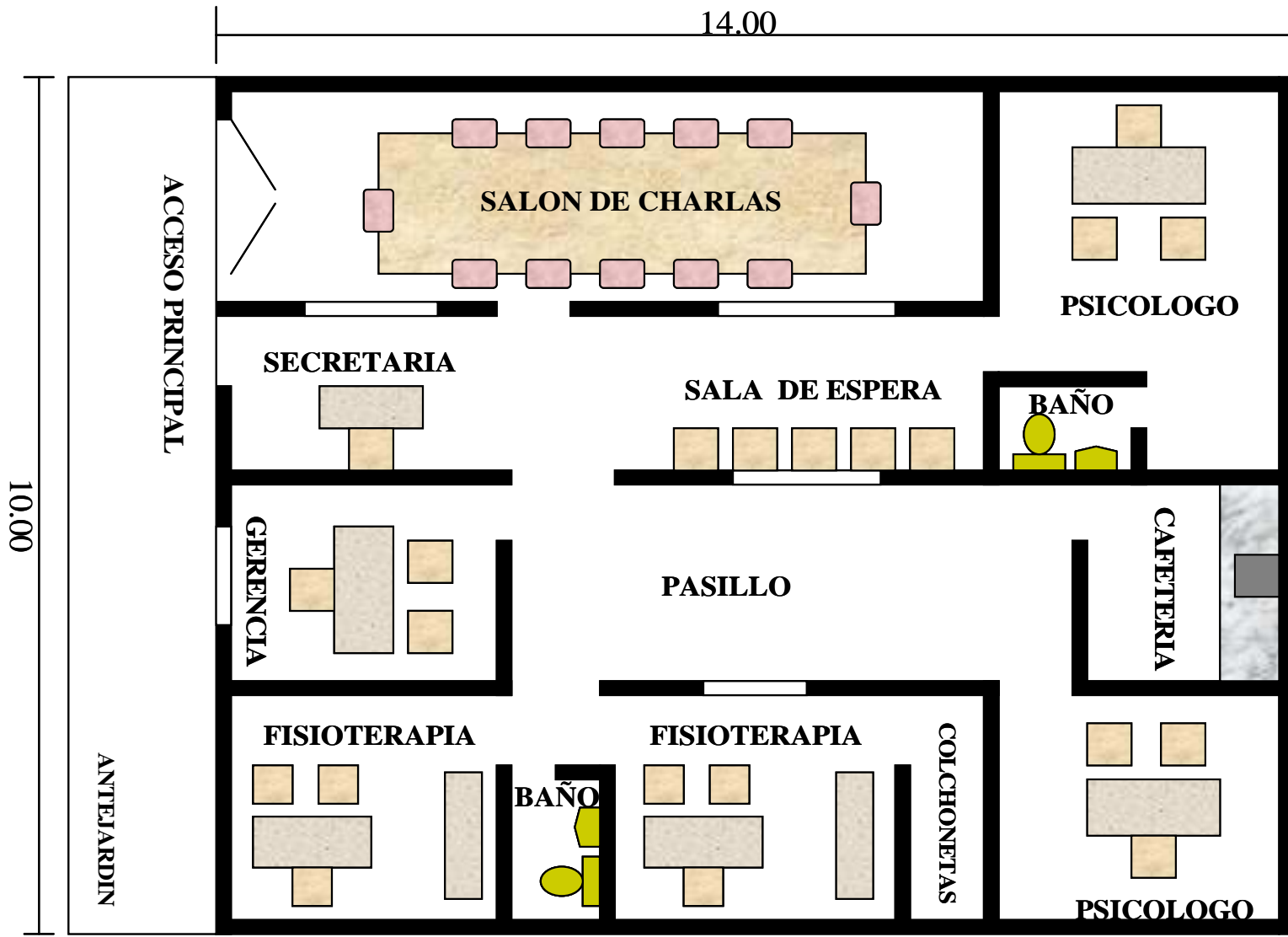


Figura 25. Distribucion de Planta

3.7 Logística de distribución. El acceso es por la calle 59, se ubica primero la recepción con la secretaria debido a que es la persona que tiene el primer contacto con el cliente, la que toma los datos y posteriormente lo remite al área respectiva, (salón de conferencias de escuela para padres y estimulación adecuada con el psicólogo y la fisioterapeuta). El gerente se ubica en la alcoba adjunta al salón de conferencias y frente a la sala de espera donde se encuentra la secretaria y está el acceso directo a los profesionales de salud como los son los psicólogos y fisioterapeuta. Los psicólogos manejan cada uno un espacio cerrado y separado debido a la atención personalizada y manejo de la ética por parte del Centro. Se estipula un área cubierta con tejas Ajover y amplia ubicada al lado de los consultorios para las terapias de clientes. Existen tres baños uno en la gerencia, otro en la sala de espera para uso de clientes y otro en el área técnica para uso de los psicólogos y fisioterapeuta, asimismo se encuentra en dicha planta una cocina que se utilizará como cafetería y ubicación de la auxiliar de servicios varios. En fin, la logística de la distribución se realiza de acuerdo al servicio a prestar y la funcionalidad que necesita cada funcionario y su interrelación con el cliente para un mejor funcionamiento del centro.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Realizado el estudio técnico se pudo determinar que el proyecto técnicamente es viable dado que se tiene capacidad de prestar el servicio de orientación a padres y estimulación temprana, de acuerdo a las necesidades reales de la demanda.

Existe en Barrancabermeja un sitio apropiado para ubicar la empresa el cual fue determinado por el método de puntos.

En la ciudad hay recurso humano calificado requerido como mano de obra directa e indirecta y proveedores con capacidad de ofrecer las materias primas principales.

En cuanto a los lineamientos sobre los temas, recursos, para la orientación a padres se presenta un plan curricular para atención de consultas.

Dentro de los insumos más utilizados en la prestación del servicio se encuentran el gel, las toallas desechables, manejo del botiquín y estructura equipos y enseres que permiten una mejor atención del niño y el adulto; mostrándose que los implementos para estimulación se adquieren de la marca Fisher Price, líder en la fabricación de dichos elementos.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

En este capítulo se define el tipo de empresa que se desea constituir, dentro del marco legal e institucional correspondiente, a la estructura organizacional más conveniente determinando los niveles jerárquicos y sus correspondientes asignaciones salariales al igual que responsabilidades laborales.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La forma de constitución del Centro de Orientación para padres y Estimulación Temprana según decisión tomada por sus socios es de carácter de responsabilidad limitada, donde los socios responden hasta por el monto de sus aportes. La sociedad será constituida por 5 socios, interesados en adelantar el proyecto. Dentro de los que se encuentran 2 psicólogos, 1 fisioterapeuta, 1 gestora empresarial y 1 contador. Como razón social de la empresa se escoge el nombre Centro de orientación a padres y estimulación temprana "APRENDIENDO A CRECER LTDA."

4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La estructura organizacional propuesta para el Centro de orientación a padres y estimulación temprana APRENDIENDO A CRECER LTDA., a crearse en Barrancabermeja, está conformada por la junta de socios, gerente, contador público, secretaria, dos psicólogos, dos fisioterapeutas y una auxiliar de servicios varios.

La duración de la sociedad será por cinco años a partir del 1º de Enero del 2007 y podrá ser prorrogado por término igual y/o por decisión de la junta general de socios.

Se constituirá mediante escritura pública en la que se plasman los siguientes parámetros, ciudad y fecha de constitución, denominación social, nombre de los socios, identificación y nacionalidad, domicilio social, término de duración, objeto social, capital social (valor total, número de cuotas) y distribución del mismo entre los socios, indicar la forma como se pago el capital social, facultades del representante legal, nombramientos, entre otros.

Los trámites y documentos que se deben presentar para la constitución de la empresa son:

- ❖ Acta de constitución.

- ❖ Solicitud de estudio del nombre comercial, autorizada en la cámara de comercio.
- ❖ Minuta de escritura pública debidamente protocolizada en la notaria, a la Cámara de Comercio.
- ❖ Obtener registro mercantil en la Cámara de Comercio.
- ❖ Obtener Nit. de la DIAN.
- ❖ Matrícula en la alcaldía oficina de registro y comercio.
- ❖ Obtener certificados sanitarios.
- ❖ Registro de libros (socios, acta de juntas y asambleas).
- ❖ Licencia ambiental.

4.2.1 Visión. Para el año 2010, ser líder en la orientación a padres y estimulación adecuada en Barrancabermeja y su zona de influencia, mostrando a través del núcleo familiar el cumplimiento de los deseos de ser mejores padres en la búsqueda de la consecución de un bienestar integral de la familia.

4.2.2 Misión. El Centro de orientación a padres y estimulación temprana "APRENDIENDO A CRECER LTDA.", tiene como misión contribuir al mejoramiento de la actitud de los hogares y embarazadas frente al rol que se debe cumplir como buenos padres y al mejoramiento permanente de su actitud en el núcleo familiar con el conocimiento sobre un verdadero desempeño de las cabezas de hogar. Soportándose en el talento humano, ético, profesional y tecnológico, buscando la innovación y calidad en el servicio, en pro del mejoramiento de la sociedad y sus procesos, con un campo de acción a nivel regional.

4.2.3 Objetivos

- ❖ Ofrecer servicios de orientación para padres y estimulación temprana, con la más alta calidad, garantizando una mayor versatilidad del niño de hoy y el hombre del mañana.
- ❖ Lograr el posicionamiento como Instituto para padres en Barrancabermeja y su zona de influencia.
- ❖ Garantizar la rentabilidad de la empresa mediante el control de los costos.

- ❖ Garantizar la innovación en cada uno de los procesos del servicio ofrecido.
- ❖ Ofrecer servicios a precios competitivos.
- ❖ Lograr el reconocimiento como una empresa líder en la zona.
- ❖ Proporcionar servicios con las mayores especificaciones de calidad.

4.2.4 Políticas.

4.2.4.1 Políticas de personal. Se destinará el primer día laboral para información general de la empresa en aspectos como: organización, misión, visión, objetivos, presentación del personal, asignación de equipos de trabajo, ubicación física y reglamentos.

Se efectuarán capacitaciones de acuerdo al cargo y se motivarán mediante programas recreativos institucionales y familiares, al personal con el propósito de mejorar la productividad del empleado.

❖ **Reclutamiento.** Se utilizarán las fuentes externas para el requerimiento del personal, como: Bolsas de empleo, el (SENA), instituciones técnicas, universitarias y las asociaciones profesionales y laborales, enviando el correspondiente perfil del cargo solicitado.

❖ **Selección.** Se procederá a llamar a los candidatos a presentar las pruebas escritas de: aptitudes, psicotécnicas y entrevistas. Conocidos los resultados se investigarán los antecedentes y referencias relacionadas en la hoja de vida y por último se procederá a la escogencia del personal opcionado.

❖ **Contratación.** Se vinculará con contrato a término fijo a un año, sólo al cargo de gerente y secretaria y de acuerdo a su desempeño se optará la renovación del mismo. Se dará un período de prueba de dos meses para evaluar el desempeño del personal contratado.

El contador público se contratará por prestación de servicios. Los profesionales encargados del área técnica (psicólogos y terapeuta) se vincularán por contrato individual definido inicialmente a un año y de acuerdo a su desempeño se optará por renovar o no su contrato.

❖ **Salario.** Se estipula de acuerdo a las funciones a realizar teniendo en cuenta la escala jerárquica, mostrándose la diferencia entre cargos operativos, profesionales y directivos. Con respecto a los aumentos se tendrá en cuenta los estipulados por el gobierno nacional, manejados por el índice de inflación.

❖ **Dotación.** Se acogerá a la ley que obliga a las empresas para brindar a sus trabajadores una dotación trimestral en uniformes a la secretaria y así facilitar el buen desempeño de sus labores diarias.

4.2.4.2 Políticas de compras. Para la compra de los equipos e insumos requeridos para la puesta en marcha y funcionamiento del Centro:

- ❖ Se deberá solicitar por lo menos tres cotizaciones de empresas diferentes.
- ❖ Se deberá seleccionar la cotización que demuestre mejor oferta económica y calidad.
- ❖ Se comprará a proveedores de Barrancabermeja siempre y cuando ofrezcan beneficio de precios y calidad.
- ❖ Sólo se comprarán a proveedores de otra ciudad cuando los proveedores de Barrancabermeja no presenten ofertas favorables o cuando no cuenten con las mercancías requeridas.
- ❖ Toda compra deberá ser aprobada previamente por el gerente.

4.2.4.3 Políticas de ventas.

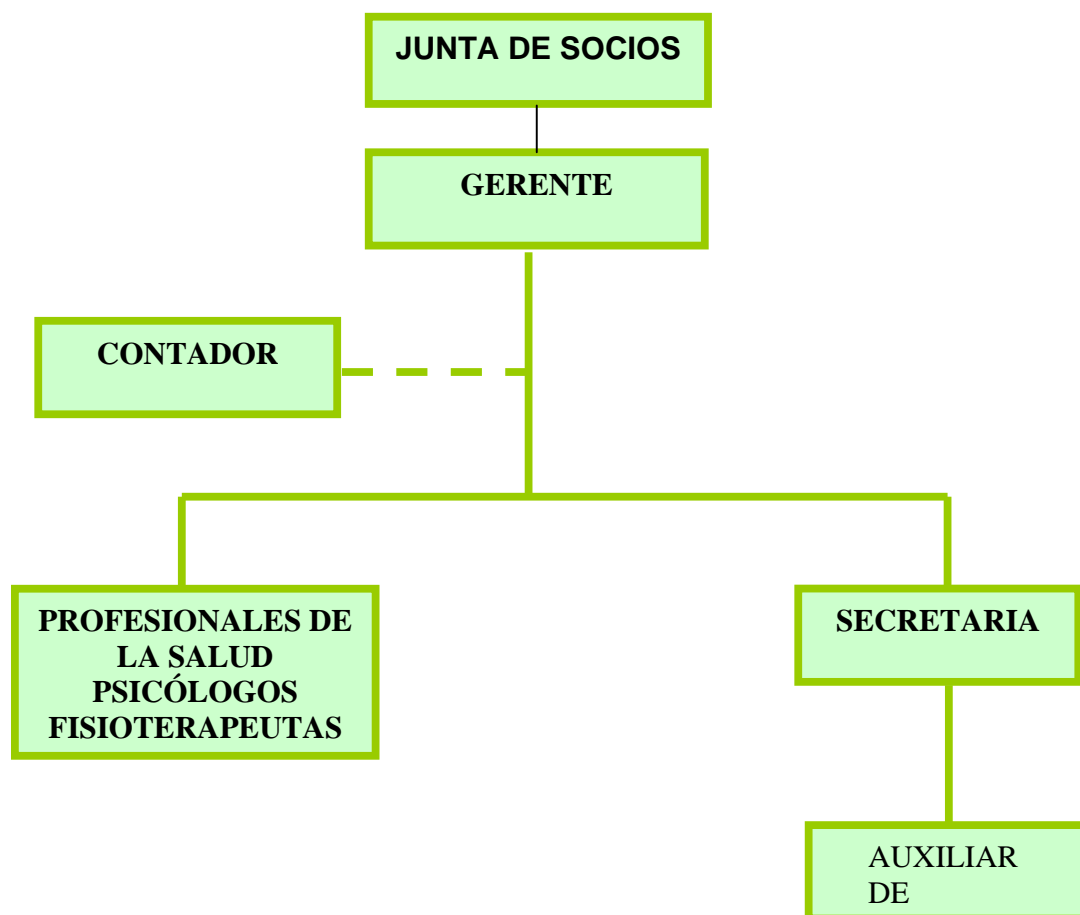
- ❖ Se establecerán precios de venta teniendo en cuenta el servicio solicitado y los precios del mercado manejados por otras ciudades en centros que prestan del mismo servicio.
- ❖ Se realizarán por parte del gerente y profesionales del Centro la visita a I.P.S., E.P.S., para dar a conocer el servicio entregando información verbal y a través de folletos del Centro para la utilización del servicio.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional del Instituto para padres APRENDIENDO A CRECER LTDA., está compuesta por Junta de socios, un gerente, un contador público, una secretaria, dos psicólogos, dos fisioterapeutas y un auxiliar de servicios varios.

4.3.1 Organigrama de la empresa. Ver en la siguiente figura:

Figura 26. Estructura organizacional de APRENDIENDO A CRECER LTDA.



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. La organización contará con la junta de socios, un gerente, el cual velará porque los objetivos de la empresa se cumplan. Además tendrá un contador público, que será el responsable de toda la información financiera de la empresa. Existirá una secretaria la cual estará al tanto de todo lo que se requiere para lograr mantener la buena prestación del servicio.

Además de los cargos mencionados, existirán dos psicólogos, que serán encargados de atender a las madres gestantes y padres interesados en el tema, a las cuales se les presta el servicio de una forma personalizada, para posteriormente pasar con fisioterapeuta para complementar la estimulación y capacitación requerida para ser mejores padres, una auxiliar de servicios que se encargará del aseo, la organización de la planta, mensajería entre otros. Las funciones, responsabilidades y perfil de los diferentes cargos existentes de la empresa de decoraciones se presentan en las respectivas hojas de descripción del cargo. Estas dependiendo de cada cargo se presentan a continuación:

Manual de funciones del Gerente.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: GERENTE	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO: JUNTA DE SOCIOS
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: TODOS
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2006
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>FUNCIONES GENERALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Representar legalmente a la empresa. ➤ Evaluar al personal. ➤ Planear, dirigir, controlar todas las actividades de la empresa. ➤ Presentar el presupuesto anual de ingresos y egresos de la empresa. ➤ Tomar las medidas necesarias para la conservación de los bienes sociales. ➤ Impartir las órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la empresa. ➤ Cumplir y hacer cumplir oportunamente los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento y actividades de la empresa. ➤ Nombrar y remover los empleados. ➤ Responder por la custodia y seguridad de los bienes de la empresa. ➤ Acordar fechas de pago para las obligaciones de la empresa. ➤ Redactar y calcular las cotizaciones y otros documentos. ➤ Elaborar programas de motivación para el personal de la empresa. ➤ Mantener los programas de seguridad industrial y salud ocupacional. ➤ Aprobar las cuentas para los pagos. ➤ Cumplir las demás funciones que le sean propias de acuerdo con la ley. ➤ Atender a los clientes. ➤ Presentar mensualmente el balance de prueba del mes anterior y los informes que le soliciten en relación con la empresa y sus actividades. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN Profesional en el área administrativa o afín, con diplomado en la asesoría del núcleo familiar.</p> <p>EXPERIENCIA Dos años como mínimo en cargos similares.</p> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES Conocimiento en el manejo de la estimulación temprana, escuela para padres, comercialización de servicios de salud y finanzas en general.</p> <p>PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.</p>	
DE HABILIDAD	<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Requiere habilidad mental para la toma de decisiones y generar estrategias que permitan el buen desempeño de la organización. 	

Manual de funciones de la Secretaria.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: SECRETARIA	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO: GERENTE
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2006
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisar diariamente las tareas asignadas y darles cumplimiento. ➤ Cuidar los elementos, materiales y equipos a su cargo. ➤ Mantener actualizado y ordenado el sistema de archivos. ➤ Atender el teléfono en forma efectiva. ➤ Elaborar las cuentas de cobro y hacer seguimiento y control de ellas. ➤ Recibir, registrar la correspondencia y hacer seguimiento de ella. ➤ Transcribir, redactar, enviar cartas, informes, documentos y otros que se requieran para el funcionamiento de la organización. ➤ Recibir y atender a los clientes. ➤ Mantener stock mínimo de existencias de papelería indispensable para el buen desempeño. ➤ Mantener actualizada la información contable de la empresa. ➤ Responder oportunamente toda correspondencia que llegue a la empresa ya sea interna o de tipo externa. ➤ Liquidar nómina quincenalmente. ➤ Liquidar al término de cada mes los aportes parafiscales y las prestaciones sociales. ➤ Brindar una atención oportuna y efectiva a los clientes. ➤ Otras que le asigne el jefe inmediato y que por naturaleza tengan relación con el cargo. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Secretaria general con el C.A.P. del SENA.	
	EXPERIENCIA <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dos años en cargos similares. ➤ Conocimientos prácticos en el manejo de computadoras, máquinas sumadoras, etc. ➤ Conocimiento prácticos en labores de coordinación, recepción y archivo de correspondencia. 	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES Contabilidad general y financiera.	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concentración, capacidad de análisis y síntesis, exactitud, expresión escrita, planeación de actividades. ➤ Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa. 	
	HABILIDAD MANUAL Permanece la mayor parte del tiempo sentada, ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN ➤ Hacer autoinspección, revisar el servicio prestado evitando inconformidades del cliente.
		POR CONTACTO ➤ Para dar y recibir información de personas internas y externas de la empresa. ➤ Manejo adecuado de los secretos de la empresa.
		POR PROCESOS ➤ Responde por la información sobre citaciones, reuniones de los asociados y demás que le sean solicitadas por el público en general. ➤ Responde por los recursos de caja menor, para adquirir materiales o transportes requeridos para la actividad.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO ➤ Responde por los equipos que utiliza en su labor, escritorio, computador, sumadora, sellos y demás maquinaria y muebles asignados.
		POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO ➤ Manejo adecuado de los documentos negociables o el dinero que se recibe por la venta del servicio. ➤ Responde por el recibo, envío y archivo de la correspondencia recibida y enviada.
		DE ESFUERZO
	VISUAL Esfuerzo visual permanente en la preparación de la correspondencia, preparación de la caja menor y manejo de computadores.	
FÍSICO Esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.		
PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.	
	RIESGOS DEL CARGO Problemas visuales por el desgaste de la vista debido al manejo constante de computadores, problemas ergonómicos por estar mucho tiempo sentada.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) <hr/> <hr/> <hr/>		
Elaboró _____		Elaboró _____

Manual de funciones del Psicólogo.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: PSICOLOGO	DEPARTAMENTO: PSICOLOGIA
	DIVISIÓN: SALUD	CARGO JEFE INMEDIATO: GERENTE
	Nº DE CARGOS IGUALES: 2	CARGOS QUE SUPERVISA:
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: AGOSTO DE 2006
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES <ul style="list-style-type: none"> ☞ Construir conjuntamente con el equipo de trabajo interdisciplinario, un paquete de ejercicios de estimulación prenatal y natal. ☞ Analizar y priorizar los casos a atender. ☞ Evaluar y diagnosticar el estado prenatal de la madre en cuanto a su rol. ☞ Evaluar y diagnosticar el estado integral del niño bajo un programa de crecimiento y desarrollo. ☞ A través de la orientación a padres, generar espacios de información y formación en lo referente al crecimiento y desarrollo del niño. ☞ Brindar pautas de estimulación integral en el infante. ☞ Organizar actividades pedagógicas de integración periódicas entre padres e infantes. ☞ Asesorar a los padres de familia en pautas de crianza. ☞ Elaborar los informes de los casos atendidos y de las actividades grupales. ☞ Participar en las reuniones convocadas. ☞ Cumplir las normas y reglamentos del Centro. ☞ Desempeñar tareas afines 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Profesional en el área de Psicología.	
	EXPERIENCIA Dos años como mínimo en cargos similares.	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES Manejo en la estimulación temprana y orientación para padres.	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDADES	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> ➤ Requiere habilidad mental para la toma de decisiones para autorización del ingreso de los clientes a los respectivos servicios. 	

		HABILIDAD MANUAL En el manejo de la documentación propia del Centro.
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN ➤ Verificar los clientes sean atendidos acorde a lo sugerido.
		POR MANEJO DE VALORES ➤ Dispone de plena autonomía para adquirir o cambiar los equipos, materiales y herramientas necesarias en la organización.
		POR PROCESOS ➤ Para participar en la selección e inducción del personal. ➤ Manejar adecuadamente los secretos de la empresa. ➤ Atender a los clientes dentro y fuera de la empresa.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO ➤ Responde por el manejo inadecuado del escritorio y demás muebles enseres que se le asignen para cumplir el funcionamiento de la empresa.
		POR MANEJO DEL SERVICIO A PRESTAR ➤ Revisión de la satisfacción del cliente por el servicio prestado.
	DE ESFUERZO	MENTAL Requiere esfuerzo mental alto, debido a la concentración que se necesita para solución de problemas en los clientes y revisión de los procedimientos.
		VISUAL Esfuerzo visual permanente al observar los comportamientos, revisión y control en el área de atención al cliente.
		FÍSICO Permanece la mayor parte del tiempo sentado, ejecuta movimientos suaves, esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.
	PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. ➤ Las labores se ejecutan en un ambiente interior y exterior confortable.
RIESGOS DEL CARGO ➤ Problemas visuales por el desgaste de la vista debido a la elaboración de informes.		
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
<hr/> <hr/> <hr/>		
<hr/>		<hr/>
Elaboró _____		Elaboró _____

Manual de funciones del fisioterapeuta.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: FISIOTERAPEUTA	DEPARTAMENTO:
	DIVISIÓN: SALUD	CARGO JEFE INMEDIATO: JUNTA DE SOCIOS
	Nº DE CARGOS IGUALES: 2	CARGOS QUE SUPERVISA:
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: AGOSTO DE 2006
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ⌘ Realizar evaluaciones y diagnósticos en cuanto al desarrollo del bebé prenatal. ⌘ Brindar pautas de estimulación física a la madre. ⌘ Organizar actividades familiares que promuevan el ejercicio entre padre y madre prenatalmente. ⌘ Priorizar casos de atención en cuanto al desarrollo físico del bebé. ⌘ Brindar asesoría individuales a los padres de familia. ⌘ En compañía del Psicólogo programar actividades interdisciplinarias de orientación. ⌘ Elaborar los informes de los casos atendidos y de las actividades grupales. ⌘ Participar de las reuniones interdisciplinarias en las cuales se analicen los casos. ⌘ Participar en las reuniones convocadas. ⌘ Cumplir las normas y reglamentos del Centro. ⌘ Desempeñar tareas afines 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Profesional en el área de Fisioterapia.	
	EXPERIENCIA Dos años como mínimo en cargos similares.	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES Manejo en la ejecución de los ejercicios prenatales y estimulación adecuada.	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA ➤ Requiere habilidad mental para la debida atención del cliente en sus procedimientos.	
	HABILIDAD MANUAL En el manejo de la documentación propia del Centro.	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN ➤ Verificar los clientes sean atendidos acorde a lo sugerido.
		POR MANEJO DE VALORES ➤ Dispone de plena autonomía para adquirir o cambiar los equipos, materiales y herramientas necesarias en la organización.
		POR PROCESOS ➤ Manejar adecuadamente los secretos de la empresa. ➤ Atender a los clientes dentro y fuera de la empresa.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO ➤ Responde por el manejo inadecuado del escritorio y demás muebles enseres que se le asignen para cumplir el funcionamiento de la empresa.
		POR MANEJO DEL SERVICIO A PRESTAR ➤ Revisión de la satisfacción del cliente por el servicio prestado.
	DE ESFUERZO	MENTAL Requiere esfuerzo mental alto, debido a la concentración que se necesita para solución de problemas en los clientes y revisión de los procedimientos.
VISUAL Esfuerzo visual permanente al observar los comportamientos, revisión y control en el área de atención al cliente.		
FÍSICO Permanece la mayor parte del tiempo sentado, ejecuta movimientos suaves, esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.		
PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. ➤ Las labores se ejecutan en un ambiente interior y exterior confortable.	
	RIESGOS DEL CARGO ➤ Problemas visuales por el desgaste de la vista debido a la elaboración de informes.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
Elaboró _____	Elaboró _____	

Manual de funciones de la Auxiliar de Servicios Generales.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO: SECRETARIA
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2004
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar labores de aseo y desinfección, tales como limpieza, aspersion, descontaminación en las diferentes áreas de la empresa, utensilios de trabajo, baños, ventanas, puertas, oficinas y almacenamiento. ➤ Organizar y atender los servicios de cafetería, preparar y servir tinto, servir agua. ➤ Solicitar los utensilios, elementos para la realización de sus labores. ➤ Utilizar adecuadamente los diferentes desinfectantes, en las proporciones y concentraciones fijadas por el plan de saneamiento de la empresa y autoridades sanitarias. ➤ Realizar de manera eficiente las labores de recolección, conducción, manejo, almacenamiento interno, clasificación, transporte y disposición de los desechos sólidos (basuras), con el propósito de evitar la contaminación de los alimentos, áreas y equipos o el deterioro del medio ambiente. ➤ Realizar controles de plagas como artrópodos y roedores para disminuir los riesgos de contaminación de los alimentos. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Educación Básica Secundaria.	
	EXPERIENCIA No requiere	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES Ninguno	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Dinamismo, colaboración, disciplina	
	HABILIDAD MANUAL Ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN No tiene personal a su cargo, por lo tanto no supervisa otros funcionarios.	
		POR CONTACTO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Para servir tinto y agua al personal interno y externo de la empresa. ➤ Buen trato y atención de sus compañeros de trabajo y superior inmediato. ➤ Para dar y recibir información de lo que necesita la empresa para ser aseada. Manejo adecuado de los secretos de la empresa	
		POR PROCESOS <ul style="list-style-type: none"> ➤ No interviene en procesos de producción 	
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Responde por el buen manejo de los utensilios que utiliza en las labores propias de su cargo. 	
		POR EL ASEO DE LA EMPRESA Responder por la buena presentación de la empresa.	
		MENTAL <ul style="list-style-type: none"> ➤ No requiere de esfuerzo mental. 	
	DE ESFUERZO	VISUAL Esfuerzo visual permanente, labores propias de su cargo.	
		FÍSICO Requiere esfuerzo físico mínimo para mover escritorios, mesas y sillas para un mejor desempeño de su trabajo.	
		PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.
			RIESGOS DEL CARGO Problemas ergonómicos por el movimiento de objetos, desplazamiento de bebidas calientes, utilización de productos químicos para el lavado del baño.
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)			
<hr/> <hr/> <hr/>			
Elaboró _____		Elaboró _____	

4.3.3 Estructura salarial. Para plantear la estructura salarial se utilizó el sistema de jerarquización de superior a inferior, ordenando los cargos según la importancia, teniendo en cuenta la función principal que desarrollará cada uno.

Para asignar el salario al cargo de mayor jerarquía se toman como base los salarios promedios de la plaza para este tipo de empleo, teniendo en cuenta la capacidad económica de la empresa y al más bajo en la tabla de jerarquización se le asignará de acuerdo a lo establecido por el gobierno como salario mínimo. Los demás cargos fueron ubicados dentro de la escala jerárquica teniendo en cuenta su responsabilidad, el nivel de educación requerido para el mismo, el riesgo en el desarrollo de las labores diarias y el grado de importancia.

Para calcular la asignación salarial del auxiliar de servicios, se toman como base el auxilio de transporte y el salario mínimo del año 2006 e incrementos estimados de acuerdo a la productividad inflación respectivamente para el año 2006.

Auxilio de transporte	año 2006	\$ 47.700.
Salario mínimo legal	año 2006	\$408.000.

La remuneración de los demás funcionarios es similar a la que existe actualmente en el mercado para el año 2006.

Gerente	\$1.000.000.
Contador público	\$ 250.000. asesoría mensual.
Secretaria	\$ 408.000. + 47.700 transporte.
Psicólogos (2)	\$1.000.000.
Fisioterapeuta	\$1.000.000.
Auxiliar de servicios	\$ 204.000. + 47.700 transporte. (medio tiempo).

Nota: La secretaria y el auxiliar de servicios por ley reciben su auxilio de transporte.

El personal será contratado a un año gerente y profesionales, mediante un contrato laboral directo y de acuerdo a su desempeño, mantendrá vinculación con el Centro por espacios anuales durante la vida útil del proyecto. El contador público tendrá un contrato especial por prestación de servicios.

La seguridad social se proyecta con base a lo estipulado por ley y reflejan sus valores y porcentajes en el siguiente cuadro:

Cuadro 34. Prestaciones sociales.

ITEM	PORCENTAJE
CESANTIAS	8,333%
INTERESES DE CESANTÍA	1,000%
VACACIONES	4,167%
PRIMA	8,333%
PARAFISCALES	9,000%
SALUD Y PENSIÓN	19.625%
RIESGOS PROFESIONALES	0,522%
DOTACIÓN	7,000%
FACTOR PRESTACIONAL	57,980%

Fuente: Ministerio del trabajo y E.P.S.-I.S.S.

Cuadro 35. Seguridad Social.

COMPONENTES	PORCENTAJE
SALUD	TOTAL 12% 8% asume el empleador 4% asume el trabajador
PENSIÓN	TOTAL 15.5% 11.625% asume el empleador 3.875% asume el trabajador
RIESGOS PROFESIONALES	Se calcula de acuerdo a los niveles de riesgo y los asume el empleador. 0.522.
TOTAL ASUME EL EMPLEADOR	19.625% + 0.522 = 20,147%.
TOTAL ASUME EL EMPLEADO	3.875

Fuente: E.P.S.-I.S.S.

Cabe aclarar que las empresas que ingresan por primera vez a este sistema de riesgos profesionales, cotizará por el valor inicial a la clase de riesgo que le corresponde.

Los aportes parafiscales se le atribuyen a tres instituciones y los asume en su totalidad el empleador.

Cuadro 36. Aportes parafiscales

INSTITUCIONES	PORCENTAJES
- Caja de Compensación Familiar	4%
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	2%
- Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (I.C.B.F)	3%
TOTAL	9%

Fuente: Ministerio del trabajo.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversión fija. Está compuesta por los equipos, muebles y enseres, requeridos por la empresa a crear.

5.1.1.1 Terreno. El Centro de orientación a padres APRENDIENDO A CRECER iniciará sus operaciones en un local en arrendamiento, situación que no genera inversión en compra de terrenos.

5.1.1.2 Construcción y adecuación. El local cuenta con las adecuaciones necesarias para que la empresa empiece a funcionar.

5.1.1.3 Equipos. Se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 37. Equipos. (pesos constantes).

CANT	DESCRIPCIÓN	VL UNIT.	VL TOTAL
	EQUIPOS DE OFICINA		\$ 7.400.000
1	Aire acondicionado mini split 2 consolas.	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
2	Aparatos telefónicos	\$ 50.000	\$ 100.000
1	Computador, estabilizador, Impresora EPSON	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
1	Calculadora Casio	\$ 10.000	\$ 10.000
2	Software windows XP, office XP y contabilidad	\$ 395.000	\$ 790.000
	EQUIPOS PARA ESTIMULACIÓN		2.200.000
1	Fonendoscopio	\$ 30.000	\$ 30.000
1	Tensiómetro	\$ 60.000	\$ 60.000
1	Camilla	\$ 160.000	\$ 160.000
1	Balanza	\$ 50.000	\$ 50.000
1	Minicomponente	\$ 300.000	\$ 300.000
1	Televisor 21 pulgadas	\$ 350.000	\$ 350.000
1	Audiodopplex	\$ 650.000	\$ 650.000
1	Nevera	\$ 600.000	\$ 600.000
TOTAL EQUIPOS			\$ 9.600.000

5.1.1.4 Muebles y enseres. Se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 38. Muebles y enseres. (pesos constantes).

N°	MUEBLES Y ENSERES	VV/R. UNIT.	V/R TOTAL
	OFICINA		5.820.000
1	Escritorio gerencia	\$436.000	\$436.000
5	Escritorio secretarial	\$315.000	\$1.575.000
1	Mesa para computador en madera	\$275.000	\$275.000
5	Sillas giratorias secretaria	\$256.000	\$1.280.000
1	Silla giratoria gerente	\$296.000	\$296.000
1	Mueble de espera	\$450.000	\$450.000
Gl.	Accesorios decoración	\$250.000	\$250.000
10	Sillas	\$48.000	\$480.000
5	Papelera y ganchos para grapadora.	\$30.000	\$150.000
1	Grapadora, perforadora, sacaganchos.	\$50.000	\$50.000
1	Archivador 4 gavetas.	\$400.000	\$400.000
1	Dispensador de agua caliente y fría.	\$178.000	\$178.000
	MATERIAL PARA ESTIMULACIÓN.		\$5.000.000
Gl.	Cds. De estimulación efecto mozzart.	\$40.000	\$40.000
Gl.	Cds. De relajación.	\$40.000	\$40.000
Gl	Cds. De música infantil	\$40.000	\$40.000
2	Caminadores.	\$80.000	\$160.000
10	colchonetas	\$30.000	\$300.000
3	Espejos	\$100.000	\$300.000
4	Pelotas de diversos tamaños y colores	\$5.000	\$20.000
1	Piscina grande de caucho	\$150.000	\$150.000
2	Triciclos	\$140.000	\$280.000
4	Linternas de leve alumbrado	\$5.000	\$20.000
3	Columpio	\$120.000	\$360.000
2	Termómetro digital	\$20.000	\$40.000
2	Masajeador	\$75.000	\$150.000
2	Paquete eléctrico	\$90.000	\$180.000
2	Silla mecedora sensorial	\$340.000	\$680.000
3	Gimnasio doble aro	\$140.000	\$420.000
2	Gimnasio tres funciones	\$220.000	\$220.000
2	Andaderas	\$200.000	\$200.000
20	Cojines	\$30.000	\$600.000
2	Tapetes	\$400.000	\$800.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$10'820.000

5.1.1.5 Total inversión fija. En el siguiente cuadro se resumen las inversiones necesarias para la creación de una empresa de Estimulación temprana y Escuela para Padres, en la ciudad de Barrancabermeja.

Cuadro 39. Inversión fija (pesos constantes).

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
INVERSIONES FIJAS	\$20.420.000
Muebles y enseres	\$10.820.000
Equipos de oficina	\$9.600.000

Las inversiones necesarias se proyectaron de acuerdo con las necesidades del proyecto.

5.1.2 Inversión diferida. Está representada por los gastos preoperativos, en que incurre la empresa antes de iniciar las actividades normales, como estudios, constitución, licencias, publicidad de lanzamiento, entre otros. Se hace amortización de diferidos a los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro 40. Inversión diferida. (pesos constantes).

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
Estudio de Factibilidad	1.523.000
Gastos de Constitución	547.000
Publicidad Preoperativa y Lanzamiento	1.200.000
INVERSIONES DIFERIDAS	3.270.000

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Es el total de capital disponible en activos corrientes para la puesta en marcha del proyecto durante el ciclo productivo. Su especificación en conceptos y valores se determinan teniendo en cuenta los egresos que se presentan a continuación.

5.1.3.1 Costos del servicio.

❖ **Mano de obra directa.** Para el cálculo de esta información fue necesario determinar el salario de la mano de obra que interviene directamente en el servicio, como son: 2 Fisioterapeutas, 2 Psicólogos.

Cuadro 41. Mano de obra directa. (pesos constantes).

M.O.D	Nº	SALARIO BASE	AUXILIO TRANSPORTE	SALARIO	FACTOR SALARIAL	TOTAL MES	ANUAL
Fisioterapeuta	2	2.000.000	-	2.000.000	1.019.600	3.019.600	36.235.200
Psicólogo	2	2.000.000	-	2.000.000	1.019.600	3.019.600	36.235.200
M.O.D		4.000.000		4.000.000	2.039.200	6.039.200	72.470.400

El factor prestacional se calcula teniendo en cuenta los parámetros ya establecidos por la ley, con base en la legislación laboral Colombiana, el cual se muestra en el siguiente cuadro. Los cargos que devengan más de dos salarios mínimos legales vigentes no tienen derecho al subsidio de transporte, y no se le aplica el 7% de la dotación, por devengar más de dos salarios mínimos legales vigentes.

Cuadro 42. Factor prestacional del proyecto

ITEM	PORCENTAJE
CESANTIAS	8,333%
INTERESES DE CESANTÍA	1,000%
VACACIONES	4,167%
PRIMA	8,333%
PARAFISCALES	9,000%
SALUD Y PENSIÓN	19,625%
RIESGOS PROFESIONALES	0,522%
DOTACIÓN	7,000%
FACTOR PRESTACIONAL	57,980%

Fuente: Ministerio del trabajo y E.P.S.-I.S.S.

❖ **Costos Indirectos del servicio.**

- **Depreciación.** Se calcula utilizando el método de línea recta, con este método es constante la tasa de depreciación, esto significa que el valor en libros decrece como una función lineal con el tiempo. El valor de salvamento se calculó teniendo en cuenta un 20% sobre el valor del activo para maquinaria y equipo y un 25% para muebles y enseres.

Cuadro 43. Depreciación.

ACTIVO FIJO	VALOR ACTIVO	VALOR SALVAMENTO	VALOR DEPRECIACIÓN	MES	AÑO 1
Equipos	9.600.000	2.400.000	7.200.000	120.000	1.440.000
Muebles y Enseres	10.820.000	2.164.000	8.656.000	144.266	1.731.200
TOTALES	20.420.000	4.564.000	15.856.000	264.266	3.171.200

- **Servicios.** Comprende la luz, por valor de \$200.000, agua por valor de \$30.000 y teléfono por valor de \$50.000. Estos datos se calcularon con base en empresas similares, dando un valor por este concepto de \$280.000 al mes, de los cuales se carga el 80% a costos y el 20% restante a gastos de administración.

- **Mantenimiento.** Se estima un costo de \$30.000 por cada mantenimiento realizado al equipo de computo, para el mantenimiento del aire se estima un costo de \$50.000 mensuales; previendo que estos trabajos se realizan trimestralmente cada año se presupuesta \$80.000 trimestrales por el mantenimiento de equipos, para un total de \$320.000 anuales.

- **Insumos.** Administración \$250.000 papelería (100%) y a técnico \$200.000 geles (2 x \$25.000 = \$50.000), toallas (2 x \$25.000 = \$50.000) y botiquín (\$100.000) para la estimulación adecuada (100%) Estos son los costos variables del proyecto.

- **Arriendo.** Según lo estipulado en la valoración por puntos el sitio escogido fue el A y el canon asciende al valor de \$450.000 de los cuales 80% se cargan a costos y 20% a los gastos de administración.

❖ **Total Costos del servicio.**

Cuadro 44. Costos del servicio.

ITEM	MES	AÑO 1
MOD	6.039.200	72.470.400
COSTOS INDIRECTOS	1.022.079	12.264.960
Depreciación	211.413	2.536.960
Servicios	224.000	2.688.000
Mantenimiento	26.666	320.000
Insumos	200.000	2.400.000
Arriendo	360.000	4.320.000
TOTAL	7.061.279	84.735.360

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.

- **Salario mano de obra indirecta.** A estos datos se les aplicó el factor correspondiente.

Cuadro 45. Mano de obra indirecta.

CARGO	Nº	SALARIO BASE	AUXILIO DE TRANSPORTE	SALARIO	FACTOR SALARIAL	VALOR MES	ANUAL
Gerente	1	1.000.000	-	1.000.000	509.800	1.509.800	18.117.600
Secretaria	1	408.000	47.700	455.700	264.215	719.915	8.638.980
Aux. Serv.	1	204.000	47.700	251.700	145.936	397.636	4.771.632
TOTAL		1.612.000	95.400	1.707.400	919.951	2.627.351	31.528.212

A la mano de obra de administración y ventas se le aplican los factores prestacionales calculados en el cuadro 33 con excepción del gerente que no se le aplica el 7% de la dotación, ni el subsidio de transporte por devengar más de dos salarios mínimos legales vigentes.

Cuadro 46. Gastos de administración

ITEM	MES	AÑO 1
MOI	2.627.351	31.528.212
Depreciación administrativa	52.853	634.240
Amortización diferidos	54.500	654.000
Servicios	56.000	672.000
Publicidad (operación)	210.833	2.530.000
Papelería	250.000	3.000.000
Arriendo	90.000	1.080.000
Contratación externa	250.000	3.000.000
Crédito	429.837	5.158.044
GASTOS DE ADMON-VENTA	4.021.874	48.256.496

- **Depreciación Administrativa.** Es aplicada a los activos que se destinan a las labores administrativas. Para esto se estima un porcentaje del 20% anual.

- **Amortización a diferidos.** Esta amortización se realiza teniendo en cuenta las normas tributarias las cuales permiten amortizar en cuatro años como mínimo y cinco años como máximo. Para el caso del Centro para Padres APRENDIENDO A CRECER LTDA se amortiza a 5 años.

- **Servicios.** Tomando como base la información anterior se calculan los servicios por valor de \$280.000 mensuales, tomando el 20% (\$56.000) asignado para gastos de administración.

- **Publicidad.** De acuerdo a la información suministrada por empresas especializadas en el ramo se estimó un valor de \$2.530.000 al año.

- **Papelería.** Tomando como base la información anterior se calculó la papelería por valor de \$250.000 mensuales, asignado a gastos de administración.

- **Contratación externa.** La contratación externa contempla \$250.000 de pago al contador público y \$20.000 de celaduría, que es el valor cobrado por cada local en el sector donde se va a montar la empresa.

5.1.3.3 Total de inversión de capital de trabajo. Para realizar el cálculo del capital de trabajo o giro de capital se tienen las siguientes condiciones:

- **Efectivo.** Recursos necesarios para cubrir los egresos durante un mes, el cual es el resultado de dividir los egresos anuales entre 12 meses menos los egresos no monetarios tales como depreciación administrativa, operativa y amortización de diferidos.

Cuadro 47. Capital del trabajo.

DESCRIPCIÓN	<i>AÑO 0</i>
Servicios	280.000
Mantenimiento	26.666
Insumos	200.000
Arriendo	450.000
Publicidad (operación)	210.833
Papelería	250.000
Contratación externa	250.000
Imprevistos	1.075.950
MOD	6.039.200
MOI	2.627.351
EFFECTIVO A 30 DÍAS	11.410.000

5.1.3.4 Resumen de la inversión total del proyecto. La inversión total del proyecto asciende a la suma de \$35.100.000. Se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 48. Inversión total del proyecto

INVERSION	AÑO 0
INVERSIONES FIJAS	20.420.000
INVERSIONES DIFERIDAS	3.270.000
CAPITAL DE TRABAJO	11.410.000
FLUJO DE INVERSION	35.100.000

5.1.4 Fuentes de financiación. Los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto son aportados 47% con recursos propios de los socios y 53% con recursos del crédito.

Cuadro 49. Fuentes de financiación.

DESCRIPCIÓN	VALORES
RECURSOS PROPIOS	18.600.000
RECURSOS DEL CRÉDITO	16.500.000
TOTAL INVERSIÓN	35.100.000

5.1.4.1 Recursos propios. Constituido por los recursos propios aportados por los 5 socios que constituyen la sociedad, una cuantía que asciende a \$18.600.000, con un monto individual que es la suma de \$3.720.000.

5.1.4.2 Recursos del crédito. Se estima un crédito de libre inversión según información dada por Bancolombia en Barrancabermeja con una tasa efectiva anual del 19.2%, para una tasa mensual del 1.6% mes vencido, la amortización se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 50. Amortización.

AMORTIZACIÓN

VALOR PRESENTE \$ 16.500.000
 TASA 1,60%
 PLAZO 60
 PERIODO MUERTO -
 VALOR FINANCIADO \$ (16.500.000)
 CUOTA MENSUAL \$ 429.837
 DEUDOR **APRENDER A CRECER**

CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO	INT	PRINT
0			-16.500.000,00		
1	264.000,00	165.836,93	-16.334.163,07		
2	261.346,61	168.490,32	-16.165.672,75		
3	258.650,76	171.186,17	-15.994.486,58		
4	255.911,79	173.925,14	-15.820.561,44		

5	253.128,98	176.707,95	-15.643.853,49		
6	250.301,66	179.535,27	-15.464.318,22		
7	247.429,09	182.407,84	-15.281.910,38		
8	244.510,57	185.326,36	-15.096.584,02		
9	241.545,34	188.291,59	-14.908.292,43		
10	238.532,68	191.304,25	-14.716.988,18		
11	235.471,81	194.365,12	-14.522.623,06		
12	232.361,97	197.474,96	-14.325.148,10	2.983.192	2.174.852
13	229.202,37	200.634,56	-14.124.513,54		
14	225.992,22	203.844,71	-13.920.668,83		
15	222.730,70	207.106,23	-13.713.562,60		
16	219.417,00	210.419,93	-13.503.142,67		
17	216.050,28	213.786,65	-13.289.356,03		
18	212.629,70	217.207,23	-13.072.148,79		
19	209.154,38	220.682,55	-12.851.466,24		
20	205.623,46	224.213,47	-12.627.252,77		
21	202.036,04	227.800,89	-12.399.451,89		
22	198.391,23	231.445,70	-12.168.006,19		
23	194.688,10	235.148,83	-11.932.857,36		
24	190.925,72	238.911,21	-11.693.946,15	2.526.842	2.631.202
25	187.103,14	242.733,79	-11.451.212,36		
26	183.219,40	246.617,53	-11.204.594,82		
27	179.273,52	250.563,41	-10.954.031,41		
28	175.264,50	254.572,43	-10.699.458,98		
29	171.191,34	258.645,59	-10.440.813,40		
30	167.053,01	262.783,92	-10.178.029,48		
31	162.848,47	266.988,46	-9.911.041,03		
32	158.576,66	271.260,27	-9.639.780,75		
33	154.236,49	275.600,44	-9.364.180,31		
34	149.826,89	280.010,04	-9.084.170,27		
35	145.346,72	284.490,21	-8.799.680,06		
36	140.794,88	289.042,05	-8.510.638,02	1.974.736	3.183.308
37	136.170,21	293.666,72	-8.216.971,29		
38	131.471,54	298.365,39	-7.918.605,91		
39	126.697,69	303.139,24	-7.615.466,67		
40	121.847,47	307.989,46	-7.307.477,21		
41	116.919,64	312.917,29	-6.994.559,91		
42	111.912,96	317.923,97	-6.676.635,94		
43	106.826,18	323.010,75	-6.353.625,19		
44	101.658,00	328.178,93	-6.025.446,26		
45	96.407,14	333.429,79	-5.692.016,47		
46	91.072,26	338.764,67	-5.353.251,81		
47	85.652,03	344.184,90	-5.009.066,90		
48	80.145,07	349.691,86	-4.659.375,05	1.306.781	3.851.263
49	74.550,00	355.286,93	-4.304.088,12		
50	68.865,41	360.971,52	-3.943.116,60		

51	63.089,87	366.747,06	-3.576.369,53		
52	57.221,91	372.615,02	-3.203.754,52		
53	51.260,07	378.576,86	-2.825.177,66		
54	45.202,84	384.634,09	-2.440.543,57		
55	39.048,70	390.788,23	-2.049.755,34		
56	32.796,09	397.040,84	-1.652.714,49		
57	26.443,43	403.393,50	-1.249.321,00		
58	19.989,14	409.847,79	-839.473,20		
59	13.431,57	416.405,36	-423.067,84		
60	6.769,09	423.067,84	-0,00	498.668	4.659.375
				9.290.219	16.500.000

Fuente: Bancolombia, préstamo libre inversión mes vencido.

Este banco exige el diligenciamiento del formulario respectivo, dos fiadores con trabajo a término fijo.

5.1.5 Balance inicial momento cero. En el siguiente cuadro se presenta el balance inicial del proyecto, teniendo en cuenta la clasificación de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa.

Cuadro 51. Balance inicial momento cero. (Pesos constantes).

PERIODO	AÑO 0
ACTIVO	35.100.000
DISPONIBLE	11.410.000
Caja	11.410.000
ACTIVOS FIJOS	20.420.000
Despreciables	20.420.000
Depreciación acumulada	0
DIFERIDOS	3.270.000
PASIVOS	35.100.000
PROVISIONES IMPORRENTA	16.500.000
PATRIMONIO	18.600.000
CAPITAL SOCIAL	18.600.000
RENDIMIENTO O PERDIDA	-
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	35.100.000
BALANCE DE PRUEBA	-

5.2 COSTOS

5.2.1 Costos fijos. Son todos aquellos valores que se encuentran presupuestados por un determinado período de tiempo, en el cual no sufrirán ninguna variación. Se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro 52. Clasificación de los costos fijos

CUENTA	VALOR MES	VALOR AÑO 1
MOD	6.039.200	72.470.400
Depreciación operativa	211.413	2.536.960
Servicios producción	224.000	2.688.000
Mantenimiento	26.666	320.000
Arriendo	450.000	5.400.000
MOI	2.627.351	31.528.212
Depreciación administrativa	52.853	634.240
Amortización diferidos	54.500	654.000
Servicios admón.	56.000	672.000
Publicidad	210.833	2.530.000
Contratación externa	250.000	3.000.000
Crédito	429.837	5.158.044
COSTOS FIJOS	16.414.653	127.591.856

5.2.2 Costos variables. Son aquellos rubros que están propensos a sufrir variación ante un cambio del volumen en la prestación del servicio. En este caso son los insumos (kol gel, toallas desechables y el botiquín), la papelería (utilizada para la prestación del servicio), los cuales varían de acuerdo al número de clientes a atender), ascienden a un valor de 450.000 mensuales. Ver siguiente cuadro.

Cuadro 53. Costos variables.

CUENTA	VR MES	VALOR AÑO 1
Insumos y papelería	450.000	5.400.000
COSTOS VARIABLES	450.000	5.400.000

5.2.3 Costos totales. Son todos aquellos costos que se utilizaron para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro 54. Clasificación de los costos

ITEM	AÑO 1
COSTOS FIJOS	127.591.856
C. VARIABLES	5.400.000
TOTAL COSTOS	132.991.856

5.2.4 Precio de venta. Para determinar el precio de venta se toma como base el estudio de costos en que incurre el Centro de orientación a Padres y estimulación temprana APRENDIENDO A CRECER, para el primer año de funcionamiento, dividiéndose entre el número de consultas a realizar y se le incrementa el porcentaje que la empresa desea obtener como utilidades brutas, hallando el respectivo valor con la siguiente fórmula:

$$P = \frac{C}{1 - \% \text{ deseado de utilidad}}$$

Donde:

P = precio de venta del producto.

C = Costo total unitario del producto

% = Porcentaje deseado utilidad.

Reemplazando la fórmula para el primer año de la puesta en marcha de la empresa de acuerdo a los costos el precio es el siguiente:

❖ **PRECIO PRIMER AÑO DE LA EMPRESA**

$$P = \frac{133.029.616/853}{1 - (15\%)} = \frac{\$155.955}{0.85} = \$183.476 = \$180.000 \text{ por cada asesoría.}$$

El precio a pagar por el curso prenatal (psicoprofiláctico) a maternas en seis sesiones mensuales y estimulación adecuada (estimulación temprana) a parejas con hijos menores de 5 años, es de \$180.000.

5.3 PROYECCION DE LOS INGRESOS Y EGRESOS

5.3.1 Egresos del proyecto. Con base a los egresos mensuales programados se proyectan los egresos generados por el proyecto durante los cinco años de vida útil. Los costos fijos permanecen constantes los variables aumentan anualmente en 1.02% acorde al incremento de demandantes del servicio.

Cuadro 55. Egresos proyectados. (pesos constantes).

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS	84735.360	84.759.440	84.784.170	84.809.152	84.834.388
MOD	72.470.400	72.470.400	72.470.400	72.470.400	72.470.400
C I F	12.264.960	12.289.440	12.314.170	12.339.152	12.364.388
Depreciación (80%)	2.536.960	2.536.960	2.536.960	2.536.960	2.536.960
Servicios 80%(\$280.000)	2.688.000	2.688.000	2.688.000	2.688.000	2.688.000
Mantenimiento	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000
Insumos(80%)	2.400.000	2.424.480	2.449.210	2.474.192	2.499.428
Arriendo	4.320.000	4.320.000	4.320.000	4.320.000	4.320.000
GTOS ADM-VENT.	43.098.452	43.129.052	43.159.964	43.191.191	43.222.737
MOI	31.528.212	31.528.212	31.528.212	31.528.212	31.528.212
Dep. adtlva. 20%	634.240	634.240	634.240	634.240	634.240
Amort. Diferidos	654.000	654.000	654.000	654.000	654.000
Servicios (20%)	672.000	672.000	672.000	672.000	672.000
Publicidad	2.530.000	2.530.000	2.530.000	2.530.000	2.530.000
Papelería (20%)	3.000.000	3.030.600	3.061.512	3.092.739	3.124.285
Arriendo	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000
Contratación externa	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
GTOS FROS.	5.158.044	5.158.044	5.158.044	5.158.044	5.158.044
Capital	2.174.852	2.631.202	3.183.308	3.851.263	4.659.376
Intereses	2.983.192	2.526.842	1.974.736	1.306.781	498.669
EGRESOS TOTALES	132.991.856	133.046.536	133.102.178	133.158.387	133.251.169

5.3.2 Ingresos del proyecto. Con el fin de calcular la proyección de los ingresos es necesario calcular el presupuesto de venta con base a la cantidad de servicios a prestar. Por lo tanto, se estima realizar para del primer al quinto año 853, 861, 870, 879, 888 asesorías, respectivamente. Atendiendo los costos en que incurre la empresa se halla un precio de venta del servicio de \$180.000 para cada cliente. Ver proyección de los ingresos en el siguiente cuadro.

Cuadro 56. Ingresos proyectados. (pesos constantes).

ITEM	1	2	3	4	5
Asesorías	853	861	870	879	888
Precio ases.	\$180.000	\$180.000	\$180.000	\$180.000	\$180.000
Ing. Ope.	153.540.000	154.980.000	156.600.000	158.220.000	159.840.000
Ing.No Oper	-	-	-	-	\$4.564.000
Vta Act Fijos	-	-	-	-	\$4.564.000
INGRESOS	153.540.000	154.980.000	156.600.000	158.220.000	164.404.000

Los ingresos no operacionales son el resultado de la venta de los activos al cabo de los cinco años estimados de evaluación del proyecto, según el valor de salvamento.

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

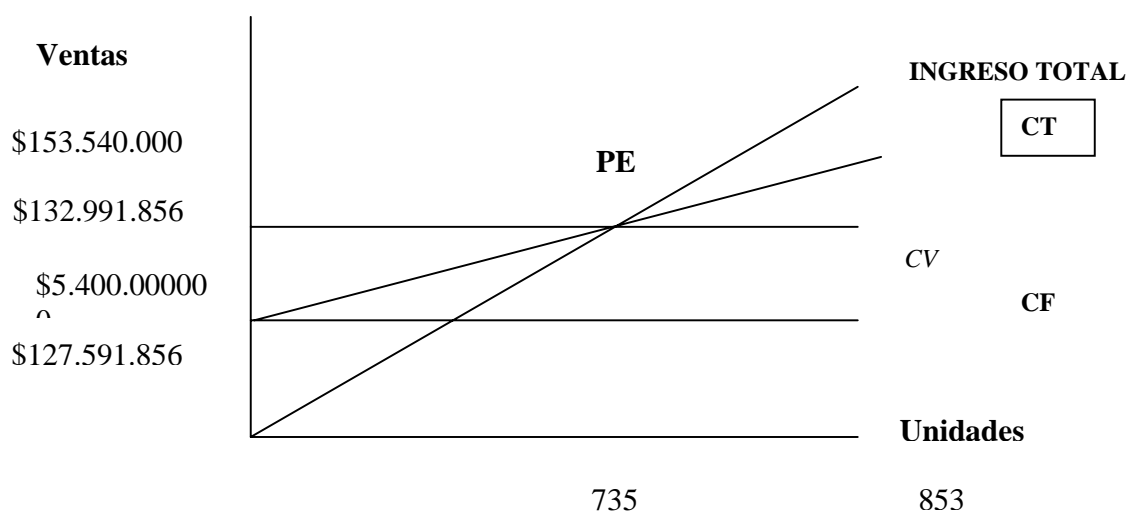
El cálculo del punto de equilibrio es importante para determinar el nivel de óptimo de ventas del servicio de asesoría. En este punto se determinan las cantidades y los ingresos esperados para suplir los egresos del proyecto. Para hallarlo se toman los costos fijos (**CF**), los costos variables (**CV**) y se aplica la siguiente fórmula:

❖ **Punto de equilibrio para el primer año de funcionamiento de la empresa.**

$$P.E = \frac{CF}{P - Cvu} = \frac{127.591.856}{\$180.000 - \$6.331} = \frac{\$127.591.856}{\$173.669} = 735 \text{ mat. o padres.}$$

Analizados los costos fijos y variables para del Centro de orientación a padres y estimulación temprana APRENDIENDO A CRECER LTDA, el punto de equilibrio lo obtiene el instituto en el primer año con los ingresos 735 clientes. Su representación gráfica se presenta a continuación.

Figura 27. Punto de Equilibrio de la empresa en su primer año.



5.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Muestra los resultados obtenidos en la operación normal del proyecto, en el que se incluyen los impuestos a pagar con un porcentaje del 35% según lo estipulado por ley, al igual que se toma en cuenta un 10% de reserva legal.

Cuadro 57. Estado de resultados

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	153.540.000	154.980.000	156.600.000	158.220.000	159.840.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	84.735.360	84.759.440	84.784.170	84.809.152	84.834.388
UTILIDAD BRUTA	68.804.640	70.220.560	71.815.830	73.410.848	75.005.612
INGRESOS NO OPERACIÓN	-	-	-	-	4.564.000
(-) Gastos común..	43.098.452	43.129.052	43.159.964	43.191.191	43.222.737
UTILIDAD OPERACIONAL					
(-) Gastos fros.	2.983.192	2.526.842	1.974.736	1.306.781	498.669
UTILIDAD ANTES DE IMPOTOS	22.722.996	24.564.666	26.681.130	28.912.876	35.848.206
(-) Impuesto 35%	7.953.947	8.597.633	9.338.396	10.119.507	12.546.872
UTILIDAD DESPUES DE IMPOTOS	14.769.947	15.967.033	17.342.734	18.793.369	23.301.334
(-) Reserva legal	1.476.995	1.596.703	1.734.273	1.879.337	2.330.133
UTILIDAD	13.292.952	14.370.330	15.608.461	16.914.032	20.971.201

El Instituto para padres APRENDIENDO A CRECER LTDA, muestra en la operación anual una utilidad que se incrementa durante los cinco años de vida útil del proyecto, esto de acuerdo a las proyecciones realizadas en su primer año, lo que es favorable para los inversionistas.

5.6 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Este estado muestra los flujos monetarios del proyecto estimados en las inversiones, ingresos y egresos, necesarios para el funcionamiento del Centro para padres APRENDIENDO A CRECER LTDA.

Cuadro 58. Flujo de caja.

ITEM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ing Operac.	-	153.540.000	154.980.000	156.600.000	158.220.000	159.840.000
Aportes		-	-	-	-	-
Rec.Propios	18.600.000					
Crédito	16.500.000					
Vta Act fijo	-	-	-	-	-	4.564.000
INGRESOS	35.100.000	153.540.000	154.980.000	156.600.000	158.220.000	164.404.000
COSTOS	-	82.198.400	82.222.480	82.247.210	82.272.192	82.297.428
G. ADMON	-	41.810.212	41.840.812	41.871.724	41.902.9516	41.934.497
G. FROS						
Intereses		2.983.192	2.526.842	1.974.736	1.306.781	498.669
Capital		2.174.852	2.631.202	3.183.308	3.851.263	4.659.376
Inv Act	20.420.000	-	-	-	-	-
Gtos Preop	3.270.000	-	-	-	-	-
Pago imp.		-	7.953.049	8.597.633	9.338.396	10.119.507
EGRESOS	23.690.000	129.166.656	137.174.385	137.874.611	138.671.583	139.509.476
BALANCE	11.410.000	24.373.344	17.805.615	18.725.389	19.548.417	24.894.524
Saldo Inic.	-	11.410.000	35.783.344	53.588.959	72.314.348	91.862.765
Saldo Caja	11.410.000	35.783.344	53.588.959	72.314.348	91.862.765	116.757.289

5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 59. Balance general consolidado.

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO	55.648.144	69.628.559	84.528.748	100.251.965	121.321.289
DISPONIBLE	35.783.344	53.588.959	72.314.348	91.862.765	116.757.289
Caja	35.783.344	53.588.959	72.314.348	91.862.765	116.757.289
ACTIVOS FIJOS	20.420.000	20.420.000	20.420.000	20.420.000	20.420.000
No Depreciables	4.564.000	4.564.000	4.564.000	4.564.000	4.564.000
Depreciables	15.856.000	15.856.000	15.856.000	15.856.000	15.856.000
Dep acumulada	3.171.200	6.342.400	9.513.600	12.684.800	15.856.000
Activos depreciables	12.684.800	9.513.600	6.342.400	3.171.200	0
Diferidos	3.270.000	3.270.000	3.270.000	3.270.000	3.270.000
-Amortización	654.000	1.308.000	1.962.000	2.616.000	3.270.000
Activos diferidos	2.616.000	1.962.000	1.308.000	654.000	0
PASIVOS	22.278.197	20.291.579	17.849.034	14.778.882	12.546.872
PROV IMPORENTA	7.953.049	8.597.633	9.338.396	10.119.507	12.546.872
OBLIGACIONES BANCARIAS	14.325.148	11.693.946	8.510.638	4.659.375	0
PATRIMONIO	33.369.947	49.336.980	66.679.714	85.473.083	108.774.417
CAPITAL SOCIAL	18.600.000	18.600.000	18.600.000	18.600.000	18.600.000
RESERVA LEGAL	1.476.995	3.073.698	4.807.971	6.687.308	9.017.441
REND PERDIDA	13.292.952	27.663.282	43.271.743	60.185.775	81.156.976
PASYPATRIMIO	55.648.144	69.628.559	84.528.748	100.251.965	121.321.289
BALANCE PRUEBA	-0	-0	-0	-0	-0

5.6 CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Cuadro 60. Razones Financieras.

INDICADOR	FORMULA	AÑO 1
1. LIQUIDEZ		
1.1 Capital de Trabajo	Activo Cte - Pasivo Cte	13.505.147
2. ENDEUDAMIENTO		
2.1 Endeudamiento	(Pasivo / Activo)*100	40%
3. SOLVENCIA		
3.1 Rotación de activo total	Ingreso Operacional / Activo	2,8%
4. RENTABILIDAD		
4.1 Rentabilidad de la Inversión	(Utilidad Neta / Activo)*100	24%

Con la prueba de liquidez se observa que la empresa a crear cuenta con una buena capacidad para realizar sus pagos cubriendo la totalidad de los pasivos desde su primer año de vida útil.

Mediante la prueba de endeudamiento, puede observarse que los derechos sobre los activos en su mayoría los poseen los socios de la empresa, Debido a los resultados de la empresa su endeudamiento es relativamente bajo, que con la actividad misma de la empresa refleja buena capacidad para cubrirlos.

Se observa así mismo una rotación de activo total, de 2.8 al finalizar el primer año de funcionamiento de la empresa, mostrando que las ventas netas siempre van a ser mayor que los activos totales.

En cuanto a la rentabilidad, puede observarse que es buena tanto sobre activos como sobre capital e igualmente sobre las ventas.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 IMPACTO SOCIAL

Este proyecto presenta un gran impacto social, fundamentalmente por el beneficio que brinda a la comunidad en general de la ciudad de Barrancabermeja, debido a que se generan empleos directos tanto para el nuevo Centro e indirectos a través de la contratación de asesorías.

Asimismo, la contribución a los núcleos familiares de Barrancabermeja, por la capacitación ofrecida en la Escuela para padres y la estimulación adecuada a niños de 0 a 5 años.

Además de los beneficios de carácter laboral y prestacional, esta empresa se vincula a un nuevo paradigma y es el de la cultura de la unidad familiar que se ha venido desgastando en los últimos tiempos, contribuyendo a disminuir la violencia intrafamiliar y el maltrato infantil.

De igual forma permite mejorar los ingresos y la calidad de vida de la proponente del proyecto.

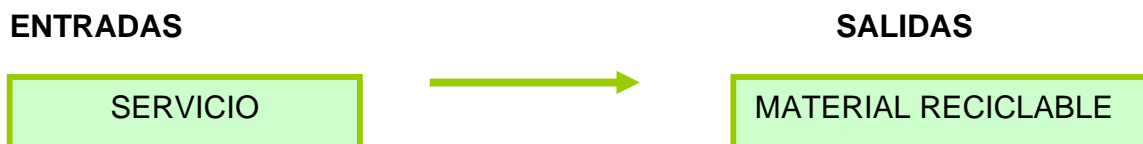
En este orden de ideas, se puede precisar que son más los aspectos positivos que trae consigo que los negativos, visualizando que se está ganando presencia a nivel local y regional con alternativas nuevas viables y funcionales hacia una población innovadora en educación infantil, encontrada a la vanguardia y requerimientos del siglo XXI.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

La puesta en marcha del proyecto factibilidad para la creación de un centro de preparación para padres y estimulación temprana en Barrancabermeja, por tratarse de un servicio, no genera un impacto ambiental negativo; pero es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

6.2.1 Diagnóstico ambiental. Para las empresas de servicios donde no existe fabricación de productos evaluando el ciclo, las entradas son el servicio mismo y las salidas son las actividades generadas con lo utilizado en la prestación del servicio como los residuos de papel y el material reciclable que deba manejarse.

Figura 28. Diagnóstico ambiental.



6.2.2 Plan de prevención y mitigación ambiental. El impacto ambiental generado por este tipo de actividad es bajo, si se considera la recolección y reutilización de los subproductos derivados a través del proceso.

➤ **Reciclaje.**

- **Papel y cartón.** El papel, el cartón recolectado y acumulado en la etapa de recepción de insumos y papelería que tengan que adquirirse para la tramitología del servicio. Este material, se debe entregar a empresas encargadas de recuperar esta materia prima y de reprocesarlas para obtención de diversas clases de papeles y cartones con esta actividad se reduce en un alto porcentaje la tala indiscriminada de bosques y selvas. Asimismo, debe tratarse el papel generado para impresiones de cartas, diseños, cotizaciones que por errores no llegan al consumidor final. En cuanto a los pañales desechables que dejen los niños que deban cambiarse en el período de la estimulación este material sólido no se recicla sino deposita en la cesta para la basura de tal forma que sea botada por el respectivo recolector de basura del sector.

- **Plástico.** Son los residuos sólidos de más difícil manejo y reutilización, ya que en el mayor de los casos se tiende a la incineración, generando con ella una mayor contaminación hacia el aire, por los múltiples compuestos originados en la combustión de ellos. Su mejor plan es entregarlo a las empresas recicladoras.

➤ **Ruido.** Este tipo de contaminación en la atención de clientes no se genera, ni tampoco es exagerado el ruido producido al realizar impresiones. Por lo tanto no requiere de protección auditiva.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Para realizar la evaluación financiera se toman como base el Flujo de Caja Proyectado, al cual se le hace el descuento del impuesto, se halla el valor presente neto del proyecto y la tasa interna de retorno.

❖ **Valor Presente Neto VPN.** Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Para efectos de este

proyecto se estimó la tasa de oportunidad del mercado, a través del costo del dinero en el mercado teniendo en cuenta la tasa efectiva anual del 6.02%, + 8 mls. calculando el proyecto con un riesgo bajo, del 6.02%, es decir con una tasa total de 14,02%. Se aplicó la fórmula de tasas sucesivas para determinar la tasa de oportunidad del mercado. $TOM + Riesgo = (1 + I_1) (1+I_2) - 1$.

$$TOM + Riesgo = (1 + I_1) (1 + I_2) - 1$$

$$TOM + Riesgo = (1,1402) (1.0602) - 1$$

$$TOM + Riesgo = 1,2088 \text{ } 20,88\%.$$

$$\Sigma VPNT = \text{Inversión Inicial} + \Sigma VPNY + \Sigma VPNE$$

Cuadro 61. Valores presentes de la inversión.

AÑOS	20.88%	(1+i) ⁻ⁿ	VPN	
-	1,2088	1,000000000	(35.100.000)	(35.100.000)
1	1,2088	0,885818053	24.373.344	\$ 20.163.256
2	1,2088	0,784673623	17.805.615	\$ 12.185.602
3	1,2088	0,695078060	18.725.389	\$ 10.601.504
4	1,2088	0,615712694	19.548.417	\$ 9.155.747
5	1,2088	0,545409420	24.894.524	\$ 9.645.652
		VPNY	61.751.792	
		VPNE	-35.100.000	

$$VPN = \$26.651.792$$

Se puede concluir que el VPN es superior a 1, lo que indica que la creación del Centro de estimulación temprana y escuela para padres, es viable.

❖ **Tasa interna de retorno TIR.** Se define como la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero; Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Es aquella que sirve para determinar la rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés con que el inversionista está recuperando lo que aportó y de esta manera saber si vale la pena el proyecto o si es mejor invertir su dinero en otro tipo de negocio que le resulte más rentable.

$$\Sigma VPN = 0$$

Con base en los datos arrojados por el Flujo Neto de Caja (FNC), y teniendo en cuenta las premisas anteriores se procedió a calcular la TIR aplicando la fórmula,

dando como resultado el **53.41%**, lo cual indica que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto resulta llamativo el proyecto.

❖ **Período de recuperación.** Analizando la utilidad de los resultados del flujo de caja la recuperación de la inversión se logra en el segundo año, ver siguiente cuadro:

Cuadro 62. Período de recuperación.

AÑO	UTILIDAD	RECUPERACIÓN	INVERSIÓN
1	\$24.373.344	\$24.373.344	
2	\$17.805.615	\$10.726.656	\$35.100.000
3	\$18.725.389		
4	\$19.548.417		
5	\$24.894.524		

7. CONCLUSIONES

- ❖ La estimulación adecuada denominada comúnmente estimulación temprana o precoz, ha sido uno de los temas de los últimos tiempos en el cual la sociedad está poniendo todo interés en la búsqueda de una mejor formación para el niño desde el núcleo familiar porque a través de los procesos de socialización y educación del ser el niño potencializa el desarrollo de su personalidad y su proceso de aprendizaje.

- ❖ La investigación realizada en el área de estimulación temprana y escuela para padres Barrancabermeja, es de tipo exploratoria-descriptiva y se enmarca en los estratos 3, 4 y 5, como población objetivo.

- ❖ En su mayoría 97% la población objetivo de maternas, está interesada en que se cree y cuenta con el presupuesto para invertir en un Centro de estimulación temprana y un 89% de padres interesados en el tema creen necesario se cree este centro..

- ❖ La oferta del servicio de estimulación temprana y orientación a padres está dada por las E.P.S. sólo para el manejo de su población afiliada pero que actualmente por falta de presupuesto no se está haciendo.

- ❖ Técnicamente, en la ciudad existe recurso humano capacitado para la labor a ejecutar, proveedores que pueden suministrar lo que requiere la empresa para su puesta en marcha y se encuentra un sitio adecuado para la puesta en marcha del centro que no tiene impedimento según lo estipulado en el P.O.T.

❖ El Centro para Padres Aprendiendo a Crecer, se crea bajo la modalidad de una empresa de responsabilidad limitada, estima dentro de su recurso humano contar con personal capacitado en el área técnica como 2 Psicólogos, 2 Fisioterapeutas y en el área administrativa un gerente, una secretaria y un auxiliar de oficios varios.

❖ Analizados los costos, ingresos y egresos del Centro APRENDIENDO A CRECER LTDA., se observa que la empresa muestra una utilidad desde el primer año de funcionamiento, recupera la inversión en el segundo y su buena tendencia de crecimiento le permite buenas utilidades, presentando un VPN positivo una muy buena TIR (53.41%).

❖ Presenta un buen impacto social porque contribuye a un mayor desarrollo del núcleo familiar y la sociedad, además que genera empleos directos; todo esto previniendo el impacto ambiental negativo que pueda generarse por los residuos sólidos debido a que manejan el plan de mitigación respectivo.

8. RECOMENDACIONES

En materia de recomendaciones se presentan tres principales que son:

- ❖ Estar en permanente conocimiento sobre las leyes que impliquen la continuidad de la creación del Centro desde el punto de vista empresarial y las reglamentaciones en pro de la unión familiar así como los parámetros en materia de formación.
- ❖ Mantener la misión del Centro, darle cumplimiento y propender por el logro de la visión que se propone.
- ❖ Mantener activa la publicidad propuesta, aunque se tenga un reconocimiento en la ciudad y región porque con esto se demuestra la permanencia y refleja que se trabaja con seriedad y calidad, no hacerlo es sinónimo que no se está llegando al mercado esperado.
- ❖ Analizar periódicamente el plan curricular propuesto para la atención de consultas de los clientes del Centro y actualizarlos de acuerdo al recurso humano, implementos y técnicas para estimular al ser humano desde la gestación hasta una de las edades más importantes sus cinco años.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Barrancabermeja en cifras, 1998. p. 6-18.

ALCARAZ RODRIGUEZ, Rafael Eduardo. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios. Mc Graw-Hill. México. 1995. 230 p.

ALDANA VALDÉS, Eduardo. Planeación Estratégica. Complejo Industrial. Bogotá. 1989. p.2.

CHAMORRO PESANTE, Nestor. Escuela para padres. Cruzada estudiantil y profesional de Colombia.

CHISNAEL, Peter M. Investigación de Mercados. Editorial Mc. Graw Hill. España. 1999.

GUEVARA César, QUINTERO Guillermo. Organización y método. IREDI-U.I.S. Bucaramanga. 1996. p. 15.

INFANTE VILLARREAL, Arturo. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Grupo editorial norma. Santa fé de Bogotá. 1998. 400 p.

KAUFMAN, Willson. Electrónica básica. Santafé de Bogotá: editorial Mc Graw Hill, 2000 330 p.

MALVINO, Albert Paul. Principios de electrónica. Santafé de Bogotá: editoral Mc Graw Hill, 2000. 250 p.

MENDEZ A., Carlos E. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Santafé de Bogotá: editorial Mc Graw Hill, 2000. p. 47-167.

MIRANDA MIRANDA Juan José, Gestión de Proyectos, Cuarta Edición.

NIÑO LOPEZ, Myriam Leonor, Estrategias de Mercadeo, Primera Edición. INSED. 1995.

NUÑEZ OSPINO, Rafael. Reseña histórica de Barrancabermeja, colección de autores barranqueños, segunda edición, abril 26 de 1997.

SANCHEZ TORRES, Carlos A., Nuevo régimen jurídico del medio ambiente. Ediciones rosaristas, primera edición 1994.

VARELA, Rodrigo Ph. D. Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas, segunda edición, Bogotá 2001. 400 p.

VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique. Preparación y evaluación de proyectos de inversión, primera edición, Bucaramanga 1987. 241 p.

www.contusalud.com-estimulacióntemprana.

www.ltlp.edu.mx/publica/tutoriales/despyectos

www.monografias.com/psicoprofilaxis,estimulacióntemprana

www.gestiópolis.com

ANEXOS

ANEXO A

ENCUESTA
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
ENCUESTA DIRIGIDA A PAREJAS CON HIJOS Y
MUJERES EN ESTADO DE EMBARAZO

Edad de la mujer _____

Edad del hombre _____

Tiene hijos? SI _____ Edad hijos _____
No _____

1. Cuántos hijos ha planeado tener?

1 a 2 _____

3 a 5 _____

Más _____

2. Cree usted que un Centro dedicado a la orientación y formación de los hijos es necesario en Barrancabermeja?

Si _____ No _____ Por qué? _____

3. Estaría usted dispuesto a invertir para que personal especializado sugiriera un proceso de educación para sus hijos?

Si _____ No _____ Por qué? _____

4. Conoce usted los ejercicios terapéuticos para embarazadas y sus parejas?

Si _____

Los ha utilizado? _____

Dónde? _____

Cómo le pareció el servicio ofrecido? Excelente _____ Bueno _____ Regular _____ Malo _____

Qué precio ha pagado por el servicio? _____

No _____ Por qué? _____

5. Usted como padre acompañaría a su pareja a realizar estos ejercicios?

Si _____ No _____ Por qué? _____

6. Qué entiende usted por:

Psicoprofilaxis obstétrica _____ No sabe _____

Estimulación temprana _____ No sabe _____

Escuela para Padres _____ No sabe _____

7. Le gustaría profundizar sobre cada uno de estos temas que beneficiarían su bienestar y el de sus hijos?

Si _____ No _____ Por qué? _____

8. Conoce algún sitio donde se presten estos servicios?

Si _____ Cuál? _____

No _____

9. Ha inscrito a su hijo en algún sitio para desarrollar su capacidad intelectual, motriz y social?

Si _____ Dónde? _____ No _____ Por qué? _____

10. Cree usted que un Centro dedicado a la atención familiar acercaría a los padres con los hijos?

Si _____ No _____ Por qué? _____

11. Considera importante que a los bebés se les estimule para acelerar sus habilidades motrices, sociales y de lenguaje?

Si _____ No _____ Por qué? _____

12. Usted apoyaría un programa que estuviera enfocado en prevenir el maltrato infantil?

Si _____ No _____ Por qué? _____

13. Qué le impediría a usted participar en un programa que le brindara atención a usted y su pareja sobre cómo llevar el adecuado crecimiento y problemas de sus hijos?

“AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN”

**ANEXO B
ENCUESTA PARA PAREJAS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER "INSED" BARRANCABERMEJA
ENCUESTA DIRIGIDA A PAREJAS .**

OBJETIVO: Conocer la demanda del servicio de Escuela para padres en Barrancabermeja.

NOMBRE _____ EDAD _____ ESTRATO _____ MASCULINO _____
FEMENINO _____.

1. ¿CREE USTED QUE UN CENTRO DEDICADO A LA ORIENTACIÓN Y FORMACIÓN DE LOS HIJOS EN NECESARIOS EN BARRANCABERMEJA?

SI _____ NO _____ ¿POR QUÉ?

_____.

2. ¿ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR PARA QUE PERSONAL ESPECIALIZADO SUGIRIERA UN PROCESO DE EDUCACIÓN PARA SUS HIJOS?

SI _____ NO _____ ¿POR QUÉ?

_____.

3. ¿LE GUSTARÍA AUMENTAR SU CONOCIMIENTO SOBRE EL TEMA DE ESCUELA PARA PADRES Y ESTIMULACIÓN TEMPRANA?

SÍ _____ NO _____ ¿PORQUÉ?

_____.

4. CONOCE ALGÚN SITIO DONDE SE PRESTEN ESTOS SERVICIOS

SÍ _____ NO _____ ¿PORQUÉ?

_____.

5. ¿QUÉ SUGERENCIAS LE HARÍA A UN CENTRO DEDICADO A LA CAPACITACIÓN EN ESTIMULACIÓN TEMPRANA Y ESCUELA PARA PADRES?

_____.

_____.

“AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN”

