

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COLEGIO BILINGÜE  
EN LA CIUDADELA REAL DE MINAS**

**MARTHA CECILIA BECERRA BAUTISTA  
RAÚL MAYORGA ORTIZ**

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

**2005**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COLEGIO BILINGÜE  
EN LA CIUDADELA REAL DE MINAS**

**MARTHA CECILIA BECERRA BAUTISTA  
RAÚL MAYORGA ORTIZ**

**Director**

**Dr. LUIS EDUARDO SUÁREZ CAICEDO**

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

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2005**

## **DEDICATORIA**

Al culminar felizmente la meta propuesta, con inmensa gratitud y afecto quiero dedicar este logro: A DIOS a quien debo todo lo que tengo y lo que soy. A mi hijo Diego Fernando que me llena de motivos para vivir a plenitud. A mi sobrino Oscar Javier por haberme concedido ese hermoso lugar de privilegio en su corazón y por haber perpetuado se recuerdo en Andreita. A mi hermana Socorro, a Gerardo, Sandra y a Dianita por su afectuoso e incondicional apoyo. A mi hermano Raúl por su cariño y admiración. A Claudita y Juan Carlos, esos amigos que con ternura me brindaron motivación y colaboración permanente. A Raúl mi compañero de estudio por su tolerancia y persistencia.

**MARTHA CECILIA**

## **DEDICATORIA**

En mi condición de ser humano, impregnado de emociones, anhelos y metas y ante el gran esfuerzo realizado; quiero dedicar este resultado al DIOS todopoderoso por darme la inteligencia, la sabiduría y la fortaleza para culminar con éxitos mis estudios profesionales, además de guiarme sabiamente por el camino correcto y de tener una familia y brindarme dos hijas que fueron el motivo para luchar por salir adelante y unos padres que me dieron el ser y que gracias a su esfuerzo y responsabilidad son los artífices del cumplimiento de este gran sueño, a la Institución que me brindó sus instrumentos para mi formación intelectual, a mis profesores que con el aporte de sus conocimientos y dedicación contribuyeron a mi fortalecimiento intelectual y profesional, hoy hecho realidad, a mi compañera d estudios que con su dedicación y paciencia me ayudó en los momentos difíciles. MUCHAS GRACIAS

**RAUL**

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Industrial de Santander y al INSED, por permitirnos desarrollar la experiencia educativa y ser egresados en esta hermosa profesión.

Al Doctor Luis Eduardo Suarez Caicedo, director del proyecto por su valiosa colaboración y orientación.

A los docentes, en cada una de las asignaturas por sus conocimientos y aportes en nuestro continuo proceso educativo.

Al personal directivo y administrativo, de la universidad y en especial del INSED por su colaboración y apoyo.

A los compañeros de estudio, por su amistad, compañerismo y colaboración en el logro de nuestras metas.

A las entidades e instituciones, que de una u otra manera colaboraron con la información requerida para la realización del presente estudio.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	21
1. GENERALIDADES	23
1.1 LA CIUDADELA REAL DE MINAS	23
1.2 LA EDUCACIÓN EN LA CIUDADELA REAL DE MINAS	25
1.3 EL DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN Y LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA	27
1.4 PLAN EDUCATIVO INSTITUCIONAL – PEI	29
2. ESTUDIO DE MERCADOS	33
2.1 OBJETIVOS	33
2.1.1 General	33
2.1.2 Específicos	33
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	34
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	34
2.2.2 Servicios sustitutos	36
2.2.3 Servicios complementarios	37
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio	38
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	40
2.3.1 Mercado potencial	40
2.3.2 Mercado objetivo	40
2.4 LA DEMANDA	40
2.4.1 Investigación de mercados	40
2.4.1.1 Planteamiento del problema	40
2.4.1.2 Necesidades de información	41
2.4.1.3 Ficha técnica	43
2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados	45

2.4.2	Estimación de la demanda	66
2.4.3	Evolución histórica de la demanda del servicio	68
2.4.4	Proyección de la demanda.	69
2.5	LA OFERTA	73
2.5.1	Necesidades de información	73
2.5.2	Ficha técnica	74
2.5.3	Tabulación y presentación de resultados de la oferta	75
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	87
2.5.5	Proyección de la oferta	89
2.6	RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	91
2.7	CANAL DE COMERCIALIZACIÓN	91
2.8	PRECIO	92
2.8.1	Análisis de precios	92
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	94
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	94
2.9.1	Objetivos.	95
2.9.2	Logotipo	96
2.9.3	Lema	97
2.9.4	Análisis de medios	98
2.9.5	Selección de medios	99
2.9.6	Estrategias publicitarias	100
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	100
2.9.7.1	De lanzamiento	100
2.9.7.2	De operación	101
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	102
3.	ESTUDIO TÉCNICO	104
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	104
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	105
3.1.2	Factores que determinan el tamaño del proyecto	105
3.1.3	Capacidad del proyecto	106

3.1.3.1 Capacidad total diseñada	107
3.1.3.2 Capacidad instalada	108
3.1.3.3 Capacidad utilizada	108
3.2 LOCALIZACIÓN	108
3.2.1 Macrolocalización	109
3.2.2 Microlocalización	109
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	115
3.3.1 Ficha técnica del servicio	115
3.3.2 Descripción técnica del proceso	115
3.3.2.1 Atención del servicio	116
3.3.2.2 Funcionamiento del colegio	116
3.3.2.3 Currículo	119
3.3.2.4 Proyecto Educativo Institucional – PEI	119
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	120
3.3.4 Control de calidad	124
3.3.5 Recursos	124
3.3.5.1 Recursos humanos	124
3.3.5.2 Recurso físico	125
3.3.5.3 Recurso de insumos	127
3.3.6 Estudio de proveedores	127
3.3.7 Distribución de planta	128
3.3.8 Logística de facilitación del servicio	134
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	135
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	137
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	137
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	140
4.2.1 Visión	140
4.2.2 Misión	140
4.2.3 Objetivos	140
4.2.4 Políticas	141

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	144
4.3.1 Organigrama	145
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	145
4.3.3 Asignación salarial	152
5. ESTUDIO FINANCIERO	154
5.1 INVERSIONES	155
5.1.1 Inversión fija	155
5.1.1.1 Maquinaria y equipo	155
5.1.1.2 Muebles y enseres	156
5.1.1.3 Equipo de oficina	157
5.1.1.4 Herramientas	158
5.1.1.5 Total inversión fija	158
5.1.2 Inversión diferida	159
5.1.3 Inversión capital de trabajo	160
5.1.3.1 Costos de producción del servicio	160
5.1.3.1.1 Insumos	160
5.1.3.1.2 Mano de obra directa	161
5.1.3.1.3 Costos indirectos de producción del servicio	161
5.1.3.1.4 Total costos de producción del servicio	164
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	165
5.1.3.3 Total capital de trabajo	165
5.1.4 Inversión total.	166
5.1.5 Fuentes de financiación	166
5.1.5.1 Recursos propios.	167
5.1.5.2 Recursos de terceros	167
5.2 COSTOS	167
5.2.1 Costos fijos	167
5.2.2 Costos variables	168
5.2.3 Costos totales unitarios	169
5.2.4 Precio de venta	170

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.	171
5.3.1 Egresos Proyectados	171
5.3.2 Ingresos proyectados	174
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	175
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	178
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	180
5.7 BALANCE GENERAL	181
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	182
6.1 IMPACTO SOCIAL	182
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	184
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	185
6.3.1 Valor Presente Neto	185
6.3.2 Tasa interna de retorno	187
6.3.3 Periodo de recuperación	188
6.3.4 Análisis de las razones financieras	188
CONCLUSIONES	191
RECOMENDACIONES	193
BIBLIOGRAFÍA	194
ANEXOS	196

## TABLA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Presencia de niños en el núcleo familiar	45
Cuadro 2. Distribución de niños por edad	46
Cuadro 3. Distribución de niños por grado escolar	47
Cuadro 4. Distribución de niños por tipo de colegio	48
Cuadro 5. Colegios en los que están matriculados los niños	50
Cuadro 6. Aspecto que influyó en matrícula en ese colegio	52
Cuadro 7. Calificación del colegio donde estudian los niños	53
Cuadro 8. Aspectos que influyeron en la calificación del colegio	54
Cuadro 9. Importancia dada para aprender otro idioma	56
Cuadro 10. Idioma preferido para que los niños aprendan	57
Cuadro 11. Motivos importantes para aprender el idioma Inglés	58
Cuadro 12. Decisión de matricular al hijo en un nuevo colegio bilingüe	59
Cuadro 13. Condiciones para si probablemente matrícula al hijo	61
Cuadro 14. Disponibilidad de pagar una tarifa superior	62
Cuadro 15. Motivos para pagar una tarifa superior a la que se paga	63
Cuadro 16. Ideas para tener en cuenta en la realización del proyecto	64
Cuadro 17. Nivel de educación donde comienza a ver el Inglés	77
Cuadro 18. Las clases se dan en el idioma Inglés	78
Cuadro 19. Número de estudiantes por aula de clase	79
Cuadro 20. Tipo de metodología para enseñar el Inglés	80
Cuadro 21. Clase de medios utilizados en la enseñanza	81
Cuadro 22. Nacionalidad de los docentes que manejan inglés	82
Cuadro 23. Nivel de estudio de los docentes	83
Cuadro 24. Realizan intercambios	84
Cuadro 25. Institución considerada con un excelente programa	86

Cuadro 26. Costo de la pensión cobrada por la institución	87
Cuadro 27. Presupuesto publicidad de lanzamiento	101
Cuadro 28. Presupuesto publicidad de operación	101
Cuadro 29. Determinación de la ubicación del colegio	114
Cuadro 30. Flujo neto de caja	186
Cuadro 31. Período de recuperación	188

## TABLA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Porcentaje de niños en el núcleo familiar	45
Figura 2. Porcentaje de niños por edad	46
Figura 3. Porcentaje de niños según el grado escolar	48
Figura 4. Porcentaje del tipo de colegio	49
Figura 5. Porcentaje de colegios en los que estudian los niños	51
Figura 6. Porcentaje de aspectos que influyen en la matrícula	52
Figura 7. Porcentaje de calificación del colegio	54
Figura 8. Porcentaje de aspectos que influyeron en la calificación	55
Figura 9. Porcentaje de importancia para aprender otro idioma	56
Figura 10. Porcentaje de idioma que se prefiere para los niños	57
Figura 11. Porcentaje del motivo importante para aprender el Inglés	59
Figura 12. Porcentaje sobre la decisión de matricular al hijo	59
Figura 13. Porcentaje de condiciones para la matrícula	61
Figura 14. Porcentaje de disponibilidad para pagar una tarifa superior	62
Figura 15. Porcentaje según motivo para pagar una tarifa superior	64
Figura 16. Porcentaje de ideas sugeridas para la realización del proyecto	65
Figura 17. Evolución histórica de la demanda de servicios	69
Figura 18. Proyección de la demanda del servicio educativo	73
Figura 19. Porcentaje del nivel donde se ve el Inglés	77
Figura 20. Porcentaje de colegios que dan las clases en inglés	78
Figura 21. Porcentaje del número de estudiantes por aula	79
Figura 22. Porcentaje de la metodología más empleada	80
Figura 23. Porcentaje del tipo de medios usados	81
Figura 24. Porcentaje sobre la nacionalidad de los docentes	82
Figura 25. Porcentaje del nivel de estudios	83
Figura 26. Porcentaje de instituciones que realiza intercambios	84

Figura 27. Porcentaje de considerar una institución excelente en ingles	86
Figura 28. Porcentaje sobre el valor de pensión cobrado	87
Figura 29. Canal de comercialización propuesto	92
Figura 30. Logotipo del colegio bilingüe	97
Figura 31. Lema del colegio bilingüe	98
Figura 32. Diagrama para el proceso de matrícula	121
Figura 33. Diagrama para el proceso de clase	122
Figura 34. Diagrama para vinculación de personal	123
Figura 35. Distribución planta física, primer piso	129
Figura 36. Distribución planta física segundo piso año uno	130
Figura 37. Distribución planta física segundo piso año dos	131
Figura 38. Distribución planta física segundo piso año tres	132
Figura 39. Distribución planta física segundo piso año cuatro	133
Figura 40. Distribución planta física primer piso año quinto	134
Figura 41. Organigrama	145

## TABLA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Evolución histórica de la demanda de servicios	68
Tabla 2. Proyección para la demanda de preescolar y primero primaria	70
Tabla 3. Capacidad diseñada para un horizonte de 5 años	108
Tabla 4. Ponderación de los factores y puntuación de factores y grados	112
Tabla 5. Maquinaria y equipo	156
Tabla 6. Muebles y enseres	157
Tabla 7. Equipo de oficina	158
Tabla 8. Herramientas	158
Tabla 9. Total inversión fija	159
Tabla 10. Inversión diferida	160
Tabla 11. Insumos	161
Tabla 12. Mano de obra directa	161
Tabla 13. Gastos por depreciación	162
Tabla 14. Mano de obra indirecta	163
Tabla 15. Insumos indirectos	163
Tabla 16. Otros costos indirectos	163
Tabla 17. Total costos producción del servicio	164
Tabla 18. Gastos de administración y ventas	165
Tabla 19. Total capital de trabajo	166
Tabla 20. Inversión total	166
Tabla 21. Amortización del crédito	167
Tabla 22. Costos fijos	168
Tabla 23. Costos variables	168
Tabla 24. Costos totales	169
Tabla 25. Proyección de egresos	174

Tabla 26. Proyección de ingresos	175
Tabla 27. Flujo de caja proyectado	179
Tabla 28. Estado de resultados proyectado	180
Tabla 29. Balance general	181

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Cuestionario aplicado a la demanda	197
Anexo B. Cuestionario aplicado a la oferta	199
Anexo C. Proyecto educativo institucional	200

## RESUMEN

### 1. TITULO

FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN COLEGIO BILINGÜE EN LA CIUDADELA REAL DE MINAS\*

### 2. AUTORES

MARTHA CECILIA BECERRA BAUTISTA

RAUL MAYORGA ORTIZ\*\*

### 3. PALABRAS CLAVES

Preescolar, PEI, Bilingüe, Personalizada, Laboratorio, Calendario académico, Competencias, Currículo.

### 4. DESCRIPCIÓN

Los niños son el futuro de cualquier sociedad puesto que de su desarrollo personal y de su grado de compromiso para con la sociedad depende el avance, estancamiento o retroceso de las comunidades; en tal virtud es obligatorio que se piense seriamente en proporcionarles los medios para que ellos tengan la posibilidad de formarse integralmente adquiriendo las herramientas necesarias para responder a su responsabilidad de desempeñarse como un ser emprendedor.

La factibilidad que se ha desarrollado ofrece los parámetros y lineamientos necesarios para crear un colegio que oferte educación personalizada y brinde la posibilidad de aprender una segunda lengua, el idioma inglés. Teniendo en cuenta al análisis de la información recibida se concluyo que en la ciudadela real de minas, algunos niños no poden estudiar en el sector ya sea por falta de cupos o porque las propuestas educativas ofertadas no cubren las expectativas de los padres de familia sobre una educación bilingüe.

Los estudios realizados permiten observar que en el mercado oferente no hay un colegio con iguales características de servicio a las del presente colegio, objeto del estudio, a su vez la demanda se ha interesado por conocer y llegar, en su momento de operación, a requerir estos servicios; el estudio técnico indica que no hay dificultad en obtener localización, procesos, distribución en planta y los recursos necesarios para su puesta en marcha; su constitución organizacional es sencilla y permite planear, administrar, dirigir y controlar las actividades propias de estos servicios; el estudio financiero indica que la inversión inicial y el capital de trabajo están al alcance de los interesados en el proyecto y la evaluación permite ver que no hay impactos ambientales y sociales negativos sino por el contrario generara empleo, calidad de vida a sus inversionistas y aporta al sector educativo, y en lo referente a la parte financiera los indicadores TIR y VPN indican bondades económicas del proyecto para recuperación de la inversión en un corto plazo menor a dos años.

---

\* Trabajo de Grado

\*\* Instituto de Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Luis Eduardo Suarez C.

## SUMMARY

### 1. I TITLE

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A BILINGUAL SCHOOL IN THE REAL CITADEL OF MINES\*

### 2. AUTHORS

MARTHA CECILIA BECERRA BAPTIST  
RAÚL MAYORGA ORTIZ\*\*

### 3. KEY WORDS

Preescolar, I BROKE WIND, Bilingual, Personalized, Laboratory, academic Calendar, Competitions, Curriculum.

### 4. DESCRIPTION

The children are the future of any society since of their personal development and of their grade of commitment towards the society depends the advance, stagnation or setback of the communities; in such a virtue it is obligatory that it is thought seriously of providing them the means so that they have the possibility to be formed acquiring the necessary tools to respond to their responsibility of acting as a venturesome being integrally.

The feasibility that has been developed offers the parameters and necessary limits to create a school that offers personalized education and offer the possibility to learn a second language, the English language. Keeping in mind to the analysis of the received information you concludes that in the real citadel of mines, some children don't prune either study in the sector for lack of shares or because the offered educational proposals don't cover the expectations of the family parents on a bilingual education.

The carried out studies allow to observe that in the market offerer there is not a school with characteristic equals from service to those of the present school, object of the study, in turn the demand has been interested to know and to arrive, in its operation moment, to require these services; the technical study indicates that there is not difficulty in obtaining localization, processes, distribution in plant and the necessary resources for its setting in march; their organizational constitution is simple and it allows to drift, to administer, to direct and to control the activities characteristic of these services; the financial study indicates that the initial investment and the work capital are within reach of the interested ones in the project and the evaluation allows to see that there are not negative environmental and social impacts but on the contrary it generated employment, quality of life to their investors and it contributes to the educational sector, and regarding the financial part the indicative TIR and VPN indicate economic kindness of the project for recovery of the investment in a short smaller term to two years.

---

\* Work of Grade

\*\* Institute of Education at Distance. Managerial administration. Luis Eduardo Suarez C.

## INTRODUCCIÓN

Los niños son el futuro de cualquier sociedad puesto que de su desarrollo personal y de su grado de compromiso para con la sociedad depende el avance, estancamiento o retroceso de las comunidades; en tal virtud es obligatorio que se piense seriamente en proporcionarles los medios para que ellos tengan la posibilidad de formarse integralmente adquiriendo las herramientas necesarias para responder a su responsabilidad de desempeñarse como un ser emprendedor.

Bajo esta perspectiva y teniendo en cuenta al análisis de la información recibida de diversas fuentes (observación, encuestas, consulta de fuentes secundarias), que concluyo que en la ciudadela real de minas, algunos niños no podían estudiar en el sector ya sea que no tenían un cupo o porque las propuestas educativas ofertadas no cubrían las expectativas de los padres de familia se gestó la idea de ofrecer un servicio educativo que diese respuesta a una sentida necesidad de este importante conglomerado urbano de la ciudad de Bucaramanga.

Teniendo entre sus objetivos brindar una propuesta educativa que cubriese la necesidad de cupos escolares en el sector de la ciudadela y que además respondiese a los requerimientos de la época actual y que la ciencia y la tecnología se han encargado de globalizar el mundo sin dejar a un lado el interés de mantener la identidad cultural de los niños y las niñas y el cultivo de los valores humanos que hacen posible que las sociedades vivan en paz y prosperidad se decidió a adoptar un modelo educativo que promoció el aprendizaje del idioma del inglés desde edades tempranas: estudiantes de preescolar y básica primaria.

Bajo estos parámetros se realizó el estudio de factibilidad, teniendo de una parte buena aceptación de los padres de familia que mostraron gran interés en que se lleve a cabo la propuesta y de otra, una viabilidad técnica y económica puesto que el estudio muestra que la creación de este colegio es rentable y genera un importante impacto social.

Como dificultades se tiene básicamente en la limitante en el factor tiempo para iniciar actividades en el año 2005, como es el deseo de algunos de los habitantes del sector y de los autores del proyecto.

## **1. GENERALIDADES**

En la ciudad de Bucaramanga, al igual que en los demás municipios del país, se observa cada día una mayor necesidad y deseo por parte de los padres de familia de que sus hijos estudien ya sea en escuelas, colegios públicos o privados; y a su vez también se observa la necesidad de aprender y dominar una segunda lengua, como lo es el idioma inglés, esta tendencia ha tomado su importancia altamente significativa en los últimos diez años ya sea por que las comunicaciones, la televisión, el Internet y el mercadeo internacional lo exigen o porque para el futuro próximo conocer otra lengua hace parte de una formación integral donde lo mejor es aprenderla con los primeros años de educación, según lo manifiestan las nuevas estrategias y procesos para aprender y conocer otro idioma.

Además, siempre se ha manifestado un crecimiento bastante significativo en las ciudades sobre la población que se encuentra en edad para asistir y recibir capacitación. Se considera para esta ciudad una población del 29.08%<sup>1</sup> en edades menores a 16 años; este porcentaje se encuentra distribuido así: entre 0 y 2 años un 5.76%, de 3 a 6 años un 7.15% y de 7 a 15 años un 16.17%. Esto implica que siempre se están necesitando centros de formación y educación que ofrezcan y permitan que los niños y adolescentes se formen de la mejor forma tanto en conocimiento como en principios y valores.

### **1.1 LA CIUDADELA REAL DE MINAS**

La Ciudadela Real de Minas, está ubicada en la zona occidental de la meseta de Bucaramanga, en las antiguas instalaciones de el aeropuerto Gómez Niño, cuenta

---

<sup>1</sup> DANE. Población de Bucaramanga por grupos de edad, según estimaciones a junio 30 de 2004.

con aproximadamente 14767 viviendas<sup>2</sup> entre unifamiliares y multifamiliares, clasificándose la mayoría de ellas (86.1%) en los estratos socioeconómicos 3 y 4. La concentración poblacional de estos estratos, estaba conformada a diciembre de 2003, por 12720 hogares.<sup>3</sup>

Es un sector urbano que ha venido presentando un importante nivel de crecimiento habitacional con su mayor auge en 1995 (tasa de incremento 49%), observando en los años posteriores (1996-2003), crecimientos entre el 24 y el 38%<sup>4</sup>, contando todavía con posibilidades de seguir construyendo viviendas, especialmente multifamiliares (estrato 4), en terrenos amplios y con una apetecida ubicación dentro de este sector.

Como característica fundamental se tiene que es un sector básicamente residencial, con amplios parques como el de las Cigarras, zonas de recreación, escenarios deportivos (patinódromo, estadio de softbol, cancha de tenis), centros comerciales (Acrópolis, Metrópolis) y un amplio sector con centros educativos llamado la Calle de los Estudiantes, donde están ubicados los colegios Aurelio Martínez Mutis, Nuestra Señora del Pilar, Instituto Santa María Goretti, Instituto Técnico Nacional de Comercio y los centros de enseñanza media y superior, Unidades Tecnológicas y el ITAE.

El sector residencial se encuentra conformado por las siguientes unidades residenciales: Rincón de los Caballeros, Búcaros, Villa de Santa Sofía, Macaregua, Torcoroma, Metrópolis, Torres de la Contraloría, Sauces, Ciudad Bolívar, Parque San Remo, Plaza Real, Torre Real y Chico Real.

---

<sup>2</sup> ESSA, Bucaramanga, 2004

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> CAMACOL, Bucaramanga, 2004

## 1.2 LA EDUCACIÓN EN LA CIUDADELA REAL DE MINAS

La evolución del sector educativo estatal en la Ciudadela Real de Minas ha observado un amplio crecimiento, derivado en parte de la asignación del espacio físico de la calle de los estudiantes, solamente el Instituto Nacional de Comercio, cuenta en sus instalaciones con los grados de preescolar y básica primaria; los restantes colegios (Aurelio Martínez Mutis, Nuestra Señora del Pilar y el Instituto Santa María Goretti) ofrecen los grados correspondientes a la sección de educación secundaria con sus sedes alternas de primaria en sitios distantes a la Ciudadela.

En lo referente a colegios privados, aunque hay nueve, Colegio Integrado Nuestra Señora del Divino Amor, Colegio Colombo Italiano, Jardín Infantil Mi Alegre Carrusel, Colegio Sociedad Pedagógica para Infantes, Colegio Mi Mundo Real, Preescolar Ciudadela Infantil, Jardín Infantil el Club de los Niños, Happy Genius, tienen una capacidad de respuesta en cupos de 1380 para preescolar y primaria, menor que la del sector oficial con 2080 cupos<sup>5</sup>, debido en gran parte a que poseen instalaciones locativas muy pequeñas.

Con referencia a centros educativos de enseñanza bilingüe, en la ciudad de Bucaramanga, existen algunos colegios de reconocido prestigio como son la Quinta del Puente, El Nuevo Cambridge y el Panamericano, que ofertan el servicio educativo teniendo como base de la enseñanza el idioma inglés, pero que de un lado, están dirigidos básicamente a estudiantes de estratos socio económicos 5 ó 6 por el nivel de costos que manejan, y de otro, están ubicados a distancia considerable de la ciudadela, lo que implica que debe realizarse desplazamiento automotor para llegar a ellos.

---

<sup>5</sup> Secretarías de Educación Departamental y Municipal año 2003

En este núcleo social y con base en el análisis de la información obtenida sobre necesidades en el sector educativo, se observa una demanda considerable de cupos escolares, toda vez que para preescolar y educación básica primaria, la comuna 7 en su Plan de Desarrollo, estimó que se requería de un total de 5554 cupos para el año 2003, mientras que para el mismo año, este mismo sector contaba únicamente con 3460 cupos entre colegios oficiales y privados.<sup>6</sup>

Por lo ya expuesto, un buen número de niños, aproximadamente 2094 (37.5% del total de niños) incluidos los más pequeños (preescolares), se ven obligados a realizar diariamente un desplazamiento en bus urbano o en transporte escolar, para poder acceder a un centro educativo que le proporcione el espacio, las ayudas técnicas y la guía profesional, que le permitan avanzar en su proceso de formación como ser individual y social.

De otra parte, ubicando al sector educativo en el contexto actual, puede observarse que al igual que los sectores industrial, político y económico se ve enfrentado a moverse dentro de un mundo completamente globalizado, que si bien es cierto ofrece infinidad de alternativas para explorar y para ayudar en el proceso de formación del individuo, también es cierto que lo obliga a adquirir los conocimientos necesarios para lograr desenvolverse con éxito en ese moderno y cambiante espacio sin barreras, lo que sin duda exige el aprendizaje de un idioma de uso mundial, opción educativa que no se encuentra ampliamente en la Ciudadela.

Dentro de este ámbito, se requiere que la Ciudadela Real de Minas, cuente con nuevas propuestas escolares para que los niños puedan acceder a colegios dotados de infraestructura física y ambiental adecuada, con serios proyectos educativos institucionales que le permitan al estudiante recibir una formación acorde con sus condiciones sociales, económicas y culturales; posibilitándole

---

<sup>6</sup> Ibid.

además el manejo de un idioma que desde temprana edad lo pongan a tono con las exigencias de conocimiento del mundo actual.

### **1.3 EL DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN Y LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA**

De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política Colombiana, la educación en el territorio nacional se desarrollará atendiendo a los siguientes fines:

- El pleno desarrollo de la personalidad sin más limitaciones que las que le imponen los derechos de los demás y el orden jurídico, dentro de un proceso de formación integral, física, psíquica, espiritual, moral, social, afectiva ética, cívica y demás valores humanos.
- La formación en el respeto a la vida y a los demás derechos humanos, a la paz, a los principios democráticos, de convivencia, pluralismo, justicia, solidaridad y equidad, así como en el ejercicio de la tolerancia y de la libertad.
- La formación para facilitar la participación de todos en las decisiones que los afecta en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación.
- La formación en el respeto a la autoridad legítima y a la ley, a la cultura nacional, a la historia Colombiana y a los símbolos patrios.

- La adquisición y generación de los conocimientos científicos y técnicos más avanzados, humanísticos, históricos, sociales, geográficos y estéticos, mediante la aprobación de hábitos intelectuales adecuados para el desarrollo del saber.
- El estudio y la comprensión crítica de la cultura nacional y de la diversidad étnica y cultural del país, como fundamento de la unidad nacional y de su identidad.
- El acceso al conocimiento, la ciencia, la técnica y demás bienes y valores de la cultura, el fomento de la investigación y el estímulo a la creación artística en sus diferentes manifestaciones.
- La creación y fomento de una conciencia de la soberanía nacional y para la práctica de la solidaridad y la integración con el mundo, en especial con Latinoamérica y el caribe.
- El desarrollo de la capacidad crítica, reflexiva y analítica que fortalezca el avance científico y tecnológico nacional, orientado con prioridad al mejoramiento cultural y de la calidad de la vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución a los problemas y al progreso social y económico del país.
- La adquisición de una consciencia para la conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente, de la calidad de la vida, del uso racional de los recursos naturales, de la prevención de desastres, dentro de una cultura ecológica y el riesgo y la defensa del patrimonio cultural de la nación.

- La formación en la práctica del trabajo, mediante los conocimientos técnicos y habilidades, así como la valoración del mismo, como fundamento del desarrollo individual y social.
- La formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención integral de problemas socialmente relevantes, la educación física y la recreación, el deporte y la utilización adecuada del tiempo libre.
- La promoción en la persona y en la sociedad de la capacidad para crear, investigar, adaptar la tecnología que se requiere en los procesos de desarrollo del país y le permita al educando ingresar al sector productivo.

#### **1.4 PLAN EDUCATIVO INSTITUCIONAL – PEI**

El PEI es el documento donde se consignan todos los lineamientos y aspectos pertinentes sobre los cuales una institución educativa se basa para desarrollar su actividad de educación. El PEI es único y propio de esa institución y debe responderá a las expectativas de docentes, estudiantes y padres de familia.

Las bases jurídicas por formar el marco legal del PEI se encuentran en el decreto 1860 de Agosto 4 de 1994, donde se destacan los siguientes artículos:

Artículo 8. EL PEI define límites superiores e inferiores de edad para cursar estudios con base en rasgos determinados por la calidad territorial.

Artículo 10. Las instituciones que ofrezcan un servicio especial de educación laboral deben tener un PEI.

Artículo 13. El PEI de las instituciones debe adecuarse para garantizar la articulación vertical del servicio educativo.

Artículo 14. El PEI debe contener al menos 24 aspectos.

Artículo 15. Cada institución goza de autonomía para formular y adoptar el PEI mediante etapas de formulación y liberación, adaptación, modificaciones, agenda y plan operativo.

Artículo 16. Todo establecimiento educativo deberá adoptar y registrar en el Sistema Nacional de Información su PEI.

Artículo 17. El reglamento o manual de convivencia es parte integrante del PEI.

Artículo 18. La organización, desarrollo y evaluación del PEI es responsabilidad directa de la comunidad educativa.

Artículo 23. La planeación y evaluación del PEI es responsabilidad del colegio

Artículo 24. El consejo académico es el órgano consultor del consejo directivo para la revisión del PEI.

Artículo 25. La orientación, ejecución y promoción del mejoramiento del PEI son funciones del rector.

Artículo 27. De acuerdo con el PEI los planteles podrán crear medios administrativos para la atención a los estudiantes, orientación y desempeño de docentes e interacción y participación de la comunidad.

Artículo 30. La asociación de padres de familia estará pendiente del cumplimiento y evaluación del PEI.

Artículo 34. El establecimiento educativo podrá seleccionar las áreas o asignaturas adicionales para lograr los objetivos adicionales.

Artículo 35. El PEI determina contenidos, intensidad horaria y duración de las asignaturas.

Artículo 36. Los proyectos pedagógicos se orientan con base a los fines y objetivos del PEI.

Artículo 37. La adopción del currículo o sus modificaciones forman parte del proceso de elaboración del PEI.

Artículo 38. El plan de estudios debe contener los logros según los indicadores definidos del PEI.

Artículo 39. El PEI definirá los temas y objetivos del servicio social estudiantil.

Artículo 41. El nivel y la proyección de las áreas obligatorias y fundamentales en la educación.

Artículo 42. Los textos escolares deben ser seleccionados y adquiridos por el establecimiento educativo según el PEI.

Artículo 43. La adquisición de textos y materiales o equipos educativos se sujetará a la selección hecha por las instituciones en el PEI.

Artículo 46. Los establecimientos estatales deben contar con la infraestructura apropiada de acuerdo con los niveles y grados que ofrece y plantea el PEI.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

El estudio de mercados pretende determinar la cantidad de servicios provenientes del nuevo colegio bilingüe, que bajo determinadas condiciones de precio y cantidad, la comunidad de la Ciudadela Real de Minas estaría dispuesta a adquirir para la satisfacción de sus necesidades. Además se identificarán las variables de la mercadotecnia que facilitarán el conocimiento sobre las características del servicio y de los consumidores, de los canales de distribución, estrategias de promoción y publicidad, evolución de la demanda, condiciones del mercado oferente y precios.

### 2.1 OBJETIVOS

Los principales objetivos que se van a alcanzar a través de este estudio son los siguientes:

**2.1.1 General.** Para dar cumplimiento a las expectativas creadas, se plantea el siguiente objetivo general.

Conocer las características y las expectativas del mercado objetivo, sus costumbres, gustos, preferencias y capacidad económica, que permita tomar la decisión respecto de la aceptación del servicio a ofrecer.

**2.1.2 Específicos.** Se formulan los siguientes objetivos específicos para dar cumplimiento al objetivo general.

- Realizar un análisis de las características poblacionales del mercado objetivo mediante la recolección de información primaria a través de encuestas, a fin de

conocer sus preferencias, necesidades, características, sector, demografía, enfocados al servicio educativo que se va a ofrecer.

- Realizar una investigación relacionada con la oferta del servicio, que permita conocer debilidades y fortalezas para determinar el nivel de competitividad en el sector.
- Investigar sobre los sistemas de fijación de precios y modalidades de pago, que sirva de base para fijar el precio del servicio propuesto acorde con las características y los atributos ofrecidos.
- Evaluar las diferentes posibilidades publicitarias y de comercialización del servicio con el objeto de escoger la mejor alternativa para vender el servicio escolar propuesto.
- Cuantificar las reales posibilidades de participación del proyecto en el mercado.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

Permite indicar de manera concreta en qué consiste el servicio que se va a ofrecer en el colegio bilingüe, siendo esta una condición necesaria para la correcta orientación de la investigación.

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.** Se proyecta ofrecer un servicio educativo mediante la creación de un colegio bilingüe de preescolar y educación básica primaria en el sector de la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga.

Este colegio ofrecerá una propuesta educativa que adopta el inglés como idioma base para impartir todo el proceso educativo de los grados de preescolar y básica

primaria con un plan de estudios ajustado a la normatividad impartida por el Ministerio de Educación en relación con los programas de la educación formal.

El adoptar el inglés como idioma base del proceso educativo, le brindará al menor en edades entre 5 y 11 años, la posibilidad de ponerse a tono con el entorno del mundo actual completamente globalizado y en el que el inglés tiene cabida en todos los campos tanto tecnológicos como culturales.

A través del tiempo y en todas las áreas del conocimiento, se ha evidenciado que el mayor potencial de aprendizaje lo desarrolla el ser humano en su infancia, tener entonces, la alternativa de asumir el aprendizaje del inglés desde los primeros años escolares, sin duda es una muy valiosa oportunidad para quienes inician su proceso de formación académica.

Además, el colegio ofrecerá una formación sólida integral escolarizada a sus estudiantes, tanto en valores como en conocimientos, se trabajará fundamentalmente en un ambiente de afecto, respeto y comprensión, con técnicas donde se dará importancia esencial al desarrollo psicológico del niño, su motivación y al impulso de su creatividad, todos centrados en la formación de líderes potenciales diferentes, que aporten grandeza al país.

Las especificaciones del servicio educativo que se ofrecerá en el colegio bilingüe para el sector de la Ciudadela Real de Minas en Bucaramanga, son:

- La educación preescolar que se ofrecerá corresponde a la ofrecida al niño para su desarrollo integral en los aspectos biológico, cognoscitivo, sicomotriz, socio-afectivo y espiritual, a través de experiencias de socialización pedagógicas y recreativas.

- La educación básica primaria obligatoria corresponde a los primeros cinco grados (que empiezan en primero y terminan en quinto), y se estructurará en torno a un currículo común, conformado por las áreas fundamentales del conocimiento y de la actividad humana.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** La ciudad de Bucaramanga, cuenta con diferentes entes educativos que ofrecen la enseñanza del idioma inglés, los más conocidos son:

**a) Centros educativos.** Los principales centros educativos en la ciudad, que están enseñando el idioma inglés, son:

American English Corporation de Colombia S.A.

Canadá - Conexión

Cecam - Centro de Estudios Cambridge

Celai - Centro de Idiomas

Centro Colombo Americano

Colegio Panamericano

Colegio Quinta del Puente

EF – Aprende un Idioma

English Fax

Heyes - Centro de Idiomas

Instituto de Enseñanza Ingles - Idei Ltda.

Instituto de Lenguas - UIS

Instituto Meyer

O.B.M. y Compañía Ltda.

Playground

Praxis - Academia de Inglés

**b) Profesores.** Los más reconocidos a nivel preescolar y de básica primaria en la ciudad de Bucaramanga, son:

Gustavo Amézquita Esteban

Laura Castro Gómez

Luz Amparo Jiménez

Myriam Esther Bocanegra Cagua

Con excepción de los colegios La Quinta del Puente, El Nuevo Cambridge y el Panamericano, que ofrecen un servicio de enseñanza tanto de educación básica primaria como de educación media, ajustado al currículo nacional vigente y con la adopción de la lengua inglesa para todo el proceso educativo, los otros centros y los profesores, dedicados a la enseñanza del inglés, tienen establecidos programas de enseñanza por módulos, por cursos o por lecciones, dirigidos únicamente al aprendizaje de este idioma. Es preciso anotar que los anteriores centros mencionados de enseñanza no están ubicados en la Ciudadela Real de Minas.

El colegio proyectado, busca ofrecer a la disposición de los niños de la Ciudadela Real de Minas, un centro de enseñanza en donde puedan integrar el estudio de cada grado escolar (preescolar a quinto) con el aprendizaje permanente del idioma inglés, situación que los estará preparando para asumir el nuevo rol de ciudadanos de un mundo completamente globalizado, sin tener que incurrir en costos adicionales puesto que pagando una sola mensualidad, están accediendo a su educación tradicional y al estudio de un idioma universal.

**2.2.3 Servicios complementarios.** Para el desarrollo y cumplimiento de los propósitos en el colegio bilingüe, se ofrecerán los siguientes servicios complementarios.

- **Servicio de cafetería.** Con el servicio de cafetería al interior del colegio, se busca brindar a los estudiantes, los profesores, padres de familia y visitantes la posibilidad de tener oportunamente y en un ambiente agradable, alimentos y bebidas para satisfacer un deseo y para compartir armónicamente, sin los riesgos que se pueden tener al salir a la calle.
- **Servicio de fotocopiado.** Para estudiantes y profesores es beneficioso contar con el servicio de fotocopiado puesto que se economiza un tiempo valioso que puede ser aprovechado en el desarrollo de las diversas actividades académicas.
- **Sala de Internet.** La sala de Internet, amplía las posibilidades de profundizar en el aprendizaje del idioma puesto que se pueden realizar intercambios de conocimientos y charlas, en horarios de descanso o en jornadas adicionales.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio.** Se consideran los siguientes atributos que diferenciarán el servicio que se va a ofrecer en el colegio bilingüe de la Ciudadela Real de Minas.

- **Instalaciones amplias y agradables.** Teniendo en cuenta la importancia que tiene el contar con un ambiente debidamente preparado para el proceso educativo, con muebles adecuados para las labores y la estatura de los niños y con un ambiente físico que estimule la actividad y la creatividad en los niños, el colegio propuesto desea brindar un centro educativo debidamente planeado para cumplir con estas características.
- **Salones con un máximo de 20 alumnos.** De acuerdo con las especificaciones de las unidades locativas que se han observado y teniendo en cuenta que es un colegio que adopta un idioma diferente al español, es preciso

brindar una educación personalizada, por lo cual se coloca como límite un máximo de 20 alumnos por grupo escolar.

- **Adopción del inglés como idioma básico para el proceso de enseñanza.** Día a día se siente con mayor énfasis la necesidad de que se conozca y se domine un idioma de reconocimiento universal con el fin de poder tener acceso a las oportunidades y a los desafíos que presenta el mundo sin fronteras de la época actual, por tanto el tener la opción de que los niños, desde su grado de preescolar puedan comenzar la exploración del inglés, idioma de amplio reconocimiento mundial, a la vez que van adquiriendo todos los conocimientos del pensum vigente en Colombia, sin duda constituye una excelente oportunidad de tener una excelente preparación para su futuro desarrollo personal y profesional.
- **Ubicación física.** La ubicación de un Colegio Bilingüe en la Ciudadela Real de Minas, ofrece la posibilidad de que los niños de este importante sector, puedan realizar sus estudios de preescolar y de educación básica primaria, en un sitio cercano a su residencia lo que evita las incomodidades y los riesgos y disminuye costos, de tener que realizar un obligado desplazamiento hacia otros sectores de la ciudad.
- **Costos.** El desarrollo del presente proyecto, tiene entre sus objetivos ofertar un servicio educativo bilingüe con costos asequibles para los estratos 3 y 4, con el fin de que los niños de la Ciudadela Real de Minas, tengan la posibilidad de cursar los grados de preescolar y de básica primaria en el nuevo colegio.
- **Personal docente.** Todo el personal docente tendrá la formación especializada no sólo en el área normal en que se desempeñe sino que será enfocada hacia el bilingüismo.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** Esta conformado por los hogares con niños de la ciudad de Bucaramanga, en edad escolar entre 5 y 11 años (aproximadamente), interesados en acceder a colegios privados, que estén dispuestos a involucrarse en un modelo educativo diferente del sistema tradicional y que pertenezcan a los estratos económicos 3 y 4.

**2.3.2 Mercado objetivo.** Conformado por los hogares con niños que residan en la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga, en edad escolar entre 5 y 11 años (aproximadamente), interesados en acceder a colegios privados, que estén dispuestos a involucrarse en un modelo educativo diferente del sistema tradicional y que pertenezcan a los estratos económicos 3 y 4. El mercado objetivo está constituido por 12.720<sup>7</sup> hogares que habitan en la Ciudadela Real de Minas para los estratos indicados.

## **2.4 LA DEMANDA**

**2.4.1 Investigación de mercados.** Esta se inicia con el planteamiento del problema quien conlleva a las necesidades de la información requerida para adelantar la investigación.

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** La investigación de mercados es la función que relaciona al consumidor, al cliente y al público a través de la información que se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del mercado. Esta a su vez se convierte en un enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo y suministro de información para el proceso de toma de decisiones.

---

<sup>7</sup> Electrificadora de Santander

Por lo anterior, se hace necesario resolver el problema correspondiente a la carencia y a la poca o deficiente información que se tienen para el ofrecimiento del servicio educativo, necesaria para el desarrollo de este tipo de investigaciones; ya que no se tienen estudios similares ó documentos especializados que permitan tomar o vislumbrar algún tipo de decisión que corresponda a los objetivos e intereses del estudio de mercados. Ante esto se debe construir y conformar la información requerida para dar satisfacción a los parámetros requeridos en el estudio.

Es importante agregar que toda información recopilada en la proyección del colegio bilingüe será procesada, analizada y utilizada, de lo contrario perdería importancia todo el esfuerzo que se haga al respecto.

Acudiendo a fuentes primarias: entrevistas informales con habitantes del sector (agosto de 2003) y a fuentes secundarias: base de datos de las Secretarías de Educación Departamental y Municipal (abril de 2004) y consulta al representante de la Comuna 7 (Ciudadela Real de Minas – agosto de 2003), se obtuvo información que permite presumir que actualmente la Ciudadela Real de Minas, no cuenta dentro de su perímetro, con la totalidad de los cupos que para educación preescolar y básica primaria requieren los niños de este importante conglomerado social de Bucaramanga, sin embargo, es indispensable realizar el estudio técnico que permita obtener la información requerida sobre las características y las expectativas del mercado objetivo, sus costumbres, gustos, preferencias y capacidad económica, cuantificación de la demanda, posibilidades de oferta, estrategias de comercialización, entre otros.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Además de la información ya suministrada por las Secretarías de Educación Departamental y Municipal, por CAMACOL, por la Electrificadora de Santander y por el representante de la

Comuna 7; se requiere la siguiente información la cual se plantea con base a los objetivos del presente estudio. .

a) Información sobre la demanda, para conocer el perfil del consumidor e identificar las necesidades sobre las características del servicio que se desea.

b) Información sobre la demanda insatisfecha, para conocer variables que identifican el descontento de la población con respecto al servicio que actualmente reciben.

c) Información sobre la oferta, para conocer los demás establecimientos, que ofrecen actualmente servicios similares, identificando sus características y forma de prestar el servicio.

d) Información sobre el mercado objetivo, para caracterizar y distinguir este mercado del potencial y así delimitar el servicio a ofrecer.

e) Información sobre el canal de comercialización, publicidad y promoción, para conocer las expectativas de los clientes, y así utilizar los medios adecuados para ofrecerles el servicio.

f) Información sobre el costo del servicio y la disponibilidad económica, para poder brindarles un servicio ideal a precios razonables.

g) Información sobre la evolución histórica de la demanda y la oferta, para comprender y conocer las tendencias futuras de este sector y clase de servicios.

Para satisfacer esta necesidad de información se acudirá a fuentes secundarias, se realizarán entrevistas y se aplicará una encuesta de 10 preguntas (Ver anexo A, formato de encuesta).

**2.4.1.3 Ficha técnica.** Para el desarrollo de la presente investigación se ha diseñado la siguiente ficha técnica donde se consideran el tipo y el método de investigación, al igual que la técnica de recolección de información, instrumento y modo de aplicación; también se indica el proceso de muestreo a utilizar y sus características.

<p><b>Tipo de investigación</b></p>	<p><b>Exploratorio o formulativo.</b> Para desarrollar el presente proyecto se requiere contar con conocimientos relativos al comportamiento de la oferta y la demanda, sistema educativo nacional, fundamentos legales, medios de comercialización; por tanto es indispensable realizar un estudio exploratorio que permita obtener importante información sobre estos aspectos.</p> <p><b>Descriptivo.</b> Teniendo en cuenta que en el proyecto se necesita conocer información particular sobre el mercado potencial, la competencia, costos de insumos y otros, es preciso realizar un estudio exploratorio para obtener estos datos.</p>
<p><b>Método de investigación</b></p>	<p><b>Método de observación.</b> Permitirá conocer aspectos, características y comportamientos que no pueden obtenerse en las encuestas.</p> <p><b>Método inductivo.</b> En las encuestas aplicadas a una muestra de la población objetivo, se conocerá información particular que hará posible suponer comportamientos generales, razón por la cual se hará uso del método inductivo.</p> <p><b>Método deductivo.</b> En el proyecto se conocerán algunas características o comportamientos generales que permitirán suponer una tendencia particular, por tanto el método inductivo hará parte del desarrollo de este proceso.</p> <p><b>Método de análisis.</b> En el proyecto se realizará el método de análisis a fin de poder evaluar de forma individual todos los aspectos relacionados con el estudio.</p> <p><b>Método de síntesis.</b> En el proyecto se requerirá ir evaluando detalles sencillos que lleven a la comprensión de lo más complejo, por tanto se empleará el método de síntesis en la investigación.</p>
<p><b>Fuentes de información</b></p>	<p><b>Fuentes primarias.</b> Como fuente primaria de recolección de información, el presente estudio diseñará y aplicará una encuesta con 10 preguntas, dirigidas a los padres de familia de la Ciudadela Real de Minas (estratos 3 y 4) que tengan niños en edad escolar (entre 5 y 11 años), con el objeto de conocer características, preferencias y expectativas del mercado objetivo.</p> <p><b>Fuentes secundarias.</b> Para el proyecto se requiere consultar bibliografía relacionada con la enseñanza del idioma inglés, compendio de leyes relacionadas con el área de la enseñanza, normatividad establecida para la apertura de una empresa, entre otros temas, con el fin de obtener conocimiento indispensable para realizar la propuesta de creación de un colegio bilingüe dirigido a la educación preescolar y básica primaria.</p>
<p><b>Fuentes de información</b></p>	

<b>Técnicas de recolección de la información</b>	<b>Encuesta.</b> Realizada a usuarios potenciales. <b>Fuentes bibliográficas.</b> Se consultará Internet y entidades (Camacol, Secretaría de Educación, Electrificadora) que manejan información pertinente para el proyecto.
<b>Instrumento</b>	<b>Cuestionario estructurado.</b> Conformado por 10 preguntas de fácil comprensión.
<b>Modo de aplicación</b>	<b>Directo.</b> La encuesta se realizada directamente en el hogar.
<b>Definición de población</b>	<b>Población.</b> Está constituida por 12720 hogares estratos 3 y 4 de la Ciudadela Real de Minas (fuente: Electrificadora de Santander). <b>Elemento muestral.</b> Adulto (papá o mamá) con capacidad y poder de decisión en la escogencia del tipo de educación para los niños. <b>Unidad de muestreo.</b> Hogar perteneciente al estrato 3 ó 4 de la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga.
<b>Proceso de muestreo</b>	<b>Tipo de muestreo.</b> En el presente proyecto se utilizará el muestreo aleatorio simple M.A.S., que es aplicable a poblaciones grandes concentradas en un área pequeña. <b>Cálculo de la muestra.</b> $n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$ $n = \frac{3.8416 \times 12720 \times 0.5 \times 0.5}{(0.0025 \times 12719) + (3.8416 \times 0.5 \times 0.5)}$ $n = 372.9$ $n = \mathbf{373}$  $Z =$ desviación estándar (nivel de confianza 95%; $Z=1.96$ ) $N =$ tamaño de la población $p =$ probabilidad de éxito 0.5 (50%) $q =$ probabilidad de error 0.5 (50%) $e =$ error estimado 0.05 (5%)
<b>Marco muestral</b>	12720 hogares estratos 3 y 4 Fuente: Electrificadora de Santander
<b>Alcance</b>	El proyecto tiene como cobertura geográfica la Ciudadela Real de Minas ubicada en la zona urbana de la ciudad de Bucaramanga.
<b>Tiempo de aplicación</b>	Agosto a octubre de 2004

**2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** De acuerdo con el cálculo de la muestra, correspondió realizar un total de 373 encuestas, de a una por hogar; donde estos se han seleccionado mediante la técnica del azar aplicando el muestreo aleatorio simple.

La información recolectada se va a presentar, para poder darle a la misma una correcta interpretación; en un cuadro, una figura y un análisis por pregunta, de la siguiente forma:

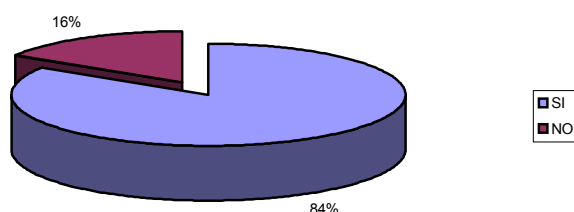
- **Existencia de niños en la composición del hogar**  
(Si la respuesta es negativa, ha terminado la encuesta)

Cuadro 1. Presencia de niños en el núcleo familiar

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	313	84.0
NO	60	16.0
TOTAL	<b>373</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Los Autores

Figura 1. Porcentaje de niños en el núcleo familiar



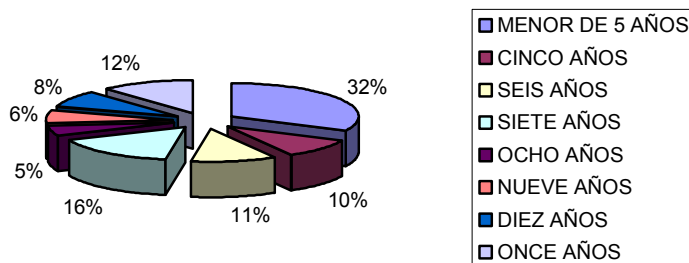
En el 84.0% del total de hogares encuestados, se encontró que hay niños dentro de la composición familiar. La información de esta pregunta será tomada en cuenta para correlacionarla con datos de población a fin de estimar la demanda potencial del servicio.

- **Número de niños que hay en el hogar, según su edad**

Cuadro 2. Distribución de niños por edad

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOR DE 5 AÑOS	132	32.0
CINCO AÑOS	39	10.0
SEIS AÑOS	44	11.0
SIETE AÑOS	65	16.0
OCHO AÑOS	21	5.0
NUEVE AÑOS	26	6.0
DIEZ AÑOS	34	8.0
ONCE AÑOS	49	12.0
<b>TOTAL</b>	<b>410</b>	<b>100.0</b>

Figura 2. Porcentaje de niños por edad



Se encontró que en los 313 hogares encuestados hay un total de 410 niños, lo que estaría indicando que en la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga, hay aproximadamente 1 niño por hogar ( $410/373=1.1$ ). En la distribución por la edad de los niños, pudo observarse que la mayoría (32.0%), son menores de cinco años. En las edades de seis a once años, las proporciones de niños oscilaron entre el 5.0% y el 16.0%.

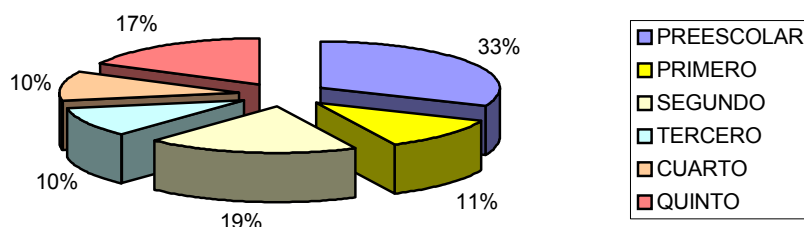
El resultado de esta pregunta, indica que las estrategias de publicidad y promoción, deben dirigirse preferentemente a los hogares con niños hasta 5 años.

- **Grado de escolaridad que presentan los niños**

Cuadro 3. Distribución de niños por grado escolar

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
PREESCOLAR	110	33.0
PRIMERO	39	11.0
SEGUNDO	67	19.0
TERCERO	36	10.0
CUARTO	36	10.0
QUINTO	61	17.0
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100.0</b>

Figura 3. Porcentaje de niños según el grado escolar



De los 410 niños que viven en los hogares encuestados, 349 están cursando algún grado de educación básica primaria o el preescolar.

En concordancia con las edades de los niños, la mayor proporción de ellos cursa el grado de preescolar (33.0%).

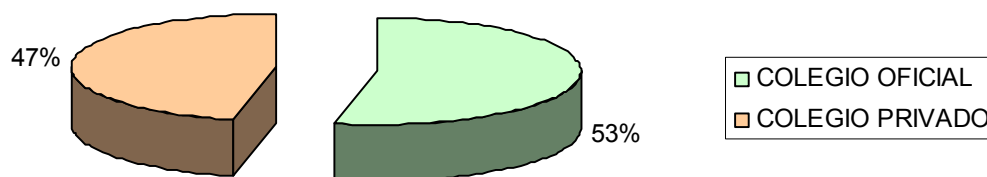
- **Tipo de colegio en el cual estudian los niños**

Cuadro 4. Distribución de niños por tipo de colegio

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COLEGIO OFICIAL	186	53.0
COLEGIO PRIVADO	163	47.0
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Los Autores

Figura 4. Porcentaje del tipo de colegio



La distribución por tipo de colegio en la Ciudadela real de Minas indica proporciones cercanas entre los niños que estudian en colegios oficiales y aquellos que lo hacen en colegios privados, con el 53.0% y el 47.0%, respectivamente.

- **Colegios en los que estudian los niños de la ciudadela**

Cuadro 5. Colegios en los que están matriculados los niños

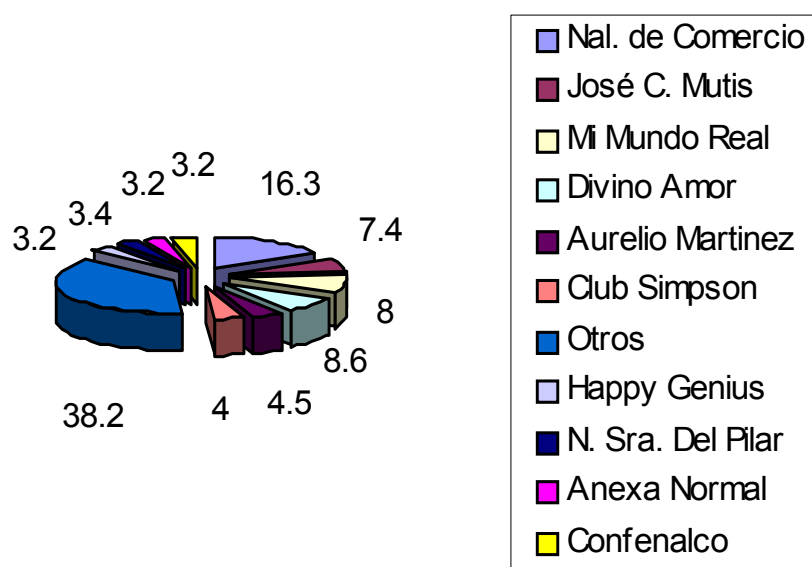
COLEGIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NACIONAL DE COMERCIO	57	16.3
SANTA MARIA GORETTI	8	2.3
JOSE CELESTINO MUTIS	26	7.4
AURELIO MARTINEZ	16	4.5
MI MUNDO REAL	28	8.0
DIVINO AMOR	30	8.6
HAPPY GENIUS	11	3.2
MUNDO DE JUGUETES	10	2.8
CLUB SIMPSON	14	4.0
ALEGRIA DEL SABER	3	0.8
NUESTRA SEÑORA DEL PILAR (B)	12	3.4
ANEXA NORMAL	11	3.2
INSTITUTO TECNOLOGICO	4	1.1
LUIS CARLOS GALAN	5	1.4
SANTANDER	7	2.0
BASICO PROVENZA	5	1.4
LA LIBERTAD	3	0.8
INSTITUTO CALDAS	4	1.1
SAN FRANCISCO DE ASIS	4	1.1
SAN JOSE	1	0.3
INEM	5	1.4
VICENTE AZUERO	5	1.4
HOGAR CONEJITOS	4	1.1
JOSE MARIA ESTEVEZ	5	1.4
AGUSTINIANO	6	1.7
ACADEMIA MILITAR	8	2.3
GATA GOLOSA	5	1.4
AMERICANO	9	2.6
QUINTA DEL PUENTE	2	0.6
COMFENALCO	11	3.2
JORGE ISAAC	5	1.4
MI PEQUEÑO TALLER	3	0.8
INSTITUTO PEDAGOGICO	2	0.6
NEW CAMBRIDGE	5	1.4

Continúa en la página siguiente

Continuación del cuadro 5

<b>LA RONDA</b>	4	1.1
LA SALLE	3	0.8
DE LA PRESENTACION	1	0.3
SANTA ANA	1	0.3
RAFAEL POMBO	1	0.3
FUNDACIÓN ROMELIO	1	0.3
MINUTO DE DIOS	1	0.3
INSTITUTO GABRIELA MISTRAL	1	0.3
SANTISIMA TRINIDAD	2	0.6
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100.0</b>

Figura 5. Porcentaje de colegios en los que estudian los niños



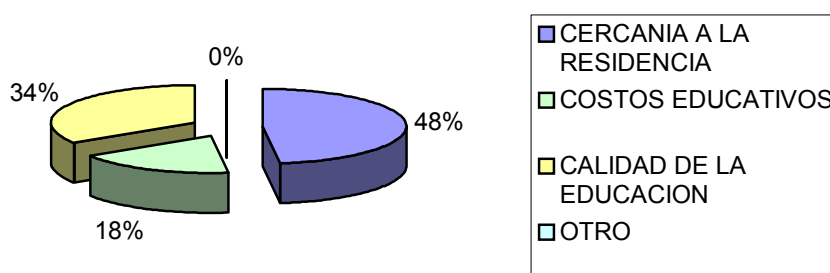
En la distribución por colegio puede observarse que sólo el 54.7% (191 niños) estudia en el sector de la Ciudadela (Colegios Aurelio Martínez, José Celestino Mutis, Nacional de Comercio, María Goretti, Mundo Real, Divino Amor, Happy Genius, Mundo de Juguetes, Club Simpson), situación que esta evidencia insuficiencia de cupos escolares en el sector. Se mencionan dos colegios bilingües fuera de la ciudadela en especial; el Americano (2.6%) y el New Cambridge (1.4).

- **Decisión que influyo para matricular al hijo en ese colegio**

Cuadro 6. Aspecto que influyó en matrícula en ese colegio

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>CERCANIA A RESIDENCIA</b>	149	48.0
COSTOS EDUCATIVOS	55	18.0
CALIDAD DE EDUCACION	106	34.0
OTRO	0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>310</b>	<b>100.0</b>

Figura 6. Porcentaje de aspectos que influyen en la matrícula



La cercanía a la residencia y la calidad de la educación, fueron los aspectos que más influyeron en la decisión de matrícula de los niños, con el 48.0% y el 34.0% respectivamente. Llama la atención el hecho de que los padres de familia le hayan

restado importancia al aspecto del costo educativo, toda vez que fue tenido en cuenta sólo por el 18.0% de ellos.

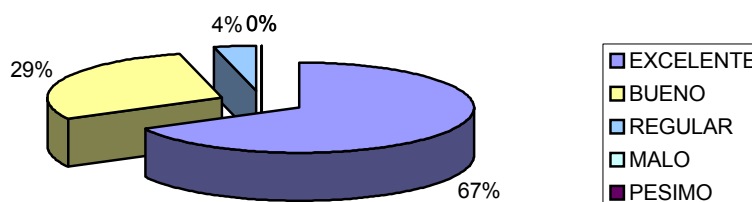
Aunque solamente 191 niños de los encuestados estudian en el sector de la Ciudad de la Ciudad, los padres han buscado colegios en zonas cercanas como son La Salle, José María Estevez, Nuestra Señora del Pilar Sede B y Comfenalco.

- **Calificación que se le da al colegio donde estudian los hijos**

Cuadro 7. Calificación del colegio donde estudian los niños

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
EXCELENTE	208	67.0
BUENO	90	29.0
REGULAR	12	4.0
MALO	0	0.0
PESIMO	0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>310</b>	<b>100.0</b>

Figura 7. Porcentaje de calificación del colegio



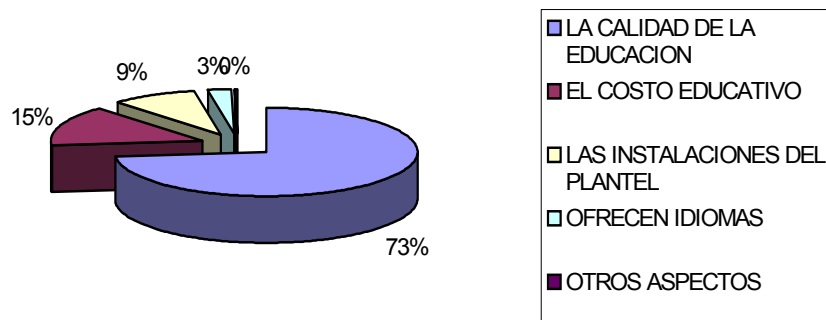
La mayoría de los encuestados le dio una buena calificación al colegio donde estudian sus hijos, el 67.0% los consideró excelentes y el 29.0% buenos, lo que indica que el 96.0% de los padres de familia están satisfechos con el centro educativo.

- **Que aspectos influyeron en los padres para calificar el colegio**

Cuadro 8. Aspectos que influyeron en la calificación del colegio

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD DE LA EDUCACION	227	73.0
COSTO EDUCATIVO	46	15.0
INSTALACIONES DEL PLANTEL	28	9.0
OFRECEN IDIOMAS	8	3.0
OTROS ASPECTOS	1	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>310</b>	<b>100.0</b>

Figura 8. Porcentaje de aspectos que influyeron en la calificación



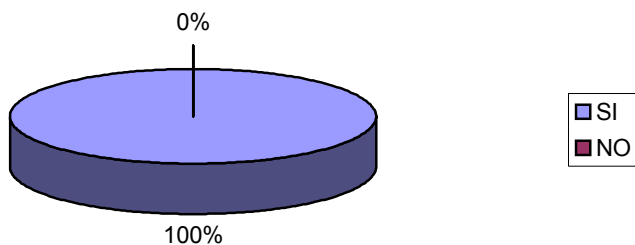
Para las personas encuestadas el atributo que más les parece importante a la hora de calificar el colegio es el referente a la calidad de la educación, con un 73.0%. Curiosamente el factor costo de la educación mereció muy poca apreciación, solamente un 15%; al igual que las instalaciones del plantel con un 9%. Lo anterior indica que si es buena la educación, los padres de familia hacen lo posible para matricular a sus hijos en el colegio, sin darle una significativa importancia al costo.

- **Importancia dada por los padres para que sus hijos aprendan otro idioma**

Cuadro 9. Importancia dada para aprender otro idioma

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	313	100.00
NO	0	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>313</b>	<b>100.00</b>

Figura 9. Porcentaje de importancia para aprender otro idioma



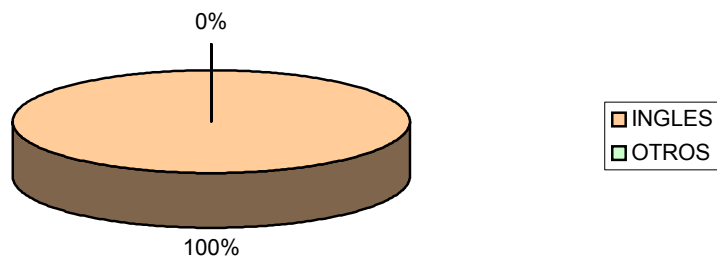
Los padres de familia de la Ciudadela Real de Minas encuestados, han manifestado totalmente sus deseos de que sus hijos aprendan una segunda lengua.

**\* Cual es el idioma preferido por los padres para que aprendan los niños**

Cuadro 10. Idioma preferido para que los niños aprendan

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INGLES	313	100.00
OTRO	0	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>313</b>	<b>100.00</b>

Figura 10. Porcentaje de idioma que se prefiere para los niños



El 100.0% de los padres encuestados, considera importante que los niños aprendan un idioma diferente al español, señalando todos al inglés, como el idioma que debe aprenderse, determinando a su vez los motivos por los cuales hacen su apreciación (ver cuadro 11).

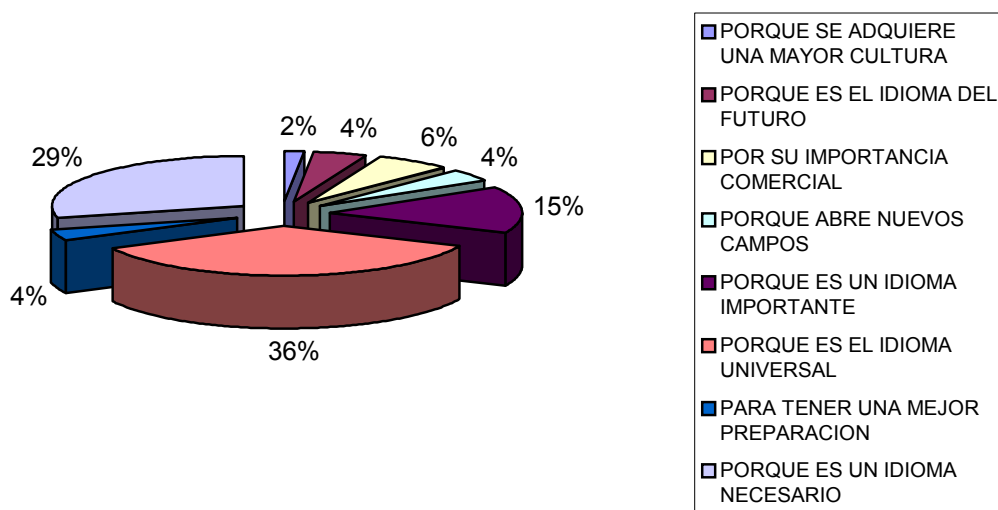
Adicionalmente, 35 de las personas encuestadas (11.2%) manifiestan que además del inglés, sería bueno aprender francés (32 personas), italiano (2 personas) y alemán (1 persona).

- **Motivos por los cuales es importante aprender el idioma Inglés**

Cuadro 11. Motivos importantes para aprender el idioma Inglés

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	<b>A</b>	<b>E</b>
PORQUE SE ADQUIERE MAYOR CULTURA	5	2.0
PORQUE ES EL IDIOMA DEL FUTURO	14	4.0
POR SU IMPORTANCIA COMERCIAL	20	6.0
PORQUE ABRE NUEVOS CAMPOS	12	4.0
PORQUE ES UN IDIOMA IMPORTANTE	48	15.0
PORQUE ES EL IDIOMA UNIVERSAL	112	36.0
PARA TENER UNA MEJOR PREPARACION	12	4.0
PORQUE ES UN IDIOMA NECESARIO	90	29.0
<b>TOTAL</b>	<b>313</b>	<b>100.00</b>

Figura 11. Porcentaje del motivo importante para aprender el Inglés



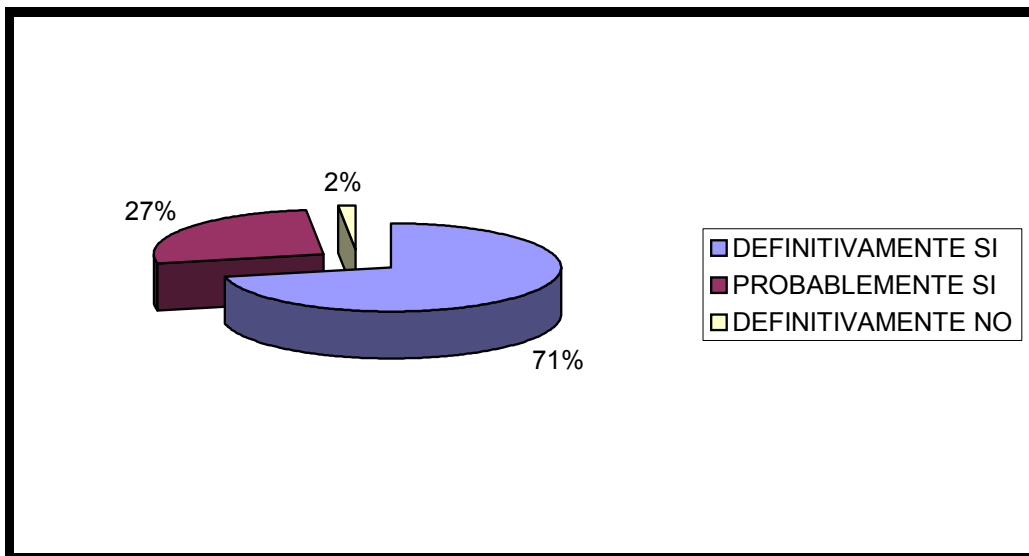
Las mayoría de los encuestados opinan que se debe estudiar el idioma inglés porque es el idioma universal (36.0%), porque es un idioma necesario (el 29.0%) y porque es un idioma importante (15.0%).

- **Deseo de matricular al hijo en un nuevo colegio bilingüe en la Ciudadela**

Cuadro 12. Decisión de matricular al hijo en un nuevo colegio bilingüe

RESPUESTA	JORNADA DE LA MAÑANA		JORNADA DE LA TARDE		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%
DEFINITIVAMENTE SI	194	70.0	30	86.0	224	71.0
PROBABLEMENTE SI	79	28.0	5	14.0	84	27.0
DEFINITIVAMENTE NO	5	2.0	0	0.0	5	2.0
<b>TOTAL</b>	<b>278</b>	<b>100.0</b>	<b>35</b>	<b>100.0</b>	<b>313</b>	<b>100.0</b>

Figura 12. Porcentaje sobre la decisión de matricular al hijo



De los padres de familia encuestados en la Ciudadela Real de Minas, el 71.0% de ellas dice que definitivamente si matricularía a su hijo en el nuevo colegio. El 27.0% indica que probablemente si matricularía a su hijo, pero bajo ciertas condiciones. El 2.0% manifestó que definitivamente no matricularía a los niños en el colegio propuesto porque ya estudian en un centro bilingüe con el cual están satisfechos.

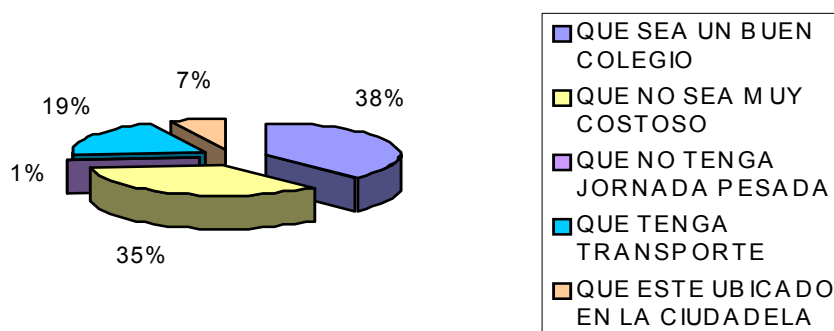
Quienes probablemente matricularían a su hijo, piden las condiciones siguientes:

- Condiciones dadas, si probablemente sí matricula al hijo

Cuadro 13. Condiciones para si probablemente matrícula al hijo

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
QUE SEA UN BUEN COLEGIO	32	38.1
QUE NO SEA MUY COSTOSO	29	35.0
QUE NO TENGA JORNADA PESADA	1	1.0
QUE TENGA TRANSPORTE	16	19.0
QUE ESTE UBICADO EN LA CIUADAELA	6	7.0
TOTAL	<b>84</b>	<b>100.0</b>

Figura 13. Porcentaje de condiciones para la matrícula



De los padres encuestados el 38.0% indica que probablemente matricularía a su hijo si el colegio es bueno, el 35.0% manifiesta que lo hará si no es muy costoso y

el 19.0% dice que matricula a sus hijos en el colegio si tiene transporte. El 7.0% dicen que debe estar ubicado en la ciudadela y el restante porcentaje prefiere que la jornada no sea muy pesada.

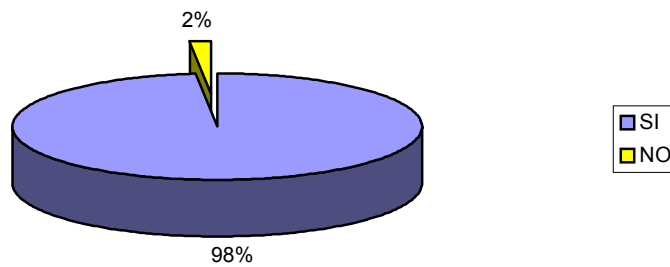
- **Disponibilidad de pagar más que en los colegios no bilingües**

Cuadro 14. Disponibilidad de pagar una tarifa superior

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	303	98.0
NO	5	2.0
<b>TOTAL</b>	<b>308</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Los Autores

Figura 14. Porcentaje de disponibilidad para pagar una tarifa superior



De las personas encuestadas el 98.0% si está dispuesto a pagar una tarifa superior, entre un 15 o 20% por encima de lo que están pagando actualmente en colegios que no son bilingües.

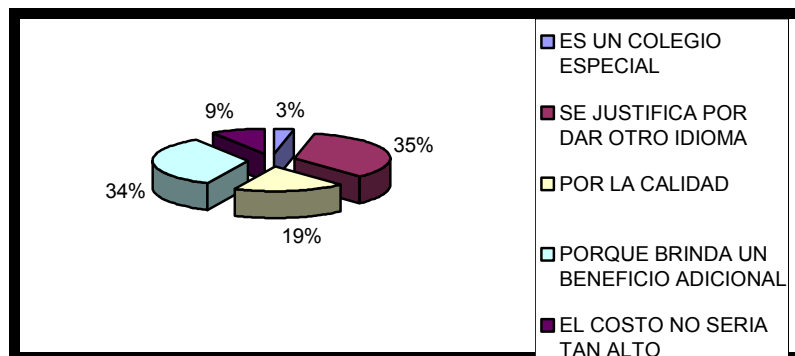
Los motivos para aceptar un pago superior al que actualmente pagan son los siguientes.

- ***Motivos para pagar una tarifa superior a lo que se paga actualmente***

Cuadro 15. Motivos para pagar una tarifa superior a la que se paga

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
ES UN COLEGIO ESPECIAL	10	3.0
SE JUSTIFICA POR DAR OTRO IDIOMA	107	36.0
POR LA CALIDAD	58	19.0
PORQUE BRINDA UN BENEFICIO ADICIONAL	100	33.0
EL COSTO NO SERIA TAN ALTO	28	9.0
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100.0</b>

Figura 15. Porcentaje según motivo para pagar una tarifa superior



La mayoría de los encuestados (98.0) estaría de acuerdo con pagar una tarifa superior (entre 15% y 20%), justificándola en mayor proporción, por dar otro idioma (36.0%) y porque brinda un beneficio adicional (33.0%). El 9.0% manifestó que el costo no sería tan alto, al comparar el posible incremento con la tarifa que pagan actualmente en colegio privado.

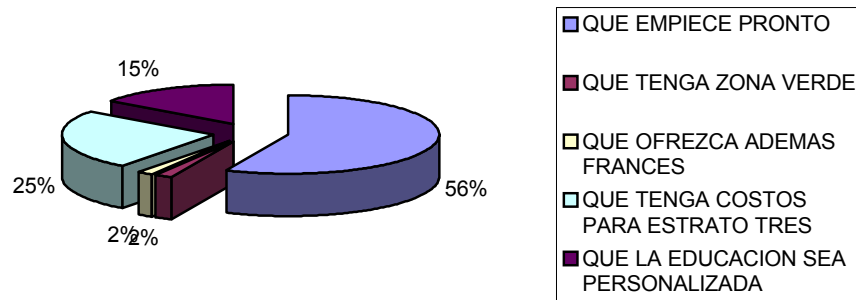
El 2.0% que da respuesta negativa, argumenta que por el momento no hay condiciones económicas para hacerlo.

- **Ideas que aportan los encuestados para la realización del proyecto**

Cuadro 16. Ideas para tener en cuenta en la realización del proyecto

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
QUE SE REALICE PRONTO	30	56.0
QUE TENGA ZONAS VERDES	1	2.0
QUE OFREZCA ADEMAS EL FRANCÉS	1	2.0
QUE TENGA COSTOS PARA ESTRATO 3	13	25.0
EDUCACION PERSONALIZADA	8	15.0
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>

Figura 16. Porcentaje de ideas sugeridas para la realización del proyecto



Del total de los encuestados, solamente 53 personas hacen aportes para tener en cuenta en la realización del proyecto, destacándose que el 56.0% ha sugerido que el colegio bilingüe comience su etapa de operación lo más pronto posible y el 25.0% sugiere que los costos del servicio ofrecido sean acordes para el estrato 3.

Como conclusión de la información obtenida se considera lo siguiente:

- La encuesta se realizó de una forma ágil y agradable por la variabilidad de las preguntas y porque es de poca extensión (10 preguntas).
- Las personas entrevistadas mostraron gran interés por el proyecto, situación que se ve ampliamente reflejada en los resultados de la encuesta.
- Con la encuesta se corrobora que se requieren mas cupos escolares en la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga y que hay un inmenso interés porque los niños asuman desde temprana edad el aprendizaje del idioma ingles.

- d) Un buen porcentaje de niños se encuentran en edad de realizar la educación preescolar.
- e) Hay gran cantidad de niños que viven en la Ciudadela Real de Minas pero estudian en colegios que se encuentran ubicados fuera de allí.
- f) Todos los padres demuestran interés porque los niños aprendan otro idioma, y en especial el inglés.
- g) Un buen número de padres de familia estarían dispuestos a matricular sus hijos en el nuevo colegio.
- h) Los padres estarían dispuestos a pagar un poco más por obtener un beneficio adicional como lo es la enseñanza de un segundo idioma.

**2.4.2 Estimación de la demanda.** Con base a la información que se ha recolectado, en la aplicación de la encuesta; se pretende realizar la estimación de la demanda, mediante la técnica de la extrapolación, para el primer año de servicio en el colegio bilingüe de la Ciudadela Real de Minas (siendo este año el 2005).

Considerando que el comportamiento observado en la muestra estudiada se puede proyectar para el total de la población, mediante los porcentajes obtenidos, se realiza el siguiente análisis.

En la pregunta número uno el 84% indicó que el núcleo familiar estaba compuesto por niños. Ahora de acuerdo a lo expresado en el numeral 2.3.2 mercado objetivo, la población objeto de estudio está constituida por 12.720 hogares; por lo tanto el 84% de estos tendría en su composición niños.

$12.720 * 84\% = 10.684$  hogares con niños

Teniendo en cuenta la pregunta número ocho del cuestionario, donde se indagaba si los padres de familia están dispuestos a matricular a su hijo en el nuevo colegio se observa que el 71.0% de los encuestados responden que definitivamente si lo harían, y el 27.0% indica que probablemente si matricularía a su hijo, pero bajo ciertas condiciones; las condiciones que manifiestan son todas posibles de ofrecer porque dentro de la organización y operacionalización del proyecto estas ya se han considerado. Por lo tanto se podría decir que se cuenta con el 98% de los hogares dispuestos a matricular a sus hijos en el nuevo colegio.

$10.684 * 98\% = 10.470$  hogares dispuestos

En la pregunta número dos donde se indaga cuantos niños hay en el hogar se encontró que hay aproximadamente un niño por hogar.

$410 \text{ niños} / 373 \text{ hogares} = 1,1$  niños por hogar

De acuerdo a lo anterior, se determinan cuantos niños hay en el sector de acción del proyecto.

$10.470 \text{ hogares} * 1,1 = 11.508$  niños

Por último se determinan los niños que están en edad de asistir al nuevo colegio a los grados de preescolar y primero primaria.

Para estimar la demanda del grado de preescolar, se toma la información referente a la pregunta número dos donde se indica la cantidad de niños por edad; encontrándose que el 10% cuenta con cinco años.

$11.508 \text{ niños} * 10\% = \mathbf{1150 \text{ niños para preescolar}}$

Para estimar la demanda del grado primero primaria, se toma la información referente a la pregunta número tres donde se indica la cantidad de niños que cursan actualmente preescolar y que estarían en condiciones de ingresar a primero; encontrándose un 33%, de los cuales el 8.3% ingresa a primero en el próximo año.

$$11.508 \text{ niños} * 8,3\% = \mathbf{955 \text{ niños para primero primaria}}$$

**2.4.3 Evolución histórica de la demanda del servicio.** Para analizar cuantitativamente la evolución histórica de la demanda del servicio, se va a considerar para esta investigación la población estudiantil que en los últimos cinco años estuvo en condiciones, según la edad y los estratos referenciados, de solicitar esta clase de servicios, en la Ciudadela Real de Minas.

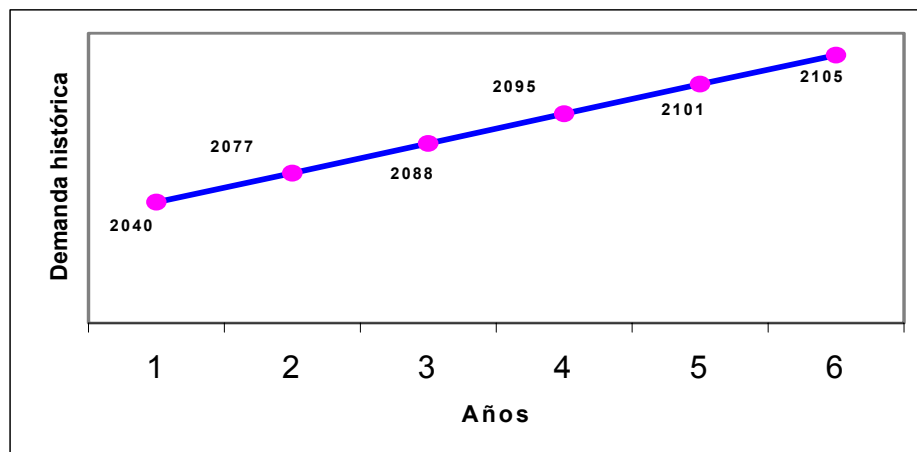
Se tomara como fuente de información las estimaciones del DANE sobre la población municipal por grandes grupos de edad, y se tomara proporcionalmente la participación de la Ciudadela Real de Minas de acuerdo a datos obtenidos en el numeral anterior.

Tabla 1. Evolución histórica de la demanda de servicios

Total primaria	Año	Población	Población	Niños	Niños	
		B/ga (niños < de 11) estimados	Ciudadela (niños < de 11)	preescolar (10%)	(8.3%)	
	1999	82.263	11.155	1.115	925	2.040
	2000	83.733	11.354	1.135	942	2.077
	2001	84.204	11.418	1.141	947	2.088
	2002	84.468	11.454	1.145	950	2.095
	2003	84.693	11.485	1.148	953	2.101
	2004	84.862	11.508	1.150	955	2.105

La tabla anterior estima el número de niños que han ingresado a los grados de preescolar y primero primaria en la Ciudadela durante los últimos cinco años.

Figura 17. Evolución histórica de la demanda de servicios



Gráficamente se observa la tendencia ascendente de la proyección histórica de la demanda para los niños que han ingresado a los grados de preescolar y primero primaria en la Ciudadela real de Minas.

**2.4.4 Proyección de la demanda.** Para este análisis se tomara como base la tabla anterior en lo referente al total de niños estimados que cursaron los grados preescolar y primero primaria, la proyección se realizara aplicando la técnica del método de mínimos cuadrados.

Este método pretende relacionar linealmente el comportamiento que tienen dos variables entre sí, denominadas **X** (valor constante del método) y **Y** (estimación de niños para cursar los grados preescolar y primero primaria), las cuales una depende de la otra; es decir **X** (independiente) hace que **Y** (dependiente) dependa de ella y están relacionadas dentro de una recta de tipo  $Y = m X + b$  en donde **m** y

b son dos valores constantes (parámetros a ser determinados) que hacen que los puntos de la recta y/o cerca de ella se desplacen hacia la derecha o izquierda.

Tabla 2. Proyección para la demanda de preescolar y primero primaria

<b>Año</b>	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>	<b>Y<sup>2</sup></b>
1999	-5	2040	25	-10.200	4'161.600
2000	-3	2077	9	-6.231	4'313.929
2001	-1	2088	1	-2.088	4'359.744
2002	1	2095	1	2.095	4'389.025
2003	3	2101	9	6.303	4'414.201
2004	5	2105	25	10.525	4'431.025
<b>SUMAS</b>	<b>0</b>	<b>12.506</b>	<b>70</b>	<b>404</b>	<b>26'069.524</b>

Se halla el valor m aplicando la siguiente ecuación:

$$m = \frac{\sum XY - (\sum X * \sum Y) / n}{\sum X^2 - (\sum X)^2 / n}$$

$$m = \frac{404 - (0 * 12.506) / 6}{70 - (0)^2 / 6}$$

$$m = \frac{404}{70} = 5,771$$

Se halla el valor b aplicando la siguiente ecuación:

$$b = \frac{\sum Y - m (\sum X)}{n}$$

$$b = \frac{12.506 - 5,771 (0)}{6}$$

$$b = \frac{12.506}{6} = \mathbf{2.084,333}$$

Se determina el coeficiente de correlación "R".

$$R = m * ( Sx / Sy )$$

$$Sx = ((\sum X^2 / n) - (\bar{X})^2 )^{1/2}$$

$$Sx = (( 70 / 6) - ( 0 )^2 )^{1/2} = \mathbf{3,4156}$$

$$Sy = ((\sum Y^2 / n) - (\bar{Y})^2 )^{1/2}$$

$$\mathbf{Sy = ((26'069.524 / 6) - ( 2.084,333 )^2 )^{1/2}}$$

$$Sy = ( 4'344.920,667 - 4'344.444,055 )^{1/2} = \mathbf{21,831}$$

$$R = m * ( Sx / Sy )$$

$$R = 5,771 * ( 3,4156 / 21,831 ) = \mathbf{0,9029}$$

Este resultado indica que la correlación que existe entre las variables, representada por la siguiente ecuación de línea recta es muy buena, porque el valor es muy próximo a uno.

$$Y = m X + b$$

$$Y = 5,771X + 2.084,333$$

Aplicando esta ecuación se determina la proyección de la demanda para los próximos cinco años:

$$Y_1 = 5,771 (7) + 2.084,333 = \mathbf{2.124} \quad \text{Año 2005}$$

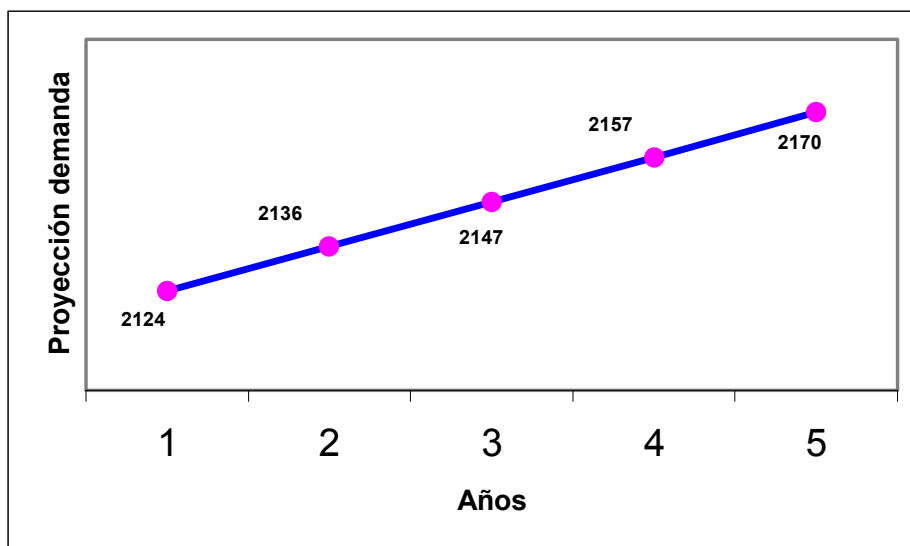
$$Y_2 = 5,771 (9) + 2.084,333 = \mathbf{2.136} \quad \text{Año 2006}$$

$$Y_3 = 5,771 (11) + 2.084,333 = \mathbf{2.147} \quad \text{Año 2007}$$

$$Y_4 = 5,771 (13) + 2.084,333 = \mathbf{2.159} \quad \text{Año 2008}$$

$$Y_5 = 5,771 (15) + 2.084,333 = \mathbf{2.170} \quad \text{Año 2009}$$

Figura 18. Proyección de la demanda del servicio educativo



Se observa que la demanda proyectada para los próximos cinco años sigue manteniendo un crecimiento relativo estimado.

## 2.5 LA OFERTA

Conociendo el comportamiento de la oferta se pretende establecer el número de cupos para los grados de preescolar y primero primaria que los demás colegios del sector, constituidos en competencia para el proyecto, están en capacidad de ofrecer el mercado, así como las condiciones en que estarían dispuestos a hacer dicho ofrecimiento. Igualmente en la investigación se incluirán colegios que no están geográficamente en la Ciudadela porque su información es valiosa y además algún sector de la demanda los prefiere, se tienen en cuenta aquellos colegios bilingües mencionados por los hogares en la encuesta realizada a la demanda.

**2.5.1 Necesidades de información.** Entre mayor sea el conocimiento que se tenga de los competidores, mejores elementos de juicio se tendrán para diseñar

las estrategias de comercialización que aumente las posibilidades de éxito para la prestación del servicio educativo en el mercado.

Se requiere conocer de fuentes primarias la siguiente información para determinar características de la competencia.

a) Información sobre la oferta en el mercado, para conocer el perfil del competidor e identificar sus debilidades y fortalezas en el servicio educativo que oferta.

b) Información para conocer los colegios que ofrecen actualmente servicios educativos similares, e identificar su nivel.

c) Información sobre el canal de comercialización, publicidad y promoción que utilizan para promover la educación que ofrecen.

d) Información sobre la evolución histórica del servicio de educación que ofrecen, para conocer su tendencia.

e) Información para conocer la metodología y los recursos que aplican para la enseñanza del idioma inglés.

f) Información para identificar, de acuerdo a la experiencia de los colegios del sector, cuales son los servicios adicionales que prestan.

g) Información para conocer cuales son los precios que se manejan en el sector.

**2.5.2 Ficha técnica.** Para realizar la investigación sobre la oferta se ha diseñado la siguiente ficha técnica, donde se consideran el tipo y el método de investigación, al igual que la técnica de recolección de información, instrumento y

modo de aplicación; también se indica el proceso de muestreo a utilizar y sus características.

<b>Tipo de investigación</b>	Exploratorio y descriptiva
<b>Método de investigación.</b>	Inductivo, deductivo, análisis y síntesis
<b>Fuentes de información</b>	Primarias: Aplicación de entrevista Secundarias: Cámara de Comercio
<b>Técnicas de recolección de Información</b>	Entrevista
<b>Instrumento</b>	Formato de preguntas (Ver Anexo B)
<b>Modo de aplicación</b>	Directa
<b>Definición de población</b>	Elemento: Directivo del colegio Unidad de muestreo: Nombre del colegio
<b>Proceso de muestreo</b>	Se seleccionan aleatoriamente (al azar) 16 colegios
<b>Marco muestral</b>	Colegios registrados en la Cámara de Comercio (año 2004)
<b>Alcance</b>	Bucaramanga, especialmente Ciudadela Real de Minas.
<b>Tiempo de aplicación</b>	Mes de noviembre del año 2004

**2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta.** La información que se ha recolectado debe presentarse adecuadamente para poder ser analizada

y satisfacer las expectativas propuestas para conocer el comportamiento de la competencia.

Las instituciones seleccionadas (16) aleatoriamente, para la investigación de campo, fueron las siguientes:

Colegio Aurelio Martínez Mutis, La Nacional de Comercio, Colegio José Celestino Mutis, Jardín Mundo Juguete, Jardín Mi Alegre Carrusel, Jardín Infantil El Club De Los Simpson, Colegio Colombo Italiano, Colegio Happy Genius, Colegio Mi Mundo Real, Colegio Divino Amor, New Cambridge, La Presentación, La Quinta del Puente, El Colegio Santander, Instituto Caldas y Pamericano.

Los cargos directivos de las personas que respondieron la entrevista, fueron los siguientes:

- Rector (2)
- Coordinador de Disciplina (1)
- Secretaria Académica (4)
- Coordinador General (4)
- Directora (5)

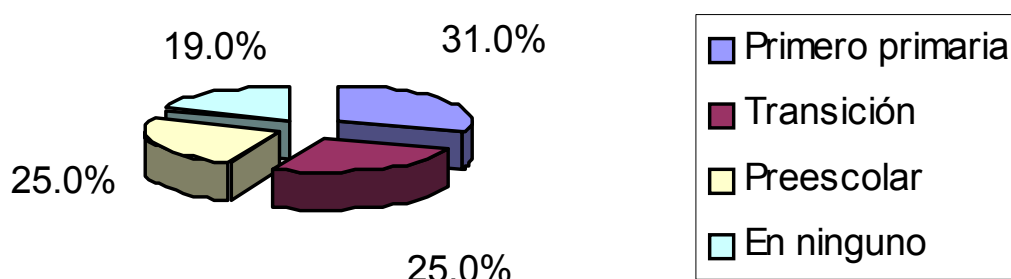
La información recolectada se relaciona a continuación, como se dijo anteriormente, mediante cuadros, figuras y su respectivo análisis para cada pregunta.

- **Nivel de educación a partir del cual se aprende el idioma Ingles**

Cuadro 17. Nivel de educación donde comienza a ver el Ingles

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primero primaria	5	31.0
Transición	4	25.0
Preescolar	4	25.0
En ninguno	3	19.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 19. Porcentaje del nivel donde se ve el Ingles



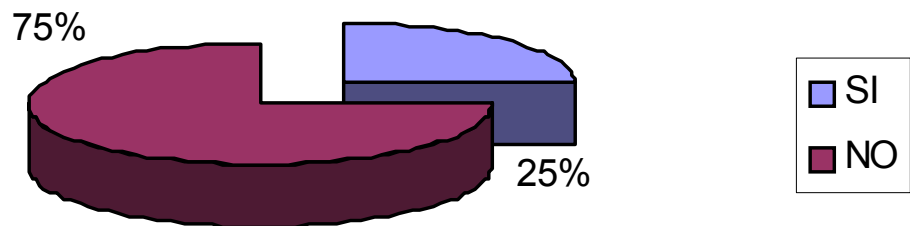
Los directivos de los colegios entrevistados han manifestado, en un 31%, que el idioma ingles lo comienzan a enseñar en el curso de primero primaria. Un 25% inicia su enseñanza en Transición y un 25% en Preescolar. El 19% indica que no lo ven, esta es una cifra significativa para los intereses del proyecto.

- **Todas las clases se dan en el idioma Ingles**

Cuadro 18. Las clases se dan en el idioma Ingles

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	4	25.0
No	12	75.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 20. Porcentaje de colegios que dan las clases en ingles



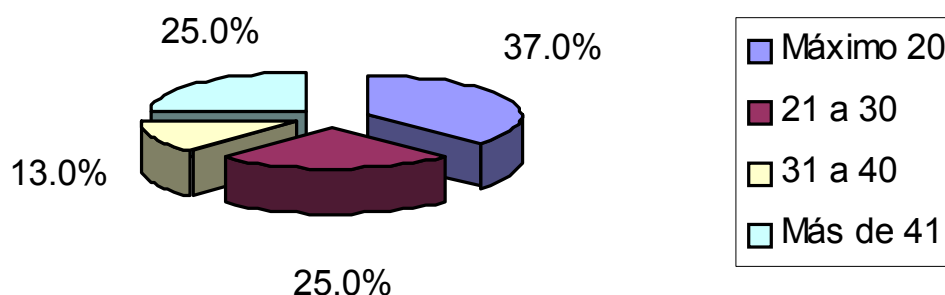
Solamente el 25% de las instituciones entrevistadas manifiestan que dan sus clases en el idioma Ingles, estas son el New Cambridge, el Panamericano, la Quinta del Puente y el Happy Genius. Observamos que este porcentaje es muy mínimo y por lo tanto es muy favorable para las expectativas del nuevo colegio con respecto a ganar rápida aceptación en el mercado.

- **Número de estudiantes por aula de clase**

Cuadro 19. Número de estudiantes por aula de clase

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Máximo 20	6	37.0
21 a 30	4	25.0
31 a 40	2	13.0
Más de 41	4	25.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 21. Porcentaje del número de estudiantes por aula



Fuente: Los Autores

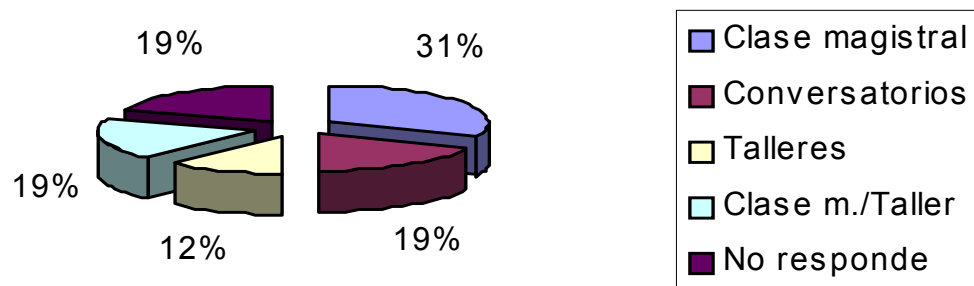
Se observa según los resultados obtenidos que los grupos de menos de 20 estudiantes son solamente el 37%, el 25% tiene entre 20 y 30 estudiantes, en un 13% hay entre 31 y 40 estudiantes y hay grupos con más de 41 estudiantes en un 25%; lo cual indica que en un 63% de las instituciones hay incomodidad y dificultad para el desarrollo de una educación personalizada.

- **Metodología empleada para enseñar el idioma Inglés**

Cuadro 20. Tipo de metodología para enseñar el Inglés

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Clase magistral	5	31.0
Conversatorios	3	19.0
Talleres	2	12.0
Clase magistral/Talleres	3	19.0
No responde	3	19.0
TOTA L	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 22. Porcentaje de la metodología más empleada



Fuente: Los Autores

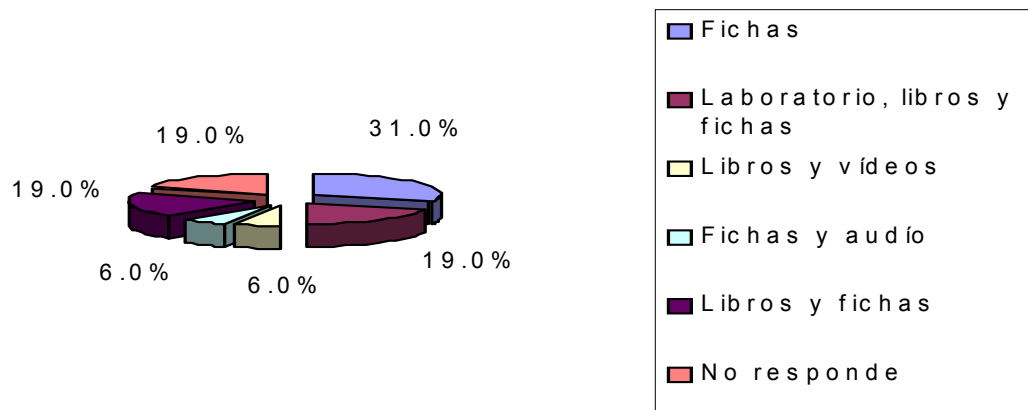
La metodología más empleada por las instituciones entrevistadas es la clase magistral con un 31%, le siguen los conversatorios y la clase magistral con talleres (laboratorio) con 19%, este método especialmente es aplicado por al Panamericano y el New Cambridge. Se destaca que pocas instituciones aplican varias metodologías a la vez.

- **Medios utilizados para enseñar el idioma Ingles**

Cuadro 21. Clase de medios utilizados en la enseñanza

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fichas	5	31.0
Laboratorio, Libros, Fichas	3	19.0
Libros y Videos	1	6.0
Fichas y Audio	1	6.0
Libros y Fichas	3	19.0
No responde	3	19.0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 23. Porcentaje del tipo de medios usados



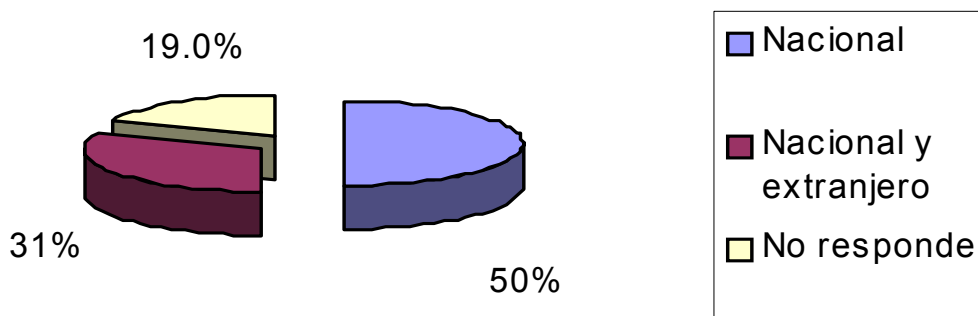
Las fichas son los medios más utilizadas (31%), la combinación laboratorio, libros, fichas y audios son usadas en un 19% y estos colegios son el New Cambridge, el Panamericano y la Quinta del Puente, otro 19% utiliza solo libros y fichas. El porcentaje restante utiliza solo libros y vídeos o fichas y audios.

- **Nacionalidad de los docentes que dominan el idioma Ingles**

Cuadro 22. Nacionalidad de los docentes que manejan ingles

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacional	8	50.0
Nacional y Extranjero	5	31.0
No responde	3	19.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 24. Porcentaje sobre la nacionalidad de los docentes



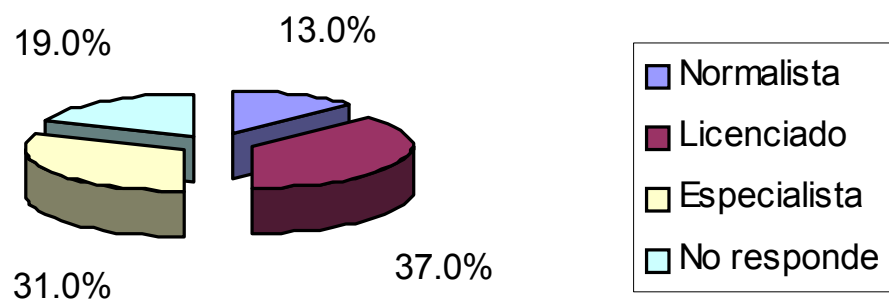
Los directivos de las instituciones entrevistadas han manifestado en un 50% que la nacionalidad de sus docentes es nacional. Un 31% indica que tienen docentes nacionales y extranjeros, en este grupo están los colegios New Cambridge y Panamericano (el 45% de sus docentes son americanos). Un 19% no responde nada porque no enseñan en inglés.

- **Nivel de estudios de los docentes que dominan el idioma Inglés**

Cuadro 23. Nivel de estudio de los docentes

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Normalista	2	13.0
Licenciado	6	37.0
Especialista	5	31.0
No responde	3	19.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 25. Porcentaje del nivel de estudios



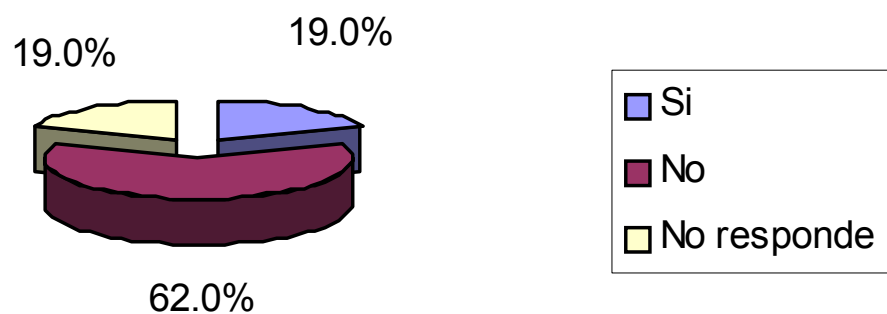
El 37% de las instituciones indican que el nivel de estudios de los docentes que manejan el idioma inglés son licenciados, el 31% son especialistas y el 13% son normalistas. Un 19% no responde por no contar con docentes que dominen el idioma inglés.

- **El establecimiento realiza intercambios**

Cuadro 24. Realizan intercambios

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	3	19.0
No	10	62.0
No responde	3	19.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 26. Porcentaje de instituciones que realiza intercambios



Solo el 19% de las instituciones entrevistadas realizan intercambios de estudiantes (el Panamericano, la Quinta del Puente, New Cambridge). Un 62% no los realiza pues una de las razones es que en los primeros grados de educación los niños

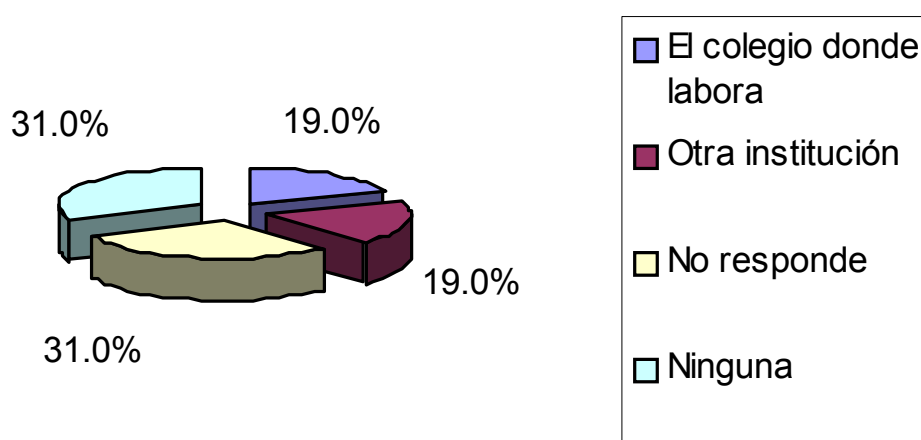
son muy pequeños para estas experiencias educativas. Y el porcentaje restante no responde por no manejar el idioma inglés.

- **Institución que se considera con excelente programa de Ingles**

Cuadro 25. Institución considerada con un excelente programa

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El colegio donde labora	3	19.0
Otra institución	3	19.0
No responde	5	31.0
Ninguna	5	31.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 27. Porcentaje de considerar una institución excelente en ingles



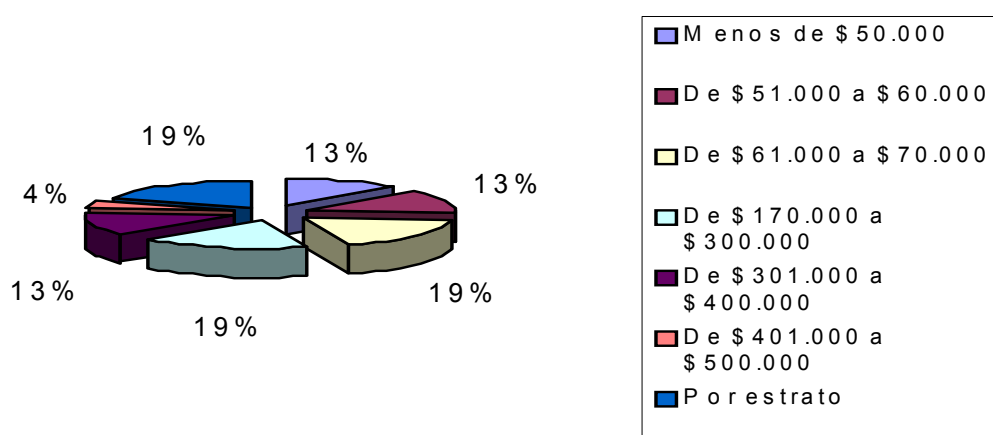
De los directivos de las instituciones entrevistadas el 19% dice que su institución tiene un excelente programa de Ingles; otro 19% señala a otras instituciones, entre las más nombradas esta el Panamericano y La Quinta del Puente. Un 31% no responde ninguna en especial y otro 31% manifiesta que no hay ninguna.

- **Valor de la pensión cobrada por las instituciones**

Cuadro 26. Costo de la pensión cobrada por la institución

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$50.000	2	13.0
De \$51.000 a \$60.000	2	13.0
De \$61.000 a \$70.000	3	19.0
De \$170.000 a \$300.000	3	19.0
De \$301.000 a \$400.000	2	13.0
De \$401.000 a \$500.000	1	4.0
Por estrato	3	19.0
TOTAL	<b>16</b>	<b>100.0</b>

Figura 28. Porcentaje sobre el valor de pensión cobrado



De las instituciones entrevistadas el 13% tiene pensiones menores a \$50.000, de \$51.000 a \$60.000 y de \$61.000 a \$70.000 un 13% respectivamente, un 19% paga entre \$170.000 y \$300.000, un 13% dice que su valor esta entre \$301.000 y \$400.000 (New Cambridge \$329.000, Quinta del Puente \$385.000). El 4% indica que su pensión está entre 401.000 a \$500.000 (Panamericano \$401.500) y un 19% dice que la pensión la cobran según estrato.

**2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.** La Ciudadela Real de Minas presenta gran variedad de colegios, desde oficiales hasta los privados; pero

estos no dan el número adecuado de cupos para que todos los niños puedan asistir a un colegio que este ubicado cerca de su casa, además tampoco llenan las expectativas de los padres de familia y sus hijos con respecto a la enseñanza del idioma Ingles.

Lo anterior es razón para que los padres de familia busquen otras instituciones fuera de la Ciudadela para matricular a sus hijos, así se incurra en costos mayores pero a satisfacción por colmar sus expectativas educativas para sus hijos.

Además de lo anterior la competencia presenta en términos generales las siguientes debilidades y fortalezas, con respecto a la enseñanza del Ingles:

- **Debilidades**

Para los colegios ubicados en la Ciudadela se presentan las siguientes:

- El vocabulario ingles enseñado se limita a objetos y cosas relacionadas con el hogar y el colegio.
- Solo hasta el quinto grado se trabajan los saludos, diálogos cortos, canciones sencillas y el verbo presente del verbo to be.
- La intensidad en horas semanales de la enseñanza en ingles es de 3 horas a 4 horas, y en algunos casos de solamente 1 hora.
- La mayoría de cursos presentan más de 20 alumnos, por lo tanto se dificulta la enseñanza directa y personalizada.
- Ningún colegio cuenta con laboratorio y recursos técnicos para la enseñanza adecuada del idioma.
- No cuentan con personal docente que tenga un gran dominio del idioma ingles.

Para los colegios ubicados fuera de la Ciudadela se presentan las siguientes:

- Su distancia implica para los padres de familia situaciones de mayor inseguridad.

- Los costos de pensiones en algunos de ellos son elevados, en especial en el Panamericano, Quinta del Puente y New Cambridge.
- Es necesario aumentar el gasto en transporte.
- Se requiere de mayor tiempo para ir al colegio y regresar por los desplazamientos fuera del sector.
- Algunos colegios requieren que los padres compren inicialmente una acción para poder acceder a matricular a sus hijos, es el caso del Panamericano.

- **Fortalezas**

Para los colegios ubicados en la Ciudadela se presentan las siguientes:

- Hay varios colegios que tienen muy buen reconocimiento a nivel local.
- Tienen experiencia certificada y reconocimiento general.
- Conocen la actividad comercial sobre la venta de servicios educativos.
- Algunos colegios cuentan con instalaciones físicas excelentes.

Para los colegios ubicados fuera de la Ciudadela se presentan las siguientes:

- Además de todas las fortalezas anteriores, algunos cuentan con el desarrollo de todas sus clases en el idioma inglés como por ejemplo el Panamericano.
- Cuentan docentes calificados en el manejo de la lengua inglesa.
- Hay colegios que cuentan con gran aceptación como La Quinta del Puente, el New Cambridge y al Panamericano, por el manejo de una segunda lengua.
- Algunos colegios cuenta con laboratorio y recursos técnicos para la enseñanza adecuada del idioma inglés.
- Varios colegios cuentan en sus cursos con máximo 20 estudiantes, lo cual facilita la enseñanza directa y personalizada.

**2.5.5 Proyección de la oferta.** El mercado educativo en el sector de la Ciudadela Real de Minas se ha mantenido en los últimos cinco años

prácticamente que estacionario. En este periodo de tiempo solamente se ha observado un crecimiento del 5,5% causado por la creación de una nueva institución, el Jardín Infantil El Club De Los Simpson. Como se puede observar la proyección de la oferta hacia los próximos años, de acuerdo a este antecedente, es prácticamente que igual. En otros sectores fuera de la Ciudadela, es decir sobre la meseta de Bucaramanga, si se ha observado un crecimiento más significativo con respecto a la creación de nuevos colegios y jardines.

La misma información de la demanda del servicio corrobora la falta de establecimientos educativos en este sector al manifestarse que casi cerca del 45% de los estudiantes están cursando sus estudios en colegios fuera de la Ciudadela.

Hacia el futuro es posible que se presente un incremento en la oferta debido a la ampliación de los cupos estudiantiles por parte de los colegios actuales del sector, y también puede considerarse la creación de uno o varios colegios dependiendo del éxito que tenga la creación del colegio propuesto en este proyecto. Igualmente la proyección de la oferta se puede presentar, y en un mayor porcentaje de incidencia, en el resto de la ciudad.

En forma general se observa que la creación de colegios no siempre va en la misma proporción con respecto al crecimiento de la demanda, por esta razón las instituciones deben ampliar sus cupos para dar nuevas oportunidades a las nuevas generaciones, las cuales cada día deben estar mejor preparadas.

## **2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA**

De acuerdo a la información recolectada se observo que solamente el 54,7% de los niños se encuentran estudiando actualmente en la Ciudadela Real de Minas, lo que indica que el 45,3% de los niños está estudiando en otro sector debido a varios factores; por ejemplo, no encontrarse satisfechos con la oferta que actualmente hay. Por lo tanto el nuevo colegio entraría a satisfacer una demanda que se encuentra insatisfecha por que viviendo en la Ciudadela Real de Minas los niños no utilizan los colegios del sector, sino que prefieren desplazarse fuera de ella para poder estudiar en el colegio de sus preferencias. Esta es una clara oportunidad que debe aprovechar el nuevo colegio bilingüe.

Otra conclusión que arroja la información es sobre la calificación dada el colegio, donde se indica que solamente el 67% lo evalúa como excelente, lo que indica que el 33% no esta satisfecho totalmente esto implica que hay necesidad de ofrecerles un colegio con mejores servicios que los que actualmente reciben.

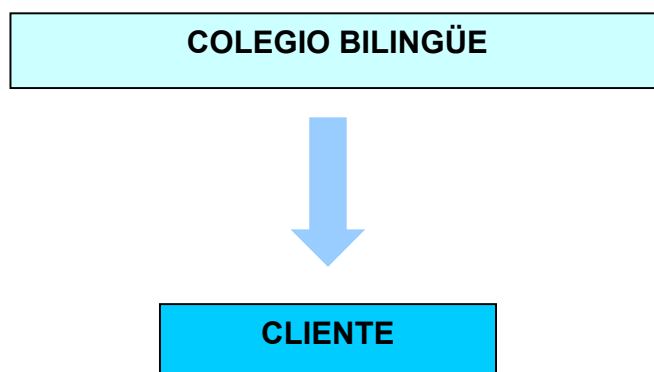
Otra información clara sobre la demanda actual y la oferta de servicios que tendría el nuevo colegio bilingüe es que al preguntarles si matricularían en el a sus hijos, los padres de familia han respondido en un 71% que definitivamente si, y un 20% que probablemente si bajo ciertas condiciones; las cuales no ofrecen ningún impedimento para ofrecerlas, en conclusión se tiene una demanda del 91% para la oferta del nuevo colegio.

## **2.7 CANAL DE COMERCIALIZACIÓN**

Para determinar la adecuada comercialización y ofrecimiento del servicio educativo a prestar en el nuevo colegio bilingüe, se ha realizado un estudio teniendo en cuenta los tipos de canales de comercialización empleados en el mercado y los factores limitantes en el ofrecimiento de servicios, con base a lo

anterior se ha seleccionado el Canal Directo hacia los clientes en la Ciudadela Real de Minas como la mejor opción.

Figura 29. Canal de comercialización propuesto



El Canal Directo (COLEGIO – CLIENTE) minimiza los costos, teniendo en cuenta que el colegio apenas iniciará labores, con respecto a las características del servicio y a las características del mercado como lo son: las características del cliente, su ubicación, concentración y dispersión geográfica, frecuencia y conducta para acceder y solicitar los servicios del nuevo colegio.

## 2.8 PRECIO

Se entiende como precio a la compensación económica que los dueños del colegio van a recibir de sus clientes como pago por los servicios educativos prestados, pero este a su vez debe ser un valor económico que sea representativo con el fin de que sirva para cancelar todos los costos y gastos que demande la actividad y a su vez permita generar utilidades.

**2.8.1 Análisis de precios.** El análisis del precio sobre los servicios educativos que se piensan ofrecer es de gran importancia para establecer la forma como se afectaría la demanda y la oferta ante posibles variaciones que se presente en el y por consiguiente para calcular los ingresos futuros que tendrá el colegio por la

venta del servicio. En la ciudad de Bucaramanga las instituciones bilingües cuentan con precios, para la prestación de sus servicios educativos al mes, en una franja promedio de \$ 200.000 a \$ 610.00; los precios varían de acuerdo al grado principalmente y a la utilización de otros servicios como transporte, almuerzo y materiales. Se citan algunos ejemplos:

- *Panamericano*

Pensión preescolar:	\$ 333.000
Donación preescolar:	\$ 67.800
Pensión primaria:	\$ 369.900 a \$ 401.500 según grado (promedio \$ 385.700)

Donación primaria:	\$ 76.300 a \$ 82.800 según grado (promedio \$ 79.550)
--------------------	---

Transporte:	\$ 78.500
Almuerzo:	\$ 64.500
Materiales preescolar:	\$ 8.700
Materiales primaria:	\$ 6.100
Total preescolar:	\$ 542.500
Total primaria:	\$ 604.350

- *New Cambridge*

Pensión preescolar:	\$ 282.000
Pensión primaria:	\$ 329.000
Transporte:	\$ 70.000
Almuerzo:	\$ 96.000
Materiales preescolar:	\$ 9.200
Materiales primaria:	\$ 8.000
Total preescolar:	\$ 457.200

Total primaria: \$ 503.000

\* Happy Genius

Pensión preescolar:	\$ 150.000
Pensión primaria:	\$ 206.000
Transporte:	\$ 54.000
Almuerzo:	No se ofrece este servicio
Materiales:	\$ 8.000

Total preescolar: \$ 212.000

Total primaria: \$ 268.000

Como se puede observar los precios son variados, pero observando características por ubicación y estrato el más similar al nuevo colegio a ofrecer es el Happy Genius.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Para fijar el precio que va a cobrar el colegio por sus servicios educativos, se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones:

- a) El precio promedio que existente en las instituciones educativas bilingües de la ciudad de Bucaramanga.
- b) El precio a cobrar debe ser adecuado y estar en función de la demanda, puesto que lo que se quiere desde un comienzo es posicionar el colegio en el mercado.
- c) Los costos y los gastos generados en el desarrollo de las actividades deben considerarse plenamente para poder tener claridad en las utilidades.

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Para la promoción del colegio se diseñara una campaña publicitaria completa con objetivos a corto, mediano y largo plazo.

La campaña publicitaria tiene como metas primordiales, las siguientes:

- El lanzamiento del colegio bilingüe en la Ciudadela Real de Minas.
- Posicionamiento del colegio bilingüe en el mercado actual.

El público objetivo o cliente objetivo al cual se pretende llegar con la publicidad son los padres de familia de los niños que piensen ingresar a preescolar o primero primaria y que además cuenten con los recursos apropiados.

Vender un servicio a aquellas personas que no lo conocen o que aún no lo han tomado, implica una publicidad diferente que también puede ayudar a incrementar la demanda. La publicidad ha logrado que muchas personas compren servicios que nunca habían pensado adquirir.

La campaña publicitaria es una secuencia planeada de anuncios centrados en un tema; esta campaña se centrará directamente en el cliente final puesto que será la forma empleada por el colegio para vender su propio servicio, sin utilizar intermediarios de ninguna clase. Por lo tanto no se necesitarán mezclas de mercados.

**2.9.1 Objetivos.** Para llevar a cabo una adecuada publicidad y promoción se ven a plantear tres clases de objetivos, a corto plazo, mediano y largo plazo,

- Los objetivos a corto y mediano plazo servirán para dar la información inicial del colegio bilingüe e incentivar la inscripción inmediata de los niños.

- Los objetivos a largo plazo se establecerán para crear una imagen del colegio en el mercado y mantener la participación del mismo.

- **Objetivos a corto plazo**

- *Introducir el servicio de enseñanza escolarizada bilingüe en la Ciudadela Real de Minas.*
- Crear confianza en el cliente para que adquiera el servicio.
- Persuadir a los clientes potenciales a adquirir el servicio.
- Formar en el cliente la imagen de altura del colegio.
- Mantener la expectativa del servicio en los clientes para que siempre recuerden donde encontrar el servicio.

- **Objetivos a mediano plazo**

- Disminuir progresivamente el temor de los clientes a adquirir el servicio.
- Sostener la conciencia de los clientes potenciales respecto al servicio.
- Buscar que se cree preferencia por el nuevo colegio bilingüe por parte de todos los clientes.

- **Objetivos a largo plazo**

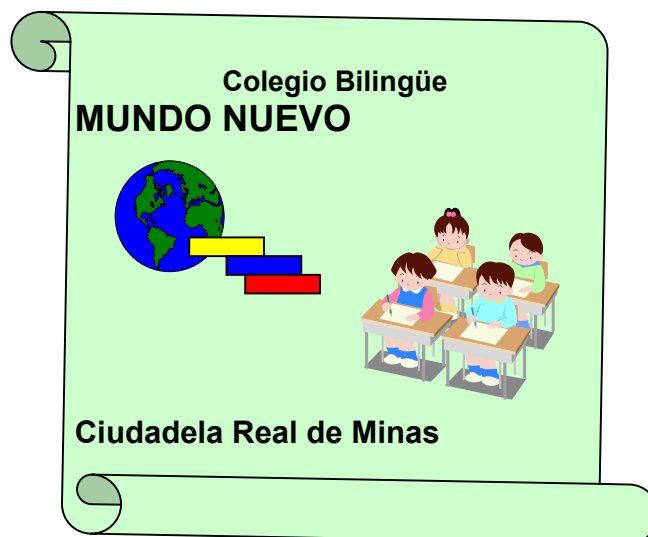
- Buscar que los clientes mantengan un buen concepto del colegio y del servicio.
- Mantener la publicidad en el mercado.
- Posicionar el colegio bilingüe en la ciudad de Bucaramanga.

**2.9.2 Logotipo.** Será el distintivo peculiar del colegio, este contara con letras y símbolos de fácil comprensión permitiendo una rápida fijación en la mente del consumidor.

Con la presentación del logotipo se pretende manifestar lo siguiente, esta es su explicación:

- Cuenta con un pergamino, para indicar el logro y certificación de los estudios que se realicen en el colegio.
- Se observa un grupo de niños en un aula de clase, como sinónimo de las instalaciones del colegio.
- Se indica el nombre del colegio **MUNDO NUEVO** y la ubicación que tendrá el mismo, Ciudadela Real de Minas.
- Se observa unas escaleras con los colores patrios a través de las cuales se puede alcanzar el mundo, como sinónimo de que los niños con el estudio podrán llegar a alcanzar un Mundo Nuevo.

Figura 30. Logotipo del colegio bilingüe



**2.9.3 Lema.** Es la frase que utilizara el colegio bilingüe para expresar el pensamiento que servirá de guía para la conducta de los clientes. Con esta frase

se pretende invitar a los padres de familia a que matriculen sus hijos en un colegio que les puede brindar una especial educación con el idioma inglés.

El lema se conformo y redactó utilizando palabras claras, sencillas, de fácil comprensión y lectura, como se lee a continuación.

Figura 31. Lema del colegio bilingüe



El lema indica que el servicio educativo que se brindara en el nuevo colegio bilingüe es de excelente calidad pedagógica y además le permite a los niños prepararse para un mundo globalizado donde el idioma no debe ser ninguna barrera de comunicación.

**2.9.4 Análisis de medios.** Con el objeto de seleccionar los medios publicitarios adecuados, para el colegio bilingüe, se debe determinar el alcance, la frecuencia y el impacto que se pretende lograr para favorecer la selección del nuevo colegio.

- *Alcance.* Se pretende llegar a la población de la ciudad de Bucaramanga, especialmente en la Ciudadela Real de Minas.

- *Frecuencia.* Se desea que la población quede expuesta al mensaje durante una exposición media de seis veces al día, antes del comienzo del año académico.
- *Impacto.* Se busca un impacto normal de comunicación, sin llegar a saturar, que le permita al cliente recordar fácilmente el mensaje.

**2.9.5 Selección de medios.** Cada medio ofrece ventajas pero también tiene sus limitaciones; por lo tanto se deben examinar las siguientes características para definir los medios más adecuados para el colegio bilingüe.

- *Hábitos de la audiencia meta.* Buscar el medio más eficaz para llegarle a los padres de familia que tienen hijos en edades adecuadas para cursar preescolar y primero primaria.
- *Servicio y/o producto.* Cada tipo de medio publicitario tiene su propio potencial de demostración, visualización, explicación, credibilidad y colorido.
- *Mensaje.* Un mensaje que anuncie una gran empresa deberá ser publicado en un medio ágil y de rápida difusión.
- *Costo.* Hay medios costosos y económicos para la publicidad de mensajes, se debe escoger el más adecuado dependiendo del recurso financiero.

Considerando lo anterior se seleccionan los siguientes medios de publicidad y promoción para dar a conocer el servicio educativo a ofrecer en el colegio bilingüe: la radio, la prensa local, pasacalles y volantes.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** Las estrategias publicitarias a emplear para dar a conocer el colegio, se consideran de dos clases: publicidad de expectativa y publicidad de mantenimiento.

a) Publicidad de expectativa. Se utilizara para captar la atención de los padres de familia, en la época de matriculas.

- Publicidad radial. Se realizara teniendo en cuenta una audiencia masiva en la emisora Caracol.
- Prensa. Se utilizara a Vanguardia Liberal por ser el periódico local.
- Publicidad de exterior. Se presentaran pasacalles y volantes.

b) Publicidad de mantenimiento. Se utiliza para dar a conocer el servicio durante su crecimiento y posicionamiento, y captar la atención de la población del sector.

- Publicidad radial. En la emisora Caracol.
- Prensa. En Vanguardia Liberal.

**2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.** Toda la publicidad y promoción que se va a requerir en el proyecto se debe costear para su financiación.

**2.9.7.1 De lanzamiento.** La publicidad de lanzamiento tiene como fin dar a conocer el nuevo servicio académico que va a ofrecer el **COLEGIO BILINGÜE MUNDO NUEVO** a sus clientes ubicados en la Ciudadela Real de Minas.

Esta publicidad se hará contando quince días antes de la época de matriculas, para informar a los padres de familia sobre las fechas para la realización de matriculas y los teléfonos del colegio donde se dará información.

Cuadro 27. Presupuesto publicidad de lanzamiento

<b>Publicidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Vir. unitario</b>	<b>Vir. Total</b>
Radio (4 pautas diarias)	15 días	\$3.125	\$187.500
Prensa	4	\$50.000	\$200.000
Pasacalles	4	\$100.000	\$400.000
Volantes	1000	\$50	\$50.000
<b>Total</b>			<b>\$837.500</b>

**2.9.7.2 De operación.** Esta publicidad tiene como finalidad incrementar el número de estudiantes en el **COLEGIO BILINGÜE MUNDO NUEVO** hacia el segundo año de operación.

Esta publicidad se utilizara un mes antes de la terminación del año académico, con el propósito de que los padres de familia ubiquen el colegio para el próximo año escolar de su hijo.

Cuadro 28. Presupuesto publicidad de operación

<b>Publicidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Vir. Unitario</b>	<b>Vir. Mes</b>
Radio (2 pautas diarias)	60 al mes	\$3.125	\$187.500
Prensa	8 al mes	\$50.000	\$400.000
<b>Total</b>			<b>\$587.500</b>

## **2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

Después de realizar este estudio se observa, por la información recolectada, que los padres de familia ven la imperiosa necesidad actual de aprendizaje del inglés como segunda lengua, generando de una cada vez mas modernizada tecnología, sumada a la globalización de los mercados, encasillada en la obligación de formar a las generaciones futuras en el ambiente bilingüe del idioma universal de los negocios.

Se vislumbra además grandes posibilidades para el proyecto por que se encontró un gran potencial de niños en edades entre los 5 y los 11 años que viven en la Ciudadela Real de Minas y que presentan capacidad de pago, puesto que se encuentran seleccionados entre los estratos 3 y 4 del sector.

Es cierto que la situación económica actual frena el crecimiento empresarial en el país, pero también es cierto que en su orden de necesidades básicas los padres tienen dentro de sus prioridades la mejor educación para sus hijos, ya que de ello depende en gran parte que se forje un futuro promisorio.

También se observo la necesidad de que un nuevo colegio oferte más oportunidades de estudio para de esta forma los niños no tengan que desplazarse fuera de la Ciudadela y así alejarse de sus hogares.

La oferta que se presenta de colegios en el sector también le esta brindando oportunidad a estudiantes que residen fuera de la Ciudadela, esta es una de las razones por las cuales los padres de familia han tenido que buscar colegios para sus hijos por fuera. Además, según información recolectada de la oferta, se encontró que estos colegios no manejan con adecuada intensidad el aprendizaje del idioma inglés; este es motivo por el cual los padres han manifestado que si se ofrece una buena pedagogía para la enseñanza de una segunda lengua

matricularían a sus hijos en el nuevo **COLEGIO BILINGÜE MUNDO NUEVO**, así el costo de la matrícula se aumente un poco además de que este quedaría ubicado más cerca de sus casas.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende inicialmente la determinación del tamaño del proyecto, en cuanto a la capacidad diseñada, instalada y utilizada o inicial de prestación de los servicios ofrecidos.

Seguidamente se determina la localización, se diseñan los procedimientos de prestación de los servicios académicos y se presentan sus diagramas, para facilitar los procesos de inducción del personal y el control del desempeño de los mismos.

Después se identifican los recursos requeridos para llevar a cabo el montaje y puesta en marcha del Colegio Bilingüe **MUNDO NUEVO**, teniendo en cuenta las necesidades físicas, humanas, de insumos y logísticas.

Luego se muestra la distribución en planta del colegio, con el fin de distribuir los muebles, equipos y las personas en el espacio disponible para ello y finalmente se presentan las más importantes conclusiones del estudio.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se define teniendo en cuenta los factores que lo limitan como: el tamaño del mercado, la capacidad financiera, el recurso humano y la tecnología.

Todo esto con el fin de determinar la cantidad de estudiantes y el número de grados que el colegio podrá prestar y los que realmente prestará.

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto se define porque constituye una base primordial para fijar la capacidad de prestación de servicios que tendrá el colegio, y su proyección de crecimiento durante los próximos cinco años, teniendo en cuenta los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos disponibles.

La capacidad inicial del proyecto para explotar el servicio de enseñanza formal escolarizada será de dos cursos en el grado primero cada uno de 20 niños; y dos cursos de preescolar con la misma cantidad de estudiantes en cada curso. Año tras año se irá incrementando la misma cantidad de estudiantes. Con los estudiantes actuales se irá abriendo el grado segundo, tercero y así sucesivamente cada año. Con los cuatro cursos abiertos se tendrá un total de 80 estudiantes matriculados inicialmente.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** A continuación se presenta el resultado del análisis de los factores que determinan el tamaño del proyecto como: tamaño del mercado, capacidad financiera, recurso humano y tecnología.

- **Tamaño del mercado.** De acuerdo a los resultados del estudio de mercados se demostró que este factor no es limitante, debido a que se cuenta con un volumen significativo de demanda y una actitud favorable frente al uso de los servicios que ofrecerá el colegio bilingüe. Se observó por la investigación que la demanda para grado preescolar (10%) es mayor que para el grado primero primaria (8.3%).
- **Capacidad financiera.** Los inversionistas interesados en el proyecto manifiestan que cuentan con \$32'000.000 para el montaje y puesta en marcha

del colegio, los cuales provienen de aportes propios. Sin embargo, si se requiere de una inversión mayor, existe la posibilidad de adquirir un préstamo con entidades financieras de la ciudad de Bucaramanga, en tal caso los inversionistas manifiestan un tope máximo de \$50'000.000 para adquirir esta obligación, teniendo en cuenta la situación económica y la disponibilidad personal.

- **Recurso humano.** Se observa la necesidad de contratar personal docente bilingüe con alta calidad de dominio en el idioma inglés y conocimientos propios de los grados preescolar y primaria; pero esta necesidad no supone inconveniente alguno, pues la ciudad se caracteriza por tener índice de desempleo y profesionales recién egresados o con experiencia en este sector. Estas son razones por las cuales se prevé que existen personas idóneas para ocupar los áreas en el nuevo colegio.
- **Tecnología.** La tecnología que se requiere para montar el colegio no presenta dificultad para su adquisición, montaje y mantenimiento; la ciudad de Bucaramanga cuenta con proveedores idóneos que permitirá seleccionar el recurso más adecuado según la necesidad.
- **Planta física.** En el sector de la Ciudadela Real de Minas hay disponibilidad de planta física a buenos precios, lo cual permite elegir unas instalaciones adecuadas para el funcionamiento del colegio bilingüe.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** La capacidad del proyecto se define en términos sobre la cantidad de estudiantes que podrá atender el nuevo colegio en un año de funcionamiento, calculando la capacidad diseñada, instalada y utilizada.

El Colegio Bilingüe **MUNDO NUEVO** iniciara actividades con dos jornadas (mañana y tarde), aprovechando mejor la planta física, como se indica:

- **Jornada diurna, en la mañana.**

- **Preescolar.** Horario de 8 de la mañana a 12:30 del día, para una actividad académica con los educandos de 4 horas y 30 minutos de descanso.
- **Primaria.** Horario de 7 de la mañana a 12:40 del día, para una actividad académica con los educandos de 5 horas y 40 minutos de descanso.

- **Jornada diurna, en la tarde.**

- **Preescolar.** Horario de 1:30 a 6 de la tarde, para una actividad académica con los educandos de 4 horas y 30 minutos de descanso.
- **Primaria.** Horario de 1:00 a 6:40 de la tarde, para una actividad académica con los educandos de 5 horas y 40 minutos de descanso.

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Al final del horizonte del proyecto, aproximadamente dentro de 5 años, se espera tener una capacidad para 240 estudiantes que cubrirían el 11.06% de la demanda proyectada (2.170) para el quinto año de funcionamiento (ver figura 1) que estaría dispuesta a matricularse en el nuevo colegio, según lo manifestado en la encuesta realizada. Estos estudiantes estarían ubicados en los grados de Preescolar a quinto primaria de acuerdo a la siguiente tabla.

Tabla 3. Capacidad diseñada para un horizonte de 5 años

Número de grupos por grado							
Año	Preescolar	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Quinto	TOTAL
2005	2	2					4
2006	2	2	2				6
2007	2	2	2	2			8
2008	2	2	2	2	2		10
2009	2	2	2	2	2	2	12

Se observa una capacidad diseñada para dentro de cinco años correspondiente a 12 grupos de estudiantes, cada grupo con 20 niños para un total de 240 niños.

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** El proyecto tendrá como capacidad máxima posible en el primer año para matricular 80 estudiantes distribuidos así: dos grupos en cada grado y cada grupo con 20 estudiantes. Es decir, se tendrá el 33.33% de la capacidad total diseñada.

**3.1.3.3 Capacidad utilizada.** La capacidad utilizada en el primer año será establecida para 80 estudiantes. Se ofrecerán las dos jornadas mañana y tarde, de a un curso por jornada: un grupo de preescolar y otro de primero primaria para la jornada de la mañana, y para la jornada de la tarde lo mismo; para un total de 4 grupos durante el primer año de funcionamiento.

## 3.2 LOCALIZACIÓN

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* debe seleccionar la ubicación más conveniente para su funcionamiento, esta se determina teniendo en cuenta

diferentes alternativas y seleccionando aquella que ofrezca los máximos beneficios o los menores costos.

**3.2.1 Macrolocalización.** El colegio tendrá su ubicación, como ya se determinó en el estudio de mercados, en la Ciudadela Real de Minas; por ser este el sector de interés para los autores del proyecto además de la necesidad que se ha identificado de brindarle un colegio a esta comunidad con el propósito de que los niños tengan otra opción de educarse cerca de sus hogares.

**3.2.2 Microlocalización.** Consiste en determinar la ubicación más adecuada para el funcionamiento del colegio bilingüe. Inicialmente se tienen tres posibles lugares que llenan las expectativas y cumplen con los requisitos de carácter general para el funcionamiento del colegio.

Para seleccionar de una manera imparcial el lugar más conveniente se va a recurrir a la técnica de selección de *ponderación de los factores y puntuación de los factores y grados*.

La ponderación de los factores se hace asignándole a cada factor un valor en porcentaje, dependiendo de su importancia en la localización del colegio; este es mayor a mayor importancia; teniendo en cuenta que la suma de la ponderación del total de factores escogidos suma 100%.

El proceso de la puntuación de los factores y de los grados se hace escogiendo un total de puntos a asignar, en este caso de 1000 puntos, que al multiplicarse por la ponderación de cada factor arroja el puntaje máximo asignado para los factores escogidos.

Definido el puntaje máximo para los factores se procede a la asignación de los puntos para cada grado dentro de cada factor, el puntaje mínimo será cero y

corresponderá al grado de menor significación; el máximo puntaje se le dará al grado de mayor importancia; la puntuación de los granos intermedios se hará en forma subjetiva dando la puntuación con base en la progresión aritmética, donde la constante aritmética se determinará mediante la fórmula:

$$K = \frac{(\text{puntaje mayor} - \text{puntaje menor})}{n - 1}$$

A continuación se muestra el proceso de la ponderación de los factores y puntuación de los grados de los factores.

- **Selección de factores y grados:** se determinan los siguientes considerando que son los de mayor incidencia al momento de tomar una decisión, se asignan tres grados por factor.

**F1 Costo de arrendamiento del local.**

Grado 1	Muy costoso	Mayor a \$900.000
Grado 2	Costoso	Entre \$600.000 y \$900.000
Grado 3	Económico	Menor a \$600.000

**F2 Costo de servicios públicos.**

Grado 1	Muy costoso	Mayor a \$600.000
Grado 2	Costoso	Entre \$400.000 y \$600.000
Grado 3	Económico	Menor a \$400.000

**F3 Disponibilidad de vías de acceso.**

Grado 1	Malo	Es mínimo el número de vías
Grado 2	Regular	Es regular el número de vías
Grado 3	Bueno	Es adecuado el número de vías

**F4 Infraestructura disponible.**

Grado 1	Malo	El local cuenta con muy poca área
Grado 2	Regular	El local cuenta con poca área
Grado 3	Bueno	El local cuenta con suficiente área

**F5 Servicios públicos disponibles.**

Grado 1	Malo	Los servicios son escasos
Grado 2	Regular	Los servicios son limitados
Grado 3	Bueno	Los servicios son variados

**F6 Presencia de actividades comerciales.**

Grado 1	Malo	Las actividades son escasas
Grado 2	Regular	Las actividades son limitadas
Grado 3	Bueno	Las actividades son variadas

**F7 Acceso a parqueo.**

Grado 1	Malo	No hay sitio disponible para parqueo
Grado 2	Regular	El sitio de parqueo es retirado
Grado 3	Bueno	El sitio de parqueo es adecuado y cerca

**F8 Disponibilidad de transporte.**

Grado 1	Malo	Pocas rutas de taxis, buses y busetas
Grado 2	Regular	Algunas rutas de taxis, buses y busetas
Grado 3	Bueno	Numerosas rutas de taxis, buses y busetas

**F9 Impacto social.**

Grado 1	Malo	Crear el colegio despierta poco interés
Grado 2	Regular	Crear el colegio despierta interés
Grado 3	Bueno	Crear el colegio despierta gran interés

- **Ponderación y puntuación de factores y grados:** a cada factor se le asigna un puntaje, que se distribuye entre sus grados; también se asigna la ponderación.

Tabla 4. Ponderación de los factores y puntuación de factores y grados

FACTORES Y GRADOS		PUNTOS		PONDERACION
<b>F1</b>	<b>Costo de arrendamiento del local.</b>			
Grado 1	Muy costoso	0		15%
Grado 2	Costoso	75		
Grado 3	Económico	150	150	15% x 1000 ptos
<b>F2</b>	<b>Costo de servicios públicos.</b>			
Grado 1	Muy costoso	0		
Grado 2	Costoso	60		
Grado 3	Económico	120	120	12% x 1000 ptos
				Continua
<b>F3</b>	<b>Disponibilidad de vías de acceso.</b>			
Grado 1	Malo	0		
Grado 2	Regular	50		
Grado 3	Bueno	100	100	10% x 1000
				ptos
<b>F4</b>	<b>Infraestructura disponible.</b>			
Grado 1	Malo	0		
Grado 2	Regular	80		
Grado 3	Bueno	160	160	16% x 1000
				ptos

Continuación de la Tabla 4

<b>FACTORES Y GRADOS</b>			<b>PUNTOS</b>		<b>PONDERACION</b>
<b>F5</b>	<b>Servicios públicos disponibles.</b>				
	Grado 1	Malo	0		
	Grado 2	Regular	40		
	Grado 3	Bueno	80	80	8% x 1000 ptos
<b>F6</b>	<b>Presencia de actividades comerciales.</b>				
	Grado 1	Malo	0		
	Grado 2	Regular	40		
	Grado 3	Bueno	80	80	8% x 1000 ptos
<b>F7</b>	<b>Acceso a parqueo.</b>				
	Grado 1	Malo	0		
	Grado 2	Regular	60		
	Grado 3	Bueno	120	120	12% x 1000 ptos
<b>F8</b>	<b>Disponibilidad de transporte.</b>				
	Grado 1	Malo	0		
	Grado 2	Regular	45		
	Grado 3	Bueno	90	90	9% x 1000 ptos
<b>F9</b>	<b>Impacto social.</b>				
	Grado 1	Malo	0		
	Grado 2	Regular	50		
	Grado 3	Bueno	100	100	10% x 1000 ptos
<b>TOTAL</b>			<b>1000</b>		<b>100%</b>

- **Determinación de la ubicación.** Una vez definidos los factores y puntajes se procede a evaluar las alternativas de ubicación, determinando para ello el grado en que se encuentra representado cada factor dentro de determinada localización; la suma de los puntajes obtenidos por factor por cada una de las alternativas dará el parámetro de decisión para la escogencia de la mayor ubicación, que será la que alcance un mayor puntaje. A continuación se presenta el proceso para la determinación de la ubicación:

Cuadro 29. Determinación de la ubicación del colegio

F	CIUDAD BOLIVAR		LOS NARANJOS		MUTIS	
	GRADO	PUNTAJE	GRADO	PUNTAJE	GRADO	PUNTAJE
F1	2	75	3	150	2	75
F2	2	60	2	60	2	60
F3	3	50	2	50	3	100
F4	2	80	3	160	2	80
F5	2	40	3	80	3	80
F6	2	40	2	40	2	40
F7	2	60	2	60	2	60
F8	2	45	3	90	3	90
F9	3	100	3	100	2	50
	<b>550</b>		<b>790</b>		<b>635</b>	

De acuerdo con los resultados obtenidos en el método de puntos se determina la ubicación del colegio en el barrio Los Naranjos de la Ciudadela Real de Minas; el sitio se encuentra en la **carrera 4ª No. 62 – 34**, son dos casas esquineras de dos plantas que ya se encuentran unidas entre sí y acondicionadas, ya que en el año 2003 se habían remodelado para ubicar una academia en la cual se pretendía ofrecer cursos de educación no formal, pero desafortunadamente este proyecto no

se pudo materializar. Actualmente las instalaciones se encuentran sin ocupación, el canon de arrendamiento actual equivale a \$500.000.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

Para obtener un servicio de óptima calidad es necesario tener una distribución de planta adecuada y un manual de procedimiento bien estipulado para mejor rendimiento, además se requiere tener seguridad laboral.

**3.3.1 Ficha técnica del servicio.** El servicio académico que pretende ofrecer el Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* se presenta en la siguiente ficha técnica.

Servicio principal	Educación preescolar y básica primaria
<b>Diseño</b>	PEI, Proyecto Educativo Institucional
<b>Especificaciones técnicas</b>	Dos jornadas, mañana y tarde. Colegio bilingüe, bajo los parámetros establecidos por el Ministerio de educación.
<b>Vida útil</b>	Proyectado inicialmente para un horizonte de cinco años, con tendencia a tener una vida amplia.

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** El futuro de los estudiantes del colegio dependerá del adecuado funcionamiento del diseño educativo, y del compromiso que todos asuman en llevar adelante y cumplir con los postulados del Proyecto Educativo Institucional (PEI). Solo así se logrará que los niños y jóvenes ejerzan la libertad, la igualdad, la justicia, la solidaridad, la participación, aprendiendo a convivir y tener éxito en un mundo que se torna cada vez más competitivo y desintegrado. Los niños y adolescentes que se eduquen en este colegio, son

aquellos que mañana tomarán el relevo de las generaciones adultas, y su formación y educación dependerán de lo que los adultos y educadores, hagan o dejen de hacer.

El colegio bilingüe cumplirá con todos los parámetros establecidos por el Ministerio de Educación para su normal funcionamiento, y a su vez atenderá el desarrollo de la educación de conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, fines manifestados anteriormente en el capítulo de Generalidades.

**3.3.2.1 Atención del servicio.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* atenderá el servicio educativo de preescolar y básico primaria por niveles y grados educativos secuenciados, teniendo en cuenta los principios de integralidad y complementación.

El colegio contará con dos jornadas, como se ha indicado anteriormente, una en la mañana y la otra en horas de la tarde; de lunes a viernes. Para el ofrecimiento del servicio educativo contará con personal altamente calificado pedagógicamente y con dominio de la lengua inglesa.

**3.3.2.2 Funcionamiento del colegio.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* para su adecuado funcionamiento contará con un calendario académico en el cual se relacionarán las actividades a realizar durante el año con sus respectivas fechas. Este calendario le permitirá a la directiva desarrollar su proceso administrativo mediante acciones como planear, hacer, verificar y actuar con el propósito de cumplir con sus objetivos institucionales.

El calendario académico se encuentra conformado por cuatro períodos, cada uno de ellos con nueve semanas, de la siguiente forma:

- Primer período:                      Febrero 7 a Abril 15
- Segundo período:                    Abril 18 a Junio 17

- Tercer período: Julio 18 a Septiembre 16
- Cuarto período: Septiembre 19 a Noviembre 18

Las actividades a relacionar en el calendario académico son las siguientes:

- *Actividades previas al inicio del año escolar*
  - Información y asesoría para aquellos padres de familia interesados en el colegio para la educación de sus hijos.
  - Recepción de solicitudes de matricula.
  - Entrevistas a padres de familia y estudiantes.
  - Recepción de documentos y matriculas.
  - Reunión informativa con los padres de familia.
  - Consejo de directivos, administrativos y docentes.
  
- *Actividades para cada uno de los períodos*
  - Reunión de docentes cada viernes.
  - Reunión con padres de familia para entrega de boletines.
  - Reunión de escuela de padres.
  - Actividades extracurriculares como celebrar el día de la familia, realizar salidas a parques, museos y sitios de interés; estas se programarán de a dos por cada período.
  - Jornadas para recuperación de logros.
  - Espacios lúdicos como olimpiadas de ortografía, literatura, ciencias, sociales, matemáticas, etc.; estas se realizaran una vez por período.
  - Formación del Consejo Estudiantil y Personero, conformado por las siguientes actividades: campaña informativa, inscripción de candidatos, desarrollo de la campaña, elecciones y posesión de candidatos. Estas actividades se realizarán durante el primer período.

- Campaña para formación de valores y actitudes, estas son: sentido de pertenencia y responsabilidad, autodisciplina y comprensión, amor y amistad, perseverancia y fe. Se realizara una para cada período.
- En cada período se conmemorarán las fechas especiales como el día del idioma, el maestro, la mujer, fechas nacionales como el día de la raza y demás, fechas de celebración mundial como el día del medio ambiente y todas aquellas que lo justifiquen.

Además de las actividades anteriores para el calendario académico normal, se desarrollaran actividades especiales como las siguientes:

- a) Para los niños que presentan dificultad para entender en inglés sus respectivas clases, se les realizara refuerzos del tema los días sábado por la mañana y estarán a cargo del respectivo docente hasta que demuestren estar en igualdad de condiciones con los demás compañeros.
- b) Se realizarán convenios con otros colegios bilingües, como por ejemplo el Happy Genius, para intercambiar experiencias de comunicación en la segunda lengua, tanto para docentes como para estudiantes, permitiendo de esta forma conocer el verdadero nivel de los niños del colegio y conocer el de las otras instituciones. Así mismo servirá también para aprovechar la tecnología empleada en otra institución y enriquecer el conocimiento de los docentes.
- c) Se establecerán también aquellos convenios que permitan la continuación de los estudiantes, que egresen del colegio, para que sean recibidos en otras instituciones bilingües del mismo perfil académico y económico asegurando de esta forma la continuidad de su formación y conocimiento de una segunda lengua.

**3.3.2.3 Currículo.** Se iniciará la elaboración del currículo, en el cual serán instaurados los criterios, planes de estudios, programas, metodologías y procesos que contribuyan a la formación integral y a la construcción de la identidad cultural nacional, regional y local, incluyendo también los recursos humanos, académicos y físicos para poner en práctica las políticas y llevar a cabo el proyecto educativo institucional.

**3.3.2.4 Proyecto Educativo Institucional – PEI.** Basados en los fines primordiales para la educación y el currículo, se elaborará el Proyecto Educativo Institucional – PEI, el cual será desarrollado con base a los objetivos y parámetros primordiales de todos y cada uno de los niveles educativos en el desarrollo integral de los educandos. El PEI contendrá los siguientes parámetros.

- **Marco conceptual.** El proyecto educativo es un compromiso de todos los miembros de la comunidad, con el fin de desarrollar un plan de trabajo y así lograr los objetivos propuestos para mejorar el proceso educativo.
- **Identificación del plantel.** El PEI tiene como características especiales que es colectivo, es decir que será elaborado por todos de acuerdo a la modalidad bilingüe; será peculiar es decir que será único, propio del Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO de la Ciudadela Real de Minas; tendrá Misión y una Visión al futuro, es decir que responderá a expectativas de docentes, estudiantes y padres de familia.
- **Proyecto Educativo Institucional – PEI.** Este documento se puede observar en el Anexo C.

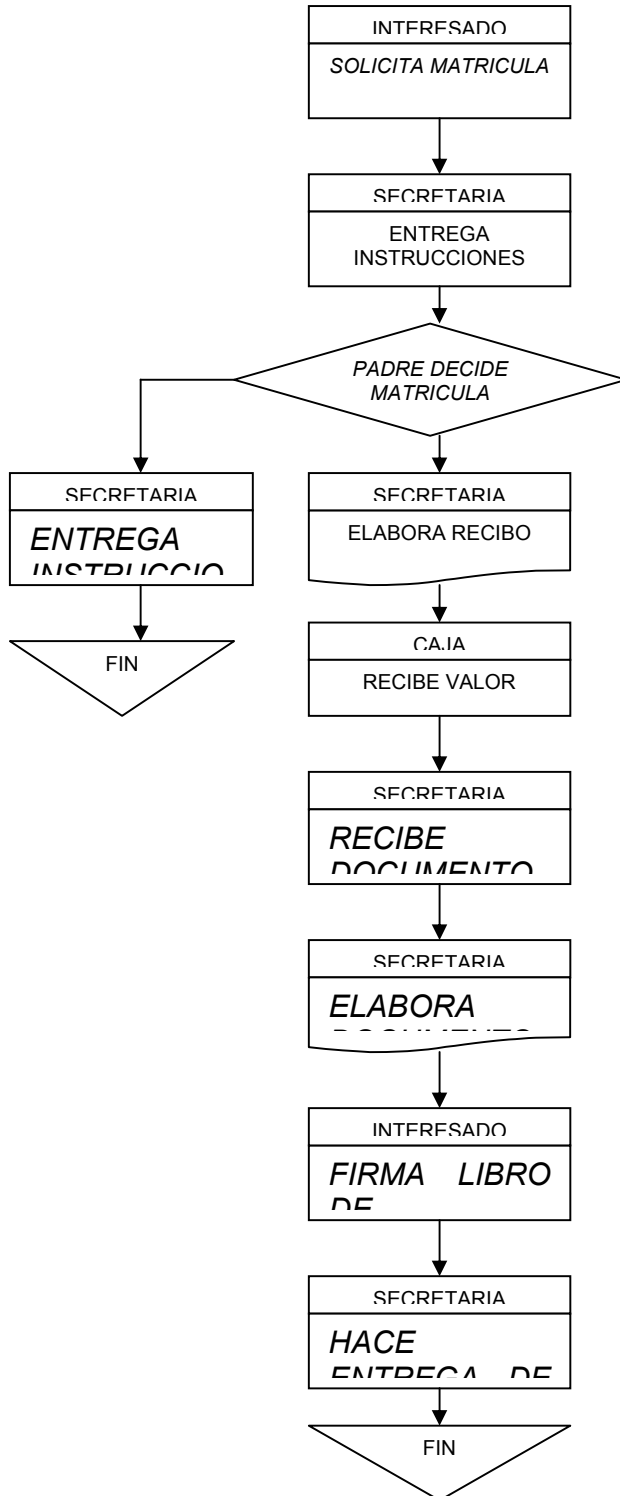
El PEI es el documento donde se describe técnicamente como es el proceso educativo que tendrá la institución, de esta manera se enseña como el Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO tendrá una educación formal escolarizada y que en su formación tendrá como valores para destacar el amor, la ternura y la disciplina.

**3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* tendrá tres procesos importantes en su estructura de servicios educativos.

- ***El proceso de matrícula:*** mediante este proceso se hace la matrícula a los niños que desean ingresar a estudiar en el colegio.
- ***El proceso de clase:*** mediante este proceso se realizan las actividades correspondientes a una clase normal en cualquier día de estudio.
- ***El proceso de vinculación de personal:*** mediante este proceso cuando se presenta la vacante se hace publicidad, informando sobre el perfil requerido para el cargo.

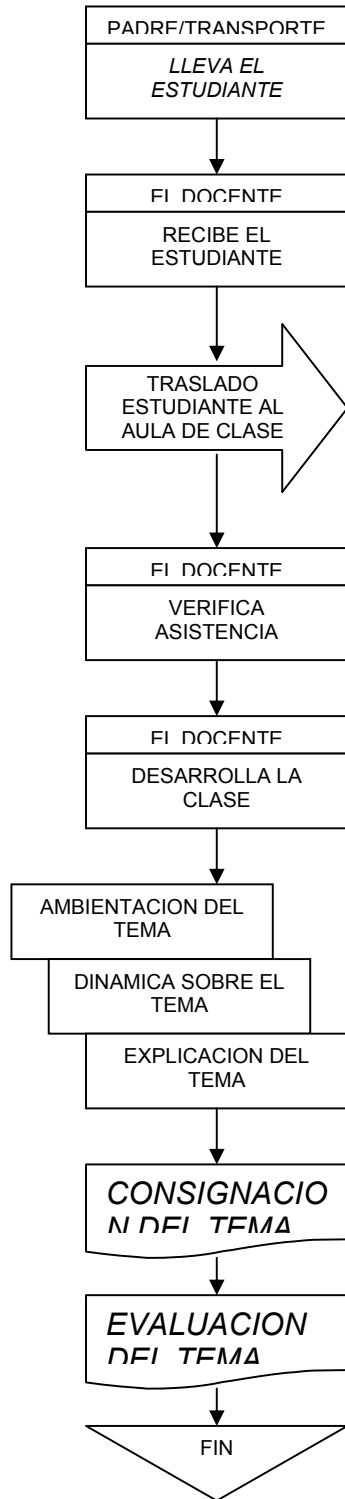
A continuación se presenta para cada proceso un diagrama en el cual se identifica y se enuncia el objeto de cada actividad indicada en el gráfico.

Figura 32. Diagrama para el proceso de matrícula



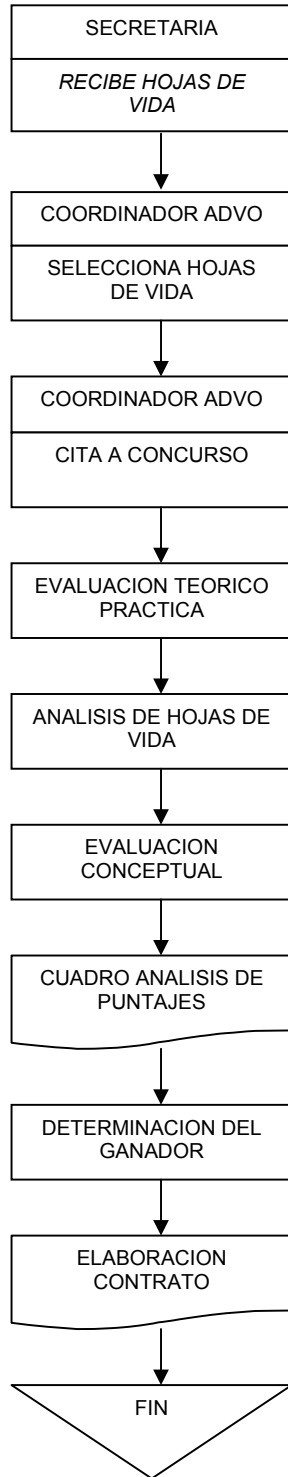
1. El cliente (los padres de los niños) se presenta en las instalaciones del colegio acompañados de sus hijos y de la documentación necesaria para hacer la solicitud de la matrícula.
2. Se les entrega las instrucciones de matrícula y el pagaré para que sean leídos.
3. Si los padres están de acuerdo se continua con el proceso
4. Se elabora recibo de caja para que cancelen el valor de la matrícula y a la vez el valor del primer mes y el valor de los materiales.
5. Los padres cancelan los respectivos valores.
6. Se les recibe los documentos; registro civil, tarjeta de identidad, cédula de los padres.
7. Se elabora el carnet, recibo de seguro estudiantil.
8. Se procede a firmar el libro de matrículas e inscripciones
9. Se les hace entrega del carnet y recibo de seguro estudiantil

Figura 33. Diagrama para el proceso de clase



1. El padre de familia o el transporte lleva el niño al colegio.
2. El docente recibe los niños a la hora de entrada correspondiente a cada jornada.
3. El docente traslada los niños o ellos mismos, a la respectiva aula de clase.
4. Seguidamente el docente procede a verificar la asistencia de los estudiantes.
5. Se da inicio a la clase teniendo en cuenta los siguientes parámetros.
  - Ambientación del tema
  - Se hace dinámica alusiva al tema
  - Se imparte la explicación del tema
  - Consignación del tema
  - Evaluación del tema visto

Figura 34. Diagrama para vinculación de personal



1. La secretaria recepciona las hojas de vida que se presentan.
2. Seguidamente el Coordinador Administrativo selecciona las hojas de vida de acuerdo a los parámetros establecidos.
3. El Coordinador Administrativo cita a concurso para llenar la vacante respectiva.
4. El Coordinador Administrativo practica una evaluación teórico práctica a los concursantes.
5. El Coordinador Administrativo junto con el Coordinador Académico analizan minuciosamente las hojas de vida de cada uno de los concursantes.
6. El Coordinador Administrativo practica una evaluación conceptual a los concursantes.
7. La secretaria bajo la dirección del Coordinador Administrativo elabora un cuadro con los puntajes obtenidos por cada uno de los concursantes.
8. El Coordinador administrativo junto con el Coordinador Académico analizan el cuadro de puntajes y determinan el ganador.
9. Se procede a la contratación del ganador del concurso.

**3.3.4 Control de calidad.** Para aplicar el control de calidad al servicio educativo se harán visitas por parte del Coordinador Académico, o en su defecto por el Rector, a los salones de clase durante cada semana de funcionamiento del plantel; en caso de encontrarse alguna anomalía se hará el respectivo llamado de atención a los docentes o se corregirá cualquier falla o problema que se presente.

Dentro de la institución educativa, ya sea en la oficina de la Rectoría o en la de Coordinación Administrativa, se escucharán todas las sugerencias y reclamos, ya sean de estudiantes, padres de familia, docentes y comunidad en general, con el fin de darle solución a cualquier situación que trate de entorpecer el buen funcionamiento del colegio, o escuchar sugerencias que sirvan para mejorar el funcionamiento del plantel.

Se contará también con un comité de control de calidad del servicio conformado por el Coordinador Académico, un Representante de los Padres y un Representante de Estudiantes; quienes tendrán la responsabilidad de realizar actividades pertinentes al mejoramiento del servicio educativo.

**3.3.5 Recursos.** Los recursos deben permitir el montaje del colegio y la operacionalización del mismo, estos se deben determinar teniendo en cuenta la capacidad del proyecto y las instalaciones previamente señaladas.

**3.3.5.1 Recursos humanos.** El recurso humano necesario para el funcionamiento ideal del colegio es el siguiente:

- 1 Coordinador Académico
- 1 Coordinador Administrativo y Disciplinario (Rector)
- 1 Psicoorientador
- 1 Portero
- 1 Secretaria

Los docentes se requerirán con perfil bilingüe y cada uno será director de un grupo, es decir que habrán tantos docentes como grupos existan, así; para el primer año de funcionamiento 4 docentes, para el segundo año 6 docentes, para el tercer año 8 docentes, para el cuarto año diez docentes y para el quinto año de funcionamiento se proyecta tener doce docentes.

Los servicios generales de mensajería y el de aseo (también atenderá la cafetería) serán contratados con las empresas Domicilios Speed Way y Aseo SINCO respectivamente.

**3.3.5.2 Recurso físico.** El colegio requiere de los siguientes recursos físicos para su adecuado funcionamiento.

- **Equipos**

21 Computadores (1 para secretaria – 20 para estudiantes)

2 Impresoras (1 para secretaria – 1 para estudiantes)

1 Videgrabadora

1 Televisor - VHS

1 Retroproyector

1 Calculadora (secretaria)

- **Muebles de oficina, salas y aulas**

21 Muebles para computador

3 Sillas ergonómicas

3 Escritorios

1 Archivador

1 Mesa de Juntas

7 Sillas

1 Tablero en acrílico (sala de juntas)

Los muebles para las aulas se aumentaran cada año de acuerdo a los nuevos grupos que se conformen, se aumentará un aula por cada año (en cada una se ubicara un grupo en la mañana y otro grupo en la tarde) lo que corresponde a comprar 20 muebles más cada año a partir del año dos, así: para el primer año de funcionamiento se necesitan 40 muebles (para 2 aulas: una para preescolar y otra para primero, que se usarán en las dos jornadas para un total de cuatro grupos), para el segundo año se requiere comprar 20 muebles (para tener 3 aulas, una más para segundos), para el tercer año comprar 20 muebles más (para 4 aulas, una más para terceros), para el cuarto año comprar 20 muebles más (para 5 aulas, una más para cuartos) y para el quinto año comprar 20 muebles más (para completar 6 aulas, una más para quintos).

Al igual se requiere aumentar el número de tableros y los escritorios de docente, así: para el primer año de funcionamiento se necesitan 2 tableros y 2 escritorios de docente, para el año dos se necesita conseguir 1 tablero y 1 escritorio de docente, para el año tres se necesita conseguir 1 tablero y 1 escritorio de docente, para el año cuatro se necesita conseguir 1 tablero y 1 escritorio de docente y para el año quinto se necesita conseguir 1 tablero y 1 escritorio de docente.

- **Herramientas**

5 Juegos de libros

1 Paquete de material didáctico

10 Compac de rondas

10 Videos educativos

Cada nuevo año se requerirá comprar libros, material didáctico y videos para el nuevo grado que se conforma.

**3.3.5.3 Recurso de insumos.** El colegio requiere de los siguientes insumos para el desarrollo de sus actividades académicas. Estos se van adquiriendo nuevamente en la medida en que se vayan consumiendo y cada año de acuerdo al nuevo grado que se forma.

- Marcadores
- Material educativo para las clases (cartulina, papel, etc.)

**3.3.6 Estudio de proveedores.** La ciudad de Bucaramanga ofrece una buena cantidad de proveedores de los recursos físicos y de insumos que se requieren para el funcionamiento del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO*, para ello se han seleccionado los siguientes teniendo en cuenta su experiencia, buen servicio y calidad de productos.

- **Proveedores de equipos**

- Hogar Coomultrasan. Teléfono: 6434204
- Pcmx Computadores. Teléfono: 6342720

- **Proveedores de muebles**

- Manufacturas Muñoz S.A. Teléfono: 6574532
- Compumuebles. Teléfono: 6479776
- Creamos Confort Ltda. Teléfono: 6472802

- **Proveedores de libros y material pedagógico**

- La Casa del Estudiante. Teléfono: 6329563
- Organización Mundo Infantil. Teléfono: 6520926

- **Proveedores de papelería y demás**

- Dispapeles S.A. Teléfono: 6347077
- Central Papelera Ltda. Teléfono: 6434222

Para los confetis, alimentos, la gaseosa, los refrescos y el agua natural y todo lo demás que se requiera en la cafetería, se contactara como proveedores directamente a la fabricas que se encuentran en la ciudad, a través del punto de venta.

**3.3.7 Distribución de planta.** La planta física que se ha seleccionado para el colegio cuenta con dos pisos que se van a distribuir así:

- **Primer piso**

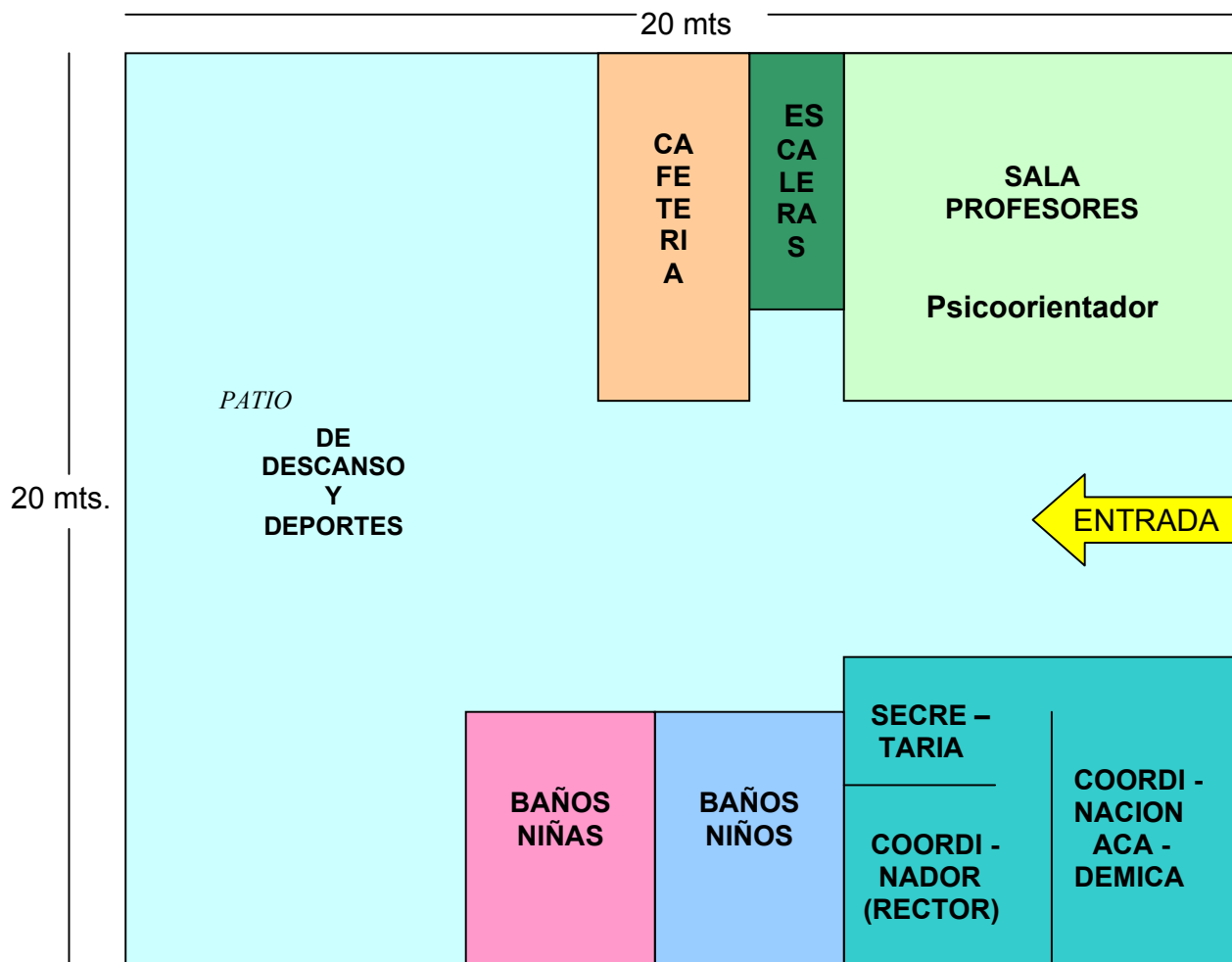
- 1 Sala profesorado
- 1 Bateria de baños para niños y niñas
- 1 Patio grande para juegos, rondas, gimnasio
- 1 Cafetería
- 1 Area administrativa (subdividida en tres secciones: Oficina Coordinación (Rector), Oficina Coordinador Académico y Oficina Secretaria)

- **Segundo piso**

- 4 Salones de clase
- 1 Salón para biblioteca, material didáctico, muñequero, televisor y V.H.
- 1 Sala de informática
- 1 Laboratorio de ingles

La planta física se observa en las siguientes figuras, así: una para el primer piso y en las demás se muestra el segundo piso para cada año proyectado.

Figura 35. Distribución planta física, primer piso



El segundo piso cuenta con cinco aulas de clase desde el momento en el cual se conforma el colegio, lo cual satisface la necesidad de aulas hasta el cuarto año. Estas aulas se distribuyen de la siguiente forma para cada año.

Figura 36. Distribución planta física segundo piso año uno

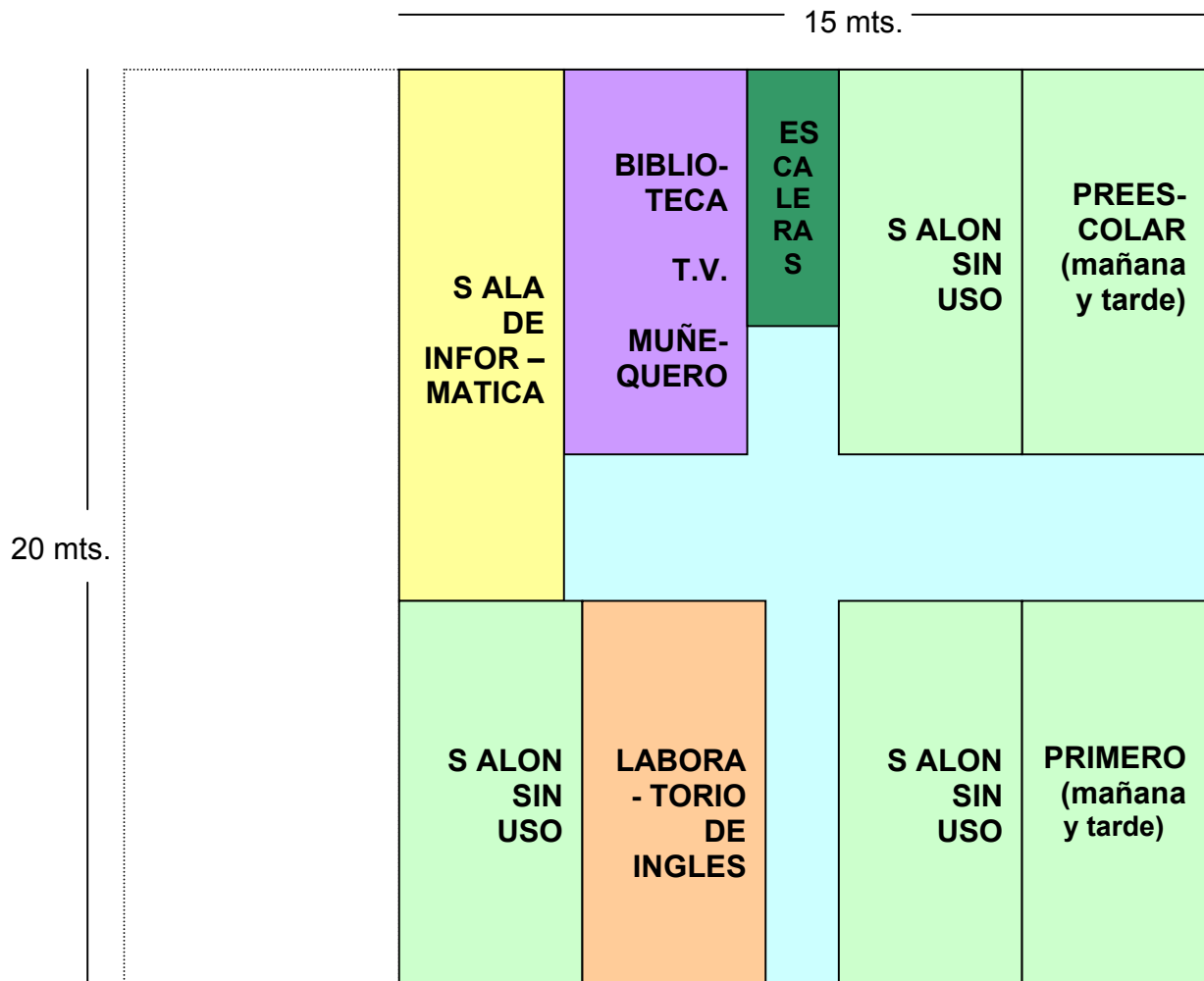


Figura 37. Distribución planta física segundo piso año dos

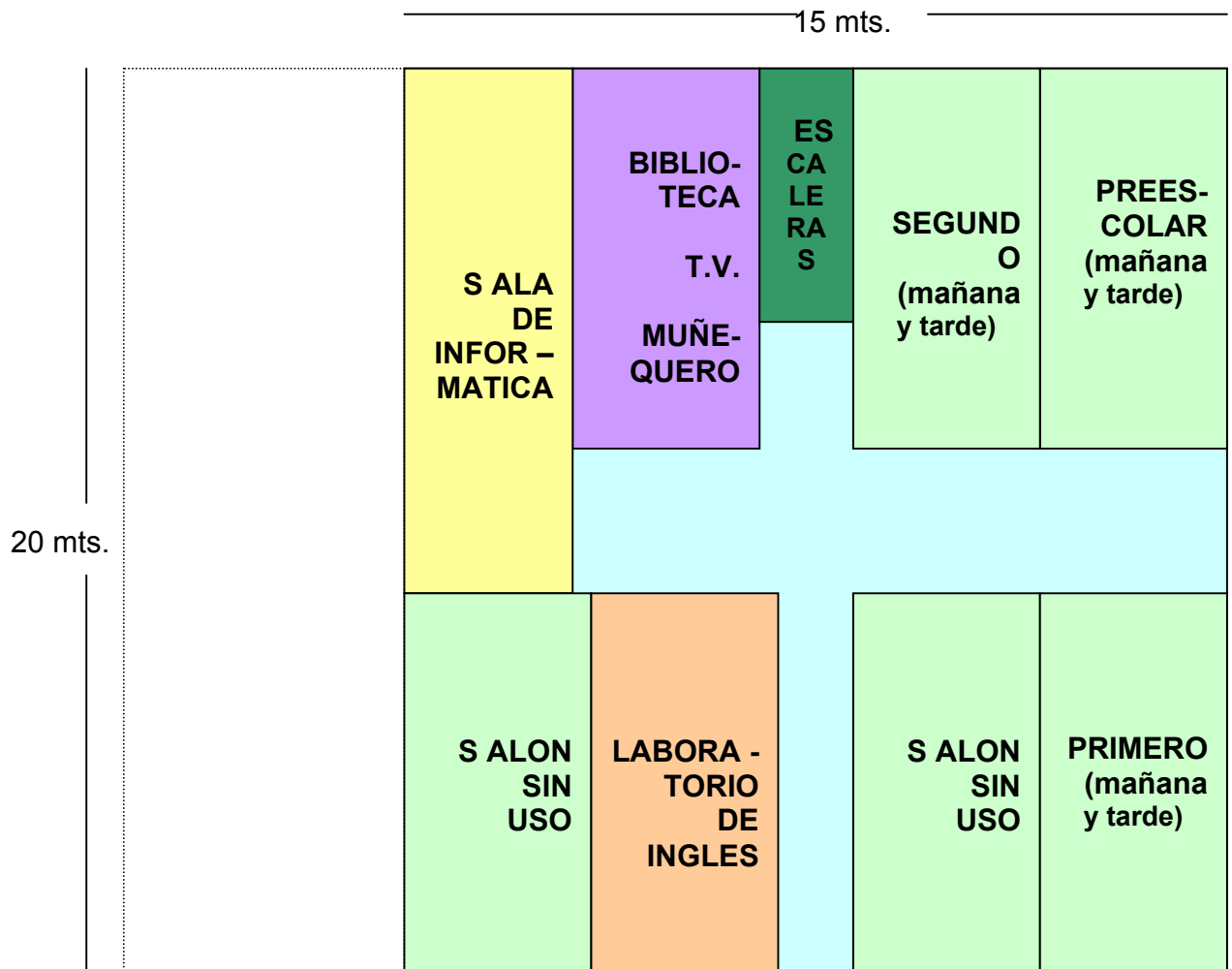


Figura 38. Distribución planta física segundo piso año tres

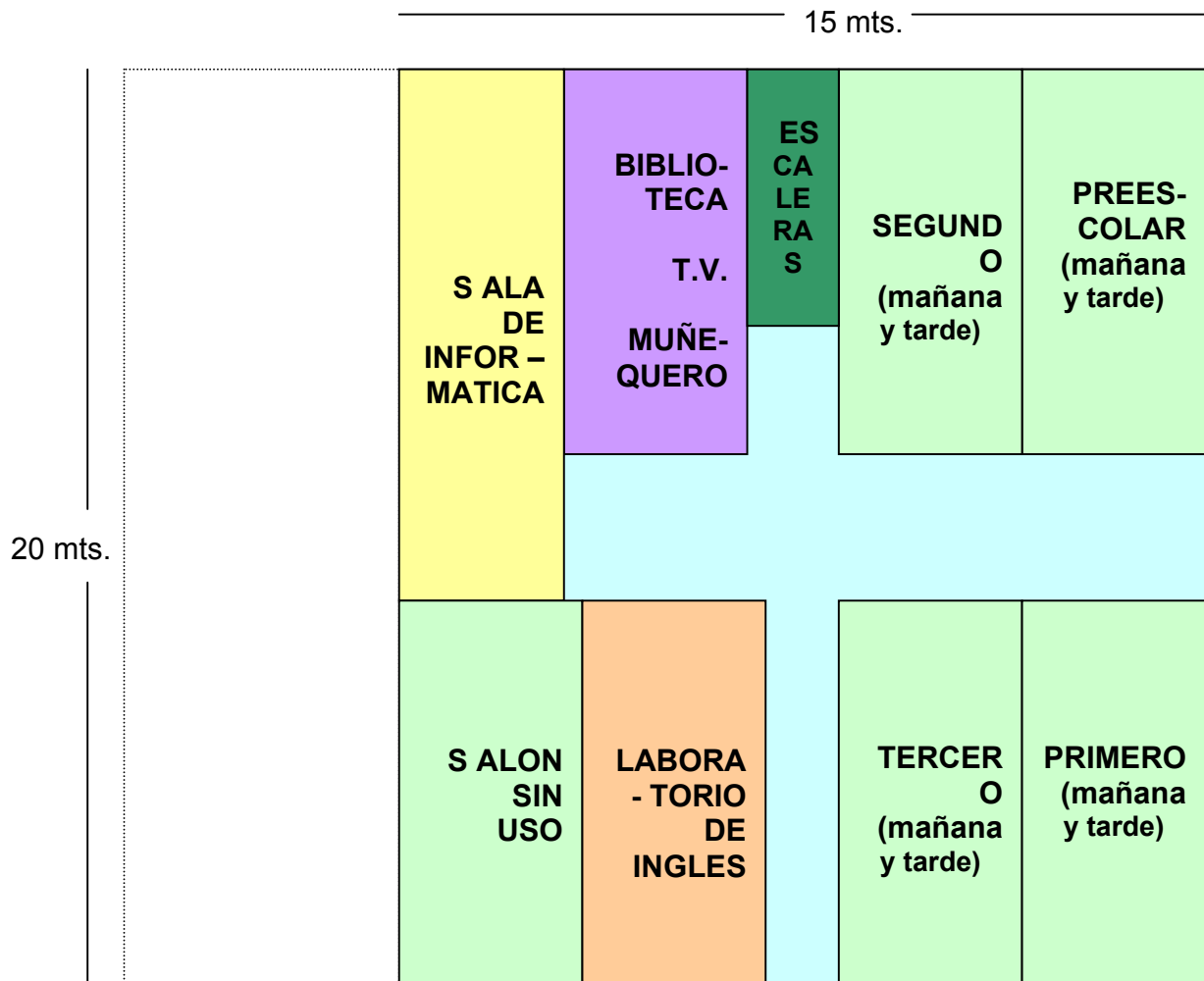
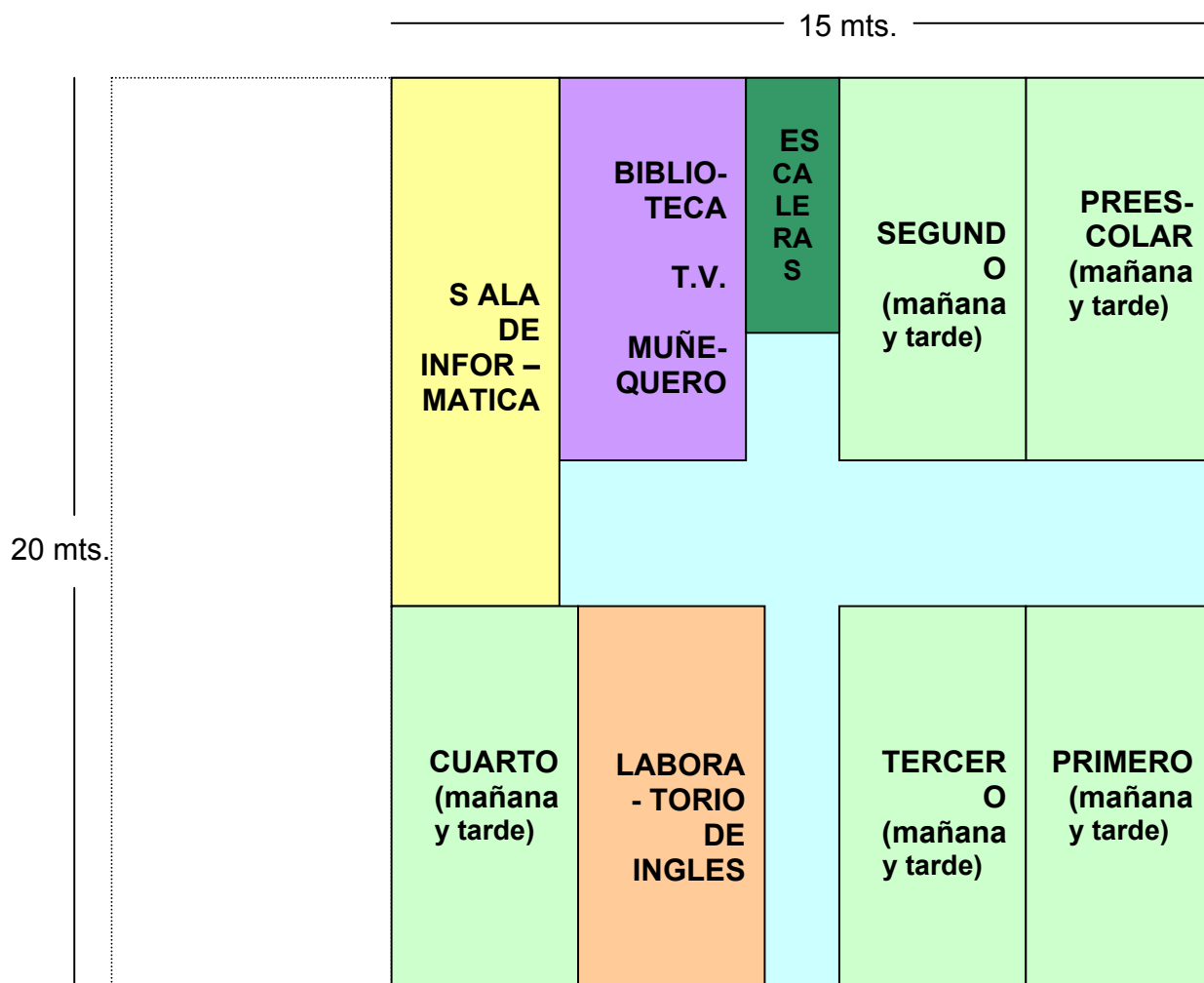
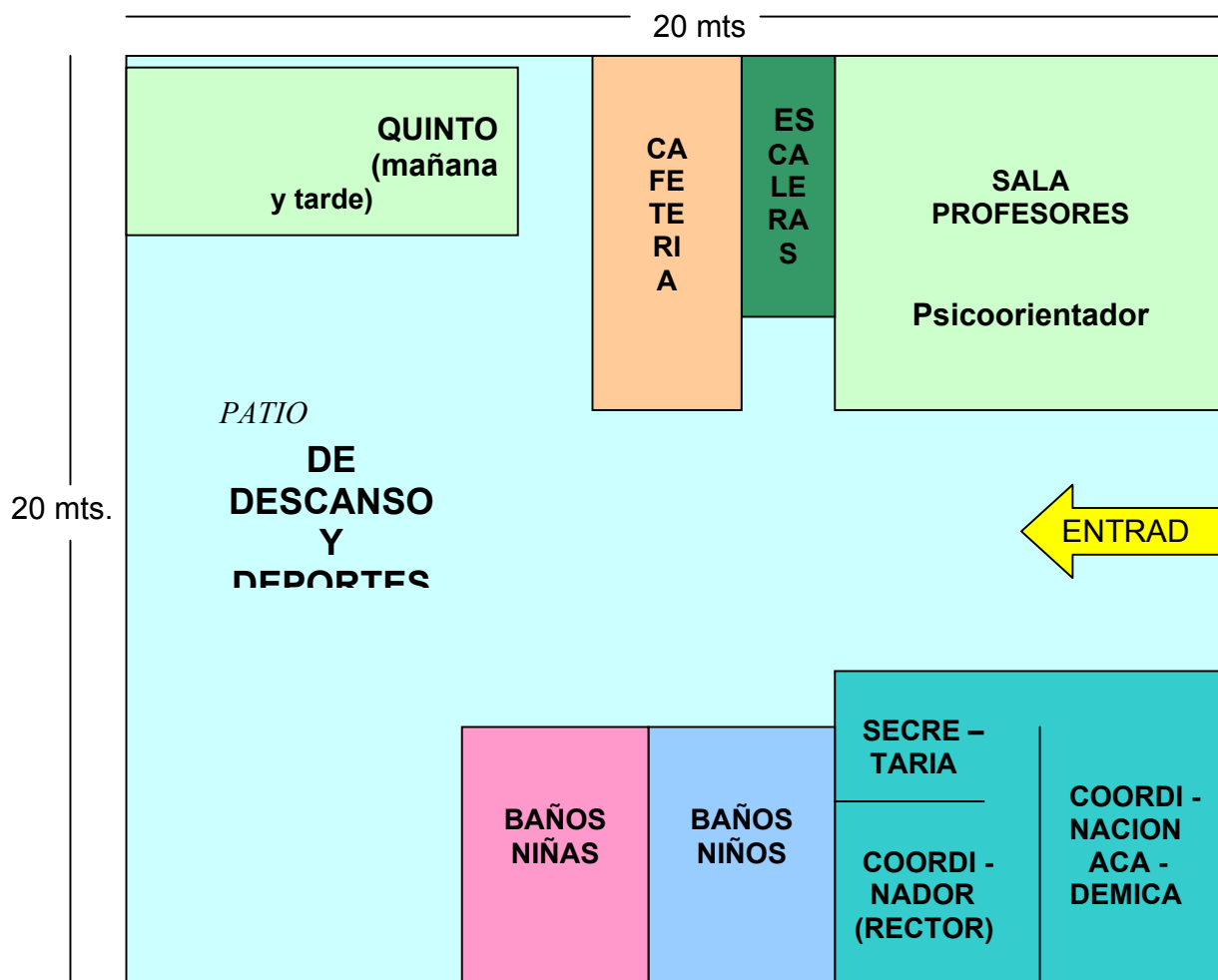


Figura 39. Distribución planta física segundo piso año cuatro



Para el quinto año se requiere construir una nueva aula (grado quinto), esta se construirá en el primer piso (al lado de la cafetería) donde hay suficiente espacio, como se observa a continuación.

Figura 40. Distribución planta física primer piso año quinto



**3.3.8 Logística de facilitación del servicio.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO*, además del PEI contará con un sistema de logística de servicio enfocado hacia el mejoramiento en el servicio educativo, de la siguiente forma:

- **Organización.** Los lineamientos y políticas para alcanzar la organización que permita lograr los objetivos académicos e institucionales del Colegio Bilingüe

MUNDO NUEVO se han indicado en el PEI, por lo tanto su acertada aplicación permitirá la organización y planeación pertinente. Además cada docente dispone del material pedagógico, fichas y formatos adecuados para el registro de las actividades que día a día realizan con sus dicentes. También los cronogramas y planes de trabajo tanto de directivos como de docentes permitirán que la planeación de actividades pedagógicas se realicen sin ningún inconveniente.

- **Mando.** Cada docente es responsable de la actividad académica de sus dicentes. Entregara a su vez los respectivos informes sobre sus logros y responsabilidades asignadas. A su vez el mando y dirección general del colegio está a cargo del Coordinador (Rector).
- **Previsión.** Se mantendrá un control por parte de la administración para que los recursos e insumos no falten en la prestación del servicio.
- **Control.** Al finalizar la jornada y periodo cada docente y directivo verificara las actividades que ha desarrollado con el propósito de no pasar nada por alto y cumplir a cabalidad el proyecto pedagógico institucional.

**3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* solo estaría en disposición de cubrir un 38.8% de la demanda actual en el transcurso de los primeros cinco años; como se puede observar la demanda es bastante grande, inicialmente abriría cupos para 80 estudiantes, los cuales se matricularían en los grados de preescolar y primero primaria de a dos grupos cada uno.

Debido a la modalidad bilingüe se hace imprescindible ir instaurando grado a grado en el colegio, es decir que con los estudiantes de preescolar se abrirá primero, con los niños de primero se abrirá el grado segundo, así sucesivamente

hasta implementar la primaria completa, y pensar hacia el futuro en la sección bachillerato.

La viabilidad del proyecto se observa después de los estudios respectivos que es bastante alta por lo siguiente:

- a) La microlocalización ubicada en Los Naranjos es totalmente posible, la planta física es apropiada para las expectativas del colegio, es amplia y ya se encuentra acondicionada.
- b) Los recursos que se requieren, todos se encuentra disponibles en la ciudad.
- c) Los procesos para la prestación del servicio educativo son realizables y de fácil aplicación ya que se cuenta con el recurso humano capacitado para ello.
- d) La distribución de planta diseñada se adecua a la distribución que actualmente hay en el establecimiento.
- e) La tecnología que pretende utilizar el colegio en su sistema pedagógico esta al alcance tanto económica como en su fácil aplicación.

## **4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

En este estudio administrativo se le determinara al Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO una organización totalmente definida, se elaborará un organigrama, se definirán los salarios, un manual de funciones y de procedimientos donde se estipulará todo lo concerniente a cada cargo, para que en armonía con los docentes se genere un servicio óptimo que satisfaga las necesidades de la comunidad en la Ciudadela Real de Minas.

Del mismo modo se registrá por todos los aspectos administrativos y legales existentes en la actualidad, encaminados a cumplir con las normas establecidas por la ley para las empresas de responsabilidad limitada.

### **4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN**

La empresa como tal se constituirá por escritura pública, llevará la contabilidad de acuerdo a los requisitos que se deben cumplir según la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Para tal efecto se contratará los servicios temporales de un contador.

El tipo de empresa que se constituirá será de responsabilidad limitada, conformada por dos socios capitalistas (los autores del proyecto).

Los libros requeridos son:

- . Libro Diario
- . Libros Auxiliares

1. De Ventas
2. Compras

3. Cuentas por Pagar
4. Gastos
5. Ingresos
6. Caja y Bancos
7. Libro Mayor y Balance

Como empresa se regirá por todas las normas legales establecidas para el funcionamiento de las mismas; la oficina de Cámara de Comercio de Bucaramanga estipula los siguientes aspectos:

- ◆ Diligencias previas:
  - *Tramitar la carta de estudio de nombre comercial, ante la Cámara de Comercio.*
  - Una vez obtenida la aprobación del nombre comercial se debe otorgar la escritura pública correspondiente.
  
- Matrícula
  - Carta de estudio del nombre comercial
  - Copia notarial de la escritura pública de constitución
  - Formulario de matrícula mercantil de la sociedad, debidamente diligenciados.
  - Carta de aceptación de los representantes legales.
  - Carta de apertura del establecimiento de servicio, firmada por el representante legal.
  
- Una vez obtenida su inscripción puede solicitar:
  - Certificado de existencia y representación legal
  - Registro de libros mercantiles
  - N.I.T., ante la administración de impuestos nacionales
  - R.U.T., inscripción de registro único tributario.

- Certificado de saneamiento ambiental
  
- Impuestos municipales
  - Certificado de uso del suelo
  - Pago de impuesto de industria y comercio

En el aspecto técnico el Colegio se regirá por todo lo establecido legalmente por el MINISTERIO DE EDUCACIÓN:

Para ser aprobado el estudio de investigación, el Ministerio de Educación Nacional exige inicialmente la presentación formal del Proyecto de Creación, seguido del P.E.I. (Proyecto Educativo Nacional) el cual debe elaborar toda institución que pretenda trabajar con la educación formal.

Generalizando el P.E.I. debe contener (Ver Anexo C):

- Marco Conceptual
  - Identificación del Plantel
  - Fundamentos de la acción educativa
  - Fundamentos legales, Psicológicos, Sociológicos, Epistemológicos, Pedagógicos, Axiológicos, Filosóficos.
  - Principios de la Acción Educativa
  - Fines de la Educación Colombiana
  - Objetivos Institucionales
  
- **La dirección y la administración como un proceso social**
  - Funciones básicas inherentes del proceso educativo administrativo.
  - Fijación de Objetivos
  - Gobierno Escolar

- Manual de convivencia y reglamento de docentes
- Sistema de matrículas y pensiones
  
- Proceso Técnico Pedagógico Curricular
  - Plan de Estudios
  - Contenidos Seleccionados
  - Logros

## **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

El Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO se constituye como empresa bajo los siguientes parámetros.

**4.2.1 Visión.** La Visión de la institución se contempla en el Proyecto Educativo Institucional en el numeral 3.3, ver Anexo C.

**4.2.2 Misión.** Al igual que en el numeral anterior la Misión de la institución se contempla en el Proyecto Educativo Institucional en el numeral 3.3, ver Anexo C.

**4.2.3 Objetivos.** Los objetivos del Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO pretenden entre ellos brindarle la posibilidad a la institución de desarrollarse y proyectarse hacia el futuro. Además de los ya contemplados en el PEI, se mencionan los siguientes de la empresa como tal.

- Dar cubrimiento total al programa de enseñanza escolarizada grado a grado, el cual se complementa de manera integral en el desempeño psicomotriz de los estudiantes.
  
- Facilitar al estudiante recursos de comunicación alternativos para el logro académico, mediante la utilización de herramientas tales como Internet,

revistas, software y videos entre otros, que no estén disponibles en su idioma nativo.

- Contribuir al crecimiento académico del estudiante que le permita tener ventaja competitiva frente a las expectativas actuales.
- Brindar la oportunidad para que el estudiante participe en la construcción de la nueva vida al emplear con propiedad el inglés en las actividades diarias que le da la vida.
- Fortalecer la autoestima del estudiante al propiciar su participación en actividades lúdicas, comunicativas y de pensamiento que lo involucren activamente en el proceso de enseñanza aprendizaje y a su vez le permitan lograr un alto sentido de reconocimiento.

**4.2.4 Políticas:** Las políticas del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* pretenden canalizar los siguientes procedimientos institucionales.

- Enfocar la capacitación escolarizada a formar estudiantes líderes para el desempeño futuro.
- Contratar sólo personal bilingüe especializado en su área.
- Brindar un excelente servicio de calidad total, basándolo siempre en el mejoramiento continuo.
- Inculcar el sentimiento y amor nacionalista de los estudiantes, partiendo de sus símbolos patrios y rescatar los valores que identifican nuestras raíces.
- Todo nuestro personal tendrá un alto sentido de formación humana.

Las políticas se definen de personal, compras y ventas, así:

- **Personal**

El personal necesario para el del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* se debe localizar en la ciudad, que resida si es posible cerca al sector. En la totalidad debe ser especializado en su área y además bilingüe.

**Los Docentes bilingües deben manejar además las áreas de humanidades, sociales, matemáticas y educación física.**

El contador será contratado por servicios, es decir no harán parte de la nómina de la empresa.

El reclutamiento de personal se hará por intermedio de:

- Avisos publicados en el diario de mayor circulación local y además se hará solicitud especial a la Universidad Industrial de Santander.
- Se solicitarán hojas de vida para los diferentes cargos.

Para la selección de personal se procederá de la siguiente manera:

- Se revisarán las hojas de vida presentadas de las cuales se hará un a preselección.
- A las hojas de vida seleccionadas se les llamará para realizar entrevista.
- En la entrevista se seleccionará el personal requerido para el Colegio Bilingüe.

Después de seleccionar el personal y de avisar a los interesados se les llamará y se les darán las instrucciones necesarias respecto de la contratación. Se hará contrato a término fijo de prestación de servicios por 10 meses, para docentes y Coordinador Académico. Para la parte administrativa se hará contrato a un año.

El salario se establecerá de acuerdo a lo establecido en el código sustantivo de trabajo que represente lo de la ley.

En cuanto a la dotación se hará dos veces al año como lo estipula la ley.

- **Compras.**

De todos los aspectos relacionados con las compras necesarias para el buen funcionamiento del Colegio en el momento en que empiece su funcionamiento, estará encargado el Coordinador Administrativo.

La selección de proveedores se hará por medio de solicitud a las empresas que envíen sus portafolios de productos. El administrador y la junta de socios seleccionarán después de analizar cada portafolio los proveedores

La forma de pago se hará como estipule la empresa proveedora, sin embargo se intentará manejar el crédito a 30 y 60 días.

Después de este proceso se elaborará la orden de pedido y la salida de caja, seguidamente se procederá a hacer el pedido.

El material requerido por el Colegio se irá comprando a medida que se necesite, no es necesario tener inventarios.

- **Ventas**

El proceso de ventas se hará directamente en el Colegio, ya se mencionó anteriormente que el sistema de comercialización se hará directamente del Colegio al consumidor. Sin embargo debemos destacar que aparte de la campaña publicitaria inicial, el Colegio se seguirá promocionando continuamente.

El pago de pensiones de cada estudiante, los padres deberán hacerlo los diez primeros días de cada mes. De otra forma, se hará efectivo el pagaré que los padres firmarán con la matricula el cual deberán cumplir al final del año.

### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

El Colegio tendrá un tipo de organización plana, con una comunicación interna y externa flexible, de modo que los docentes y el personal en general se dirijan al área administrativa o al área académica en el momento que lo requieran para el mejor funcionamiento del Colegio.

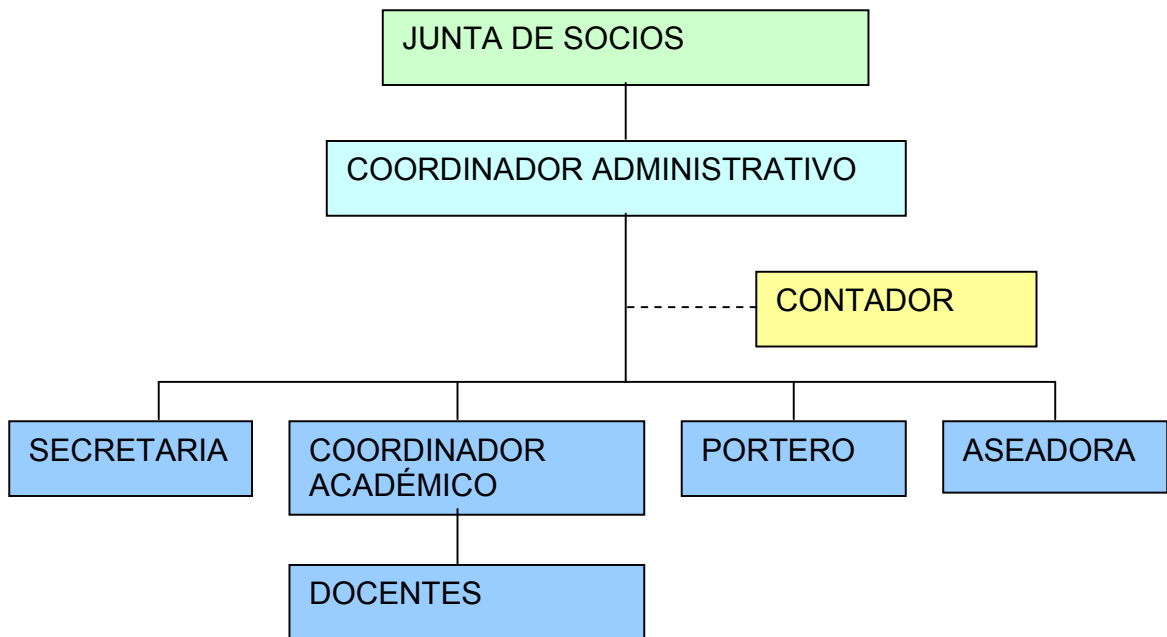
La institución contará con la siguiente estructura organizacional:

Junta de Socios  
Coordinador Administrativo  
Coordinador Académico  
Secretaria  
Docente  
Portero  
Aseadora

Los cargos de contador y aseo general se contratarán como servicios adicionales.

**4.3.1 Organigrama.** El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* presenta el siguiente organigrama institucional.

Figura 41. Organigrama



**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** Se hará una descripción del perfil de los cargos requeridos para el funcionamiento del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* de la siguiente manera.

- **Cargo: Coordinador Administrativo**

**Área: Administrativa**

**Nivel: Profesional Bilingüe**

Educación: Profesional en Gestión Empresarial, Administrador

Jefe Inmediato: Junta de Socios

Experiencia: Mínimo 3 años

Personal a su cargo: Secretaria, Coordinador Académico, Portero, Aseadora.

## **Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.
- Atención, servicio y asesoría al cliente.
- Propender por la actualización permanente de los conocimientos y técnicas relacionadas con su área de trabajo.
- Responder y controlar el inventario asignado y velar por el buen uso y mantenimiento del mismo.
- Participar y promover los planes y programas de mejoramiento continuo de la institución.
- Manejar con discreción y confiabilidad la información que por su clase y naturaleza exija prudencia y tacto e su divulgación.
- Se encargará de la contratación de personal, tanto de la nómina normal como el personal de servicios extras.
- Deberá estar pendiente de todos los análisis contables.
- Tendrá a su cargo la responsabilidad del manejo de dinero.
- Elaborar el presupuesto mensual de gastos.
- Presentar informe mensual sobre el estado de cartera.
- Presentar informe mensual de actividades.
- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza de su cargo.

- **Cargo: Coordinador Académico**

**Area: Operativa**

Nivel: Profesional Bilingüe Magister

Educación: Licenciado en Administración Educativa

Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo.

Experiencia: Mínimo 3 años

Personal a su cargo: Docentes

**Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.
- Participar en los planes y programas de mejoramiento continuo que comprometan su área de trabajo
- Liderar, cumplir y hacer cumplir e impartir a los docentes, todo el proceso académico.
- Manejar con discreción y confiabilidad la información que por su clase y naturaleza exija prudencia y tacto en su divulgación.
- Deberá estar al tanto de la información que se le da a los interesados, de la misma forma que colaborar en todo el proceso de matrículas.
- Programar todas las reuniones pertinentes con los docentes para el manejo del PEI y de los programas académicos.
- Inspeccionar los procesos de las clases.
- Presentar informe mensual de actividades.

- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza de su cargo.

- **Cargo: Secretaria**

Area: Administrativa

Nivel: Profesional

Educación: Secretariado Bilingüe

Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo.

Experiencia: Mínimo 2 años

Personal a su cargo: Ninguno

**Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.
- Participar en los planes y programas de mejoramiento continuo que comprometan su área de trabajo
- Atención, servicio y asesoría al cliente.
- Responder y controlar el inventario asignado y velar por el buen uso y mantenimiento del mismo.
- Participar y promover los planes y programas de mejoramiento continuo de la institución.
- Manejar con discreción y confiabilidad la información que por su clase y naturaleza exija prudencia y tacto en su divulgación.
- Colaborar con todo el proceso de matrículas.

- Formular recomendaciones tendientes a las mejoras en utilización de los recursos disponibles.
- Informar al jefe inmediato sobre cualquier novedad que se genere en el entorno de su sitio de trabajo y que afecte el desarrollo normal de las actividades.
- Recibir y atender llamadas telefónicas.
- Suministrar información del servicio a los clientes interesados.
- Transcribir en computador los informes y demás documentos que le sean solicitados.
- Llevar el archivo de todos los documentos que se originan y recepcionan.
- Efectuar la tramitación de trabajos y servicios.
- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza de su cargo.

- **Cargo: Docente**

Área: Operativa

Nivel: Profesional

Educación: Licenciado (según el área requerida) y con dominio del idioma inglés

Jefe Inmediato: Junta de Socios

Experiencia: Mínimo 1 año

Personal a su cargo: Ninguno

**Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.

- Participar en los planes y programas de mejoramiento continuo que comprometan su área de trabajo
- Atención, servicio y asesoría al cliente.
- Participar y promover los planes y programas de mejoramiento continuo de la institución.
- Manejar con discreción y confiabilidad la información que por su clase y naturaleza exija prudencia y tacto en su divulgación.
- Tendrá a su cargo la responsabilidad y manejo de los infantes.
- Desarrollar las asignaturas que le hayan sido asignadas, de acuerdo a su área de especialización (matemáticas, sociales, ciencias naturales, etc.).
- Llevar a la práctica el Proyecto Educativo Institucional PEI.
- Mejorar permanentemente el proceso educativo mediante el aporte de ideas y sugerencias a través del Consejo Directivo, Académico y educativo.
- Proporcionar una sólida formación ética y moral y fomentar la práctica del respeto a los derechos humanos.
- Crear conciencia de solidaridad regional y nacional.
- Formar una conciencia educativa para el esfuerzo y el trabajo y fomentar el respeto por la identidad cultural.
- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza de su cargo.
- Dirigir con responsabilidad y responder por el grupo que le sea asignado.

- **Cargo: Portero**

Area: Administrativa

Nivel: Calificado

Educación: Bachiller

Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo

Experiencia: Mínimo 1 año

Personal a su cargo: Ninguno

**Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.
- Participar en los planes y programas de mejoramiento continuo que comprometan su área de trabajo.
- Atención, servicio y asesoría al cliente.
- Tendrá a cargo la seguridad del Colegio.
- No permitirá la salida ni el ingreso de personal sin la debida autorización.
- Estará pendiente de recibir insumos y materiales en el momento de llegada de los mismos.
- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza del cargo.

**• Cargo: Aseadora**

Area: Administrativa

Nivel: Calificado

Educación: Bachiller

Jefe Inmediato: Coordinador Administrativo

Experiencia: Mínimo 1 año

Personal a su cargo: Ninguno

## **Funciones:**

- Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales del colegio.
- Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el área de su desempeño.
- Participar en los planes y programas de mejoramiento continuo que comprometan su área de trabajo.
- Atención, servicio y asesoría al cliente.
- Tendrá a cargo el aseo.
- Responder por el manejo de los insumos y materiales que le entregan para realizar sus actividades.
- Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas y tengan relación con la naturaleza del cargo.

**4.3.3 Asignación salarial.** Las compensaciones laborales mensuales se establecen con el criterio relacionado al mercado de oferta en la ciudad de Bucaramanga, quedando de la siguiente forma:

<b>Sueldo Coordinador Administrativo:</b>	<b>\$1.500.000</b>
Sueldo Coordinador Académico:	\$1.200.000
Sueldo Docente:	\$900.000
Sueldo Secretaria:	\$650.000
Sueldo Portero:	\$500.000
Sueldo Aseadora:	\$500.000
Contador:	\$170.000

Los sueldos de los cargos coordinador académico, docentes, portero y aseadora serán de la modalidad de salario integral, es decir sin prestaciones.

La compensación del contador será por prestación de servicios.

Los sueldos del coordinador administrativo y la secretaria serán por contrato a termino fijo de una año, con posibilidad de renovación; estos cargos deben trabajar todo el año.

## **5. ESTUDIO FINANCIERO**

Los estudios de mercado y técnico, especialmente este último, permitieron identificar los recursos necesarios para la operación del proyecto, establecer la prestación del servicio y definir las condiciones y demás requerimientos para el funcionamiento. Ahora en el estudio financiero se debe convertir estos elementos a valores monetarios para establecer el monto de los recursos financieros que serán necesarios para la implementación y operación y confrontar los ingresos esperados con los egresos, para pronosticar los resultados de la operación que se va a emprender.

Una vez conocidas las necesidades de recursos financieros deberán estudiarse y definirse las fuentes que los aportarán y examinarse las condiciones en que lo harán, para establecer las más convenientes para el proyecto.

Lo anterior exige determinar para cada uno de los años de implementación y de operación del proyecto el valor de las inversiones iniciales, reinversiones, ingresos y egresos para consolidar de esta manera los datos que permitan establecer el balance que justifique la ejecución o el rechazo del proyecto a partir de argumentos financieros.

La realización de proyecciones a largo plazo conlleva altas dosis de incertidumbre por los permanentes cambios que se generan en el entorno. En el caso de proyectos que tengan una vida útil larga, se pueden tomar los primeros cinco años de operación, como periodo de evaluación, esto indica que se deberán hacer proyecciones solamente para dichos años.

## **5.1 INVERSIONES**

Esta constituida por el conjunto de erogaciones o de aportaciones que se tendrán que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del colegio, o sea para dotarlo de su capacidad operativa.

Estas inversiones iniciales son el resultado del estudio de mercados y el estudio técnico.

La inversión del proyecto comprende tres grandes categorías: Activos Fijos, Activos Intangibles y Capital de Trabajo.

**5.1.1 Inversión fija.** Es el activo fijo, también denominado capital fijo, y esta constituido por diversos bienes o derechos que sirven para alojar la unidad productiva y que permiten la realización del proceso productivo, en este caso de servicios educativos.

Los activos tangibles están constituidos por los bienes físicos propiedad de la empresa o del proyecto. Algunos son depreciables como edificios y construcciones, maquinaria, equipos, muebles, enseres, instalaciones, vehículos y herramientas. Otros no son susceptibles de depreciación como los terrenos.

En los años 2, 3, 4 y 5 se requiere comprar nuevamente muebles para niños, tableros y escritorio del docente por que la capacidad va en aumento; por lo tanto no solo habrá inversión inicial.

**5.1.1.1 Maquinaria y equipo.** Son los equipos y máquinas requeridos para la para la prestación del servicio, especialmente los que se necesitan en el laboratorio de ingles y en la sala de informática.

Los equipos de oficina requeridos se desglosan en el numeral 5.1.1.3.

Tabla 5. Maquinaria y equipo

<b>Unidades</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
20	Computadores	2.000.000	40.000.000
1	Impresora	300.000	300.000
1	Videgrabadora VHS	280.000	280.000
1	Televisor 24'	820.000	820.000
1	Retroproyector	642.000	642.000

TOTALES

\$ 42.042.000

**5.1.1.2 Muebles y enseres.** Los muebles que se requieren para el buen funcionamiento del colegio son los que se necesitan para el área administrativa, la sala de profesores y las aulas de clase (entre los muebles para computador se incluye el de la oficina).

Tabla 6. Muebles y enseres

Unidades	Detalle	Valor unitario	Valor total
20	Muebles computador	100.000	2.000.000
1	Mueble computador *	100.000	100.000
3	Sillas ergonómicas *	270.000	810.000
3	Escritorios *	350.000	1.050.000
1	Archivador *	120.000	120.000
1	Mesa de juntas ***	430.000	430.000
7	Sillas ***	75.000	525.000
1	Tablero de acrilico ***	150.000	150.000
2	Tableros de acrilico **	150.000	300.000
40	Muebles para niños **	40.000	1.600.000
2	Escritorio y silla docent **	120.000	240.000

TOTALES

\$ 7.325.000

\* Area Administrativa

\*\* Aula de clase

\*\*\* Sala Profesores

**5.1.1.3 Equipo de oficina.** El equipo de oficina requerido para el colegio es el siguiente.

Tabla 7. Equipo de oficina

<b>Unidades</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Computador	2.000.000	2.000.000
1	Impresora	300.000	300.000
1	Calculadora	50.000	50.000
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 2.350.000</b>

**5.1.1.4 Herramientas.** Serán necesarias las siguientes herramientas para las actividades en las clases.

Tabla 8. Herramientas

<b>Unidades</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
5	Juegos de libros	50.000	250.000
1	Material didáctico	720.000	720.000
10	CD de rondas	20.000	200.000
<b>10</b>	<b>Videos</b>	<b>25.000</b>	<b>250.000</b>
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 1.420.000</b>

**5.1.1.5 Total inversión fija.** El total de la inversión fija requerida para este proyecto se observa en la tabla siguiente.

Tabla 9. Total inversión fija

<b>Detalle</b>	<b>Valor total</b>
Maquinaria y equipo	42.042.000
Muebles y enseres	7.325.000
Equipo de oficina	2.350.000
Herramientas	1.420.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 53.137.000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** Los activos intangibles están constituidos por bienes no físicos (no se pueden tocar, pesar y medir) y derechos de la empresa necesarios para su funcionamiento, tales como: patentes, derechos de uso de la marca, nombres comerciales, diseños industriales o comerciales, inversiones y todos los gastos preoperativos los cuales incluyen estudios de prefactibilidad, gastos de organización, de instalación y de puesta en marcha, intereses causados durante la implementación, gastos de entrenamiento de personal, estudios de ingeniería. Dadas sus características estos son amortizables generalmente durante los primeros cinco años de operación.

El colegio requiere de las inversiones diferidas que están representadas en los estudios técnicos, económicos de organización y demás.

En el año cinco se requiere construir una nueva aula de clase por el valor de \$5.000.000, este concepto se relacionara como inversión diferida en el año 5.

Tabla 10. Inversión diferida

<b>Actividad</b>	<b>Valor total</b>
Registro mercantil y gastos notariales	3.138.353
Estudio económico	3.283.750
Instalaciones y adecuaciones	6.454.000
Eléctricas	400.000
Divisiones	800.000
Batería de baños	5.254.000
Campaña publicitaria	1.425.000
Cableado y estructura en Red	2.750.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 17.051.103</b>

**5.1.3 Inversión capital de trabajo.** El capital de trabajo esta constituido por las inversiones necesarias para cubrir costos y gastos generados por la operación o funcionamiento normal del proyecto. El monto correspondiente debe estar disponible al final del período de implementación. Esta conformado en esencia por las necesidades de efectivo, de inventarios, de financiamiento de cuentas por cobrar, de avances a proveedores y de pago de gastos por anticipado.

Para la operación normal del colegio en su ciclo productivo, la institución contará con un capital de trabajo para un mes de funcionamiento, con el propósito de tener el efectivo necesario para el normal funcionamiento de sus actividades.

**5.1.3.1 Costos de producción del servicio.** El costo de producir el servicio educativo será determinado midiendo los siguientes parámetros; insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio.

**5.1.3.1.1 Insumos.** Los insumos estarán medidos por lo requerido para la capacitación de los niños de acuerdo al manejo didáctico del aprendizaje. Los materiales a los que se hace referencia en este numeral son los que

esporádicamente debe utilizar el docente para una dinámica o un juego de aprendizaje.

Se aclara que todos los materiales necesarios para el aprendizaje de los niños deberán ser comprados por los padres de familia y llevados al colegio en el momento en que se inicien las labores con los infantes; estos materiales entre otros útiles son: cartulina, papel silueta, tijeras, papel higiénico, delantal, pegante, borrador, lápices de colores, crayolas, lanillas, toallas, sellos, reglas, pinceles.

Tabla 11. Insumos

<b>Detalle</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Marcadores	30.000	300.000
Borradores	640	6.400
Materiales clase	44.360	443.600
Conexión a internet	210.000	2.100.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 285.000</b>	<b>\$ 2.850.000</b>

**5.1.3.1.2 Mano de obra directa.** Como mano de obra directa se consideran los 4 docentes y el coordinador académico quienes laboran 10 meses del año bajo contrato de salario integral.

Tabla 12. Mano de obra directa

<b>Cargo</b>	<b>Rem/mes</b>	<b>Costo Año</b>
<b>Coordinador A.</b>	<b>1.500.000</b>	<b>15.000.000</b>
Docentes (4)	3.600.000	36.000.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 5.100.000</b>	<b>\$ 51.000.000</b>

**5.1.3.1.3 Costos indirectos de producción del servicio.** Para este costo se consideran los rubros depreciación, mano de obra indirecta, insumos indirectos y otros CIF. A continuación se determinan estos costos.

- **Depreciación**

Tabla 13. Gastos por depreciación

ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO ACTIVO	VALOR DEP. AÑO	VALOR RESIDUAL
<b>* De producción</b>				
Computadores (20)	5	40.000.000	8.000.000	0
Impresora	5	300.000	60.000	0
Videograbadora VHS 5		280.000	56.000	0
Televisor 24'	5	820.000	164.000	0
Retroproyector	5	642.000	128.000	0
Muebles computador (20) 10		2.000.000	200.000	1.000.000
Mesa de juntas (1)	10	430.000	43.000	215.000
Sillas (7)	10	525.000	52.500	262.500

Continua

Continuación Tabla 13

ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO ACTIVO	VALOR DEP. AÑO	VALOR RESIDUAL
Tableros de acrílico (3)	10	450.000	45.000	225.000
Muebles para niños (40)	10	1.600.000	160.000	800.000
Escritorio, silla docent (2)	10	240.000	24.000	120.000
<b>Subtotal producción</b>		<b>47.287.000</b>	<b>8.832.500</b>	<b>2.662.500</b>
<b>* De administración</b>				
Sillas ergonómicas (3)	10	810.000	81.000	405.000
Escritorios (3)	10	1.050.000	105.000	525.000
Archivador (1)	10	120.000	12.000	60.000
<b>Mueble computador</b>	<b>10</b>	<b>100.000</b>	<b>10.000</b>	<b>50.000</b>
Computador	5	2.000.000	400.000	0
Impresora	5	300.000	60.000	0
Calculadora	5	50.000	10.000	0
Subtotal administración		4.430.000	678.000	1.040.000
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>		<b>\$ 51.717.000</b>	<b>\$ 9.510.500</b>	<b>\$ 3.662.500</b>

- Mano de obra indirecta. **Como mano de obra indirecta se considera el portero y a la persona encargada del aseo quienes laboran también 10 meses del año y bajo la modalidad de contrato por salario integral.**

Tabla 14. Mano de obra indirecta

Cargo	Rem/mes	Costo Año
<b>Portero</b>	<b>500.000</b>	<b>5.000.000</b>
Aseo	500.000	5.000.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$1.000.000</b>	<b>\$10.000.000</b>

- **Insumos indirectos.** Se consideran dentro de este rubro los elementos para el aseo y la papelería que el colegio requiere para cumplir sus funciones.

Tabla 15. Insumos indirectos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Insumos de aseo	60.000	600.000
Elementos de aseo	10.000	100.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$70.000</b>	<b>\$700.000</b>

Fuente: Central Papelera Ltda., La Bastilla, Mercadefam

- **Otros CIF.** Se consideran como otros CIF al mantenimiento y reparaciones para preveer su realización continua sobre las instalaciones físicas.

Tabla 16. Otros costos indirectos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
<b>Mantenimientos</b>	<b>40.000</b>	<b>480.000</b>
Reparaciones	30.000	360.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 70.000</b>	<b>\$ 840.000</b>

De acuerdo a las tablas anteriores el total costos indirectos de producción del servicio es el siguiente:

$$\text{CIF anual} = 9.510.500 + 10.000.000 + 700.000 + 840.000 = \$ 21.050.500$$

$$\text{CIF mensual} = 792.541 + 1.000.000 + 70.000 + 70.000 = \$ 1.932.541$$

#### 5.1.3.1.4 Total costos de producción del servicio

Tabla 17. Total costos producción del servicio

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Insumos	285.000	2.850.000
M.O.D.	5.100.000	51.000.000
C.I.F.	1.932.541	21.050.500
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 7.317.541</b>	<b>\$ 74.900.500</b>

De acuerdo a los análisis realizados en los estudios de mercados y técnico, se indico que la capacidad de utilización de los servicios educativos del Colegio Bilingüe Mundo Nuevo para el primer año de su funcionamiento son 80 cupos, estos se distribuyen en 4 grupos; un grupo para preescolar y otro grupo para primero primaria en la jornada de la mañana y lo mismo para la jornada de la tarde.

Ahora, tomando en cuenta la información anterior y el costo total de producción del servicio, el costo unitario por niño para un año educativo es de:

$$\$ 74.900.500 / 80 \text{ niños} = \$ 936.256 \text{ por niño en el año educativo}$$

Y, el costo unitario para el mes, teniendo en cuenta que son 10 meses de estudio, es de **\$ 93.625**

**5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.** En este rubro se van a considerar los sueldos del coordinador administrativo y la secretaria, estos si tienen prestaciones sociales y laboran por contrato a un año.

Tabla 18. Gastos de administración y ventas

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Coordinador Administrativo*	2.352.750	28.233.000
Secretaria*	1.019.525	12.234.300
Contador**	170.000	2.040.000
Utiles y papelería	30.000	360.000
Agua	30.000	360.000
Luz	180.000	2.160.000
Teléfono	90.000	1.080.000
Arriendo	500.000	6.000.000
Amortización diferidos	1.420.925	17.051.103
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 5.793.200</b>	<b>\$ 69.518.403</b>

\* Con carga prestacional

\*\* Honorarios

**5.1.3.3 Total capital de trabajo.** La inversión de capital de trabajo necesaria para el colegio corresponde al efectivo necesario para cubrir el primer mes de funcionamiento.

Tabla 19. Total capital de trabajo

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Costos de producción (- depreciación)	\$ 6.525.000	\$ 65.390.000
<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>\$ 5.793.200</b>	<b>\$ 69.518.403</b>
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 12.318.200</b>	<b>\$ 134.908.403</b>

**5.1.4 Inversión total.** En este rubro se consideran todas las erogaciones correspondientes a la inversión fija, diferida y capital de trabajo requeridos para el proyecto.

Tabla 20. Inversión total

Detalle	Valor
Inversión fija	\$53.137.000
Inversión diferida	\$17.051.103
Inversión capital de trabajo	\$12.318.200
<b>Inversión total</b>	<b>\$ 82.506.303</b>

Se debe tener en cuenta que para el año 5 habrá una inversión de \$5.000.000 por el concepto de inversión diferida, producto de la construcción de nueva aula.

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Para el montaje del Colegio Bilingüe MUNDO NUEVO se cuentan con las siguientes fuentes financieras.

**5.1.5.1 Recursos propios.** Para la puesta en marcha se cuenta con recursos propios por valor de \$32.000.000, estos corresponden al 38.78% de la inversión total.

**5.1.5.2 Recursos de terceros.** Para obtener el 61.22% (\$ 50.506.303) restante requerido para satisfacer los costos de producción del servicio y los gastos de operación inicial, se va a recurrir a un préstamo bancario otorgado por el Banco Comercial y de Ahorros CONAVI, por igual valor a una tasa del 2.066% efectiva mensual, 27.82% efectiva anual, a un plazo de 60 meses.

Tabla 21. Amortización del crédito

No. Cuota	Abono a capital	Intereses	Valor cuota	Saldo capital
0				50.506.303
1 a 12	10.101.260	11.369.216	21.470.476	40.405.043
13 a 24	10.101.260	8.821.642	18.922.902	30.303.783
25 a 36	10.101.260	6.855.114	16.956.374	20.202.523
37 a 48	10.101.260	3.836.531	13.937.791	10.101.263
49 a 60	10.101.260	1.326.324	11.427.584	0

## 5.2 COSTOS

**5.2.1 Costos fijos.** Se analizan los costos que no tienen variación en un periodo de tiempo, equivalente a un año. A partir del segundo año se aumentan los siguientes costos: mano de obra directa (2 docentes = \$18.000.000) y depreciación (por compra de 20 muebles para niños, 1 mueble docente y 1 tablero, = \$107.000), ver aclaración páginas 164 y 165. Se trabaja con valores constantes para los cinco años.

Tabla 22. Costos fijos

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
M.O.D.	51.000.000	69.000.000	87.000.000	105.000.000	123.000.000
Depreciación	9.510.500	9.617.500	9.724.500	9.831.500	9.938.500
M.O.I.	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
C. Administrativo	28.233.000	28.233.000	28.233.000	28.233.000	28.233.000
Secretaria	12.234.300	12.234.300	12.234.300	12.234.300	12.234.300
Contador	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000
Arriendo	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Utiles, papelería	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Agua	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Luz	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000
Teléfono	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$122.977.800</b>	<b>\$141.084.800</b>	<b>\$159.191.800</b>	<b>\$177.298.800</b>	<b>\$195.405.800</b>

**5.2.2 Costos variables.** Se analizan los costos que tienen variación dentro de un periodo de tiempo, equivalente a un año. Se trabaja con valores constantes para los cinco años.

Tabla 23. Costos variables

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Insumos	2.850.000	2.850.000	2.850.000	2.850.000	2.850.000
Insumos aseo	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Otros CIF	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$4.390.000</b>	<b>\$4.390.000</b>	<b>\$4.390.000</b>	<b>\$4.390.000</b>	<b>\$4.390.000</b>

**5.2.3 Costos totales unitarios.** Se determinan los costos totales para obtener el costo unitario del servicio.

Tabla 24. Costos totales

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<i>Total c. fijos</i>	122.977.800	141.084.800	159.191.800	177.298.800	195.405.800
<i>Total c. variable</i>	4.390.000	4.390.000	4.390.000	4.390.000	4.390.000
<b>TOTALES</b>	<b>\$127.367.800</b>	<b>\$145.474.800</b>	<b>\$163.581.800</b>	<b>\$181.688.800</b>	<b>\$199.795.800</b>

Se observa lo siguiente para cada año:

Año	% c. fijo	% c. var.	Capacidad	c. estud./año
1	96.55	3.45	80	1.592.097
2	96.99	3.01	120	1.212.290
3	97.32	2.68	160	1.022.386
4	97.58	2.42	200	908.444
5	97.81	2.19	240	832.482

Estas cifras indican que en la medida en que se incrementen los cursos en cada año, el costo por estudiante va disminuyendo; esto es favorable porque en esa medida se incrementarán las utilidades.

El costo de educar, en el Colegio Bilingüe Mundo Nuevo, un niño durante el primer año académico (año \$1.592.097) se tomara como base para determinar el precio de venta del servicio.

**5.2.4 Precio de venta.** El precio de venta del servicio educativo, corresponde al valor promedio que cada padre de familia debe pagar porque su hijo curse estudios en el colegio. El precio se determina multiplicando el costo unitario del servicio por el margen de utilidad esperada y se considera el mismo valor para todos los grados, el valor de la matricula corresponderá al mismo valor de la pensión; por lo tanto cada estudiante efectuará 11 pagos en el año escolar.

Se espera obtener utilidades del 40%, lo que sugiere el siguiente precio de venta.

$$Pv = \$ 1.592.097 * 1.4 = \$ 2.228.935,8 \approx \$ \mathbf{2.228.936} \text{ (al año)}$$

$$Pv = \$ 2.228.936 / 11 = \$ 202.630,54 \approx \$ \mathbf{202.630} \text{ (matricula y mensualidad)}$$

Se observa que el precio esta por debajo del que solicita el colegio Happy Genius (página 85), según la investigación de la oferta, considerada la competencia más directa por estar ubicado en el mismo sector.

Para los siguientes años en lo que respecta al precio de venta se tendrá en cuenta la resolución No. 3832 de 2004 expedida por el Ministerio de Educación Nacional, que reglamenta a los establecimientos educativos que se clasifican en libertad regulada, pueden fijar libremente la tarifa anual para el primer nivel que ofrezcan. Para los demás no podrá incrementarse más del 6.5% con respecto a la que se cobró el año anterior.

Lo anterior se aplicara, si no cambia la resolución, para la etapa operativa del proyecto; pero para el análisis financiero que se esta desarrollando, como ya se menciona anteriormente, para los próximos años se hará el estudio con valores (pesos) constantes.

### 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.

De acuerdo con los cálculos efectuados, se presentan proyecciones financieras correspondientes a ingresos y egresos para los primeros cinco años de funcionamiento del Colegio Bilingüe *Mundo Nuevo*. Estas proyecciones se van a trabajar con **pesos constantes**, solamente previendo incremento en los cupos que se ofrecerán año a año a la comunidad estudiantil.

**5.3.1 Egresos Proyectados.** Para esta proyección de egresos se cuenta con la suma de los costos de producción del servicio (C.P.S.) en cada año, los cuales varían por aumento de grupos, y los gastos de administración (G.A.) que se mantienen iguales durante todo el periodo. Los egresos se indican en valores, pesos, constantes.

Los costos de producción del servicio (C.P.S.) varían por que se incrementan dos grupos cada año (2 docentes, 20 muebles, 1 escritorio docente, 1 tablero, 1 material-libros), veamos la siguiente relación de aumento con respecto al año uno, estos costos se llamarán C.P.S. Adicionales y Depreciación Adicional en la Tabla 25. El análisis se realiza considerando los costos del primer año en los restantes años, ya que estos corresponden a los primeros cuatro grupos y se mantienen durante todo el período; y se va adicionando en cada año la dotación a conseguir por aula y el número de docentes se incrementa con respecto al primer año, así:

- **AÑO DOS (120 niños = 6 grupos = 3 aulas)**

El año dos se iniciará con 2 grupos más con respecto al año uno para un total de 6, como se ha mencionado anteriormente se ubicarán en la jornada de la mañana preescolar, primero y segundo, y en la jornada de la tarde lo mismo. Se compra dotación para 1 aula más y se pagan 2 docentes más con respecto al año 1.

2 Docentes adicionales:	18.000.000		
20 Muebles niños:	800.000	Depreciación:	80.000
1 Tablero en acrílico:	150.000	Depreciación:	15.000
1 Escritorio y silla docente:	120.000	Depreciación:	12.000
Total muebles:	1.070.000		
1 Material-libros:	200.000		
Total egresos adicionales:			\$19.270.000
Depreciación adicional:			\$107.000

- **AÑO TRES (160 niños = 8 grupos = 4 aulas)**

El año tres se iniciará con 4 grupos más con respecto al año uno para un total de 8, como se ha mencionado anteriormente se ubicarán en la jornada de la mañana preescolar, primero, segundo y tercero, y en la jornada de la tarde lo mismo. Se compra dotación para 1 aula y se pagan 4 docentes más con respecto al año 1.

4 Docentes adicionales: 36.000.000

20 muebles niños, 1 tablero, 1 escritorio y silla docente, 1 material-libros por valor de: \$1.270.000

Total egresos adicionales: \$37.270.000

Depreciación adicional: \$107.000 + \$107.000 (año 2) = \$214.000

- **AÑO CUATRO (200 niños = 10 grupos = 5 aulas)**

El año cuatro se iniciará con 6 grupos más con respecto al año uno para un total de 10, como se ha mencionado anteriormente se ubicarán en la jornada de la mañana preescolar, primero, segundo, tercero y cuarto, y en la jornada de la tarde lo mismo. Se compra dotación para 1 aula más y se pagan 6 docentes más con respecto al año 1.

6 Docentes adicionales: 54.000.000

20 muebles niños, 1 tablero, 1 escritorio y silla docente, 1 material-libros por valor de: \$1.270.000

Total egresos adicionales: \$55.270.000

Depreciación adicional: \$107.000 + \$214.000 (año 2 y 3) = \$321.000

• **AÑO CINCO (240 niños = 12 grupos = 6 aulas)**

El año cinco se iniciará con 8 grupos más con respecto al año uno para un total de 12, como se ha mencionado anteriormente se ubicarán en la jornada de la mañana preescolar, primero, segundo, tercero, cuarto y quinto, y en la jornada de la tarde lo mismo. Se compra dotación para 1 aula más y se pagan 8 docentes más con respecto al año 1.

8 Docentes adicionales: 72.000.000

20 muebles niños, 1 tablero, 1 escritorio y silla docente, 1 material-libros por valor de: \$1.270.000

Total egresos adicionales: \$73.270.000

Depreciación adicional: \$107.000 + \$321.000 (año 2, 3 y 4) = \$428.000

Lo anterior se relaciona en la siguiente tabla.

Tabla 25. Proyección de egresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
C.P.S.	74.900.500	74.900.500	74.900.500	74.900.500	74.900.500
C.P.S.*		19.270.000	37.270.000	55.270.000	73.270.000
Deprec.*		107.000	214.000	321.000	428.000
G.A.	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403
<b>TOTAL</b>	<b>144.418.903</b>	<b>163.795.903</b>	<b>181.902903</b>	<b>200.009.903</b>	<b>218.116.903</b>

C.P.S. = Costo Producción del servicio, G.A. = Gastos de Administración

C.P.S.\* = Costo Producción del servicio adicional, Deprec.\* = Depreciación adicional

**5.3.2 Ingresos proyectados.** Estos se determinan de acuerdo al precio de venta establecido de \$2.228.936 por año escolar (incluye los 10 meses más la matrícula como se indicó en el numeral 5.2.4.) y así mismo se tendrá en cuenta la capacidad proyectada a utilizar.

Se ha considerado el siguiente número de niños para cada año respectivamente 80, 120, 160, 200 y 240.

También se debe considerar el ingreso por el arriendo de la cafetería que es equivalente a \$360.000 mensuales, durante 10 meses.

Tabla 26. Proyección de ingresos

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
P.M.*	178.314.880	267.472.320	356.629.760	445.787.200	534.944.640
A.C.*	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
<b>TOTAL</b>	<b>181.914.880</b>	<b>271.072.320</b>	<b>360.229.760</b>	<b>449.387.200</b>	<b>538.544.640</b>

P.M.= Ingresos Pensión y Matrícula

A.C.= Ingresos por arriendo cafetería

#### **5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un instrumento financiero que permite observar el nivel de ofrecimiento del servicio mínimo que permita cubrir los costos de tal manera que no se presenten pérdidas; y todo el servicio que se entregue por encima de esta cifra arrojará utilidades.

Dicho punto de equilibrio se calcula de la siguiente forma:

$$Qu = CF / ( Pvu - Cvu) = \text{Costo Fijo} / (\text{Precio venta unitario} - \text{Costo variable unitario})$$

- **Punto de equilibrio año uno**

Para el año uno se determina el punto de equilibrio así: el costo por unidad de servicio es de \$ 1.592.097 (127.367.800 / 80) y se observaron en porcentaje de participación al costo fijo con un equivalente del 96.55% sobre el costo total y un 3.45% como costo variable (página 161). Por lo tanto se puede definir el costo variable unitario como \$ 54.927,34.

Costo fijo total = \$122.977.800

Precio de venta unitario año escolar = \$ 2.228.936

$$Qu = \$122.977.800 / (\$2.228.936 - \$54.927,34)$$

$$Qu = \$122.977.800 / \$2.174.008,66$$

$$Qu = 56.56 \approx \mathbf{57 \text{ servicios , equivalente a } \$127.049.352}$$

Estas cifras indican que se deben ofrecer 57 servicios de educación en el primer año para no perder ni ganar. Analizando el número de servicios a ofrecer en el primer año se puede determinar que los cupos a ofrecer en el primer año (80) están por encima en una cifra en 23 cupos, o niños que recibirán educación, del punto de equilibrio.

Se calcula el punto de equilibrio para los siguientes años de igual manera, así:

- **Punto de equilibrio año dos**

Para el año dos se determina el punto de equilibrio así: costo por unidad de servicio \$ 1.212.290 (145.474.800 / 120), costo variable unitario \$ 36.489,92, costo fijo total \$141.084.800.

$$Qu = \$141.084.800 / (\$2.228.936 - \$36.489,92)$$

$$Qu = \$141.084.800 / \$2.192.446,08$$

$$Qu = 64.35 \approx \mathbf{65 \text{ servicios, equivalente a } \$144.880.840}$$

Los cupos a ofrecer en el segundo año (120) están por encima en una cifra en 55 cupos, o niños que recibirán educación, del punto de equilibrio.

- **Punto de equilibrio año tres**

Para el año tres se determina el punto de equilibrio así: costo por unidad de servicio \$ 1.022.386 (163.581.800 / 160), costo variable unitario \$ 27.399,94, costo fijo total \$159.191.800.

$$Qu = \$159.191.800 / (\$2.228.936 - \$27.399,94)$$

$$Qu = \$159.191.800 / \$2.201.536,06$$

$$Qu = 72.30 \approx \mathbf{73 \text{ servicios, equivalente a } \$162.712.328}$$

Los cupos a ofrecer en el tercer año (160) están por encima en una cifra en 87 cupos, o niños que recibirán educación, del punto de equilibrio.

- **Punto de equilibrio año cuatro**

Para el año cuatro se determina el punto de equilibrio así: costo por unidad de servicio \$ 908.444 (181.688.800 / 200), costo variable unitario \$ 21.984,34, costo fijo total \$177.298.800.

$$Qu = \$177.298.800 / (\$2.228.936 - \$21.984,34)$$

$$Qu = \$177.298.800 / \$2.206.951,66$$

$$Qu = 80.33 \approx \mathbf{81 \text{ servicios, equivalente a } \$180.543.816}$$

Los cupos a ofrecer en el cuarto año (200) están por encima en una cifra en 119 cupos, o niños que recibirán educación, del punto de equilibrio.

- **Punto de equilibrio año cinco**

Para el año cinco se determina el punto de equilibrio así: costo por unidad de servicio \$ 832.482 (199.795.800 / 240), costo variable unitario \$ 18.231,35, costo fijo total \$195.405.800.

$$Qu = \$195.405.800 / (\$2.228.936 - \$18.231,35)$$

$$Qu = \$195.405.800 / \$2.210.704,65$$

$$Qu = 88.39 \approx \mathbf{89 \text{ servicios, equivalente a } \$198.375.304}$$

Los cupos a ofrecer en el quinto año (240) están por encima en una cifra en 151 cupos, o niños que recibirán educación, del punto de equilibrio.

## **5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

El flujo de caja presenta de una manera dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo del colegio, en un periodo determinado de tiempo y la situación de efectivo, al final del mismo.

Tabla 27. Flujo de caja proyectado

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>						
Capital propio	32.000.000	0	0	0	0	0
Pensión y matrícula		178.314.880	267.472.320	356.629.760	445.787.200	534.944.640
Arriendo cafetería		3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Prestamo banco	50.506.303	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>82.506.303</b>	<b>181.914.880</b>	<b>271.072.320</b>	<b>360.229.760</b>	<b>449.387.200</b>	<b>538.544.640</b>
<b>EGRESOS</b>						
Construcción	0	0	0	0	0	5.000.000
Maquinaria y eq.	42.042.000	0	0	0	0	0
Muebles y enc.	7.325.000	0	0	0	0	0
Equipo de oficina	2.350.000	0	0	0	0	0
Herramientas	1.420.000	0	0	0	0	0
Preoperativos	17.051.103	0	0	0	0	0
Costos Pres. servicio	0	74.900.500	94.170.500	112.170.500	130.170.500	148.170.500
Gastos administrac.	0	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403
Pago oblig. financ.	0	21.470.476	18.922.902	16.956.374	13.937.791	11.427.584
Pago imp (38.5%)	0	0	6.169.817	34.057.298	62.210.025	90.767.794
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>70.188.103</b>	<b>165.889.379</b>	<b>188.781.622</b>	<b>232.702.575</b>	<b>275.836.719</b>	<b>319.884.281</b>
Saldo inicial	0	12.318.200	28.343.701	110.634.399	238.161.584	411.712.065
<b>SALDO CAJA</b>	<b>12.318.200*</b>	<b>28.343.701</b>	<b>110.634.399</b>	<b>238.161.584</b>	<b>411.712.065</b>	<b>630.372.424</b>

\* Capital de trabajo

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 28. Estado de resultados proyectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pensión y matrícula	178.314.880	267.472.320	356.629.760	445.787.200	534.944.640
Arriendo cafetería	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
- Costos Pres. servicio	74.900.500	94.170.500	112.170.500	130.170.500	148.170.500
Utilidad Bruta	107.014.380	176.901.820	248.059.260	319.216.700	390.374.140
- Gastos administ.	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403	69.518.403
<b>Utilidad Neta O.</b>	<b>37.495.977</b>	<b>107.383.417</b>	<b>178.540.857</b>	<b>249.698.297</b>	<b>320.855.737</b>
- Oblig. financieras	21.470.476	18.922.902	16.956.374	13.937.791	11.427.584
Utilidad N. a. imp.	<b>16.025.501</b>	<b>88.460.515</b>	<b>161.584.483</b>	<b>235.760.506</b>	<b>309.428.153</b>
- Impuestos (38.5%)		6.169.817	34.057.298	62.210.025	90.767.794
<b>Utilidad líquida</b>	<b>16.025.501</b>	<b>82.290.698</b>	<b>127.527.185</b>	<b>173.550.481</b>	<b>218.660.359</b>
- Res. legal(10%)	1.602.550	8.229.069	12.752.718	17.355.048	21.866.035
<b>UTILIDAD EJER.</b>	<b>14.422.951</b>	<b>74.061.629</b>	<b>114.774.467</b>	<b>156.195.433</b>	<b>196.794.324</b>

## 5.7 BALANCE GENERAL

Tabla 29. Balance general

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
CAJA Y BANCOS	12.318.200	28.343.701	110.634.399	238.161.584	411.712.065
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>12.318.200</b>	<b>28.343.701</b>	<b>110.634.399</b>	<b>238.161.584</b>	<b>411.712.065</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
MAQUINARIA Y EQUIPO	42.042.000	42.042.000	42.042.000	42.042.000	42.042.000
MUEBLES Y ENCERES	7.325.000	7.325.000	7.325.000	7.325.000	7.325.000
MUEBLES ADICIONALES		1.070.000	1.070.000	1.070.000	1.070.000
EQUIPO DE OFICINA	2.350.000	2.350.000	2.350.000	2.350.000	2.350.000
HERRAMIENTA	1.420.000	1.420.000	1.420.000	1.420.000	1.420.000
HERRAMIENTA ADICIONAL *		200.000	200.000	200.000	200.000
DIFERIDOS	3.410.220	3.410.220	3.410.220	3.410.220	3.410.220
DIFERIDO **					1.000.000
DEPRECIACION ACUMULADA (-)	9.510.500	19.021.000	28.531.500	38.042.000	47.552.500
DEPRECIACION ADICIONAL ACUM. (-)		107.000	214.000	321.000	428.000
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>47.036.720</b>	<b>38.689.220</b>	<b>29.071.720</b>	<b>19.454.200</b>	<b>10.836.720</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>59.354.920</b>	<b>67.032.921</b>	<b>139.706.119</b>	<b>257.615.784</b>	<b>422.548.785</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
IMPUESTO DE RENTA		6.169.817	34.057.298	62.210.025	90.767.794
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>6.169.817</b>	<b>34.057.298</b>	<b>62.210.025</b>	<b>90.767.794</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
OBLIGACION FINANCIERA	21.470.476	18.922.902	16.956.374	13.937.791	11.427.584
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>21.470.476</b>	<b>18.922.902</b>	<b>16.956.374</b>	<b>13.937.791</b>	<b>11.427.584</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>21.470.476</b>	<b>25.092.719</b>	<b>51.013.672</b>	<b>76.147.816</b>	<b>102.195.378</b>
<b>PATROMONIO</b>					
CAPITAL SOCIAL	32.000.000	32.000.000	32.000.000	32.000.000	32.000.000
RESERVA LEGAL	1.602.550	8.229.069	12.752.718	17.355.048	21.866.035
UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.281.894	1.711.133	43.939.729	132.112.920	266.487.372
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>37.884.444</b>	<b>41.940.202</b>	<b>88.692.447</b>	<b>181.467.968</b>	<b>320.353.407</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>59.354.920</b>	<b>67.032.921</b>	<b>139.706.119</b>	<b>257.615.784</b>	<b>422.548.785</b>

\* Compra de libros y materiales a partir del año 2.

\*\* Construcción año 5.

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

Todo proyecto que se genere tiene su impacto social y/o ambiental dentro del entorno en que se encuentra, es por ello que es necesario establecer planes de investigación para establecer los planes de contingencia que llevan a buen rumbo este tipo de proyectos.

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

La creación de este tipo de empresas para generar educación, y a su vez mediante su operacionalización obtener ingresos y generar empleo; producen dos clases de beneficios: el de la sociedad o comunidad de impacto de la institución y otro el de los inversionistas del proyecto.

La comunidad de la Ciudadela Real de Minas, y en especial los niños y padres de familia, resultan beneficiados de este proyecto porque aquellos estudiantes que no tenían su colegio allí mismo en la ciudadela y por lo tanto debían desplazarse fuera de ella, aumentando los factores de todo tipo de riesgo; ahora con el nuevo colegio bilingüe MUNDO NUEVO podrán tener otra opción de elegir y una nueva oportunidad.

Otro beneficio de gran impacto social es la característica del colegio de ser Bilingüe, por que va a llenar las expectativas de aquellos padres de familia y estudiantes que deseaban encontrar un colegio donde se enseñara una segunda lengua y a un precio más cómodo que los pocos que existen el mercado en la ciudad de Bucaramanga.

A su vez, también se apoya al esfuerzo que realiza el Gobierno Nacional sobre los programas de generar mayor educación para brindar la posibilidad de ofertar el mayor número de cupos posibles.

Este proyecto es una inversión privada que además de responder a las necesidades de sus inversionistas y traerles beneficio, también aporta para la región, como son el mejoramiento de la calidad de vida de los que van a ser beneficiarios del servicio, pues su aporte es mejorar la educación y el conocimiento de una segunda lengua que para hoy en día es tan importante por la nueva globalización del conocimiento y la cultura donde ya no existen barreras ni paradigmas.

Otros beneficios positivos que trae consigo el proyecto es sobre la generación de empleos tanto directos como indirectos, contribuyendo así a disminuir la tasa de desempleo en la región.

Con el proyecto también se contribuye al fortalecimiento de la producción de servicios educativos y al empleo de ciertos insumos y productos que se producen y comercializan en la región y el país.

También se contribuye a la nación mediante el pago de impuestos tales como, licencias de funcionamiento, impuestos de industria y comercio e impuesto de renta.

Ahora, más que un impacto económico su importancia se puede observar en el impacto social que genera por la solución de los problemas presentados durante el estudio.

## 6.2 IMPACTO AMBIENTAL

La paz, el desarrollo y la protección del medio ambiente son interdependientes e inseparables, por lo tanto el desarrollo debe ejercerse en forma tal que responda equitativamente a las necesidades de desarrollo y ambientales de las generaciones presentes y futuras. Con referencia a este proyecto no se genera ningún daño al medio ambiente, por lo tanto no se tendrá en cuenta la mitigación.

En cuanto a áreas verdes se tendrá pequeños arboles en el patio que le permita a los niños crecer en un ambiente ecológico y además se promueve en ellos el cuidado a las plantas y al jardín. La planta física cuenta con buena luminosidad, sin embargo para los momentos en que se necesite se emplearán los tubos de luz fluorescentes. El patio tendrá murales coloridos con figuras alusivas al cuidado de las plantas y el jardín.

Sin embargo, es normal que por la actividad se generen cantidad de residuos sólidos los cuales serán tratados de la siguiente forma:

- Se concientizará a los niños, docentes y demás personas en general sobre la necesidad de reciclar.
- Se elaborará una cartilla sencilla donde se enseñe a los niños de una forma gráfica y divertida a reciclar y a cuidar el medio ambiente.
- Se contará con la colaboración de la CDMB para dar charlas y asesorías a los niños sobre temas ecológicos y de medio ambiente.
- Se emplearán bolsas con colores correspondientes para la clasificación de cada material o residuo que se recicle.

### 6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO*, se evaluara teniendo en cuenta las siguientes variables:

- Valor Presente Neto.
- Tasa Interna de Retorno.

**6.3.1 Valor Presente Neto.** El valor presente neto o valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto frente a la inversión con respecto a las variables económicas y financieras del mercado, con una tasa de interés de oportunidad (TIO) o la tasa mínima atractiva de retorno.

TIO = Tasa de interés de oportunidad, esta dada por:

- Costo de oportunidad, 14%; valor obtenido por inversiones en TES a través de la Bolsa de Valores.
- Factor de riesgo, 10%; valor obtenido sobre el riesgo que implica desarrollar una actividad educativa.

$$\text{Tasa de evaluación} = ((1 + 0,14)(1 + 0,10) - 1) * 100$$

$$\text{Tasa de evaluación} = 25,4 \%$$

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$\text{VPN} = \sum (X) (1 + i)^{-t}$$

Donde:

X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

i = TIO = 25,4%

t = Período de 0 hasta 5 años

A continuación se determina el flujo neto de caja

Cuadro 30. Flujo neto de caja

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ingresos		181.914.880	271.072.320	360.229.760	449.387.200	538.544.640
(-) Egresos		165.889.379	188.781.622	232.702.575	275.836.719	319.884.281
<b>Flujo caja bruto</b>		<b>16.025.501</b>	<b>82.290.698</b>	<b>127.527.185</b>	<b>173.550.481</b>	<b>218.660.359</b>
(+) Depreciación		9.510.500	19.128.000	28.745.500	38.363.000	47.980.500
(-) Inversión	(82.506.303)					5.000.000*
<b>TOTAL</b>	<b>(82.506.303)</b>	<b>25.536.001</b>	<b>101.418.698</b>	<b>156.272.685</b>	<b>211.913.481</b>	<b>261.640.859</b>

\* Construcción aula de clase

Aplicando y reemplazando estos valores en fórmula se obtiene por calculadora programable, que el VPN del proyecto es el siguiente.

$$\text{VPN} = \$251.673.621,19$$

Esto significa que durante el horizonte de 5 años es mayor que cero, luego se acepta la inversión a efectuar para el proyecto.

Lo anterior es la verdadera utilidad marginal del capital invertido y se dará siempre y cuando las utilidades se reinviertan en el desarrollo del mismo.

**6.3.2 Tasa interna de retorno.** Este valor es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum (X) (1 + r)^{-t}$$

Donde:

$$VPN = 0$$

X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

$$r = TIR = ?$$

t = Período de 0 hasta 5 años

Aplicando y reemplazando estos valores en fórmula se obtiene por calculadora programable, que el TIR del proyecto es el siguiente.

$$\mathbf{TIR = 96,93\%}$$

Esto significa que por cada \$1 invertido en la prestación de servicios para la publicidad y promoción en la nueva empresa retornaría \$0,9693.

La tasa de 96,93% comparada con la tasa del mercado financiero y de las variables económicas es superior, por lo tanto se concluye que el proyecto desde el punto de vista económico es rentable.

**6.3.3 Periodo de recuperación.** Es el tiempo promedio estipulado donde los flujos netos efectivos sin actualizar cubren el monto total de la inversión.

Siempre y cuando las condiciones estimadas y proyectadas para el proyecto se den al monto de \$ 82.506.303 se recuperará en 2 años, 346 días aproximadamente, tiempo relativamente corto dado el monto de la inversión.

Cuadro 31. Período de recuperación

Periodo	Flujo Neto Efectivo	Inversión	Saldo
0		82.506.303	82.506.303
1	20.363.637		(62.142.666)
2	64.494.541		2.351.875 (Aquí se recupera)
3	79.248.393		81.600.268
4	85.697.556		167.297.824
5	84.375.796		251.673.620

**6.3.4 Análisis de las razones financieras.** Se analizan a continuación las razones financieras de liquidez y endeudamiento a un año según el Balance General, así:

- **Razón corriente**

$$\text{A.C. / P.C.} = 12.318.200 / 6.169.817 = \$ 1.99$$

Se analiza que el colegio durante su primer periodo contable, por cada \$1 que debe a corto plazo tiene \$ 1.99 representado en activos corrientes para responder, lo cual es favorable.

- **Razón de capital de trabajo**

$$K = A.C. - P.C. = 12.318.200 - 6.169.817 = \$ 6.148.383$$

Esta razón es una medida de control interno, más no de liquidez, observamos que se cuenta con capital de trabajo disponible para la operación del primer año.

- **Nivel de endeudamiento**

$$P.T. / A.T. = 21.470.476 / 59.354.920 = 0.36$$

Se indica que por cada peso que el colegio tiene invertido en activos, se han financiado \$0.36. Esta razón indica que la empresa tiene un compromiso con terceros.

- **Endeudamiento corto plazo**

$$P.C. / P.T. = 6.169.817 / 21.470.476 = 0.28$$

Se indica que por cada peso que el colegio posee con terceros, hay \$0.28 que tienen un vencimiento corriente y \$0.72 son a largo plazo.

- **Cobertura intereses**

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad antes de impuestos / Gastos financieros} = \\ & 16.025.501 / 21.470.476 = 0.74 \end{aligned}$$

La cobertura de intereses no es favorable, pues por cada peso de intereses pagados tuvo utilidades antes de impuestos de \$0.74

- **Leverage total**

$$\text{P.T. / PATRIMONIO TOTAL} = 21.470.476 / 37.884.444 = 0.566$$

Esto razón indica que por cada peso en el patrimonio se tienen deudas de \$0.566. Para el primer año esta cifra ofrece garantía de solidez del colegio para con los acreedores.

- **Rentabilidad con relación al capital**

$$\text{Utilidad Neta / Patrimonio} = 37.495.977 / 37.884.444 = 0.989$$

Indica que en el primer año de funcionamiento por cada peso invertido en capital genero \$0.989, lo cual es muy favorable para ese primer año.

- **Rentabilidad con relación de inversión**

$$\text{Utilidad Neta / Activo Bruto} = 37.495.977 / 59.354.920 = 0.63$$

Por cada peso invertido en activos se generó una utilidad neta de \$0.63, este indicador es favorable para el primer año.

## CONCLUSIONES

Al culminar este estudio de investigación se establece que la puesta en marcha de un colegio bilingüe para preescolar y primaria en la Ciudadela real de Minas, es una empresa económicamente factible en el mediano plazo; así observemos por los indicadores financieros en el primer año que no fueron los mejores, esto dado las características propias de este tipo de empresas de servicios pues precisamente de la comercialización y venta de los servicios es que comienzan a formar su patrimonio, ya que iniciando se necesita una buena inversión.

Se observo en el estudio de mercados que las instituciones educativas en la Ciudadela Real de Minas no están dotadas de material didáctico ni de ayudas audiovisuales para la enseñanza, aunque hay algunos medios tecnológicos, igual carecen de personal docente suficientemente capacitado y están brindando una educación muy similar a la ofrecida en las escuelas y colegios públicos.

Es de estas anomalías que nace la inquietud de este proyecto. El estudio de mercados también dio las pautas necesarias para vislumbrar un mercado potencial, el cual está dispuesto a matricular a sus hijos en el nuevo colegio, porque desean que se les brinde enseñanza escolarizada formal basada el conocimiento de una segunda lengua y soportada en valores como el respeto, la disciplina, la confianza y el amor.

El estudio técnico arroja una capacidad para iniciar con cuatro grupos, dos de preescolar y dos de primaria repartidos de a uno y uno en la jornada de la mañana y de la tarde.

Se elaboró el PEI (Proyecto educativo Institucional) de acuerdo a los parámetros exigidos por el MEN (Ministerio de Educación Nacional) promoviendo una formación de liderazgo en los infantes, basada en la disciplina, el respeto, la confianza y el amor.

En cuanto al estudio financiero, al proyecto en el futuro se le puede ver claramente la viabilidad. Al evaluar las utilidades generadas, las cuales se estiman con una TIR de 61,09%; esto da un parámetro evaluativo suficientemente fuerte para pensar que el proyecto es una muy buena inversión.

## **RECOMENDACIONES**

La viabilidad del proyecto esta condicionada a la demanda del servicio por lo tanto se hace especialmente énfasis en el desarrollo de una metodología de educación muy adecuada, especialmente basada en el idioma ingles.

Se recomiendo para después de un panorama de cinco años pensar en ubicar una planta física ubicada en un sitio donde brinde más comodidad a la nueva demanda de cursos que se sigan abriendo. Este lugar debe tener unas zonas de recreación más amplias, ampliarse a tener otro laboratorio de lenguas. Todo esto con el fin de ofrecer un mejor servicio académico.

La publicidad se debe intensificar en los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero porque estos son los meses en que los padres de familia buscan nuevos colegios para sus hijos cuando sienten la necesidad de conseguir una institución más adecuada a sus necesidades.

## **BIBLIOGRAFÍA**

BACA U., Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., Santafé de Bogotá, 1994.

CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elias. Formulación y Evaluación de Proyectos. Editorial Guadalupe Ltda, Santafé de Bogotá, 1996.

FINNERTY, John D. Financiamiento de Proyectos. Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México, 1998.

ICONTEC, Normas Técnicas para la Presentación de Trabajos de Investigación Santafé de Bogotá, 2004.

JANY, José Nicolás. Investigación de Mercados. Editorial Mac Graw-Hill S.A., Santafé de Bogotá, 2000.

MENDEZ, Carlos. Metodología. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., Santafé de Bogotá, 2001.

MIRANDA M., Juan José. Gestión de Proyectos. MB Editores, Santafé de Bogotá, 2001.

MODULOS. De todos los programas vistos en la Carrera.

SAPAG CHAIN, Nassir. Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa. Pearson Educación S.A., Chile 2001.

SAPAG CHAIN, Nassir. SAPAG CHAIN, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw Hill, Santafé de Bogotá, 1997.

SCHEAFFER. MENDENHALL. Elementos de Muestreo. Grupo Editorial Iberoamérica, Santafé de Bogotá, 1992.

# **ANEXOS**

## Anexo A. Cuestionario aplicado a la demanda

### UIS - INSED GESTIÓN EMPRESARIAL

Por medio de la presente encuesta, se desea conocer su opinión con respecto a la propuesta de apertura de un Colegio Bilingüe en la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga, para educación preescolar y básica primaria.

Nombre del encuestado: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

#### PREGUNTAS

1. En la composición del núcleo familiar, existen niños en el hogar?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

2. Cuántos niños hay?

	<u>Cantidad niños</u>	<u>Cantidad niños</u>
Menor de 5 años	_____	Ocho años _____
Cinco años	_____	Nueve años _____
Seis años	_____	Diez años _____
Siete años	_____	Once años _____

3. En qué grado de escolaridad está(n) el (los) niño(s)?

	<u>Cantidad niños</u>	<u>Cantidad niños</u>
Preescolar	_____	Tercero _____
Primero	_____	Cuarto _____
Segundo	_____	Quinto _____

4. El (los) niño(s) estudian en: Colegio Oficial? \_\_\_\_\_ Cuál? \_\_\_\_\_  
Colegio privado? \_\_\_\_\_ Cuál? \_\_\_\_\_

5.Cuál es el principal aspecto que influyó en la decisión de matricular a su(s) hijo(s) en ese colegio?

Cercanía a la residencia \_\_\_\_\_  
Costos educativos \_\_\_\_\_  
Calidad de la educación \_\_\_\_\_  
Otro, cuál? \_\_\_\_\_

6. Cómo califica el colegio donde estudia(n) su(s) hijo(s)?  
Excelente \_\_\_ Bueno \_\_\_ Regular \_\_\_ Malo \_\_\_ Pésimo \_\_\_

Por:

La calidad de la educación \_\_\_\_\_  
El costo educativo \_\_\_\_\_  
Las instalaciones del plantel \_\_\_\_\_  
Ofrecen idiomas \_\_\_\_\_  
Otros aspectos \_\_\_\_\_

7. Considera importante que los niños aprendan un idioma diferente al español?

SI \_\_\_ NO \_\_\_, Cuál? \_\_\_\_\_

Por qué? \_\_\_\_\_

8. Matricularía a su(s) hijo(s) en un nuevo Colegio Bilingüe (inglés) ubicado en la Ciudadela Real de Minas ?

Jornada Jornada  
mañana tarde

Definitivamente Sí \_\_\_\_\_  
Probablemente Sí \_\_\_\_\_ Bajo qué condiciones? \_\_\_\_\_  
Definitivamente No \_\_\_\_\_ Por qué \_\_\_\_\_

Si la respuesta es Definitivamente No, favor pasar a la pregunta 10.

9. Estaría dispuesto a pagar una tarifa superior (entre 15 ó 20% por encima), a la pagada en los colegios que no son bilingües?

SI \_\_\_ NO \_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

10. Desea aportar alguna idea para este proyecto ? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Anexo B. Cuestionario aplicado a la oferta

### UIS - INSED GESTIÓN EMPRESARIAL

Por medio de la presente encuesta, se desea conocer ciertos aspectos con respecto a la metodología empleada en el Colegio con respecto a la enseñanza del idioma Inglés para la educación preescolar y básica primaria.

Nombre del Colegio: \_\_\_\_\_  
Cargo del Encuestado: \_\_\_\_\_

#### PREGUNTAS

1. A partir de que nivel se estudia el idioma Inglés?  
\_\_\_\_\_
2. Las clases se estudian en idioma Inglés?  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
3. Cuantos estudiantes hay por aula?  
\_\_\_\_\_
4. Metodología utilizada en la enseñanza del idioma Inglés?  
Clase Magistral \_\_\_\_\_ Conversatorio \_\_\_\_\_ Taller \_\_\_\_\_ Otro \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_
5. Medios utilizados en la enseñanza del idioma Inglés?  
Libros \_\_\_\_\_ Fichas \_\_\_\_\_ Laboratorio \_\_\_\_\_ Vídeos \_\_\_\_\_ Audios \_\_\_\_\_  
Grabaciones \_\_\_\_\_
6. Que nacionalidad tienen los docentes que dominan el idioma Inglés?  
Nacional \_\_\_\_\_ Extranjera \_\_\_\_\_ Otra \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_
7. Cual es el nivel de estudio de los docentes que dominan el idioma Inglés?  
Normalista \_\_\_\_\_ Licenciado \_\_\_\_\_ Especialista \_\_\_\_\_ En que \_\_\_\_\_
8. La institución realiza intercambios con los estudiantes?  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
9. Qué colegio de la ciudad considera usted, fuera de este, que tiene un excelente programa para el aprendizaje del idioma Inglés \_\_\_\_\_

10. Cual es el valor de la pensión para la institución?

---

**Anexo C. Proyecto educativo institucional**

**PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL  
PEI**



***"BRINDAMOS EXCELENTE EDUCACION ...  
PARA UN MUNDO SIN FRONTERAS"***

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

JUSTIFICACIÓN

OBJETIVOS GENERALES

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. IDENTIFICACION DEL COLEGIO

2. MARCO REFERENCIAL

**2.1 LOCALIZACIÓN**

2.2 RESEÑA HISTORICA

2.3 PLANTA FISICA

3. MARCO FILOSÓFICO

3.1 CONCEPTO ANTROPOLOGICO

3.2 MISION

3.3 VISION

3.4 PERFIL DEL ALUMNO

3.5 PRINCIPIOS

3.6 FUNDAMENTOS AXIOLOGICOS

3.7 FUNDAMENTOS SOCIOLOGICOS

3.8 FUNDAMENTOS PEDAGOGICOS

3.9 FUNDAMENTOS EPISTEMOLOGICOS

3.10 FUNDAMENTOS PSICOLOGICOS

4. FUNDAMENTOS LEGALES

4.1 FUENTES LEGALES DEL PEI

4.2 FINES DE LA EDUCACIÓN ARTICULO 5º LEY GENERAL DE EDUCACIÓN  
115

4.3 FINES DEL COLEGIO

4.4 OBJETIVOS INSTITUCIONALES

5. PLAN DE ESTUDIOS

5.1 OBJETIVOS GENERALES

5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

5.2.1 Nivel Preescolar

5.2.2 Nivel básica primaria

5.2.3 El tipo de docente requerido

5.2.4 Logros

5.2.4.1 Logros Grado Preescolar

5.2.4.2 Logros Grado Primero

- 5.2.4.3 Logros Grado Segundo
- 5.2.4.4 Logros Grado Tercero
- 5.2.4.5 Logros Grado Cuarto
- 5.2.4.6 Logros Grado Quinto

## 6. COMPONENTE ADMINISTRATIVO GESTION

### 6.1 COMUNIDAD EDUCATIVA

### 6.2 EL GOBIERNO ESCOLAR

### 6.3 OTROS ORGANOS

### 6.4 COMPONENTES BASICOS DE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

### 6.5 EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS EDUCANDOS

### 6.6 REGISTRO ESCOLAR

### 6.7 PROMOCIÓN DE LOS ESTUDIANTES

### 6.8 LIBROS REGLAMENTARIOS

### 6.9 CONTENIDO DE LA CARPETA DEL DOCENTE

### 6.10 CONTENIDO DE LA CARPETA DEL ALUMNO

## INTRODUCCIÓN

La presente propuesta del Proyecto Educativo Institucional para el Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* del Municipio de Bucaramanga, sería la base mediante la cual la comunidad educativa, determine unos fines y objetivos claros y precisos dirigidos al desarrollo integral de la comunidad.

El Colegio Bilingüe propuesto, busca ofrecer una excelente alternativa educativa con la adopción del aprendizaje de un idioma que hoy por hoy es requisito casi indispensable para desenvolverse en un mundo en el que los avances tecnológicos, han ido derrumbando a pasos agigantados todas las barreras entre las diferentes regiones geográficas. No obstante la promoción del aprendizaje de un idioma extranjero, la institución busca en todo caso mantener la identidad cultural de los niños y de las niñas y el respeto por la observancia de las normas educativas que rigen el territorio colombiano y en lo particular, el municipio de Bucaramanga.

El Proyecto Educativo Institucional se caracteriza por la presencia de un clima organizacional, democrático, participativo, comprensivo donde la comunidad educativa interviene activamente, en una relación social pedagógica en la que estudiantes, docentes, padres de familia, encuentran mayores canales de comunicación y disponibilidad, todo ello encaminado a la formación integral del estudiante.

Bajo esta perspectiva, el presente Proyecto Educativo Institucional, contiene un análisis contextual, ya que el conocimiento del medio posibilita que la comunidad educativa del Colegio, asuma la formación de ciudadanos en una escala de valores que le permita tomar decisiones autónomas y responsables ante cualquier situación.

La institución se propone brindar al estudiante una formación intelectual encaminada a dinamizar una cultura de investigación cualitativa; que le permita desarrollar su creatividad, con el objeto de estar acordes con los avances científicos y tecnológicos y con el actuar en ese mundo globalizado en el que cada día las fronteras serán mas amplias.

El Colegio tendrá una plena identificación organizativa que permita identificar los parámetros bajo los cuales funciona la institución en lo referente a jornadas, niveles de dirección y naturaleza del plantel.

La gestión administrativa estará encaminada a facilitar la participación activa y democrática de los diversos estamentos de la comunidad educativa; por lo cual promocionara activamente la organización del Gobierno Escolar brindando todo el

apoyo requerido para su desarrollo en la institución.

El componente Técnico Pedagógico permitirá, orientar a los docentes sobre la forma en que deben dar continuidad a los temas, para hacer un planeamiento acorde con miras a obtener un máximo desarrollo, básico, claro y efectivo; para un mejor proceso de enseñanza aprendizaje; que permita que el estudiante participe en la formación de sus propios objetivos, conocimientos y necesidades.

## JUSTIFICACIÓN

De tiempo atrás, desde diversas ópticas, sectores amplios de la sociedad han venido coincidiendo en la necesidad inaplazable de mejorar la calidad de la educación colombiana, en ese propósito se gestó y aprobó la Ley General de Educación, cuyo desarrollo establece y exige la elaboración del Proyecto Educativo Institucional.

Sin embargo, más que un cumplimiento de un requisito legal, la construcción del Proyecto Educativo Institucional del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* obedece al compromiso de la comunidad educativa por generar procesos que, desde la situación particular, coadyuven al mejoramiento de la calidad de la educación en la perspectiva de contribuir a elevar el nivel de vida y a formar ciudadanos responsables y comprometidos con la suerte de su entorno.

El Proyecto Educativo Institucional señala un camino, permite avanzar con pasos seguros, es la brújula que guía el quehacer educativo y su elaboración participativa, asegura el concurso efectivo de cada uno de los estamentos, amén de que su permanente seguimiento y evaluación permitirá mejorar los procesos en busca de mejores resultados.

## **OBJETIVOS**

### **GENERALES**

- Determinar la forma mediante la cual la Institución ha decidido alcanzar los fines de la educación, logrando que los diferentes estamentos educativos asuman una posición de compromiso con su colegio.
- Impulsar procesos encaminados al desarrollo de una gestión administrativa eficiente con la adopción de metas a mediano y corto plazo.
- Propiciar una actitud de cambio mediante la participación consenso y enunciación que lleve a pensar, analizar, y actuar con responsabilidad, autonomía y libertad.
- Proporcionar al estudiante bases sólidas en las áreas de Humanidades y Lengua Extranjera (Idioma Ingles) con el fin de impulsar su capacidad de desarrollo laboral y vocacional.

### **ESPECÍFICOS**

- Mantener en la Educación el enfoque humanista que garantiza el desarrollo pleno del educando contribuyendo al desarrollo regional formando más y mejores ciudadanos.
- Incrementar el desarrollo cognitivo en las diferentes áreas y aspectos humanos, alcanzando una buena preparación que satisfaga el desarrollo integral del educando.
- Fomentar prácticas de convivencia como la conciliación, la mediación, el respeto mutuo la tolerancia; y obtener una mejor convivencia social con nuestros semejantes.
- Fortalecer el núcleo familiar como base en la formación integral del educando.

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL COLEGIO

Nombre del Establecimiento	: Colegio Bilingüe <i>MUNDO NUEVO</i>
Registro del DANE	:
Registro ICFES	:
Licencia de Funcionamiento	:
Resolución de Aprobación	:
Inscripción del PEI	:
Dirección	: Carrera 4 # 62-34 Los Naranjos Ciudadela Real de Minas Bucaramanga
Teléfono	: 6448676
Núcleo Educativo Número	:
Nombre del Rector	:
Niveles que ofrece	: Educación Preescolar Educación Basica Primaria
Jornadas de trabajo	: Mañana Continua Tarde continua
Especialidades existentes	: Idioma Ingles
Naturaleza del plantel	: Privado
Carácter	: Mixto (masculino – femenino)
Propietarios	: Raul Mayorga Ortiz Martha Cecilia Becerra Bautista

## **2. MARCO REFERENCIAL**

### **2.1 LOCALIZACIÓN**

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* se encuentra localizado en el Conjunto Residencial Los Naranjos de la Ciudadela Real de Minas de Bucaramanga, conglomerado urbano habitacional, que cuenta con fáciles vías de acceso, muy buen servicio de transporte, centros comerciales, centros educativos ubicados principalmente en la calle de los estudiantes y amplias zonas para la recreación y el deporte.

Cuenta con servicios públicos de alcantarillado, aseo, agua, energía eléctrica, servicio de gas y teléfono. Los estudiantes que acuden a la Institución pertenecen a los estratos sociales tres y cuatro con ingresos económicos clase media y media alta.

### **2.2 RESEÑA HISTÓRICA**

En el transcurso de la carrera de Gestión Empresarial del INSED – UIS, dos estudiantes que viven en el sector de la Ciudadela, y que tienen algunos vínculos con el sector educativo, concibieron la idea de crear un Colegio Bilingüe que adoptara la enseñanza del idioma inglés, con el objetivo de dar una respuesta positiva a la sentida necesidad del sector de contar con un mayor número de cupos escolares, ofreciendo la oportunidad de adquirir una educación acorde a las necesidades del mundo actual.

Siendo claro que para cualquier comunidad es indispensable promover acciones que puedan impulsar el desarrollo, que mejor que brindar una posibilidad educativa con la adopción de un idioma que se maneja universalmente a nivel social, cultural y comercial.

Así en el año 2003, se gestó la idea para la creación de este importante centro educativo de Bucaramanga.

### **2.3 PLANTA FÍSICA**

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* para el desarrollo de sus actividades administrativas y pedagógicas cuenta con una planta física de propiedad privada que consta de:

- 8 Aulas para primaria
- 1 Oficina para la Rectoría y Coordinación
- 1 Oficina de Administración
- 1 Sala para Biblioteca
- 1 Sala para Profesores
- 1 Sala para Computadores y Audiovisuales
- 1 Espacio para Cafetería
- 1 Saloncito para Primeros Auxilios.
- 4 Baños
- 4 Lavamanos
- 1 Espacio para la Recreación

### 3. MARCO FILOSÓFICO

#### 3.1 CONCEPTO ANTROPOLOGICO

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* está al servicio de una comunidad mixta sociológica, política, económica, religiosa y cultural; en vista de esta realidad, la Institución se propone fundamentalmente el desarrollo integral de los estudiantes y la difusión de la ciencia y conocimientos humanísticos, en beneficio de la comunidad educativa y de su entorno local, departamental, nacional e internacional, en busca de una mejor calidad de vida.

Esta educación abarca todos los valores, papel trascendental que se realizará mancomunadamente con toda la comunidad educativa, para reconstruir el orden moral, el deseo e importancia de superación, para que en sus relaciones con el mundo y con los demás, pueda ponerse en práctica.

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* considera la esencia de la persona integralmente, para el diseño del currículum y para que la aplicación del proceso educativo sea funcional y tenga validez humana. Por eso busca propiciar en ellos la actitud investigativa, crítica, analítica, deliberativa, creadora e independiente, que genere una participación abierta de trabajo.

El conocimiento de su propio cuerpo mediante la práctica de la Educación Física, la Educación Sexual; serán disciplinas muy importantes en la formación de valores, especialmente el respeto, el amor de su propio cuerpo y la autoestima .

La iniciación en los campos más avanzados de la tecnología (talleres de sensibilización, internet, entre otros), la informática (trabajo en computadores) y la globalización (sensibilización sobre la importancia del idioma inglés en la comunicación moderna), permitirán el ejercicio de una función socialmente útil; ya que hoy el problema no es la erudición, el problema es la supervivencia humana; por lo tanto debe prepararse el futuro ciudadano con un pensamiento tecnológico, aprendiendo a conocer, aprendiendo hacer y deshacer, aprendiendo a vivir juntos, aprendiendo a convivir con los demás y aprendiendo a ser un factor de desarrollo personal y comunitario.

El conocimiento de la Constitución Política Nacional permitirá la formación en la práctica de los deberes y derechos particulares y sociales.

La observancia de las normas legales y reglamento de la institución y con el respeto debido a la dignidad humana y la delicadeza por su formación y personalidad, apoyaran la capacidad reflexiva y crítica sobre los diversos aspectos de la realidad y la formación adecuada para afrontar con responsabilidad y

autonomía la solución de problemas en el medio.

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* presenta como fortaleza el tener al estudiante como centro de la educación con su individualidad e identidad única e irrepetible.

### **3.2 MISION**

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* liderará iniciativas para generar, desarrollar y ofrecer conocimiento de forma escolarizada bilingüe a la población infantil y adolescente de la ciudad de Bucaramanga, especialmente en la Ciudadela Real de Minas, con el propósito de elevar el potencial y formar personas capaces de propender por el desarrollo integral de su región y mantenerlo a la vanguardia de los modernos enfoques tecnológicos y de capacitación escolar. El logro de este propósito se sustenta en el compromiso ético, en la capacidad académica, especializada y de trabajo de sus miembros, aprovechando las potencialidades físicas y humanas de nuestra región, preservando el medio ambiente y los recursos naturales.

### **3.3 VISION**

En el año 2010 el Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* será la mejor institución educativa de la Ciudadela Real de Minas, que preste el servicio de educación escolarizada bilingüe, reconocida por su innovación, la alta calidad de su recurso humano y su infraestructura, involucrados totalmente hacia la satisfacción de las expectativas de nuestros clientes.

### **3.4 PERFIL DEL ALUMNO**

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* tiene como propósito formar niños y niñas:

- Conscientes de su individualidad, su identidad, su libertad y su capacidad para pensar analíticamente.
- Estudiantes creativos, responsables comprometidos para liderar y producir cambios de excelencia en su vida, que aprecien, promuevan valores familiares, sociales, culturales, cívicos, estéticos, religiosos y ecológicos.
- Con una capacidad crítica reflexiva y analítica, que mantengan deseo de superación en los avances de la ciencia y la tecnología en este mundo competitivo.

- Amantes de la recreación, aprovechamiento del sano y saludable del tiempo libre.

### **3.5 PRINCIPIOS**

El Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO* teniendo en cuenta que está al servicio de una comunidad mixta, sociológica, política, económica y culturalmente; toma como base estos principios:

- El respeto a la persona, como fundamento que marque las relaciones entre los integrantes de la comunidad educativa.
- El desarrollo integral de los estudiantes, la difusión de la ciencia y la cultura.
- Brindar y ampliar la cobertura para estudiantes del mismo entorno.
- Diseñar el proyecto sobre formación y rescate de valores, papel transcendental que se realizará colegiadamente, para construir el orden moral, el deseo e importancia de superación para que lo aplique a su diario vivir.
- Propiciar una actitud investigativa, crítica, analítica, deliberativa, creadora e independiente que genere una participación abierta de trabajo y una relación de dialogo.
- Busca sacar un producto competitivo, integral, responsable, honesto, para el servicio propio y de la comunidad en la cual está inmerso.

### **3.6 FUNDAMENTOS AXIOLÓGICOS**

Buscan brindar un desarrollo integral en el cómo aprender a vivir y convivir dentro de una cultura de una manera social y afectiva que le permita al individuo su formación de manera tranquila armoniosa con los seres que le rodean.

A fin de adquirir los valores esenciales y las normas mínimas de comportamiento se tendrán en cuenta algunas características propias de esta dimensión que le permitan al individuo formarse en este aspecto de su naturaleza.

De otra parte, deben tenerse en cuenta aspectos de suma importancia como son el desarrollo social, afectivo, emociones, capacidad de apertura y manejo a los conflictos.

Se parte de una escala valorativa acorde con la realidad de nuestra sociedad; el PEI, establece relaciones de alteridad, compromiso, tolerancia y prácticas democráticas.

### **3.7 FUNDAMENTOS SOCIOLOGICOS**

Teniendo en cuenta la realidad social de nuestro país, el Colegio busca establecer una estrecha relación entre la comunidad y el proceso educativo de los estudiantes, buscando que se fomente en los estudiantes el deseo de superación, compromiso, liderazgo, responsabilidad, búsqueda del desarrollo particular y regional.

### **3.8 FUNDAMENTOS PEDAGÓGICOS**

La educación es un proceso permanente y como tal han surgido a lo largo del tiempo diversas tendencias pedagógicas, por tanto el colegio no adopta una sola de estas corrientes, básicamente, se basa en el constructivismo, el aprendizaje significativo, las vivencias de los estudiantes y las actuales competencias.

#### ***Teoría constructivista:***

El colegio emplea el enfoque constructivista, como propuesta para promover el aprendizaje de los sujetos, que les permite contextualizarse e incidir positivamente en la organización social, económica, política, cultural y científica.

Toda pedagogía de manera implícita o explícita se fundamenta en una concepción de aprendizaje.

El enfoque constructivista le ofrece a los educandos aprender de los contextos educativos y fuera de ellos; con una estrategia pedagógica fundamental: la situación significativa del aprendizaje.

El sujeto aprende en interacción con el mundo y resignifica desde los diversos contextos y desde su nivel de desarrollo, las experiencias que vive, siendo este proceso de resignificación lo que explica la construcción del conocimiento.

El constructivismo nace como resultado del estudio investigativo de la psicología educativa a comienzos de los años 80 y se denominó construcciones o constructores mentales.

#### ***Aprendizaje significativo:***

En situaciones escolares Ausubel, como otros teóricos cognitivistas, postulan que el aprendizaje implica una reestructuración activa de las percepciones, ideas, conceptos y esquemas que el aprendiz posee en la estructura cognitiva. Podríamos caracterizar su postura como constructivista (aprendizaje no es simple

asimilación pasiva de información literal, el sujeto la transforma y estructura) e interaccionista (Los materiales de información externos, interrelacionan e interactúan con los esquemas del conocimiento previo y las características personales del aprendiz. Díaz Barriga 1.982).

Según Ausubel concibe el estudiante como un procesador activo de la información, y dice que el aprendizaje es sistemático y organizado, pues es un fenómeno complejo que no se reduce a simples asociaciones memorísticas.

El Aprendizaje significativo implica:

- El estudiante debe tener una actitud favorable para extraer el significado.
- El estudiante posee los conocimientos previos.
- Se puede construir una red conceptual.

Puede promoverse mediante estrategias apropiadas, ejemplo: mapas conceptuales y organizadores anticipados.

Es evidente que el aprendizaje significativo es más importante y deseable que el aprendizaje repetitivo en lo que se refiere a situaciones académicas, he, ahí la importancia del análisis, comprensión, interpretación, para que haya una clara significación de lo enseñado.

### **Competencias:**

La noción de competencia ha sufrido diversas y sucesivas transformaciones, evolucionando de manera imprevista, asumiendo un sentido tan propio y particular, que hoy no la podemos comprender ni explicar desde su definición inicial. Lo que hoy entendemos por competencia es bastante distinto a lo que significó en sus comienzos para Noam Chomsky.

La noción inaugural de competencias nace de la fascinación de Noam Chomsky ante el proceso de apropiación que hace el niño del sistema de la lengua y alude a esa capacidad extraordinaria y misteriosa de cómo interioriza el mundo a través de un lenguaje ya establecido, dicha capacidad la denomina competencia lingüística.

Chomsky en su texto Aspectos de la teoría de la sintaxis, dice que dicha capacidad es parcialmente innata, que todos la poseemos y no se deriva únicamente de la experiencia; en la actualidad diríamos que es una especie de "disco duro" que ya posee gran cantidad de información donde antes de llenarla con información "nueva", es necesario descubrir la ya "existente". Digamos que este conocimiento no es del todo accesible a la conciencia y a menudo se evidencia a través de las actuaciones o desempeños lingüísticos. Para Chomsky, la noción de competencia lingüística se realiza a través de una abstracción que denominó **hablante-oyente**.

La competencia depende del conocimiento (tácito) y del uso (habilidad para éste), en consecuencia esta definición se aproxima al saber hacer en contexto que ya es tan familiar en nuestro medio educativo.

Con todo lo anterior se propuso una pedagogía interactiva, propia del constructivismo, que articulaba la capacidad de aprender a partir de la acción y asumía la enseñanza de la lengua como comunicación significativa; esto es, condicionando las estrategias pedagógicas a las necesidades individuales y sociales de maestros y estudiantes.

Competencia: actuación idónea que emerge en una tarea concreta, en un contexto con sentido.

La competencia está siempre asociada con algún campo del saber, pues se es componente o idóneo en circunstancias en las que el SABER se pone en juego. Para ello se plantea la competencia en el campo de las áreas escolares, como el lenguaje, matemática, las ciencias naturales, ciencias sociales. Al respecto, conviene señalar que es posible apreciar caminos transversales en los cuales convergen y se entrelazan saberes de distintas áreas, pues ellas mismas también dialogan entre sí. Por eso se evalúan simultáneamente tres áreas lenguaje, matemática y ciencias naturales.

En las competencias se establecen tres niveles:

\* Primer nivel: hace referencia al reconocimiento y distinción de los elementos, objetos, o códigos propios del área o sistema de significación, en tanto campo disciplinar del saber. Este nivel como línea de base, da razón de la apropiación de un conjunto de mínimo de conocimientos, lo cual se constituye en una condición de posibilidad para acceder a estadios de mayor elaboración, ya que comprende la iniciación en la abstracción, la conceptualización y la simbolización.

\* Segundo nivel: tiene que ver con el uso comprensivo de los objetos o elementos de un sistema de significación. Es de mayor exigencia, elaboración conceptual y acción que el primero, este nivel plantea el uso de contextos cotidianos o hipotéticos de aquellos conocimientos ya asumidos y apropiados, iniciando un recorrido en el razonamiento lógico. Es decir el uso se dirige hacia la resolución de problemas, para lo cual es necesario seleccionar el saber apropiado.

\* Tercer nivel: Comprende el control y la explicación del uso. Es un nivel mucho más profundo que los anteriores, porque requiere un diálogo fluido entre los procesos cognitivos que dan cuenta del conocimiento y la distinción de objetos o código de su utilización con sentido en determinados contextos y del entendimiento de por qué se utilizan así. Se trata de un nivel superior, en el cual se toma distancia y puede formularse un juicio, se interpreta, conjetura y generaliza: acá es donde se usa conscientemente un saber, mediado por una

explicación coherente y satisfactoria.

### **3.9 FUNDAMENTOS EPISTEMOLÓGICOS**

La función del proceso educativo en el colegio está orientado hacia la construcción y aplicación del conocimiento, la adquisición de un aprendizaje significativo, competitivo, que le permita al estudiante comprender, explicar e interpretar su realidad física y social.

Asumiendo que la educación en el colegio apunta olísticamente a la formación integral del estudiante, se hace necesario el desarrollo del espíritu científico mediante procesos metodológicos en cada una de las áreas del saber.

Se entiende que la formación académica se asume como la construcción del conocimiento, el cual debe ser gradual, continuado y relacionado con la realidad actual e histórica desarrollando habilidades de análisis, síntesis, observación formulación de modelos , hipótesis o teorías.

El modelo metodológico, apunta a la formulación y solución de problemas, no simplemente a la transmisión de conocimientos. En cada una de las áreas se incentiva la consulta y el uso adecuado de la tecnología y capacidad de desempeño.

### **3.10 FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS**

El Colegio le permite al niño o niña, su propio desarrollo intelectual socio afectivo, de sus habilidades y destrezas. El respeto por las diferencias individuales en todas sus dimensiones posibilita una educación integral.

El niño es un ser vivo en proceso de desarrollo que abarca aspectos fundamentales:

BIOLOGICO: heredado.

PSICOLOGICO: heredado-adquirido.

Experiencias físicas sociales y madurez biológica.

Procesos que contribuyen a crecer al educando:

- PROCESO COGNITIVO: se puede definir como la construcción de la realidad que permite al ser humano develar las estructuras y las relaciones subyacentes a los hechos de la vida escolar, cotidiano y lo del mundo en general.
- PSICOMOTRICIDAD: es todo movimiento humano planeado desde la corteza cerebral. Esto implica que es todo lo que el sujeto logra organizar,

proyectar intencionalmente expresado por el cuerpo.

- **AFECTIVO VALORATIVO:** Es la búsqueda del sentido de la vida a través de expectativas, opciones de los juicios y compromisos que desarrolle, la realización de los deseos personales y estén vinculados a los sociales .Todo acto pedagógico, así como todo acto humano tiene por sí mismo tiene integrado los siguientes aspectos: EL SENTIR, EL PENSAR Y EL ACTUAR, en función de una integración social que le permita al joven conocer, adaptarse y transformar el medio.

## **4. FUNDAMENTOS LEGALES**

### **4.1 FUENTES LEGALES DEL PEI**

Han sido fuentes legales para la elaboración y adaptación del PEI las siguientes:

Constitución Política de Colombia de 1.991.

Ley General de Educación 115 de Febrero 8 de 1.994

Ley 715 Diciembre 21 del 2.001: Recursos y competencias para salud y educación

Ley 734 febrero 5 del 2.002: Código disciplinario.

Decreto reglamentario 1860 de la ley 115 de Agosto 10 de 1.994

Decreto 1850 agosto del 2.002

Decreto 230 Por el cual se dictan normas en materia de currículo, evaluación y promoción de los educandos y evaluación institucional.

Declaración Derechos del Niño: Ley 12 de Enero 22 de 1.991.

Código del Menor: Ley 56 de noviembre 28 de 1.988 y sus decretos reglamentarios.

### **4.2 FINES DE LA EDUCACIÓN ARTICULO 5º LEY GENERAL DE EDUCACIÓN 115**

De conformidad con el artículo 57 de la Constitución Política Nacional, la educación se desarrollará atendiendo los siguientes fines:

- El pleno desarrollo de la personalidad sin más limitaciones que las que le imponen los derechos de los demás y el orden jurídico, dentro de un proceso de formación integral, física, síquica, intelectual, moral, espiritual, social, afectiva, ética, cívica y demás valores humanos.
- La formación en el respeto a la vida y a los demás derechos humanos, a la paz, a los principios democráticos, de convivencia, justicia, solidaridad y equidad así como en el ejercicio de la tolerancia y la libertad.
- La formación para facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación.
- La formación al respeto a la autoridad legítima y a la ley, a la cultura nacional, a la historia colombiana y a los símbolos patrios.
- La adquisición y generación de los conocimientos científicos y técnicos más

avanzados, humanísticos, históricos, sociales, geográficos y estéticos mediante la aprobación de hábitos intelectuales adecuados para el desarrollo del saber.

- El estudio y la comprensión crítica de la cultura nacional y de la diversidad étnica y cultural del país, como fundamento de la unidad nacional y de su identidad.
- El acceso, al conocimiento, la ciencia la técnica y demás bienes y valores de la cultura, en el fomento de la investigación y en el estímulo a la creación artística en sus diferentes manifestaciones.
- La creación y el fomento de una conciencia de la soberanía nacional y para la práctica de la solidaridad y la integración con el mundo, en especial con Latinoamérica y el Caribe.
- El desarrollo de la capacidad crítica reflexiva y analítica que fortalezca el avance científico y tecnológico nacional, orientando con prioridad al mejoramiento cultural y de la calidad de vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución de problemas y al progreso social y económico del país.
- Adquisición de una conciencia para la conservación, protección y conservación del medio ambiente, de la calidad de vida, del uso racional de los recursos naturales de la prevención de desastres, dentro de una cultura ecológica y de riesgo y la defensa del patrimonio cultural de la nación.
- La formación en la práctica del trabajo, mediante los conocimientos técnicos, habilidades, así como en la valoración del mismo como en la valoración del mismo como fundamento del desarrollo individual y social.
- La formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención integral de problemas socialmente relevantes, la educación física la recreación, el deporte y la utilización adecuada del tiempo libre.
- La promoción en la persona y en la sociedad de la capacidad para crear, investigar, adoptar la tecnología que se requiere en los procesos de desarrollo del país, y le permita al educando ingresar al sector productivo.

#### **4.3 FINES DEL COLEGIO**

El estudiante del Colegio Bilingüe *MUNDO NUEVO*, como centro de la acción educativa, es el agente de su propia formación, trascendente, analítico, activo, respetuoso, dispuesto al diálogo y en vías de preparación para desarrollar los

cambios que la sociedad necesita. Por consiguiente debe poseer ciertas características:

- Ser capaz de proyectarse responsablemente hacia el futuro, en las actividades sociales, laborales, y en todo aquello que propicie el progreso personal.
- Auto-estimarse, poner en evidencia la responsabilidad, puntualidad, la organización, autoestima, y otros valores, que influyan en su actuar con racionalidad, justicia y honradez.
- Alcanzar una formación básica y un nivel académico adecuado, que le permitan el ingreso a la fase de la educación básica secundaria.
- Alcanzar el aprendizaje (escuchar, leer, escribir y comprender) de un nivel básico del idioma inglés.
- Ser capaz de respetar, practicar y defender los valores y derechos humanos a nivel individual y social en concordancia con la ética moral y las normas legales del país.
- Concientizarse sobre la importancia y cuidado del medio ambiente con el propósito de luchar por la conservación de un mundo sostenible.
- Valorar la importancia y manejo adecuado de los avances tecnológicos y científicos para su desarrollo personal y social para una mejor calidad de vida.

#### **4.4 OBJETIVOS INSTITUCIONALES**

Propiciar los medios necesarios para el conocimiento científico y tecnológico, brindando los conocimientos intelectuales básicos y apoyando la vivencia en valores y el desarrollo de habilidades y destrezas del educando.

Inculcar en los estudiantes los valores cívicos que lo identifiquen con su país, y lo induzcan a participar de manera responsable, en la solución de los problemas de su entorno.

Orientar el desarrollo de las capacidades intelectuales, que permitan la comprensión de los problemas personales y comunitarios, despertando el espíritu de solidaridad y cooperación en busca de una mejor calidad de vida.

Motivar en los estudiantes el deseo de constituirse en gestores de desarrollo, adquiriendo las herramientas y aptitudes necesarias para desenvolverse en un mundo cultural y comercialmente globalizado.

## **5. PLAN DE ESTUDIOS**

### **5.1 OBJETIVOS GENERALES**

Guiar el desarrollo de las capacidades intelectuales que permitan la comprensión de los problemas personales y comunitarios, despertando el espíritu de solidaridad y cooperación en busca de un mejor modo de vida.

Brindar los medios necesarios que faciliten el ingreso a la educación básica secundaria, mediante los conocimientos intelectuales básicos, la vivencia en valores y el desarrollo de habilidades y destrezas.

Generar la base para un desarrollo comunicativo amplio mediante el dominio de un nivel básico del idioma inglés.

### **5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

#### **5.2.1 Nivel Preescolar**

- a) El conocimiento del propio cuerpo y de sus posibilidades de acción, así como la adquisición de su identidad y autonomía;
- b) El crecimiento armónico y equilibrado del niño, de tal manera que facilite la motricidad, el aprestamiento y la motivación para la lecto-escritura y para las soluciones de problemas que implique relaciones y operaciones matemáticas;
- c) El desarrollo de la creatividad, las habilidades y destrezas propias de la edad, como también de su capacidad de aprendizaje;
- d) La ubicación espacio-temporal y el ejercicio de la memoria;
- e) El desarrollo de la capacidad para adquirir formas de expresión, relación y comunicación y para establecer relaciones de reciprocidad y participación, de acuerdo con normas de respeto, solidaridad y convivencia;
- f) La participación en actividades lúdicas con otros niños y adultos;
- g) El estímulo a la curiosidad para observar y explorar el medio natural, familiar y social;

- h) El reconocimiento de su dimensión espiritual para fundamentar criterios de comportamiento;
- i) La vinculación de la familia y la comunidad al proceso educativo para mejorar la calidad de vida de los niños en su medio; y
- j) La formación de hábitos de alimentación, higiene personal, aseo y orden que generen conciencia sobre el valor y la necesidad de la salud. (Art.16 de la Ley General 115).

### **5.2.2 Nivel básica primaria**

- Inculcar aprecio por aquellas virtudes que se refieren a las relaciones sociales: respeto, sinceridad, honradez, justicia, tolerancia, etc.
- Facilitar a los estudiantes que de acuerdo a sus aptitudes y a su propio ritmo de trabajo escolar respondan a las expectativas del colegio.
- Promover la participación de los alumnos organizando grupos artísticos, culturales, deportivos y ecológicos, como: danzas, teatro, coros, periódicos y actividades especiales.
- Inculcar en los estudiantes hábitos de higiene y salud personal.
- Fomentar la democracia y el uso del voto como medio para elegir y ser elegido.

### **5.2.3 El tipo de docente requerido**

- Que permita el diálogo.
- Que le de sentido al tiempo que se invierte.
- Que guíe al estudiante.
- Que permita y genere la autoevaluación y la coevaluación.
- Que genere un crecimiento integral del estudiante.
- Que acabe con la clase magistral.
- Que cree ambiente de aprendizaje.
- Que cree ambientes grupales.
- Que de al estudiante la oportunidad de decidir sobre sus avances y logros.

## **5.2.4 Logros**

### **5.2.4.1 Logros Grado Preescolar**

#### **A. Físicos**

Reconocer el dominio que tenemos de nuestro propio cuerpo y encontrar nuevas posibilidades de utilizarlo.

#### **B. Comunicativos**

Formula y responde preguntas según sus necesidades comunicativas.

#### **C. Cognitivos o intelectuales**

Identifica características de objetos las clasifica y las ordena de acuerdo con distintos criterios.

#### **D. Éticos**

Disfruta de pertenecer a un grupo, manifiesta respeto por sus integrantes y goza de aceptación.

#### **E. Estéticos**

Demuestra sensibilidad e imaginación en su relación espontánea y cotidiana con los demás, con la naturaleza y con su entorno.

### **5.2.4.2 Logros Grado Primero**

#### **A. Físicos**

Desarrollar la expresión corporal.  
Identificar las partes de su cuerpo, valorarlo, apreciarlo y quererlo.

#### **B. Comunicativos**

Desarrollar las habilidades comunicativas leer, escuchar, hablar y escribir.

#### **C. Cognitivos o intelectuales**

Familiarizarse con conceptos básicos de la matemática.  
Desarrollar habilidades que le permitan razonar lógica, crítica y objetivamente.

#### **D. Éticos**

Participar alegre y cooperativamente en juegos y actividades grupales que le permitan reafirmar su yo.

#### **E. Estéticos**

Desarrollar sentimientos de aprecio y disfrute de la naturaleza a través de la observación cuidadosa de su entorno, como base de su expresión plástica.

### **5.2.4.3 Logros Grado Segundo**

#### **A. Físicos**

Identificar las formas de realizar ciertas destrezas gimnásticas elementales, mediante el conocimiento de sus técnicas.  
Desarrollar hábitos de orden, aseo e higiene.

#### **B. Comunicativos**

Expresarse correctamente en forma oral, mediante ejercicios continuos de pronunciación, de entonación y de enriquecimiento del vocabulario.

#### **C. Cognitivos o intelectuales**

Utilizar la matemática para interpretar y solucionar problemas de la vida cotidiana, de la tecnología y de la ciencia.  
Adquirir precisión en la expresión verbal y familiaridad con el lenguaje y expresiones simbólicas.

#### **D. Éticos**

Ser capaz de comprometerse con el rescate, promoción y vivencia de auténticos valores humanos tales como: el respeto por la vida y por la familia, la justicia, la libertad y la paz motivado por la fe.

#### **E. Estéticos**

Reconocer y emplear algunos elementos básicos que intervienen en la iniciación a la lectura y grafía musical.

#### **5.2.4.4 Logros Grado Tercero**

##### **A. Físicos**

Formar el carácter en los aspectos de compañerismo, modestia, valor, dominio de sí mismo y respeto por las reglas.

##### **B. Comunicativos**

Desarrollar la correcta expresión oral, mediante continuos ejercicios de comunicación, entonación y enriquecimiento del vocabulario.

##### **C. Cognitivos o intelectuales**

Generalizar algoritmos para la solución de adiciones, sustracciones y de multiplicaciones y emplear otros algoritmos que simplifican y agilizan el cálculo mental.

##### **D. Éticos**

Iniciar su preparación como persona para valorar la importancia de los sacramentos dentro de su formación espiritual.

##### **E. Estéticos**

Desarrollar técnicas elementales para el empleo correcto de los órganos que intervienen en la fonación (emisión de la voz).

#### **5.2.4.5 Logros Grado Cuarto**

##### **A. Físicos**

Afianzar hábitos de aseo, orden e higiene, mediante la práctica de actividades físicas, como medio para la conservación de la salud.

##### **B. Comunicativos**

Desarrollar la correcta expresión oral mediante continuos ejercicios de pronunciación, entonación, enriquecimiento del vocabulario, construcción y enlace de oraciones.

### **C. Cognitivos o intelectuales**

Reconocer el conjunto de los números naturales y recopilar las operaciones y relaciones conocidas entre ellos.

### **D. Éticos**

Valorar la importancia de las relaciones del hombre con el medio para la conservación de la salud.

### **E. Estéticos**

Apreciar las distintas manifestaciones artísticas en especial las de su región, tales como: la feria, el carnaval, el comercio, etc.

## **5.2.4.6 Logros Grado Quinto**

### **A. Físicos**

Fortalecer el carácter en los aspectos de dominio, respeto y compañerismo, por medio de la práctica de las actividades físicas, deportivas y artísticas.

### **B. Comunicativos**

Interpretar críticamente todos los mensajes que escuche en su vida cotidiana.

### **C. Cognitivos o intelectuales**

Desarrollar actitudes positivas hacia el conocimiento científico de la naturaleza y su aplicación para la conservación y mejoramiento de los recursos del medio.

### **D. Éticos**

Estimular valores y actitudes para con la naturaleza y el medio ambiente ecológico.

### **E. Estéticos**

Comunicar estéticamente las vivencias del medio ambiente natural y social a través de diversas técnicas: dibujo, collage, pintura, grabado y teatro de títeres.

## **6. COMPONENTE ADMINISTRATIVO GESTIÓN**

Son los procesos administrativos que se dan dentro de la institución que apoyan permanentemente el proceso pedagógico y obedecen a los objetivos y metas institucionales.

De acuerdo a la Ley 115 y Decreto 1860, se realizara la organización de la Comunidad Educativa para la participación a través del Gobierno Escolar, el Manual de Convivencia y Manual de Funciones.

### **6.1 COMUNIDAD EDUCATIVA**

*El estudiante:* Se le orientara para que sea protagonista y participe en todas las decisiones que competen a su formación.

*Los padres de familia:* Se les orientara para que asuman su compromiso en la toma de decisiones institucionales y sean co-rresponsables en su cumplimiento.

*Los docentes:* Se les orientara para que sean facilitadores del aprendizaje, diseñadores de procesos interdisciplinarios e investigadores de su acción.

*Los administrativos y personal de servicios generales:* Se les orientara para que participen directamente y apoyen el desarrollo y ejecución de los propósitos y metas.

*Directivos docentes:* Se orientaran para que dinamicen, faciliten y lideren los procesos y para que la autoridad que ejercen la traduzcan en servicio y gestión.

*La comunidad en general:* Se motivara para que se integren, apoyen, intervengan activamente para lograr el desarrollo y el mejoramiento de cada uno de los proyectos.

### **6.2 EL GOBIERNO ESCOLAR**

Se considera como la máxima autoridad y la última instancia del colegio, para articular los procesos administrativos, académicos y de proyección comunitaria, para mediar conflictos, gestionar y decidir todo lo pertinente al ser y al quehacer de la institución.

Los órganos constitutivos del gobierno escolar están claramente definidos por el Decreto 1860 y son:

CONSEJO DIRECTIVO: Facilita, lidera y contribuye a la construcción del PEI.

CONSEJO ACADÉMICO: Asume liderazgo en la investigación y el diseño del plan de estudios para que responda a los principios, fundamentos y objetivos propuestos del PEI.

EL RECTOR: Orienta la ejecución del PEI y aplica las decisiones del gobierno escolar.

### **6.3 OTROS ÓRGANOS**

CONSEJO DE PADRES: Interviene y apoya los procesos pedagógicos institucionales.

CONSEJO DE ESTUDIANTES: Garantiza la plena y real participación de los estudiantes en todo los procesos educativos.

EL PERSONERO: Es el encargado de promover el ejercicio de los deberes y derechos de los estudiantes consagrado en la constitución política, las leyes, los reglamentos y el manual de convivencia.

COMISION DE EVALUACIÓN Y PROMOCION: Desarrollan los procesos de evaluación permanente y de promoción, tal como lo determina el Decreto 1860 de 1994.

DIRECTOR ADMINISTRATIVO: Es la persona encargada de administrar los recursos físicos, financieros y laborales del colegio.

### **6.4 COMPONENTES BÁSICOS DE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

Cronograma de actividades  
Estructura organizativa  
Reglamento y Manual de Funciones  
Manual de Convivencia

#### ***Cronograma de actividades:***

Es el esquema que contiene la programación cronológica de actividades distribuidas en períodos específicos de tiempo durante el año lectivo, especificando la fecha de iniciación y la terminación de las mismas.

**Estructura organizativa:**

Es la interpretación relativamente estable entre las partes que integran el sistema educativo.

Como institución moderna, el colegio asume una estructura plana que facilite la Inter-relación de todos sus componentes administrativos y funcionales.

**Reglamento y Manual de Funciones:**

El manual de funciones es una derivación del organigrama de la institución, en él se detallan las funciones de cada integrante: administrativos, directivos-docente y personal de servicios generales.

**Manual de Convivencia:**

De acuerdo con lo dispuesto en la constitución política y en los artículos 73 y 87 de la Ley 115 de 1994 y, para favorecer la construcción de la democracia participativa, todas las comunidades educativas deben elaborar concertadamente su manual de convivencia.

El manual de convivencia se constituye en un espacio de máxima importancia para el ejercicio de la participación democrática de los miembros de la comunidad educativa, puesto que el proceso de concertación y definición de los compromisos para todos favorece su consolidación, la toma de decisiones compartidas, el ejercicio de la autonomía y la corresponsabilidad.

**6.5 EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS EDUCANDOS**

Artículo 4º del decreto 230: Evaluación de los estudiantes. La evaluación de los educandos será continua e integral, y se hará con referencia a los cuatro períodos de igual duración en los que se dividirá el año escolar.

Los principales objetivos de la evaluación son:

- a) Valorar el alcance y la obtención de logros, competencias y conocimientos por parte de los educandos.
- b) Determinar la promoción o no de los educandos en cada grado de la educación básica primaria.
- c) Diseñar e implementar estrategias para apoyar a los educandos que tengan dificultades en sus estudios, y
- d) Suministrar información que contribuya a la autoevaluación académica de la institución y a la actualización permanente de su plan de estudios.

Artículo 5º .Informes de Evaluación: Al finalizar cada uno de los cuatro períodos del año escolar, los padres de familia o acudiente recibirán un informe escrito.

Este contendrá un informe detallado de las fortalezas y dificultades que haya presentado el educando en cualquiera de las áreas, y establecerá recomendaciones y estrategias para mejorar.

Al finalizar el año se entregará un informe final, que incluirá una evaluación integral del rendimiento del educando para cada área durante todo el año.

Esta evaluación deberá tener en cuenta el cumplimiento por parte del educando de los compromisos que haya adquirido para superar dificultades detectadas en períodos anteriores.

Los cuatro informes y el final mostrarán para cada área el rendimiento de los educandos, mediante una escala dada en los siguientes términos:

Excelente: Cuando supera ampliamente la mayoría de los logros previstos.

Sobresaliente: Cuando se obtienen los logros previstos con algunas dificultades.

Aceptable: Cuando obtiene los logros con muchas dificultades.

Insuficiente: Cuando obtiene los logros con grandes dificultades.

Deficiente. Cuando no alcanzó los logros previstos

## **6.6 REGISTRO ESCOLAR**

Se debe mantener el registro escolar para cada uno de los alumnos, datos de identificación personal, el informe final de evaluación de cada grado que haya cursado en la institución.

## **6.7 PROMOCIÓN DE LOS ESTUDIANTES**

Los establecimientos educativos tienen que garantizar un mínimo de promoción del 95% de los educandos que finalicen el año escolar en cada uno de los grados.

## **6.8 LIBROS REGLAMENTARIOS**

### **\* Para los docentes:**

Control de asistencia

Parcelador y preparador de clases

Ficha de observador de alumnos

Boletín descriptivo explicativo

Control de logros en forma descriptiva

Actividades de recuperación

### **\* Del director:**

Historial

De tesorería

De actas: Izada de bandera, reunión de padres y de docentes.

Correspondencia recibida y remitida.

Legislación vigente.

Control de permisos de los docentes.

Radicador de expedientes.

Estadísticas DANE y secretaría de Educación. Archivo en general.

Carpetas del docente y del alumno

## **6.9 CONTENIDO DE LA CARPETA DEL DOCENTE**

Hoja de vida

Fotocopia de cédula

Fotocopia resolución última del grado en el escalafón.

Fotocopia del diploma o registro del mismo según el título.

## **6.10 CONTENIDO DE LA CARPETA DEL ALUMNO**

Registro civil o fotocopia de la tarjeta de identidad.

Libreta de calificaciones o boletín descriptivo del año o años cursados.

Carnet de vacunación.

Tarjeta acumulativa de matrícula.

Certificado médico

---