

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CASA INFANTIL PARA  
ATENCIÓN INTEGRAL DE NIÑOS ENTRE 0 Y 4 AÑOS DE EDAD EN EL  
MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**VICENTE RINCÓN RODRÍGUEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2012**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CASA INFANTIL PARA  
ATENCIÓN INTEGRAL DE NIÑOS ENTRE 0 Y 4 AÑOS DE EDAD EN EL  
MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**VICENTE RINCÓN RODRÍGUEZ**

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar el título como  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Director del Proyecto  
ING. LUIS FRANCISCO HERNÁNDEZ ACEVEDO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2012**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por guiar mis pasos con su luz y darme sabiduría para alcanzar este logro.

A mis padres Jerónimo Rincón y Esther Rodríguez de Rincón , quienes con su aliento y ejemplo me guiaron para ser profesional y persona con talento para triunfar en este camino llamado vida.

A mi esposa Noralba Celis Fraija y a mis hijos José Vicente y José Manuel, quienes en mis tiempos difíciles, me dan su voz de aliento y me ayudan a seguir adelante en mi proceso de formación como profesional en Gestión Empresarial.

VICENTE

## **AGRADECIMIENTOS**

El autor expresa sus agradecimientos a los tutores:

ORLANDO ORDOÑEZ PLATA, LUIS FRANCISCO HERNANDEZ ACEVEDO por sus aportes en mi proceso de formación como profesional y su guía en la Formación, preparación y revisión de este proyecto

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	20
1. GENERALIDADES	22
1.1 EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA	22
1.2 EL SERVICIO DE GUARDERIAS Ó SALACUNAS DESDE LA ÓPTICA EDUCATIVA	26
1.3 ASPECTOS LEGALES	29
2. ESTUDIO DE MERCADOS	31
2.1 OBJETIVOS	31
2.1.1 Objetivo General	31
2.1.2 Objetivos Específicos	31
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	32
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del Servicio	32
2.2.2 Servicios sustitutos	34
2.2.3 Servicios complementarios	34
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	35
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	35
2.3.1 Mercado Potencial	35
2.3.2 Mercado Objetivo	35
2.4 DEMANDA	36
2.4.1 Investigación de mercados	36
2.4.1.1 Planteamiento del problema	36
2.4.1.2 Necesidades de información	37
2.4.1.3 Ficha técnica	38
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	40
2.4.3 Estimación de la demanda	54
2.4.4 Evolución histórica de la demanda	55
2.4.5 Proyección de la demanda	55

2.5 OFERTA	56
2.5.1 Análisis de la situación actual de la competencia	56
2.5.2 Proyección de la oferta	56
2.6 RELACION ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA	59
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	60
2.7.1 Estructura de los canales actuales	60
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	60
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	60
2.8 PRECIOS	61
2.8.1 Análisis de precios	61
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	61
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	62
2.9.1 Objetivos	62
2.9.2 Logotipo	62
2.9.3 Lema	63
2.9.4 Análisis de medios	63
2.9.5 Selección de medios	66
2.9.6 Estrategias publicitarias	69
2.9.7 Presupuesto de publicidad y operación	70
2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento	70
2.9.7.2 Presupuesto de Operación.	70
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	70
3. ESTUDIO TECNICO	72
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	72
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	72
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto	72
3.1.3 Capacidad del proyecto	74
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	74
3.1.3.2 Capacidad total instalada	74
3.1.3.3 Capacidad total utilizada	75

3.2 LOCALIZACIÓN	76
3.2.1 Macro localización	76
3.2.2 Micro localización	76
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	80
3.3.1 Análisis del Servicio	80
3.3.2 Descripción técnica del proceso	80
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	81
3.3.4 Control de calidad	83
3.3.5 Recursos	85
3.3.5.1 Recurso humano	85
3.3.5.2 Recursos físicos	86
3.3.5.3 materias primas	89
3.3.6 Estudio de proveedores	90
3.3.7 Distribución de la planta	92
3.3.8 Logística de distribución	93
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.	93
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	95
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	95
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	96
4.2.1 Visión	96
4.2.2 Misión	96
4.2.3 Objetivos	97
4.2.4 Políticas	97
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	99
4.3.1 Organigrama	99
4.3.2 Descripción y perfil de los cargos	101
4.3.3 Asignación salarial	127
4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	130
5. ESTUDIO FINANCIERO	131
5.1 INVERSIONES	131

5.1.1 Inversión fija	131
5.1.1.1 Equipos eléctricos y electrónicos	131
5.1.1.2 Equipos e implementos de cocina	132
5.1.1.3 Muebles y enseres	133
5.1.1.4 Equipos de ofician y materia didáctico	134
5.1.1.5 Total inversión fija	135
5.1.2 Inversión diferida	135
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	135
5.1.3.1 Costos directos del servicio	136
5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas	140
5.1.3.3 Gastos financieros	142
5.1.3.4 Total capital de trabajo	142
5.1.4 Inversión total	142
5.1.5 Fuentes de financiamiento	143
5.2 COSTOS	145
5.2.1 Costos fijos	146
5.2.2 Costos y gastos variables	146
5.2.3 Costos totales unitarios	147
5.2.4 Precio de Venta	147
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	147
5.3.2 Ingresos proyectados	149
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	149
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	152
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	154
5.7 BALANCE GENERAL	154
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	156
6.1 IMPACTO SOCIAL	156
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	156
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	162
6.3.1 Valor presente neto	162

6.3.2 Tasa interna de retorno	164
6.3.3 Periodo de recuperación	165
6.3.4 Análisis de las razones financiera	165
CONCLUSIONES	168
RECOMENDACIONES	170
BIBLIOGRAFÍA	171

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Localización de Barrancabermeja	22
Figura 2. Zona Bancaria y residencial de Barrancabermeja	24
Figura 3. Distribución de las encuestas por comunas	41
Figura 4. Presencia de hijos en edades entre 0 y 4 años	42
Figura 5. Número de hijos entre 0 y 4 años	43
Figura 6. Edad de los niños entre 0 y 4 años	44
Figura 7. Personas que trabajan en el hogar	45
Figura 8. Persona quien está a cargo del cuidado de su niño	46
Figura 9. Dinero invertido al mes en el cuidado de sus hijos menores de 4 años	47
Figura 10. Dinero que invierte al mes en el pago del familiar responsable del cuidado de su hijo menor de 4 años.	48
Figura 11. Grado de satisfacción con respecto al cuidado actual de los hijos	49
Figura 12. Existencia de problemas en el cuidado de los hijos.	50
Figura 13. Problemas presentados en el cuidado actual de los hijos	51
Figura 14. Servicios que le gustaría encontrar en una casa infantil para atención a niños entre 0 y 4 años de edad.	52
Figura 15. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades	53
Figura 16. Canal de comercialización seleccionado	61
Figura 17. Logotipo de la empresa	63
Figura 18. Modelo Tarjeta de presentación	66
Figura 19. Modelo Portafolio de servicios	67
Figura 20. Modelo Pendón	68
Figura 21. Modelo de Pasacalle	69
Figura 22. Diagrama de flujo solicitud del servicio	82
Figura 23. Plano De Distribución	92

Figura 24. Organigrama de la empresa

100

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Evolución de la población censal por zonas	26
Cuadro 2. Servicios ofrecidos y su descripción	33
Cuadro 3. Ficha Técnica	38
Cuadro 4. Distribución de las encuestas por comunas	40
Cuadro 5. Presencia de hijos en edades entre 0 y 4 años	41
Cuadro 6. Número de hijos entre 0 y 4 años	42
Cuadro 7. Edad de los niños entre 0 y 4 años	43
Cuadro 8. Personas que trabajan en el hogar	44
Cuadro 9. Persona quien está a cargo del cuidado de su niño	45
Cuadro 10. Dinero invertido al mes en el cuidado de sus hijos menores de 4 años	46
Cuadro 11. Dinero que invierte al mes en el pago del familiar responsable del cuidado de su hijo menor de 4 años	47
Cuadro 12. Grado de satisfacción con respecto al cuidado actual de los hijos	48
Cuadro 13. Existencia de problemas en el cuidado de los hijos	49
Cuadro 14. Problemas presentados en el cuidado actual de los hijos	50
Cuadro 15. Servicios que espera ofrezca la casa infantil	51
Cuadro 16. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades	53
Cuadro 17. Estimación de la demanda por servicios de acuerdo con la edad de los niños	54
Cuadro 18. Evolución histórica de la demanda	55
Cuadro 19. Proyección de los servicios en el municipio de Barrancabermeja	55
Cuadro 20. Demanda proyectada por nivel	55
Cuadro 21. Proyección de la oferta del servicio	59
Cuadro 22. Relación entre oferta y demanda	59
Cuadro 23. Servicios ofrecidos	61

Cuadro 24. Selección de medios de publicidad	66
Cuadro 25. Presupuesto del evento de lanzamiento	68
Cuadro 26. Presupuesto de lanzamiento	70
Cuadro 27. Presupuesto de publicidad de operación	70
Cuadro 28. Capacidad total diseñada	74
Cuadro 29. Capacidad total instalada	75
Cuadro 30. Capacidad total utilizada	75
Cuadro 31. Capacidad utilizada y proyectada	76
Cuadro 32. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores	77
Cuadro 33. División y descripción de grados a los factores	77
Cuadro 34. Ponderación de los factores	78
Cuadro 35. Grados de cada factor	78
Cuadro 36. Total puntos por zonas	79
Cuadro 37. Requerimiento de recurso humano	85
Cuadro 38. Requerimiento de equipos electricos y electrónicos	86
Cuadro 39. Requerimientos de utensilios de cocina	87
Cuadro 40. Requerimientos de muebles y enseres	88
Cuadro 41. Equipos de oficina y material didáctico	89
Cuadro 42. Requerimientos de materias primas	89
Cuadro 43. Resultado del estudio de proveedores	90
Cuadro 44. Perfil cargo: Director (a)	101
Cuadro 45. Perfil cargo: Secretaria General	104
Cuadro 46. Perfil cargo: Auxiliar Contable	107
Cuadro 47. Perfil cargo: Profesional de apoyo	110
Cuadro 48. Perfil cargo: Servicios Generales	113
Cuadro 49. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Asesor contable	115
Cuadro 50. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Asesor jurídico	117
Cuadro 51. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Psicologa	120
Cuadro 52. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Nutricionista	122
Cuadro 53. Profesional Adscrito Fonoaudióloga.	124

Cuadro 54. Perfil cargo: Auxiliar de cocina	126
Cuadro 55. Asignación salarial mensual	128
Cuadro 56. Base salarial del patrono por prestaciones sociales, parafiscales, salud, pensión, riesgos profesionales y dotación	129
Cuadro 57. Equipos eléctricos y electrónicos	131
Cuadro 58. Equipos e implementos de cocina	132
Cuadro 59. Muebles y enseres	133
Cuadro 60. Equipos de oficina y material didáctico	134
Cuadro 61. Total inversión fija	135
Cuadro 62. Inversión diferida	135
Cuadro 63. Costo de materias primas	136
Cuadro 64. Costo de profesionales de apoyo	137
Cuadro 65. Costo de auxiliares de cocina	137
Cuadro 66. Costo de asesores	138
Cuadro 67. Resumen de costo de mano de obra directa.	138
Cuadro 68. Depreciación de activos	138
Cuadro 69. Costo de mantenimiento	139
Cuadro 70. Costo de seguro	139
Cuadro 71. Total costos de directos del servicio	140
Cuadro 72. Nómina	140
Cuadro 73. Amortización de diferidos	141
Cuadro 74. Gastos generales	141
Cuadro 75. Total gastos de administración y de ventas	142
Cuadro 76. Gastos financieros	142
Cuadro 77. Total capital de trabajo	142
Cuadro 78. Inversión total	143
Cuadro 79. Fuentes de financiación	143
Cuadro 80. Amortización del crédito	143
Cuadro 81. Total costos y gastos fijos	146
Cuadro 82. Total costos variables	146

Cuadro 83. Total costos totales unitarios por servicio	147
Cuadro 84. Precio de venta para cada uno de los servicios	147
Cuadro 85. Costos directos del servicio proyectados	148
Cuadro 86. Gastos de administración y ventas proyectados	148
Cuadro 87. Gastos financieros proyectados	148
Cuadro 88. Ingresos proyectados	149
Cuadro 89. Distribución de unidades vendidas	149
Cuadro 90. Margen de contribución	150
Cuadro 91. Margen de contribución ponderado	150
Cuadro 92. Cálculo de Punto de equilibrio en unidades	150
Cuadro 93. Distribución de unidades en punto de equilibrio	150
Cuadro 94. Comprobación punto de equilibrio	151
Cuadro 95. Flujo de caja proyectado	152
Cuadro 96. Estado de resultados proyectado	154
Cuadro 97. Balance general	154
Cuadro 98. Valor presente netos (VPN)	163
Cuadro 99. Tasa interna de retorno (TIR)	164
Cuadro 100. Periodo de recuperación	165
Cuadro 101. Razón Corriente	166
Cuadro 102. Nivel de endeudamiento	166
Cuadro 103. Rotación de activos totales	167
Cuadro 104. Margen bruto de ganancias	167
Cuadro 105. Margen neto de ganancias	167

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CASA INFANTIL PARA ATENCIÓN INTEGRAL DE NIÑOS ENTRE 0 Y 4 AÑOS DE EDAD EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA\*

**AUTORES:** RINCÓN RODRÍGUEZ, Vicente.\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Casa, infantil, cuidados, atención, integral

### DESCRIPCIÓN:

Los padres que trabajan todo el día deben dejar a sus hijos en manos de terceras personas o instituciones tales como: parientes, hogares comunitarios, madres comunitarias, sala cunas o niñera; las cuales generalmente no reúnen las condiciones de salubridad, comodidad, formación profesional o recursos didácticos que permitan que los menores, mientras están lejos de sus padres, puedan gozar de garantías en cuanto a su seguridad psicosocial, física y emocional, al tiempo que se les potencia sus habilidades cognitivas y se les prepara integralmente para insertarse en la sociedad y el mundo de las responsabilidades escolares.

Con la creación de La Casa Infantil en la ciudad de Barrancabermeja, se quiere dar respuesta a esta problemática, buscando el beneficio de las familias con niños entre 0 y 4 años de edad.

La investigación posee los estudios correspondientes en el de Mercados: Para identificar demanda, oferta, precios y comercialización; en el Estudio Técnico: Definir el tamaño del proyecto, la localización, la ingeniería del proyecto, los equipos que requiere la Casa Infantil. Así mismo, en el Estudio Administrativo definir el tipo de empresa, los aspectos legales y el perfil de los cargos; en el Financiero cuantificar las inversiones necesarias, así como también proyectar los ingresos y egresos para finalmente elaborar los estados financieros. Y finalmente la evaluación social, económica, ambiental y financiera para en últimas tomar la decisión de realizar la inversión en este tipo de negocios.

---

\* Proyecto de Grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luis Francisco Hernández Acevedo

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF AN INFANTILE HOUSE FOR INTEGRAL ATTENTION OF CHILDREN BETWEEN 0 AND 4 YEARS OF AGE IN THE MUNICIPALITY DE BARRANCABERMEJA\*

**AUTHORS:** y RINCÓN RODRÍGUEZ, Vicente\*\*

**KEY WORDS:** House, infantile, cares, attention, integral.

### DESCRIPTION:

The parents that work the whole day should leave their children in third people's hands or such institutions as: relatives, community homes, community mothers, it salts cradles or nanny; which don't generally gather the health conditions, comfort, professional formation or didactic resources that allow that the minor, while they are far from their parents, they can enjoy guarantees as for their security psicosocial, physics and emotional, at the time that you them power their abilities cognitives and they are prepared integrally to be inserted in the society and the world of the school responsibilities.

With the creation of The Infantile House in the city of Barrancabermeja, it is wanted to give answer to this problem, looking for the benefit of the families with children between 0 and 4 years of age.

The investigation possesses the corresponding studies in that of Markets: To identify demand, it offers, prices and commercialization; in the Technical Study: To define the size of the project, the localization, the engineering of the project, the teams that it requires the Infantile House. Likewise, in the Administrative Study to define the company type, the legal aspects and the profile of the positions; in the Financier to quantify the necessary investments, as well as to project the revenues and expenditures for finally to elaborate the financial states. And finally the social, economic, environmental and financial evaluation stops in last to make the decision of carrying out the investment in this type of business.

---

\* Proyecto de Grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luis Francisco Hernández Acevedo

## INTRODUCCIÓN

Barrancabermeja ha experimentado en los últimos años cambios sustanciales en cuanto a las formas de organización tradicional de su sociedad, específicamente en lo que respecta tanto a la familia como a la composición de su masa laboral.

Debido a los cambios sociales y culturales que se han presentado en nuestra sociedad, donde la mujer ha venido ascendiendo y ocupando un espacio cada vez mayor debido a su preparación y profesionalización sin dejar atrás los roles de madre y muchas de ellas cabeza de hogar, una vez cumplida la licencia de maternidad se crea la necesidad de contar con una institución especializada en el cuidado de los infantes antes de ingresar a la etapa escolar.

Esta situación lleva a que las tareas propias del cuidado y preparación de los niños para la etapa escolar cada vez más recaigan en instituciones y personas, las cuales la mayoría de las veces no cuentan con las condiciones y habilidades suficientes para asumir tanta responsabilidad. Cuál es la de reemplazar a los padres en su deber de cuidar, educar y preparar a los infantes para las exigencias sociales futuras.

La Casa Infantil Topitos se crea para dar respuesta a esta necesidad, reuniendo las condiciones de salubridad, comodidad, formación profesional o recursos didácticos que permiten que los menores, mientras están lejos de sus padres, puedan gozar de garantías en cuanto a su seguridad psicosocial, física y emocional, al tiempo que se les potencia sus habilidades cognitivas y se les prepara integralmente para insertarse en la sociedad y el mundo de las responsabilidades escolares.

En el estudio de mercado, se realiza una investigación de mercados entre los habitantes de las comunas 1, 2, 3 y 4, con el fin de indagar sobre las preferencias

al momento de seleccionar el servicio para atención de niños menores de 4 años, se indagó así mismo sobre la otras modalidades del servicio que podrían considerarse como competencia, los precios de los servicios y los canales de comercialización.

En el estudio técnico se determina el tamaño del proyecto, sus capacidades diseñada, instalada y utilizada para este tipo de negocios, de igual forma la consecución de los diferentes recursos requeridos para la implementación de la Casa Infantil y el mobiliario que requiere para los diferentes servicios.

En el estudio administrativo los aspectos legales y de constitución que se deben tener en cuenta en este tipo de organización, el organigrama y los perfiles de cargos para el área de servicios y administrativo.

En el estudio financiero se hacen las estimaciones de las inversiones, las proyecciones de los ingresos y egresos, para finalmente los estados financieros proyectarlos a cinco años.

La evaluación del proyecto se realiza desde el punto de vista de lo ambiental, lo social y lo financiero, con el fin de tener un documento técnico para tomar la decisión de su inversión final.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA

Barrancabermeja la Capital Petrolera de Colombia, se encuentra ubicada en el corazón del país ya que por ella pasa la red de carreteras más importantes, como es la Troncal de la Paz.

Es la segunda ciudad del Departamento de Santander, se encuentra ubicada a 7° 03' 48" de latitud norte y 73° 5' 50" de longitud oeste; su extensión territorial en la zona urbana es de 35 Km.<sup>2</sup> y en la zona rural de 1.119 Km.<sup>2</sup>, constituyendo un área total de 1.154 Km.<sup>2</sup>; la temperatura promedio es de 32°C.; la humedad relativa es de 80% aproximadamente, la evaporación de 4.5 mm /día y el brillo solar promedio es de 158.64 horas/mes, su altura sobre el nivel del mar es de 75.94 m, con precipitaciones de 246.27 mm., y una velocidad de viento igual a 1.6 m/s con un recorrido de 706.6 Km./sg<sup>1</sup>.

Figura 1. Localización de Barrancabermeja



Fuente. [www.barrancabermeja.gov.co](http://www.barrancabermeja.gov.co)

<sup>1</sup> Barrancabermeja en cifras. Año 2005

A la ciudad de Barrancabermeja se puede llegar por vía terrestre, fluvial y aérea; limita al Norte con el Municipio de Puerto Wilches, al Sur con los Municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí, al Oriente con el Municipio de San Vicente de Chucuri y Girón, y al Occidente con el río Magdalena.

Sobre los aspectos hídricos, Barrancabermeja es recorrida por los ríos Magdalena y Sogamoso, 13 quebradas, 18 caños, cuenta también con 13 ciénagas en su área. En la zona se encuentra la cuenca del Río Magdalena, que atraviesa a un lado la ciudad, las subcuencas Sogamoso, San Silvestre, la Cira y el Oponcito, finalmente las micro cuencas del Llanito, el Zarzal, Peroles y Vizcaína, ofreciendo todo un sistema ecológico propicio para el desarrollo económico y social.

Política y administrativamente el municipio se encuentra dividido en siete (7) comunas, que agrupan más de 188 barrios y tiene adscrito los siguientes corregimientos con sus veredas y caseríos: El Llanito: Llanito Alto, Llanito Bajo, Campo Gala, Campo Galán, Sogamoso, San Silvestre, Islas del Magdalena, Ciénaga Brava, la Arenosa y Sábalo. La Fortuna: la Fortuna, el Zarzal, Tapazón, Peroles, San Luís y Comuneros. La Meseta San Rafael: Meseta de San Rafael, Yacaranda, la Unión, La Ruíz, Guarumo y Capote. San Rafael de Chucurí: San Rafael de Chucurí, Ciénaga Aguas Negras. Ciénaga del Opón: Ciénaga del Opón y la Colorada. El Corregimiento el Centro tiene inscritas 32 Veredas<sup>2</sup>.

La economía en Barrancabermeja ha mejorado a través de los años, gracias a los inversionistas que han creído en la ciudad, y han generado progreso y empleo en la región. En la actualidad Barrancabermeja posee diversidad económica, contando con amplias zonas bancarias, industriales, comerciales y educativas que hacen de la ciudad un centro de convergencia mercantil en la cual se puede conseguir todo tipo de productos de primera necesidad además de los servicios técnicos y profesionales que requiere el área del Magdalena Medio.

---

<sup>2</sup> Barrancabermeja en Cifras. Año 2001-2003

Figura 2. Zona Bancaria y residencial de Barrancabermeja



Fuente. [www.barrancabermeja.gov.co](http://www.barrancabermeja.gov.co)

En lo económico, se han desarrollado las actividades agropecuarias, minera, industrial, transportadora, financiera, comercial y el sector solidario.

La actividad agropecuaria en la zona ha sido impulsada por el gobierno local a través de proyectos donde se han vinculado innumerables entidades como la UMATA, UNIPAZ, entre otras, que apoyan a las personas que tienen predios para el mejoramiento de tierras, lo cual ha dado como resultado el fortalecimiento de los cultivos transitorios, permanentes y semipermanentes como frijoles, maíz amarillo tecnificado y tradicional, cauchos, cítricos, palma aceitera entre otros.

Otro renglón de desarrollo es la cría de animales, como la producción de carne bovina, porcino, ovina, bufalina, acuícola, aves de postura y aves de engorde para suplir la demanda de carne en el municipio.

La Minería está relacionada con la producción de aceites, gas y crudo. El municipio se beneficia por la transferencia de regalías y el pago de impuestos de industria y comercio, lo cual garantiza la inversión en el desarrollo económico y social, no solo de Barrancabermeja sino de la Región del Magdalena Medio.

La actividad industrial está conformada por la producción de bienes como gasolina, bencina, nafta virgen, gasolina extra, GLP, avigas, turbosina, ACPM, disolventes, combustóleo, asfalto, base parafinita, producción de fertilizantes como nitron, urea, nitrato de calcio entre otros, que contribuye al desarrollo económico e industrial del país.

El servicio público de transporte está organizado por empresas de buses, taxis, transporte de carga, especial, intermunicipal, fluvial y aéreo, que diariamente movilizan pasajeros y carga a diferentes sitios del país.

El sector financiero ofrece un portafolio de servicios para las personas naturales como también a los empresarios, sus colocaciones están distribuidas en crédito de vivienda, consumo, microcréditos, créditos comerciales; con relación a sus captaciones tienen depósitos cuenta corriente, ahorro, CDT entre otros.

El sector comercial se encuentra organizado, con la terminación del Centro Popular Comercial, los vendedores ambulantes y los propietarios de las antiguas casetas, actualmente son propietarios de un local comercial, con espacios y servicios adecuados para atender sus clientes.

La economía solidaria tiene una buena representación en el municipio de Barrancabermeja, existen innumerables entidades que vienen impulsando estrategias que les permita ampliar y diversificar sus portafolios de servicios a los asociados, actualmente existen diversos programas que van desde la capacitación en emprendimiento, formulación de proyectos, participación en eventos feriales, constitución de negocios y empresas a nivel familiar.

Barrancabermeja ha tenido un crecimiento demográfico, por el desarrollo de la industria del petróleo, lo cual trae consigo el aumento de la natalidad, situación que favorece la creación de empresas de todos los sectores económicos para

atender las necesidades de la comunidad en materia de alimentos, calzado, ropa, salud, vivienda, educación y recreación entre otras.

En el siguiente cuadro se puede observar el crecimiento poblacional de la ciudad, según los censos en 1938 existían 15.401 y para el año 2005 paso a 193.000 personas.

Cuadro 1. Evolución de la población censal por zonas

<b>Año</b>	<b>Zona urbana habitantes</b>	<b>%</b>	<b>Zona rural Habitantes</b>	<b>%</b>	<b>Total población</b>
<b>1938</b>	9.302	60	6.099	39	15.401
<b>1951</b>	25.046	73	8.980	26	34.026
<b>1964</b>	59.625	83	11.471	16	71.096
<b>1973</b>	87.191	87	11.964	12	105.115
<b>1985</b>	163.012	86	20.905	13	156.917
<b>1993</b>	165.012	85	22.335	14	158.289
<b>2005</b>	170.114	88	23.197	12	193.311

FUENTE: Revista Barrancabermeja en Cifras 2005. Planeación Municipal y Censo 2005.

## **1.2 EL SERVICIO DE GUARDERIAS Ó SALACUNAS DESDE LA ÓPTICA EDUCATIVA**

La educación en Barrancabermeja ha experimentado en los últimos veinte años importantes transformaciones las cuales han sucedido a partir de las reformas que el sistema educativo a nivel nacional ha experimentado en una dinámica propia por ponerse a tono tanto con los desarrollos propios del campo, como también con respecto a las disposiciones políticas y gubernamentales que se dieron a partir de la proclamación de la constitución del 90.

El sistema educativo local, fue adoptando los nuevos sistemas educativos, espacios, niveles escolares y tecnologías educativas con las que se buscaba estar

al tanto con las nuevas corrientes nacionales educativas que seguían a su vez los lineamientos que en materia se conocían en la esfera internacional.

Los últimos quince años significó la consolidación de nuevos espacios y niveles educativos, fundamentalmente la instauración oficial del llamado “preescolar”, el cual solo se ofrecía a nivel de la educación privada.

De este modo, la ciudad recibió una avanzada de nuevos profesionales de la educación, con títulos en licenciaturas y educación preescolar, que empezaron a desarrollar iniciativas educativas privadas y que permitieron a la niñez de Barrancabermeja, empezar más tempranamente su formación escolar, accediendo desde los primeros años de vida a niveles de atención escolar que se impartían en instituciones que en general eran reconocidos como “Jardines escolares” y en los cuales se ofrecían los niveles de Pre jardín, Jardín A y Transición.

Por otro lado, otras instituciones educativas también del nivel privado, empezaron a ofrecer servicios de atención escolar, que complementaban y competían con el Estado a nivel de la atención de la población de bebés entre 0 y 4 años, que se conocían como “salacunas” renombrándolas en niveles específicos de atención como “gateadores”, “caminadores”, párvulos etc. que estaban dirigidas a atender segmentos poblacionales con alguna capacidad económica.

Esta oferta educativa se refinó y especializó apoyada fundamentalmente por dos hechos puntuales:

- Los cambios a nivel de la composición familiar, en donde los padres laboran para lograr una mejor calidad de vida y ofrecer una mejor educación a sus hijos.
- La posibilidad de crecimiento y desarrollo económico de las instituciones privadas, a partir de la captura de la demanda proveniente de los trabajadores de

la estatal petrolera, quienes podían pagar pensiones y matriculas altas que significaban una alta rentabilidad para las instituciones que se crearon a nivel de la educación preescolar. Algunas de estas instituciones que inicialmente fueron creadas como “jardines Infantiles”; terminaron convirtiéndose en colegios que hoy en día ofrecen los niveles de básica escolar y algunos hasta el nivel de básica secundaria.

La educación preescolar y en general la atención a la población infantil entre 0 y 4 años se adelanta en distintos frentes de acción que van desde el cuidado y atención física de los menores, hasta el estímulo y desarrollo de habilidades básicas a nivel motriz e intelectual, que le permita a los menores un cúmulo de experiencias, conocimientos y destrezas iniciales que le faciliten participar activamente en los procesos de aprendizaje a nivel de la educación del nivel de educación preescolar. Es importante resaltar que el periodo de formación del niño entre 0 y 4 años es fundamental para el desarrollo de la personalidad de los nuevos integrantes de la sociedad.

En este orden de ideas, las instituciones públicas y privadas que atienden este segmento poblacional proveen servicios varios que van desde la alimentación del menor, establecimiento de horarios y esquemas de disciplina de comportamientos como el sueño, necesidades, aseo etc.; estimulación temprana a nivel motriz y mental, enseñanza de habilidades básicas como coger el lápiz, borrar, colorear etc., como iniciación en la práctica de disciplinas deportivas, reconocimiento de sus particularidades, su entorno hasta la fundamentación en valores de tipo ciudadano, religioso y axiológico.

### 1.3 ASPECTOS LEGALES

El proyecto se ubica dentro de las normas legales establecidas que regulen las actividades relacionadas con la creación de una casa infantil para el cuidado y formación de niños entre 0 y 4 años:

- Ley 9 de 1979 Código Sanitario. Para la protección del medio ambiente, los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del ambiente.
- Ley 55 de 1993. Seguridad en la utilización de los productos químicos. Los productos químicos utilizado en la higiene y sanitación deben estar aprobado por las autoridades competentes.
- Ley 80 de Contratación, es la que regula la forma de contratación con el Estado y otras Entidades, a través de legalización de empresas constituidas ante la Cámara de Comercio y la DIAN.
- Ley 99 de 1993, Artículo 5. Regula las condiciones generales para el saneamiento del medio ambiente, el uso, manejo y aprovechamiento de los recursos naturales con el fin de mitigar o eliminar el impacto de actividades contaminantes del entorno y determinar las normas ambientales mínimas y las regulaciones de carácter general aplicables a todas las actividades que puedan generar directa o indirectamente daños ambientales
- Ley 115 de 1.994 – Ley general de Educación. Consagra el nivel de Educación Preescolar. Afirma que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción

integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes. Además consagra que la educación es un derecho que tiene toda persona.

- Ley 222 de 1995, por la cual se modifica el libro II del código del Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos y normas para las empresas. Esto ayuda a identificar el régimen de contratación de esta Unidad de Trabajo.
- Ley 590 de 2000. por la cual se dictan las disposiciones para promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas. Analizar las disposiciones del gobierno nacional en materia del fortalecimiento empresarial.
- Ley 1014 del 26 de enero de 2006 de Emprendimiento y Empresarismo, mediante el cual se reglamenta el emprendimiento desde los primeros niveles de escolaridad.
- Decreto 2737 de 1989 el código del menor, mediante el cual se consagra los derechos fundamentales del menor, sobre su protección.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Realizar un estudio de mercados mediante la obtención de información primaria y secundaria, para caracterizar las variables de mercadotecnia necesarias para la prestación del servicio de atención de niños entre 0 y 4 años de edad en el municipio de Barrancabermeja.

#### 2.1.2 Objetivos Específicos

- Definir prestación del servicio de atención de niños entre 0 y 4 años de edad en el municipio de Barrancabermeja, a ofrecer, con sus características y usos, mediante su diseño y diferenciación, para incursionar en el mercado con un servicio definido y de grandes potencialidades de éxito.
- Establecer el mercado potencial y objetivo del proyecto, a través del análisis de la población de Barrancabermeja y la estratificación con el fin de segmentar el mercado al que se va a dirigir la propuesta.
- Recolectar información sobre la demanda mediante la aplicación de un instrumento que permita identificar preferencias y características necesarias para conocer su comportamiento e identificar las estrategias para dar solución a las necesidades del mercado objetivo.
- Realizar un análisis sobre la oferta a través de la obtención de información que permita determinar las fortalezas y debilidades de los oferentes y así evaluar su nivel de competitividad en el sector.

- Establecer la demanda insatisfecha del servicio ofrecido en la ciudad de Barrancabermeja mediante el análisis relacional oferta- demanda con el fin de establecer la existencia de la misma y el ingreso de la empresa propuesta al mercado.
- Realizar una selección del canal de comercialización a través del análisis de los canales actuales empleados en la comercialización del servicio propuesto, con el fin de Identificar el canal de distribución más adecuado para el servicio
- Analizar los precios de la competencia actual con el ánimo de determinar la estrategia más conveniente para entrar a prestar el servicio de atención de niños entre 0 y 4 años de edad en el municipio de Barrancabermeja.
- Seleccionar la estrategia de publicidad más efectiva a través del análisis y selección de medios con el fin de ofrecerle una publicidad acertada que logre captar su atención y dinamizar las ventas.

## **2.2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del Servicio.** La empresa a constituirse define sus servicios a ofrecer mediante la creación de una casa infantil en la ciudad de Barrancabermeja para la atención de niños de 0 a 4 años.

Este servicio se ofrece a los padres y madres de niños que en las fases de desarrollo infantil se categoricen como bebés, gateadores, caminadores y párvulos y que requieren de cuidado y atención integral entendiéndose como tal a:

- La recepción y entrega de los niños puerta a puerta y la permanencia en la casa infantil en un ambiente controlado en el que el niño pueda desarrollar actividades lúdicas y estimular su psicomotricidad fina y gruesa.

- El desarrollo de actividades para la estimulación lingüística de los niños.
- Una sala especialmente dotada para que los niños duerman cómodamente, bajo el cuidado de una profesional de apoyo.
- Baño y cambio de pañales a los niños que lo requieran, bajo la supervisión y cuidado de una profesional de apoyo
- Su alimentación según su edad y necesidades nutricionales, bajo la guía y control de un nutricionista.
- Asistencia profesional en pediatría, lingüística, pedagogía y fonoaudiología para suplir las necesidades de desarrollo, cuidado, atención oportuna y desarrollo de los niños.

Las especificaciones del servicio son ofrecerlo todas las semanas, del calendario escolar, de lunes a viernes en un horario de 7:00 a.m. a 6 p.m, lo cual permitirá cubrir las necesidades de los padres de familia, que por su trabajo y ocupación no pueden permanecer en casa y cuidar de sus hijos. Para satisfacer las necesidades de muchos padres de familia que requieren del cuidado de sus hijos en jornadas y horarios diferentes a los fijados por las Institución se ofrecerá horario extendido según necesidades del usuario (cuidado nocturno y fines de semana) que será objeto de precio y cobro especial al precio fijado como servicio.

En el cuadro dos se presentan un resumen de los servicios ofrecidos.

Cuadro 2. Servicios ofrecidos y su descripción

Servicio	Descripción	Horario
Bebés	Alimentación	Lunes a viernes
Niños entre 0 a 6 meses de	Baño y cambio de pañales	De 7 am a 6 pm

Servicio	Descripción	Horario
edad	Juegos	
Gateadores	Sala de sueños	
Niños entre 6 a 12 meses	Estimulación motriz	
Caminadores	Lingüística	
Entre 1 a 2 años de edad		
Párvulos		
Entre 2 y 4 años de edad		
Asistencia profesional con personal adscrito	Fonoaudiología Psicólogos Nutricionistas Pedagogos	De acuerdo con las necesidades de los niños y autorización de los padres

**2.2.2 Servicios sustitutos:** Como servicios sustitutos se pueden mencionar:

- Centros preescolares de la ciudad de Barrancabermeja que ofrecen sus servicios a bebés, gateadores, caminadores y párvulos.
- Niñeras o canguros que son contratadas temporal o permanentemente bajo horario y pago por sesión, para cuidar a los niños en ausencia de sus padres.
- Las empleadas contratada como servicio domestico, que entre sus funciones deben cuidar, alimentar y ver de los niños.
- Vecinos y parientes que convivan con el niño y que los atienden en ausencia de los padres.

**2.2.3 Servicios complementarios:** La prestación del servicio de atención de niños entre 0 y 4 años de edad en el municipio de Barrancabermeja, es un complemento de la formación integral que tanto promulga el gobierno nacional, como la estimulación temprana.

#### **2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la**

**competencia:** El servicio será ofrecido mediante una gestión comercial orientada hacia el mercado potencial del proyecto, con una presentación litografiada del portafolio de servicios, precios, horarios y utilizando en forma complementaria diversos instrumentos de comunicación tales como anuncio en las páginas amarillas del directorio telefónico, anuncios en prensa y radio, página Web, entre otros. Será prestado por personal profesional idóneo, altamente capacitado y formado en el manejo de niños, teniendo en cuenta altos estándares de calidad, servicio, cuidado y seguridad, como factores determinantes del servicio.

Igualmente la casa infantil se ajustará a las necesidades de los padres de familia con jornadas y horario extendidos y se ofrecerán charlas sobre cuidado y atención a los niños, a los padres en forma gratuita, para que el servicio prestado sea continuado en sus técnicas en cada uno de los hogares de los niños atendidos por la institución.

### **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado Potencial.** Está constituido por los padres con niños en edades entre 0 a 4 años de los hogares de Barrancabermeja de los estratos 2, 3, 4, 5 y 6.

**2.3.2 Mercado Objetivo.** Está constituido por padres de niños en edades entre 0 a 4 años de los hogares de Barrancabermeja de los estratos 3, 4 y 5.

La Oficina de Planeación Municipal realizó un cálculo por edades, definiendo el rango de 12,6% como los hogares con población entre 0 a 4 años<sup>3</sup>. Las comunas de la ciudad de los estratos seleccionados, y si se aplica el factor del rango de

---

<sup>3</sup> BARRANCABERMEJA EN CIFRAS Año 2010

edad seleccionado, entonces el mercado potencial se establece en 9.894 hogares con niños entre 0 y 4 años<sup>4</sup>.

## **2.4 DEMANDA**

### **2.4.1 Investigación de mercados**

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** No se tiene información detallada sobre el comportamiento de la población de estratos 3,4 y 5 de Barrancabermeja sobre aspectos fundamentales como presencia de niños entre 0 y 4 años, número de niños en dicha edad en los hogares, servicios requeridos por los padres para el cuidado y atención de sus hijos, pagos actuales realizados por dichos cuidados, entre muchos otros aspectos.

Esta carencia de información que permita definir la demanda, sus características y necesidades, se convierte en un vacío que debe cubrirse, porque el desconocimiento de la demanda puede generar decisiones equivocadas respecto a la factibilidad de la Casa Infantil propuesta, el tipo de servicio a ofrecer, el precio a cobrar por el mismo y por lo tanto no lograr la satisfacción de la población objeto de estudio.

Por lo tanto, para solucionar dicho problema de necesidades de información, se utiliza la investigación de mercados que permite recopilar, procesar y analizar la información necesaria para suplir la información que se requiere para relacionar al cliente potencial del servicio y definir sus necesidades y comportamiento con relación al servicio propuesto con el fin de identificar y definir las oportunidades y las amenazas del mercado, dentro de un proceso objetivo de consecución y suministro de la información necesaria para la toma de decisiones.

---

<sup>4</sup> BARRANCABERMEJA EN CIFRAS Año 2010

De lo contrario, se ofrecería un servicio sin conocer al mercado y al cliente y el esfuerzo de desarrollar el proyecto no contaría con la información necesaria para decidir y sustentar su éxito, desde el punto de vista del mercado.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Para esta investigación es importante recopilar información sobre los siguientes aspectos:

- Identificar y describir los servicios de atención a niños que más demandan.
- Identificar los precios de los servicios de atención a niños con base en lo establecido en el Cuadro 2.
- Investigar quienes suministran los servicios de atención a niños en la actualidad.
- Conocer los medios utilizados y las políticas de comercialización de los proveedores de este servicio.
- Identificar las estrategias comerciales para este servicio utilizadas por los proveedores actuales.
- Medir el nivel de satisfacción de usuarios del servicio de atención a niños.
- Distinguir los criterios de calidad, precio, facilidad de crédito, cumplimiento y variedad utilizados por los proveedores.
- Determinar la cantidad de usuarios de los estratos 3, 4 y 5 interesados en acceder al servicio de atención a niños en el municipio de Barrancabermeja.

### 2.4.1.3. Ficha técnica

Cuadro 3. Ficha Técnica

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>Tipo de Investigación</b>	En la investigación se aplicará un estudio de carácter descriptivo, la información suministrada por los padres de familia permite recopilar datos importantes sobre la necesidad del servicio de atención a los niños entre 0 y 4 años de edad, el horario mas demandado, servicios adicionales, la competencia mas posicionada en el mercado; esta información es importante para el desarrollo de las etapas de la investigación, de igual manera se pretende realizar un estudio descriptivo, para identificar las características de la oportunidad de negocio en los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad.
<b>Método de investigación</b>	Para este tipo de investigación el método a utilizar es el inductivo en el cual, es necesario indagar cómo se está prestando el servicio de atención de niños entre 0 y 4 años de edad, así mismo si existen convenios con empresas para ofrecer el servicio a los trabajadores a nivel local para atender la demanda existente.
<b>Fuentes de información</b>	Es necesario la utilización de fuentes primarias y secundarias Dentro de las fuentes primarias se encuentran las encuestas a padres de familias de los estratos 3, 4 y 5 pertenecientes a las comunas 1, 2, 3 y 4 de Barrancabermeja. Como fuentes secundarias se encuentran documentos, textos, investigaciones e Internet que ofrecen información sobre la ciudad de Barrancabermeja, el servicio a ofrecer, aspectos generales sobre la elaboración de los diferentes tipos de estudios y la metodología a seguir para el desarrollo de proyectos de factibilidad, entre otros aspectos.
<b>Técnicas de recolección de información</b>	Encuesta

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>Instrumentos</b>	El cuestionario, con preguntas cerradas dirigidas a padres de los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad de Barrancabermeja.
<b>Modo de aplicación</b>	La aplicación del cuestionario será directa a cargo de los investigadores
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	<p>El elemento muestral: Persona responsable del hogar que manifieste tener personas a cargo en las edades señaladas y que reúna las condiciones socioeconómicas para pertenecer a los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5.</p> <p>Unidad muestral: Hogares de Barrancabermeja, Residencias, Unidades habitacionales, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 en el que residan niños en edades entre 0 y 4 años de edad.</p> <p>La población objeto de estudio está conformada por los Padres de familia de estratos 3, 4 y 5, que tienen niños entre 0 a 4 años: 9.894 (padres de menores)</p>
<b>Proceso de muestreo</b>	<p>Como método de muestreo se utilizó la siguiente fórmula: el muestreo es estratificado.</p> $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2(p * q) + e^2(N - 1)}$ <p>Donde:</p> <p>N es la población representada por 9.894</p> <p>Z, desviación estándar. Para un 95% de confiabilidad, Z = 1.96.</p> <p>P, posibilidad de ocurrencia del evento 50%.</p> <p>Q, posibilidad de fracaso del evento 50%.</p> <p>e, error máximo permitido = 5%</p> <p>Tamaño de la muestra.</p> $n = \frac{9.894 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (9.894-1)} = 370 \text{ Encuestas}$ <p>Para estratificar la encuesta por comunas, se aplica la siguiente encuesta:</p>

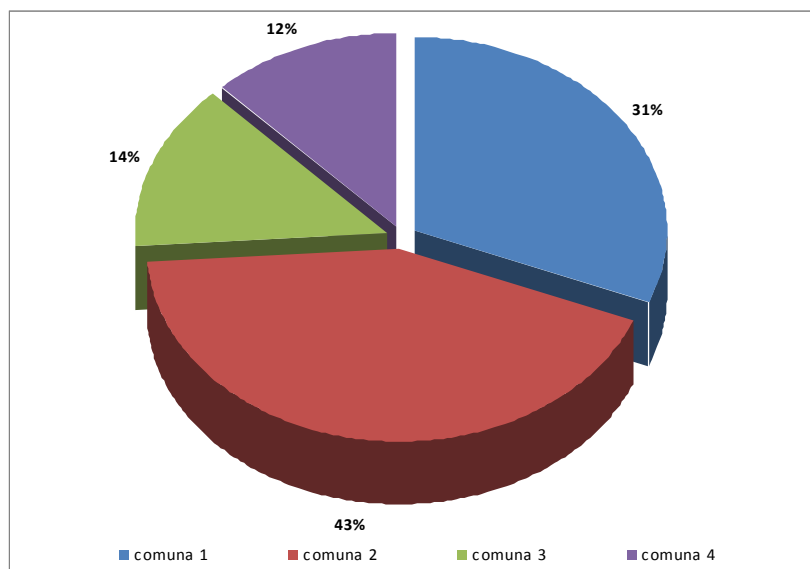
FICHA TECNICA	
	$n_i = n * N_i / N_T,$ <p>Donde: <math>n_i</math> = numero de encuestas por estrato. (comunas)  <math>n</math> = tamaño de la muestra: 370            Numero de unidades familiares.  <math>N_T</math> = No. total de unidades familiares comunas 1, 2, 3 y 4 es de 9.894  <math>N_1</math>= Comuna 1: 3071  <math>N_2</math>= Comuna 2: 4213  <math>N_3</math>= Comuna 3: 1416  <math>N_4</math>= Comuna 4: 1195</p> <p>Aplicando la formula se distribuyen el total del número de encuestas que son 370, entre las comunas 1, 2, 3 y 4 del municipio de Barrancabermeja, así:</p> <p><math>N_1</math> = 115 encuestas  <math>N_2</math> = 158 encuestas  <math>N_3</math>= 53 encuestas  <math>N_4</math>= 45 encuestas</p>
<b>Alcance</b>	Municipio de Barrancabermeja, comunas 1, 2,3 y 4.
<b>Tiempo de aplicación</b>	Una semana entre el 17 y 24 de octubre de 2008

#### 2.4.2. Tabulación, presentación y análisis de resultados

Cuadro 4. Distribución de las encuestas por comunas.

Familias encuestadas	Frecuencia	Porcentaje
Comuna 1	115	31%
Comuna 2	158	43%
Comuna 3	52	14%
Comuna 4	45	12%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100</b>

Figura 3. Distribución de las encuestas por comunas

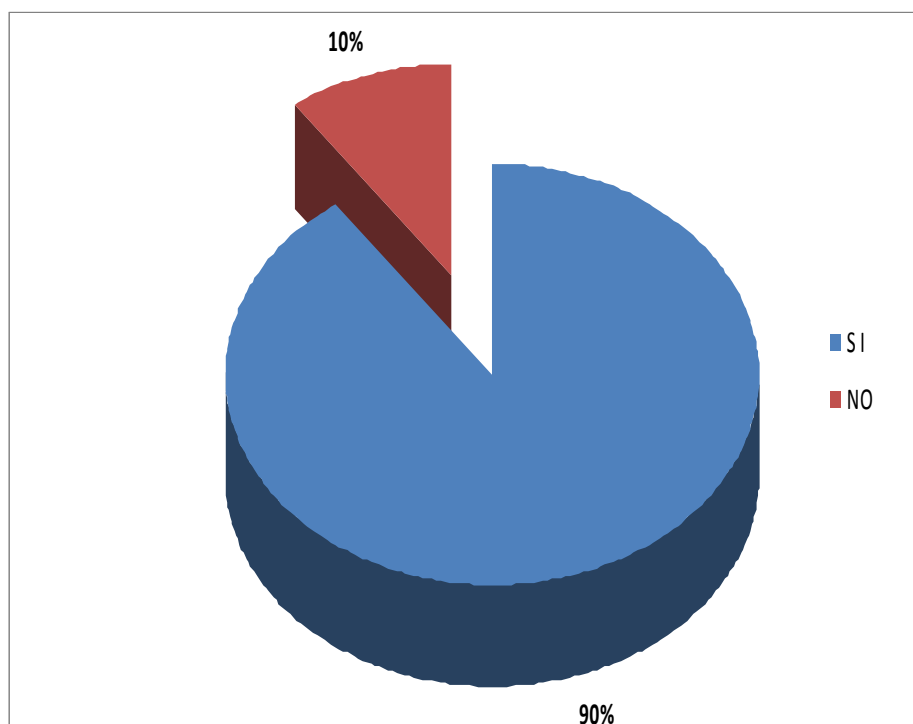


De las encuestas realizadas a padres de familia el 43% fueron aplicadas en la comuna 2, el 31% en la comuna 1, el 14% en la comuna 3 y el 12% en la comuna 4, lo que refleja de distribución y el peso relativo de cada comuna en el total de la muestra. Por ser los núcleos con mayor población, las comunas 2 y 1, en su orden, fueron las que concentraron el mayor número de padres encuestados.

Cuadro 5. Presencia de hijos en edades entre 0 y 4 años

Ítem	No.	Porcentaje
<b>Si</b>	333	90%
<b>No</b>	37	10%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

Figura 4. Presencia de hijos en edades entre 0 y 4 años

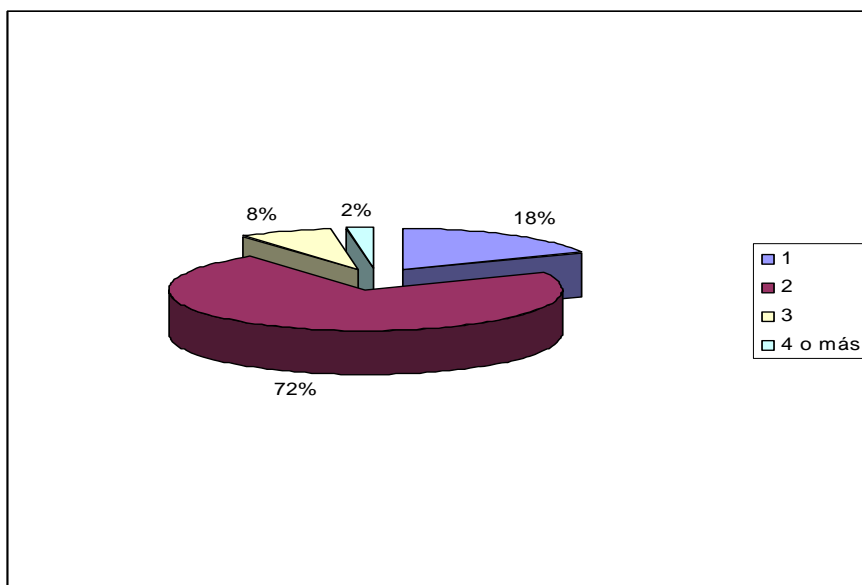


El 90% de los encuestados tienen hijos entre 0 y 4 años de edad y el 10% restante no. Ello indica que existe una gran potencialidad de mercado para el proyecto, porque la gran mayoría de los hogares tienen niños en los rangos de edad para los que fue diseñado el servicio.

Cuadro 6. Número de hijos entre 0 y 4 años

Ítem	No.	Porcentaje
1	60	18%
2	240	72%
3	26	8%
4 o más	7	2%
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

Figura 5. Número de hijos entre 0 y 4 años



El 18% de los encuestados tiene un hijo; el 72%, 2 hijos; el 8% 3 hijos y el 2% cuatro o más. Esto significa que en 333 hogares que tienen hijos menores de cuatro años el total de niños es igual a:

$$60 \times 1 = 60$$

$$240 \times 2 = 480$$

$$26 \times 3 = 78$$

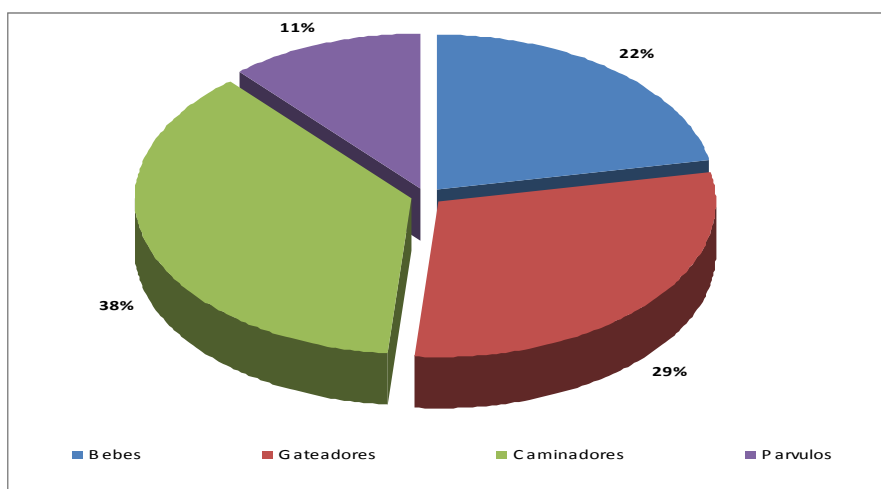
$$7 \times 4 = \underline{28}$$

Total 646. Representan un promedio de:  $646/333 = 1,94$  niños por hogar.

Cuadro 7. Edad de los niños entre 0 y 4 años

Ítem	No.	Porcentaje
0-6 meses (Bebés)	149	23%
6-12 meses (Gateadores)	187	29%
1-2 años (Caminadores)	239	37%
Mas de 2 años (Párvulos)	71	11%
<b>TOTAL</b>	<b>646</b>	<b>100%</b>

Figura 6. Edad de los niños entre 0 y 4 años

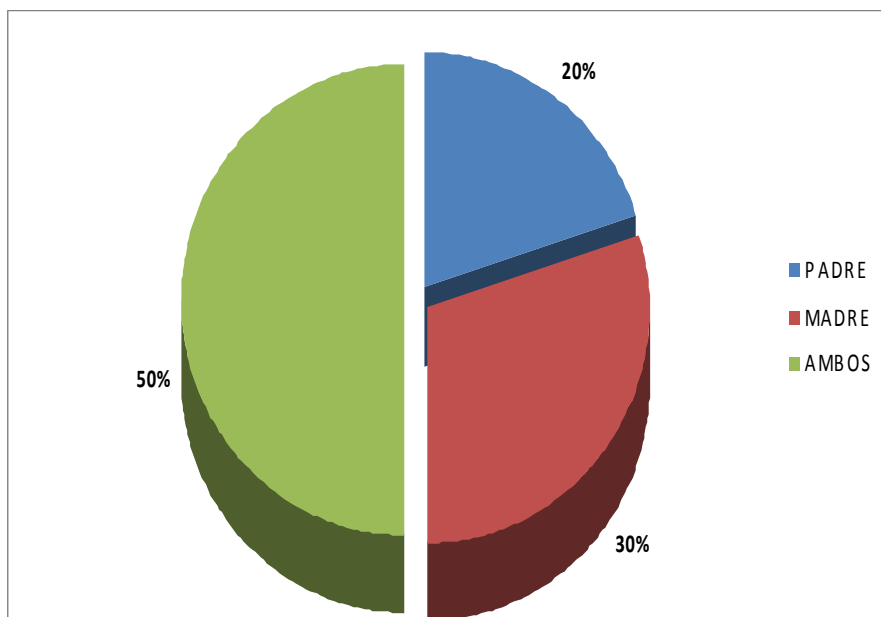


Los servicios de la empresa están relacionados con la edad de los niños, así BEBÉS para niños entre 0 y 6 meses, GATEADORES de 6 a 12 meses, caminadores de 1 a 2 años y PÁRVULOS mayores de 2 años. Teniendo en cuenta dichos criterios , el 23% se encuentran entre los 0 y se meses (bebés), el 29% entre los 6 y 12 meses (Gateadores), el 37% entre 1 y 2 años (caminadores) y el 11% tiene entre 2 y cuatro años. Esto significa que los bebés, gateadores y caminadores constituyen cerca del 29% de los niños menores de cuatro año, por lo que la empresa debe encaminar sus esfuerzos y servicios a dichos segmentos.

Cuadro 8. Personas que trabajan en el hogar

Ítem	No.	Porcentaje
Padre	67	20%
Madre	100	30%
Ambos	166	50%
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

Figura 7. Personas que trabajan en el hogar

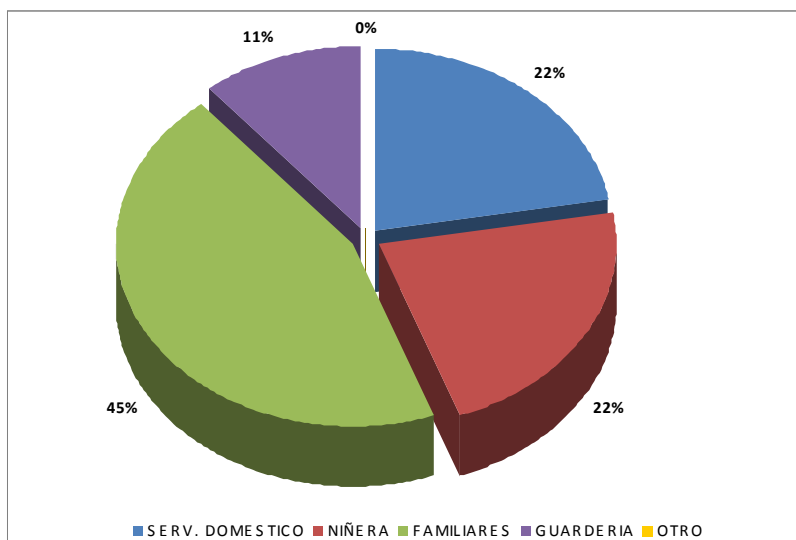


De los encuestados el 50% indica que ambos tanto el padre como la madre, trabajan, lo que se constituye un alto porcentaje de hogares en los que ninguno de dos padres puede atender sus hijos y por lo tanto requieren de atención externa, lo que constituye una gran oportunidad para el proyecto.

Cuadro 9. Persona quien está a cargo del cuidado de su niño

Ítem	No.	Porcentaje
Servicio doméstico	73	22%
Niñera	73	22%
Familiares	150	45%
Guardería	37	11%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

Figura 8. Persona quien está a cargo del cuidado de su niño

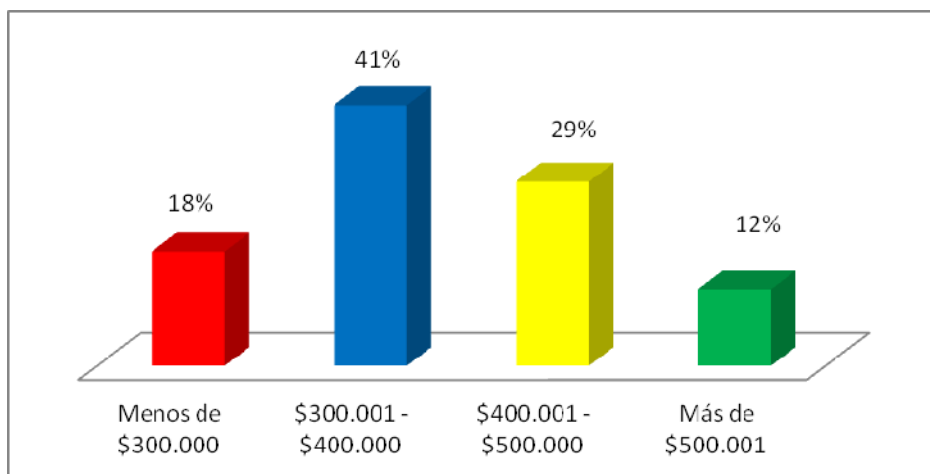


El 45% de los niños son cuidados por lo familiares, siendo estos padres, tíos, primos, abuelos entre otros. El 22% por niñeras, el 22% por las empleadas domésticas y solo el 11% son cuidados por servicios especializados como guarderías. Ello representa una gran oportunidad para la casa infantil propuesta que ofrece un servicio integral e idóneo y se constituye en una alternativa para un cuidado especializado de los niños.

Cuadro 10. Dinero invertido al mes en el cuidado de sus hijos menores de 4 años

Rango promedio	No.	Porcentaje	Media	promedio ponderado
Menos de \$300.000	33	18%	150.000,0	27.000,0
\$300.001 - \$400.000	75	41%	350.000,5	143.500,2
\$400.001 - \$500.000	53	29%	50.000,5	130.500,1
Más de \$500.001	22	12%	500.001,0	60.000,1
<b>TOTAL</b>	<b>183</b>	<b>100%</b>		<b>361.000,5</b>

Figura 9. Dinero invertido al mes en el cuidado de sus hijos menores de 4 años



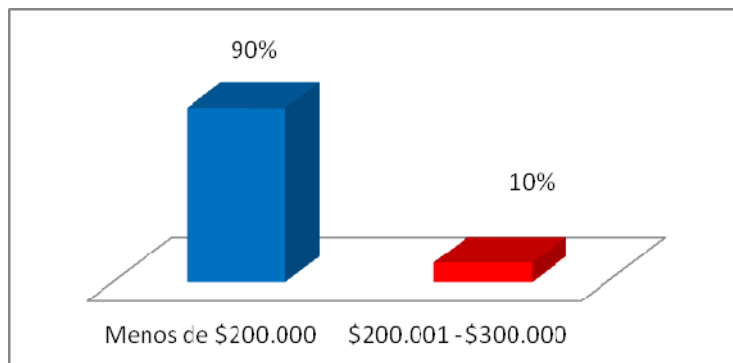
Del total de hogares que dan el cuidado de sus niños menores de 4 años, a una guardería, el 41% invierten entre \$300.000 y \$400.000, el 29% entre \$400.001 y \$500.000; el 18% menos de \$300.000 y el 2% invierte más de \$500.001. Por lo anterior se estima que en promedio están cancelando un total de \$360.000 mensuales.

Cuadro 11. Dinero que invierte al mes en el pago del familiar responsable del cuidado de su hijo menor de 4 años.

Ítem	No.	Porcentaje	Media	Promedio ponderado
<b>Menos de \$200.000</b>	135	90%	100.000,00	90.000,00
<b>\$200.001 - \$300.000</b>	15	10%	250.000,50	25.000,05
<b>TOTAL</b>	<b>150*</b>	<b>100%</b>		<b>115.000,05</b>

\* Teniendo en cuenta los resultados consignados en el cuadro 8.

Figura 10. Dinero que invierte al mes en el pago del familiar responsable del cuidado de su hijo menor de 4 años.

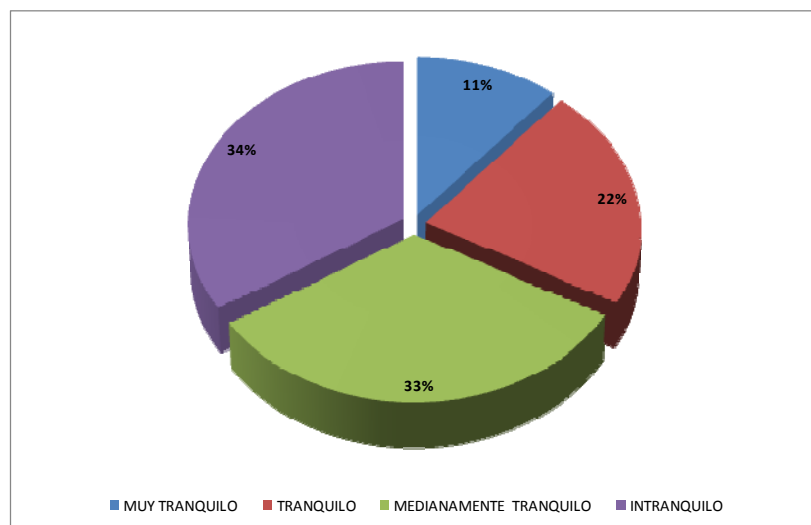


Para los hogares de los estratos 3,4 y 5 de Barrancabermeja, que dejan al cuidado de familiares a sus hijos menores de 4 años, el 90% invierte menos de \$200.000, el restante 10% entre \$200.001 y \$300.000. Lo anterior demuestra que en promedio por familia invierte en el pago a un familiar por el cuidado de sus niños, menores de 4 años un total de \$115.000 al mes.

Cuadro 12. Grado de satisfacción con respecto al cuidado actual de los hijos

Ítem	No.	Porcentaje
<b>Muy Tranquilo y muy satisfecho</b>	37	11%
<b>Tranquilo y satisfecho</b>	73	22%
<b>Medianamente Tranquilo y satisfecho</b>	110	33%
<b>Intranquilo e insatisfecho</b>	113	34%
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

Figura 11. Grado de satisfacción con respecto al cuidado actual de los hijos

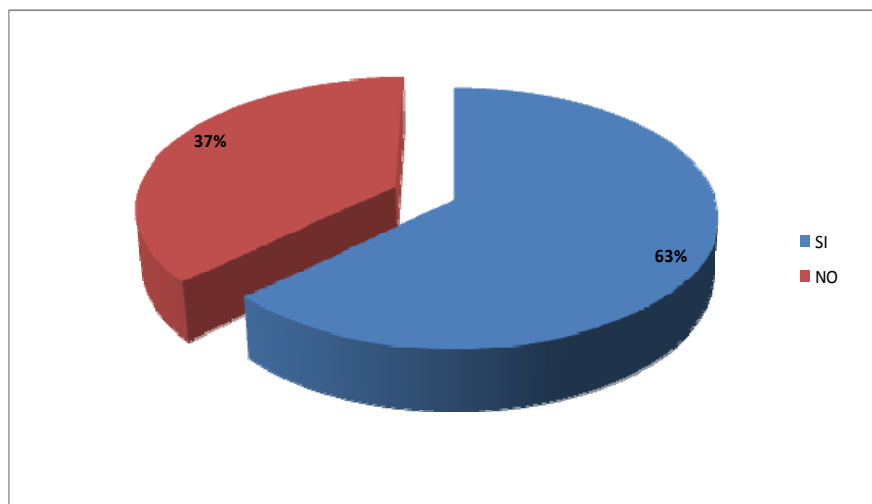


El 34% de los encuestados se siente intranquilo e insatisfecho con el cuidado de los niños y el 33% medianamente intranquilo y satisfecho lo que indica que existe un porcentaje del 67% que se puede considerar como insatisfecho con el cuidado que están recibiendo sus hijos. Este porcentaje representa una gran oportunidad para el proyecto.

Cuadro 13. Existencia de problemas en el cuidado de los hijos.

Ítem	No.	Porcentaje
SI	210	63%
NO	123	37%
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100%</b>

Figura 12. Existencia de problemas en el cuidado de los hijos.

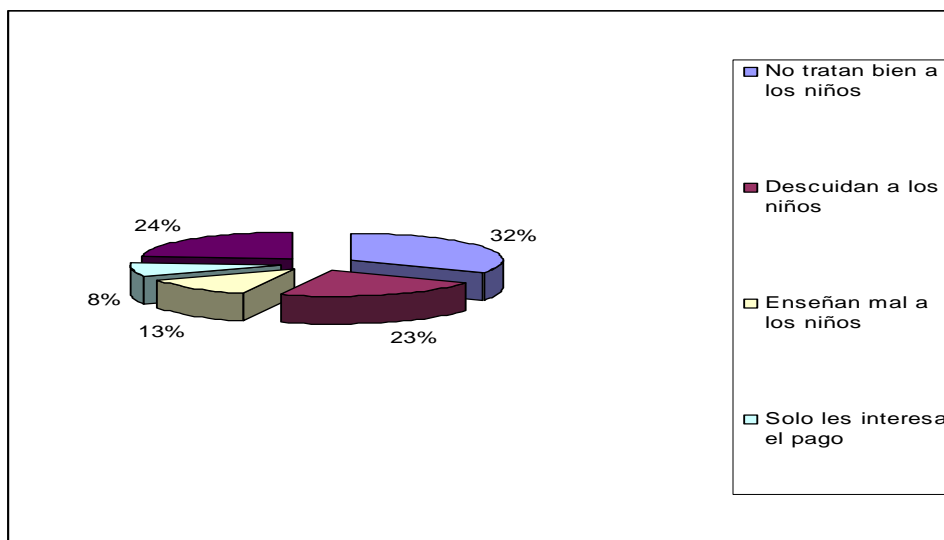


El 63% de los encuestados han tenido problemas con las personas que cuidan a los niños de 0 a 4 años y el 37%, no; lo que indica que la mayoría ha enfrentado dificultades con dichas personas y se constituyen en un grupo significativo de hogares que estaría dispuesto a utilizar un servicio especializado en el que no se den dichas dificultades.

Cuadro 14. Problemas presentados en el cuidado actual de los hijos

Ítem	No.	Porcentaje
No tratan bien a los niños	70	33%
Descuidan a los niños	46	22%
Enseñan mal a los niños	27	13%
Solo les interesa el pago	17	8%
Cuando se presenta una enfermedad o accidente no saben como reaccionar	50	24%
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100%</b>

Figura 13. Problemas presentados en el cuidado actual de los hijos



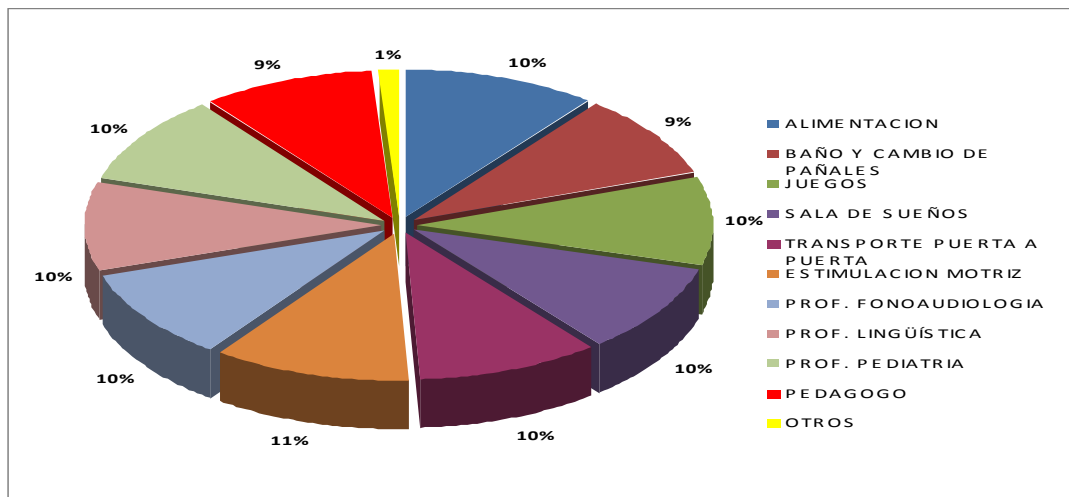
El principal problema que han enfrentado los padres es que no tratan bien a los niños, seguido por la incapacidad para reaccionar cuando se presentan enfermedades o accidentes de los niños; el descuido en la atención prestada, el que enseñan mal a los niños y por último que solo les interesa el pago lo que tácitamente relaciona poca atención y cuidado. Estos problemas pueden resolverse al colocar los padres de familia a sus hijos en una casa infantil que preste un servicio integral con personal idóneo que cuida y atiende a los niños, en la que no existe posibilidad alguna de descuido o maltrato y en la que debido a la experiencia del personal este sabe como reaccionar frente a una enfermedad o accidente imprevisto.

Cuadro 15. Servicios que espera ofrezca la casa infantil

Ítem	No.	Porcentaje
Alimentación	37	10
Baño y Cambio de Pañales	33	9
Juegos	37	10
Sala de Sueños	37	10
Transporte puerta a puerta	37	10

Ítem	No.	Porcentaje
Estimulación Motriz	41	11
Prof. Fonoaudiología	37	10
Prof. Lingüística	37	10
Prof. Pediatría	37	10
Pedagogo	33	9
Otros	4	1
	370	100

Figura 14. Servicios que le gustaría encontrar en una casa infantil para atención a niños entre 0 y 4 años de edad.

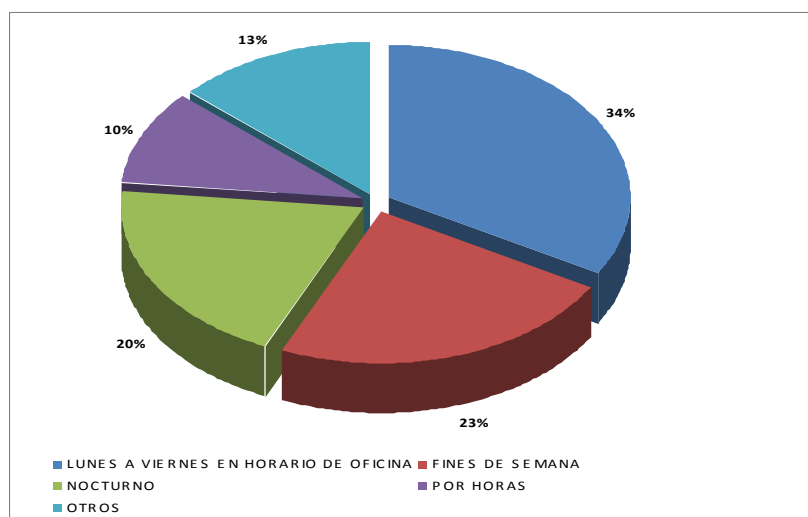


En esta pregunta, el encuestado puede optar por una o varias opciones. Para los hogares de los estratos 3, 4 y 5 de Barrancabermeja, están interesados proporcionalmente en todos los servicios planteados en la investigación en especial la estimulación motriz, pues consideran que el menor requiere de estos servicios en esta etapa de la vida.

Cuadro 16. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades

Ítem	No.	Porcentaje
Lunes a viernes en horario de oficina	283	34%
Fines de Semana	192	23%
Nocturno	167	20%
Por horas	83	10%
Otros	108	13%
<b>TOTAL</b>	<b>833</b>	<b>100%</b>

Figura 15. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades



El 34% requiere los servicios de lunes a viernes en horarios de oficina, el 23% que se preste servicio los fines de semana, el 20% que exista jornada nocturna y el 13% que se preste por horas. Esto indica que la casa infantil propuesta debe ser flexible en la implementación de jornadas y contar con un personal mínimo que garantice el suministro del servicio en el momento que los clientes lo requieran.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Para calcular la demanda se aplicará la siguiente fórmula, teniendo en cuenta los datos arrojados en el estudio de mercados.

$$DO = P * \% C * X * N^{\circ}$$

Donde,

N: Número de Unidades familiares: 9.894 (estratos 3, 4, y 5)

C: Porcentaje de hogares que tienen niños menores de 4 años:  
90%: (Ver cuadro 5)

X: Porcentaje de hogares que dejan al cuidado y pagan 81%(Ver cuadro 9)

Nº: Numero promedio de niños por hogar (Ver resultados cuadro 6)

La demanda es por lo tanto igual a:

$$DO: 9.894 \times 0,90 \times 0,81 \times 1,94 = 13.993 \text{ niños}$$

Para la estimación de la demanda por servicios, se tendrá en cuenta los resultados de la investigación del Cuadro 17 y el total calculado de la demanda: 13.993 niños.

Cuadro 17. Estimación de la demanda por servicios de acuerdo con la edad de los niños

Servicios	Porcentaje*	Año 2011
<b>Bebes</b>	23%	3.218
<b>Gateadores</b>	29%	4.058
<b>Caminadores</b>	37%	5178
<b>Párvulos</b>	11%	1.539
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>13.993</b>

\* Ver cuadro 7

**2.4.4 Evolución histórica de la demanda.** El crecimiento poblacional tuvo en Colombia un proceso ascendente hasta mediados de los años sesenta, cuando llegó a alcanzar una tasa superior al 3%<sup>5</sup> anual, al concluir los años ochenta este índice alcanza el 2%<sup>6</sup>. Para el cálculo de la evolución histórica se tendrá en cuenta este índice.

Cuadro 18. Evolución histórica de la demanda

	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
<b>DEMANDA</b>	10.483	10.692	10.906	11.124

**2.4.5 Proyección de la demanda.** De igual manera el crecimiento de la demanda de los servicios atención integral a los niños menores de 5 años, será acorde con el crecimiento poblacional del 2%<sup>7</sup>.

Cuadro 19. Proyección de los servicios en el municipio de Barrancabermeja.

	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
<b>DEMANDA</b>	13.993	14.273	14.558	14.849	15.146	15.449

Cuadro 20. Demanda proyectada por nivel

Servicios	Porcentaje *	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
<b>Bebes</b>	23%	3.218	3282	3348	3415	3483	3553
<b>Gateadores</b>	29%	4.058	4139	4222	4306	4393	4480
<b>Caminadores</b>	37%	5178	5282	5387	5495	5605	5717
<b>Párvulos</b>	11%	1.539	1570	1601	1633	1666	1699
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>13.993</b>	14273	14558	14849	15146	15449

<sup>5</sup> www.lablaa.org/blaavirtual/Informe transición demográfica en Colombia. Año 2003.

<sup>6</sup> www.lablaa.org/blaavirtual/Informe transición demográfica en Colombia. Año 2003.

<sup>7</sup> www.lablaa.org/blaavirtual/Informe transición demográfica en Colombia. Año 2003.

## **2.5 OFERTA**

**2.5.1 Análisis de la situación actual de la competencia.** Existen instituciones que ofrecen el servicio de párvulos, guarderías, gateadores entre otros, pero no ofrecen información confiable para realizar este análisis.

**2.5.2 Proyección de la oferta.** No existen cifras sobre la oferta de guarderías y demás instituciones que presten el servicio de guardería a los hogares de las comunas 1, 2, 3 y 4 pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 de Barrancabermeja.

La oferta actual corresponde a:

HOGAR INFANTIL EL CASTILLO

CI 33 52-73 José Antonio Galán

Colombia, Barrancabermeja

LICEO BILINGÜE RODOLFO R. LLINAS

CI 44 27-50 El Recreo Barrancabermeja

Colombia, Barrancabermeja

INSTITUTO PEDAGOGICO PEQUEÑOS GIGANTES

CI 60 15 B-96 Las Colinas

Colombia, Barrancabermeja

LICEO EL PARAISO DE LOS NIÑOS

CI 55 18 A-13 Torcoroma

Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL WINNIE POOH

Cr26 44-57

Colombia, Barrancabermeja

JARDIN DISNEYLANDIA EDUCANDO

Cr19 B 64-39 Parnaso

Colombia, Barrancabermeja

JARDÍN INFANTIL SEMILLITAS

CI 53 27-56 Galán

Colombia, Barrancabermeja

COLEGIO CASTILLO DEL REY

Cr19 55-23 Torcoroma

Colombia, Barrancabermeja

LICEO INFANTIL SAN CARLOS

CI 74 19-99 La Libertad

Colombia, Barrancabermeja

CENTRO EDUCATIVO ADVENTISATA LIBERTAD

Cr27 49-02 El Recreo

Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL NELSON MANDELA

Cr31 73-86 La Floresta

Colombia, Barrancabermeja

LICEO NUEVA GENERACION

Cr15 D 55-60 Pueblo Nuevo

Colombia, Barrancabermeja

LICEO PEDAGOGICO CASTILLO DEL SABER

CI 65 31-65 Floresta Baja

Colombia, Barrancabermeja

JARDÍN INFANTIL BAMBI

Cr35 30-90 Refugio

Colombia, Barrancabermeja

UNIDAD PEDAGOGICA BILINGÜE PIERRE DE FERMAT

CI 37 58-19 Autopista Vía al Retén

Colombia, Barrancabermeja

LICEO INFANTIL MARIA CARPENTIER

CI 56 20-28 Torcoroma

Colombia, Barrancabermeja

LICEO OSO MELOS

CI 52 27-65 Galán

Colombia, Barrancabermeja

JARDIN EL ARCA DE LOS NIÑOS

Cr15 49-53

Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL TILATA  
 CI 54 27-56 Galán  
 Colombia, Barrancabermeja

COLEGIO LUIS LOPEZ DE MESA  
 Sede Infantil  
 Colombia, Barrancabermeja

Para proyectar la oferta se parte del cuadro 9, en el que se establece que el 11% de los hogares tienen sus hijos en guarderías. Partiendo de un total de 11.574 niños en el 2012, lo que significa que 1.273 (11% del total) estaban atendidos en guarderías, en el cuadro 20 se realiza la proyección de la oferta, con un 2%<sup>8</sup> de crecimiento poblacional.

Cuadro 21. Proyección de la oferta del servicio.

	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
<b>OFERTA</b>	1.273	1.298	1.324	1.351	1.377

Fuente: Autor

## 2.6 RELACION ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA

La relación entre la oferta y demanda, se puede observar en el siguiente cuadro que muestra que existe en la actualidad una demanda insatisfecha en el servicio del cuidado de niños entre 0 y 4 años.

Cuadro 22. Relación entre oferta y demanda

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
<b>DEMANDA</b>	13.993	14.273	14.558	14.849	15.146	15.449

<sup>8</sup> [www.lablaa.org/blaavirtual/Informe transición demográfica en Colombia. Año 2003.](http://www.lablaa.org/blaavirtual/Informe%20transici3n%20demogr3fica%20en%20Colombia.%20A3o%202003)

	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
<b>OFERTA</b>	1.273	1.298	1.324	1.351	1.377	1404
<b>DEMANDA</b>	10.301	10.507	10.717	10.931	11.151	14.045
<b>INSATISFECHA</b>						

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

### 2.7.1 Estructura de los canales actuales.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Las ventajas presentadas en este canal de comercialización son:

- Planificación de los servicios a ofrecer.
- Socialización de la información a tiempo para la prestación del servicio
- Respuesta al cliente de forma rápida, óptima y confiable
- Atención inmediata a los padres de familia sobre el avance del crecimiento de los niños o cualquier otra necesidad.
- Satisfacción al cliente por la atención oportuna.
- Recolección de información directa para el mejoramiento del servicio, a través de encuesta de satisfacción.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** El canal de comercialización para la prestación del servicio permitirá atender a los padres de familia de niños entre 0 y 4 años sin ninguna intermediación:

Figura 16. Canal de comercialización seleccionado



## 2.8 PRECIOS

**2.8.1 Análisis de precios.** El precio de las diferentes tarifas, está relacionado con las necesidades específicas de cada cliente.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Estas estrategias están en función de la calidad y eficiencia de los servicios; la estructura de costos y los precios del mercado.

Cuadro 23. Servicios ofrecidos

Servicio	Descripción
<b>Bebés</b> Niños entre 0 a 6 meses de edad	Alimentación Baño y cambio de pañales
<b>Gateadores</b> Niños entre 6 a 12 meses	Juegos Sala de sueños
<b>Caminadores</b> Entre 1 a 2 años de edad	Estimulación motriz Lingüística
<b>Párvulos</b> Entre 2 a 4 años de edad	
<b>Asistencia profesional con personal adscrito</b>	Fonoaudiología, Lingüística, Pediatras, Pedagogos

Fuente: Autores

No obstante debe partirse de un precio de base de un promedio de \$361.000 por niño, que es lo que actualmente pagan en promedio los hogares por la atención de sus hijos (Ver resultados cuadro 10)

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos.**

- Informar y motivar sobre el tipo y calidad de los servicios ofrecidos.
- Dar a conocer la empresa en el mercado local entre los padres de familia para introducir y posicionar la empresa.
- Suministrar información sobre los servicios de la Casa Infantil Topitos

**2.9.2 Logotipo.** La empresa tendrá como objetivo la prestación de servicios de atención integral a niños entre 0 y 4 años en la ciudad de Barrancabermeja.

CASA INFANTIL, la palabra CASA significa agrupación de servicios, institución, familia, personas que viven juntas. INFANTIL, que los servicios van dirigidos hacia los niños. Por lo tanto unida las dos palabras, es un sitio donde pueden encontrar los servicios integrales en cuanto a cuidado que requieren los niños, realizando procesos de socialización que contribuyan al desarrollo de la inteligencia y habilidades, a través de una metodología constructivista y estimulación adecuada.

Figura 17. Logotipo de la empresa



La banda del logo significa premio o logro, el topo vestido de niño significa que pertenece a una institución o familia, además, el hecho de tener una gorra significa que es un niño en proceso de crecimiento y formación.

CASA INFANTIL TOPITOS LTDA, es el nombre que se requiere posicionar en la mente de los clientes. La empresa acoge estas palabras como sinónimo de integración de alta calidad con el fin de brindar confianza, seguridad, eficiencia, atención integral y buenos precios.

### **2.9.3 Lema.** “Los cuidamos como en casa, para que se sientan en su casa”

El lema transmite a los clientes la información de buena atención, confiabilidad y seguridad para los niños.

**2.9.4 Análisis de medios.** Entre los medios publicitarios encontrados en el mercado, para ser implementados por la promoción de la empresa, se tiene:

- Tarjetas de presentación: Es considerado el medio de contacto más utilizado entre los propietarios y representantes de las empresas con sus clientes ó consumidores finales ó potenciales. Estas tarjetas por su tamaño es fácil su manejo y distribución en lugares como reuniones empresariales y sociales. En ella

se resume la información básica de la empresa, como son los aspectos institucionales de la compañía: logo, nombre del representante legal o del funcionario responsable del área, servicios principales, dirección, teléfono, correo electrónico o dirección de la página web entre otros.

Es un medio que presenta aspectos positivos, como son: papelería de fácil manejo, su entrega es informal en reuniones o charlas en cualquier sitio u hora.

Lo negativo de este medio, es que por su tamaño si no es asegurada por los clientes puede perderse fácilmente.

- Portafolio de servicio: Este medio requiere de un diseño previo para analizar: tipo de papel, colores, símbolos o figuras a utilizar, además de la información institucional con los servicios, trayectoria de la compañía, equipo de trabajo y cualquier otro dato importante para dar a conocer la empresa. Son importantes los servicios de un publicista o empresa especializada para el diseño definitivo. Actualmente la industria gráfica ofrece una serie de alternativas para que los portafolios sean grabados sobre medios que utilizan los clientes, como por ejemplo carpetas.
- Pendones: Se utiliza para promocionar productos en eventos como ferias comerciales, ruedas de negocios o ferias especializadas, ofreciendo a los visitantes información básica y pertinente de la empresa. Existen varias técnicas para la elaboración de pendones como el script y digital.
- Pautas radiales: Es un medio publicitario masivo para todas las comunas en el Municipio de Barrancabermeja y la región del Magdalena Medio. Existen emisoras que prestan los servicios, todos los días y en horarios extendidos, según las necesidades de información del usuario.

- **Pautas televisivas:** En la ciudad de Barrancabermeja existen canales televisivos, que prestan los servicios publicitarios a las empresas interesadas con tarifas al alcance de los empresarios locales. Es el más costoso pero más eficiente y de gran impacto para la comunidad a la cual va dirigido, ya que se conjuga el mensaje auditivo con el visual. Alrededor de los canales locales se han creado empresas publicitarias que actualmente ofrecen paquetes o asesorías para el diseño de plan de mercadeo y publicitario.
- **Espacios en periódicos:** En la ciudad de Barrancabermeja circulan diferentes periódicos del país, en especial Vanguardia Liberal, típico del Departamento de Santander que contiene una sección dedicada a este municipio. Así mismo, existen otros periódicos locales, que se convierten en un medio masivo donde las personas leen la información y se enteran de las noticias y de los productos y servicios que ofrecen las diferentes empresas que utilizan este medio para su promoción.
- **Pasacalles:** Este medio está regulado por la Administración Municipal, por lo tanto, requiere un permiso para su ubicación en puntos estratégicos de la ciudad, se recomienda su uso en actividades especiales, como por ejemplo el lanzamiento de nuevos servicios, atención especial en temporadas especiales, cambio de dirección y posicionamiento de servicios integrales o complementarios.
- **Evento de lanzamiento:** Es una reunión para la apertura de nuevas empresas, donde se invita a personalidades de la ciudad ó clientes potenciales. Se puede realizar dentro de las instalaciones de la empresa o en un lugar diferente que pueda alojar a gran número de futuros clientes. Generalmente se acompaña con una conferencia o presentación de un video sobre la empresa, su infraestructura y servicios.

**2.9.5 Selección de medios.** A continuación se seleccionan los medios de publicidad teniendo en cuenta la característica de la Casa Infantil y el segmento al cual está dirigida la investigación.

Cuadro 24. Selección de medios de publicidad

Medios	Características
Tarjeta de presentación	Escrito
Portafolio	Escrito
Pendones	Escrito
Evento de lanzamiento	Escrito
Pautas radiales	Audio
Pautas televisivas	Audio y visión

Fuente: Autores

- Tarjeta de presentación. A continuación se presenta el respectivo modelo. En las tipografías de la ciudad, elaboran 1.000 unidades por valor de \$105.000.

Figura 18. Modelo Tarjeta de presentación



- Portafolio de Servicios. Para el diseño del portafolio de servicios, se requiere de una reflexión sobre la combinación de colores, tipo de papel, fotografías e identificar los principales servicios de la empresa. Una vez aprobado el respectivo diseño, se procede a su reproducción en una empresa tipográfica. En Barrancabermeja presta este servicio Gráficas San Gabriel. Se tiene proyectado

invertir la suma de \$1.000.000. A continuación se observa plegable del portafolio de servicios.

Figura 19. Modelo Portafolio de servicios



- Pendones. El Pendón es elaborado en tela especial y su diseño está de acuerdo a las necesidades de la empresa y a las nuevas tendencias en materia de publicidad. En la ciudad existen tipografías y publicistas expertos y su costo es de \$120.000.

Figura 20. Modelo Pendón



- Evento de Lanzamiento. A continuación se detalla las características del evento para promocionar la Casa Infantil.

Cuadro 25. Presupuesto del evento de lanzamiento

Evento de lanzamiento	
<b>Lugar</b>	Instalaciones de la empresa
<b>Número de invitados</b>	100 padres de familia con hijos entre 0 y 4 años.
<b>Actividad</b>	Lanzamiento de la empresa
<b>Diseño de tarjeta de invitación</b>	Gráficas San Gabriel
<b>Valor Tarjeta con sobre</b>	\$160.000 la impresión de 100 unidades
<b>Valor cóctel y pasabocas</b>	\$2.500.000, incluye el servicio de barman.
<b>TOTAL</b>	\$2.660.000

Fuente: Autores

- Pautas radiales. Las pautas radiales serán contratadas a la empresa CCE Comunicaciones y Consultoría Empresarial y la Emisora Yariguíes, quienes cuentan con alianza empresarial para prestar el servicio de pautas radiales a los empresarios de Barrancabermeja.

Para la etapa de operación se tiene proyectado invertir \$1.200.000 en pautas radiales por espacio de cuatro meses en el año, en horario de 9 a 11:50 a.m., 3 impactos diarios, para un total de 80 impactos mensuales, correspondiente a 4 pautas x 20" c/u. Adicionalmente CCE en su programa Magazín Empresarial pautará los eventos y la publicidad de la Casa Infantil Topitos.

- Pasacalle. Se proyecta diseñar un pasacalle para dar publicidad al evento de lanzamiento y en especial a la ubicación de la empresa.

Debe ser elaborado en tela especial y en colores de acuerdo a la identidad de la empresa. Su valor es de \$100.000.

Figura 21. Modelo de Pasacalle



**2.9.6 Estrategias publicitarias.** El evento de lanzamiento de la Casa Infantil Topitos Ltda., se realizará en las Instalaciones de la empresa, con el fin que los clientes potenciales las conozcan como también los programas a ofrecer a través del portafolio de servicios y de esa forma generar confianza.

Se utilizará promoción radial y televisiva para captar la atención de la ciudadanía en general y se suscribirán avisos en el diario vanguardia liberal, para promocionar el evento de lanzamiento y proceso operativo de la empresa.

## 2.9.7 Presupuesto de publicidad y operación

### 2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento.

Cuadro 26. Presupuesto de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UND. MEDIDA	VALOR
Cóctel de lanzamiento	1	Unidad	\$2.660.000
Pautas radiales	6	Impactos/día	180.000
Pasacalles	1	Unidad	100.000
<b>Total</b>			<b>\$2.940.000</b>

Fuente: Autores

**2.9.7.2 Presupuesto de Operación.** La siguiente es la publicidad para la operación del negocio.

Cuadro 27. Presupuesto de publicidad de operación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD MED.	VALOR
Tarjeta de presentación	1.000	Unidades	\$105.000
Pendón	1	Unidad	\$120.000
Portafolio	50	Unidad	\$1.000.000
Pautas radiales	4	Meses	\$1.200.000
<b>Total</b>			<b>\$2.425.000</b>

Fuente: Autores

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

En la investigación de mercados se puede concluir lo siguiente:

- Los servicios se han formulado de acuerdo con edades y se han denominado bebés, gateadores, caminadores y párvulos.

- Los padres están interesados en servicios integrales donde se incorporen servicios como de alimentación, baño y cambio de pañales, juegos, sala de sueños, transporte puerta a puerta, estimulación motriz y los servicios de profesionales de la salud como son fonoaudiología, psicóloga, nutricionista pedagogos de acuerdo con las necesidades del menor.
- El segmento objetivo el cual se dirigirá el proyecto fue a los padres de niños en edades entre 0 a 4 años de los hogares de Barrancabermeja de los estratos 3, 4 y 5. que de acuerdo a planeación municipal estaría alrededor de 9.894 hogares.
- La demanda total de niños en edades de 0 a 4 años de los estratos 3, 4, 5 de Barrancabermeja, quienes sus padres desean o están interesados en acudir a un centro de cuidado integral, es de un total de 13.993 niños, donde el 23% son bebés, el 29% gateadores, el 37% caminadores y el restante 11% párvulos.
- La competencia directa de mayor relevancia se encuentra el Hogar Infantil El Castillo, Jardín Infantil Winnie Pooh, y el Colegio el Castillo del Rey, jardín infantil Semillitas, entre otros. La oferta es de 11.574 niños en el 2012, lo que significa que 1.273 (11% del total) estaban atendidos en guarderías.
- El precio base es de un promedio de \$361.000 por niño, que es lo que actualmente pagan en promedio los hogares por la atención de sus hijos

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que existe un mercado amplio, teniendo en cuenta el crecimiento demográfico, las condiciones de empleo de la pareja, la seguridad, calidad de los servicios entre otros, por lo cual, se considera viable este proyecto desde el punto de vista de mercados.

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto esta relacionado entre la dimensión del mercado y la capacidad de atenderlo, según los recursos disponibles de la empresa.

El tamaño de la Casa Infantil Topitos Ltda., se determina de acuerdo con los resultados arrojados en la investigación de mercado, lo cual es el punto de partida, son los que contratan personal externo o en instituciones para atender a sus niños siendo estos el 0.46% del mercado potencial.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.** Se tuvieron en cuenta los siguientes factores condicionantes.

**Mercado.** Existe un número alto de padres de familias interesados en los servicios para atención de los niños entre 0 a 4 años de edad, de las comunas 1, 2, 3 y 4 que se encuentran en los estratos sociales 3, 4, y 5

Partiendo de la información del trabajo de campo, se tiene que del 90% de los hogares tienen niños, de los cuales el 81% mostraron interés de acudir a un centro especializado, equivalente a un total de 13.993 niños, donde se encuentran repartidos en el 23% de bebés, el 29% de gateadores, un 37% caminadores y el restante 11% en párvulos.

Si bien el mercado, es la principal variable condicionante, se demostró con cifras que existe una demanda de 13.993 niños, de los cuales el 33% de los hogares están tranquilos y satisfechos, de ahí la importancia de un centro especializado

que le ofrezcan los servicios integrales en el cuidado de sus hijos, como lo sería el aquí proyectado

**Capacidad financiera.** La disponibilidad de recursos con los cuales se necesita para comenzar a operar el proyecto, dependerá en su mayoría por los aportes de los socios, crédito a solicitar ante una entidad financiera y la presentación de este proyecto a la convocatoria de Fondo emprender.

Por lo anterior el tamaño de la empresa dependerá de los recursos totales con se cuenta para la futura puesta en marcha del proyecto, siendo la principal variable condicionante al momento de dimensionar el centro especializado.

**Disponibilidad de talento humano.** En este punto es importante la selección y la disponibilidad del talento humano, pues la atención va dirigida a menores de 4 años. El personal debe tener experiencia en el manejo de atención de niños, carisma, actividades recreativas, lúdicas, preparación de alimentos y manejo de norma de higiene.

No se considera un factor condicionante, ya que en el medio de la ciudad de Barrancabermeja, se cuenta con la disponibilidad de profesionales, que en cualquier momento atenderían esta oferta laboral, con las capacidades y perfil que el centro requiere.

**Capacidad de infraestructura.** La empresa contará con la infraestructura suficiente para garantizar todas las áreas de la misma, en especial el área de servicios, que comprende los cuatro niveles de atención (bebés, gateadores, caminadores y párvulos), de igual forma el área administrativa para la atención de los padres de familia. Por lo tanto no se considera una variable condicionante en la medida en que se disponga de todas las áreas para una excelente prestación del servicio

### 3.1.3 Capacidad del proyecto.

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Se calculó teniendo en cuenta la cantidad total de unidades que el mercado está demandando para los servicios de atención a menores de 0 a 4 años de edad y paralelamente se comparará con la capacidad de respuesta de la empresa, en la atención, teniendo en cuenta la infraestructura que poseerá, así se puede determinar el porcentaje de cubrimiento de dicho mercado.

La capacidad total diseñada depende de dos variables, fundamentalmente, la infraestructura locativa y el número de personal profesional o nanas, especializadas para atender cada grado.

Partiendo que se dispone de 8 aulas, acondicionadas, para un cupo total de 30 niños por cada salón, donde se requerirá de un total de 8 profesionales, donde laboraran en jornada continua de 7 a.m; a 6 p.m., equivalente a atender máximo 240 niños, distribuidos de la siguiente manera de acuerdo con el comportamiento el mercado.

Cuadro 28. Capacidad total diseñada

Servicios	Porcentaje*	Capacidad diseñada
Bebes	23%	55
Gateadores	29%	70
Caminadores	37%	89
Párvulos	11%	26
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>240</b>

**3.1.3.2 Capacidad total instalada.** Corresponde a la capacidad máxima de prestación del servicio disponible, teniendo en cuenta el personal, la

infraestructura requerida y la capacidad económica. Se establecerá el 75% de la capacidad total diseñada.

Dadas las condiciones locativas, y de atención personalizada, la casa infantil para niños de 0 a 4 años de edad, tendrá instalada para atender un total de 180 niños, para lo cual deberá contar con 8 profesionales, distribuidos de la siguiente manera.

Cuadro 29. Capacidad total instalada

Servicios	% Capacidad instalada
Bebes	30
Gateadores	60
Caminadores	60
Párvulos	30
<b>Total</b>	<b>180</b>

**3.1.3.3 Capacidad total utilizada.** Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que efectivamente estará en capacidad de atender con un total de 4 profesionales, una por cada grado, es de 65 niños, distribuidos en un cupo de 15 para bebes, 15 para gateadores, 20 para caminadores y 15 para párvulos, dadas las condiciones físicas y financiera del nuevo centro de cuidado infantil, en donde equivale al 36% de la capacidad instalada, el cual tan solo cubriría el 0.46% de la demanda total y un 0,63% de la demanda insatisfecha para el primer año, y crecerá el 50% para el segundo año, el 64% en el tercer año, el 72% en el cuarto año, hasta llegar en un 100% en el quinto año, en la medida en que se creen las condiciones y alcance un grado de posicionamiento.

Cuadro 30. Capacidad total utilizada.

Servicios	Año 1
Bebes	15
Gateadores	15

Servicios	Año 1
Caminadores	20
Párvulos	15
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>

Cuadro 31. Capacidad utilizada y proyectada.

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bebes	15	20	25	30	30
Gateadores	15	20	25	30	60
Caminadores	20	30	40	40	60
Párvulos	15	20	25	30	30
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>90</b>	<b>115</b>	<b>130</b>	<b>180</b>
<b>Porcentaje de capacidad Instalada %</b>	<b>36%</b>	<b>50%</b>	<b>64%</b>	<b>72%</b>	<b>100%</b>
<b>% Participación del mercado</b>	<b>0,46%</b>	<b>0,63%</b>	<b>0,79%</b>	<b>0,88%</b>	<b>1,19%</b>

## 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macro localización.** La Casa Infantil Topitos Ltda, estará ubicada en el municipio de Barrancabermeja, el cual se encuentra limitado por las poblaciones ubicadas en la región del Magdalena Medio, como son los departamentos del Cesar, Bolívar, Santander, y Antioquia.

**3.2.2 Micro localización.** Para determinar el sitio de ubicación de la empresa Casa Infantil Topitos, se seguirán los criterios establecidos en el Plan de Ordenamiento Territorial y la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por Planeación Municipal. Para estimar el sitio ideal se utilizará el método de puntos.

- **Método de puntos.** Con el fin de estimar el sitio o localización del proyecto se hace por análisis de cada factor y dándole un puntaje relativo a cada uno de ellos, para integrar en un todo el valor de cada zona analizada.

- **Ponderación de factores.** La ponderación de cada factor se asigna teniendo en cuenta la importancia con que influye en el proceso de valoración. El puntaje total es de 100 y la asignación de puntos a cada factor se hizo teniendo en cuenta la ponderación dada.

Cuadro 32. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores

Factor	Ponderación conceptual	Asignación de puntos
Ubicación del local	25%	25
Canon de arrendamiento	25%	25
Medios de transporte	10%	10
Disponibilidad de servicios públicos	20%	20
Vías de acceso	20%	20
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Cuadro 33. División y descripción de grados a los factores.

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

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

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

Donde:

**P. Max**= Puntuación máxima de cada factor.

**P. Min** = Puntuación mínima de cada factor.

**N** = Número de grados de cada factor.

Cuadro 34. Ponderación de los factores.

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

Cuadro 35. Grados de cada factor.

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

Fuente: Autores

Para la micro localización de la Casa Infantil Topitos, se tuvieron en cuenta diferentes zonas de la ciudad de Barrancabermeja:

- Calle 45 Carrera 26 El Recreo (Zona 1)
- Calle 50 entre carreras 12 y 13 Colombia (Zona 2)

- Carrera 21 No. 50-56 Colombia (Zona 3)
- Calle 72 Carrera 23 La Libertad (Zona 4)

Cuadro 36. Total puntos por zonas.

	Zona 1		Zona 2		Zona 3		Zona 4	
	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
<b>Ubicación del local</b>	2	12.5	2	12.5	3	25	2	12.5
<b>Canon de arrendamiento</b>	2	12.5	2	12.5	3	25	2	12.5
<b>Medios de transporte</b>	3	10	3	10	3	10	2	5
<b>Disponibilidad de servicios públicos</b>	2	10	2	10	2	10	2	10
<b>Vías de acceso</b>	3	20	3	20	3	20	2	10
<b>Total</b>		65		65		90		50

De las cuatro zonas analizadas obtuvo mayor puntaje la zona 3 (Carrera 21 No. 50-56 Colombia), lo cual la constituye en la zona seleccionada para la ubicación de la Casa Infantil Topitos, por las siguientes razones:

- Es un sector donde confluye y tiene accesos a las diferentes comunas de la ciudad.
- Facilidad de transporte para el personal que labora en la empresa y de igual forma para los clientes.

### **3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO**

**3.3.1 Análisis del Servicio.** La Casa Infantil Topitos Ltda. prestará sus servicios de atención integral a niños entre 0 y 4 años de edad, es una actividad del sector servicios, estos son intangibles y ofrecen satisfacción a los clientes en la medida en que sus hijos muestren bienestar emocional y físico.

La Casa Infantil conjugará un servicio, con la utilización de personal humano calificado e infraestructura física óptima. El cuál está establecido por parámetros como el tipo de servicio; con el fin de ofrecerlo de excelente calidad, es decir brindando un servicio que supere las expectativas del cliente.

**3.3.2 Descripción técnica del proceso:** A continuación se realiza el diagrama del proceso de atención en la Casa Infantil Topitos:

Proceso de solicitud del servicio:

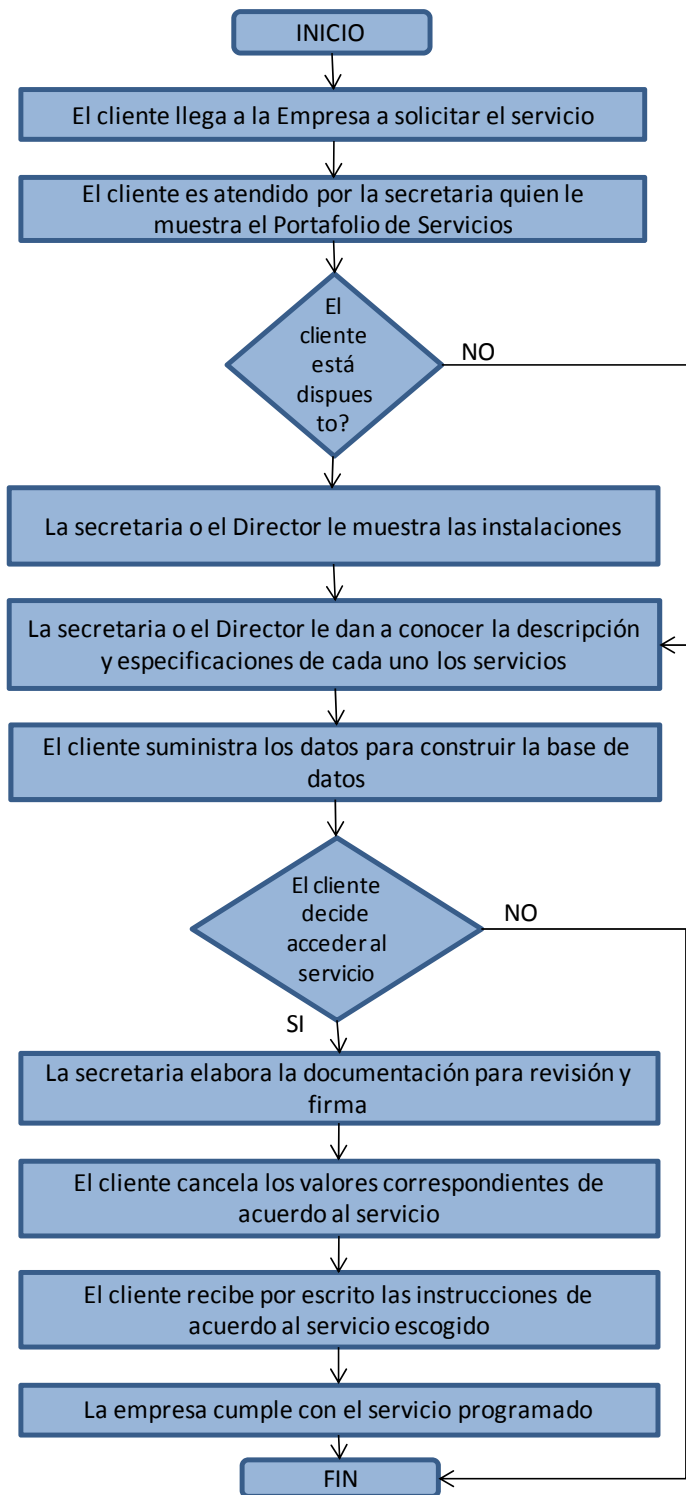
- El cliente llega a la empresa a solicitar los servicios.
- La secretaria atiende al cliente ofreciéndole un café, una bebida aromática o agua helada, mientras le informa sobre el portafolios de servicios.
- Si el cliente está dispuesto, la secretaria o el director le muestra las instalaciones para darle a conocer la descripción y especificaciones de cada uno de los servicios.
- El cliente suministrará los datos para construir la base de datos como son nombres completos, teléfono, dirección residencia u oficina.

- El cliente una vez analizada la información tomará la decisión sobre acceder o no a los servicios ofrecidos.
- Si decide el servicio la secretaria elabora y digita el contrato para revisión y ajustes.
- El cliente recibe por escrito las instrucciones de acuerdo al servicio escogido.
- El cliente cancela los valores correspondientes de acuerdo al servicio.
- La empresa cumple con el servicio programado.

**3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.** Es importante tener en cuenta que los diagramas de flujo representan un panorama general de lo que puede llegar a suceder.

Los diagramas de flujo preliminares establecen los procesos en términos generales, para lo cual es necesario establecer manuales de funciones y procedimientos en cada una de las áreas y zonas del servicio según el tipo seleccionado.

Figura 22. Diagrama de flujo solicitud del servicio



**3.3.4 Control de calidad.** Los factores determinantes de la buena calidad del proceso dentro de la prestación del servicio son: la buena atención a los clientes, tiempo empleado en la atención al niño, adecuada infraestructura física con zonas verdes para actividades al aire libre, cuarto para actividades en el interior cuyo diseño debe hacerse a prueba de niños, cuarto de dormir, comedor, baños, oficinas, calidad de los insumos, materiales y alimentación.

Según la Norma ISO 9001-2008, las empresas deben contar con unos requisitos documentales que le permitan ofrecerles a sus clientes una mayor credibilidad y confianza según sus necesidades.

Las empresas deben establecer, documentar, implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de esta Norma Internacional. Para garantizar la calidad de los servicios se propone:

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

- Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

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

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

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

Es importante que la empresa determine e implemente disposiciones eficaces para la comunicación con los clientes, como son:

- La información sobre servicios, para que el cliente seleccione las consideraciones pertinentes en cuanto a tipos, fechas y horarios.

- Las consultas, inscripciones y matriculas, teniendo en cuenta las modificaciones y ajustes correspondientes.
- La retroalimentación del cliente, incluyendo buenos comentarios en cuanto al servicio, quejas, sugerencias u otros aspectos.

Es necesario que con el grupo de trabajo, se valide los procesos para la prestación del servicio, donde se incluyan, tiempos, responsabilidades, tareas, acciones correctivas o de imprevistos, con el fin de ofrecer un servicio idóneo donde el cliente sienta confianza ante situaciones imprevistas. Por tanto, se debe establecer las disposiciones para estos procesos, incluyendo, cuando sea aplicable. Los criterios definidos para la revisión y aprobación de los procesos para la prestación de los servicios son:

- La aprobación de equipos, implementos y materiales
- La calificación y cualificación del personal en forma permanente
- El uso de métodos y procedimientos específicos

**3.3.5 Recursos.** Para el cumplimiento de la función de la atención a niños entre 0 y 4 años, la Casa Infantil requiere los recursos humanos, insumos, físicos y logísticos que a continuación se relacionan:

**3.3.5.1 Recurso humano.** La empresa tendrá el siguiente personal:

Cuadro 37. Requerimiento de recurso humano

Número	Nombre del cargo
1	Director general

Número	Nombre del cargo
1	Secretaria
1	Asesor Jurídico
1	Asesor contable
4	Profesional de apoyo
1	Secretaria auxiliar contable
1	Nutricionista
2	Auxiliar de cocina
1	Fonoaudióloga
1	Psicóloga
1	Oficios varios

Fuente: Autores

**3.3.5.2 Recursos físicos.** Comprende los requerimientos de equipos eléctricos y electrónicos, utensilios de cocina, muebles y enseres, equipo e implementos de oficina y material didáctico, .necesarios para prestar el servicio de atención a niños entre 0 y 4 años de manera óptima y eficiente.

Cuadro 38. Requerimiento de equipos electricos y electrónicos

Equipos	cantidad
Sistema de cómputo completo	3
Aire acondicionado multisplit	2
Equipo de sonido	1
Televisores	4
Reproductor DVD	2
Nevera de 12"	1
Lavadora de 20 libras	1
Estufa con horno cuatro puestos	1
Licuada Osterizer	2
Grabadora	2

<b>Equipos</b>	<b>cantidad</b>
Plancha	1
Microondas	1
Cafetera	1
Báscula pesaje bebes	1
Ventiladores	7

Cuadro 39. Requerimientos de utensilios de cocina

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>
Pocillo Te 689	80
Plato Te 689	80
Plato tortero 689	80
Plato pando 689-26	80
Bandeja 689	80
Bandeja Nevada	80
Plato hondo 689	80
Taza s/asa 689	80
Taza c/asa 689	80
Vasos pl.24 caja por 48 uds.	80
Copas	80
Juego de recipientes varios de cocina	1
Juego de sartén	2
Juego de cubiertos de cocina	75
Vajilla(Por 7 puestos)	10
Licuada	2
Batería de ollas	1
Plancha asadora	2
Cocina industrial	1
Extractor de aire	1
Platilleros	10
Olla indio 167 lt	4
Olla indio 50 lt	4
Calderos grandes	4

Concepto	Cantidad
Bandejas plásticas	15
Cucharones fundidos industriales	2
Cucharones grandes en madera	2
Cuchillos 10´	6
Cuchillos 6´	6
Tablas de acrílico para picar	3
Calderos escurrideros	2
Valdes plásticos 120 lt	5
Valdes para el aseo	4
Poncheras plásticas	3
Bandejas para el horno	5
Mobiliario cocina	1
Equipos para incendios	3

Cuadro 40. Requerimientos de muebles y enseres

concepto	Cantidad
Poltronas para recepción	1
Sillas ergonómicas	3
Escritorio administración	3
Silla secretaria	3
Mesa de centro	1
Mesas adaptables para comer	15
Sillas para bebés	35
Sillas para comer y trabajo	30
Mesas para comer y trabajo	10
Mesa de planchar	1
Cunas	15
Camas pequeñas	15
Colchonetas	20
Camilla enfermería	1
Estantes en madera	6
Comedor para cuatro puestos	20

concepto	Cantidad
Bañeras	5
Patos	5
Juegos de camas, fundas	20
Botiquín	2
Archivadores	2
Biblioteca	2
Triciclos	10
Caminador	15
Colchoneta huevo	3
Rampa	1
Colupio	1

Cuadro 41. Equipos de oficina y material didáctico

Ítem	unidad
Sumadoras	1
Teléfono serie fantel	1
Teléfono fax	1
Perforadora, grapadora, ganchos	1
Material didáctico	15
Elementos varios	1

**3.3.5.3 materias primas.** Como se trata del servicio y se ofrecerá el servicio d comedor se contara con la materia prima de compra de suministros e inventarios para la preparación de almuerzos y medias nueve.

Cuadro 42. Requerimientos de materias primas

Menú Diario	Cantidad/plato	Capacidad
Sopa	270 gms	65
Arroz	80 gms	65
Papa	100 gms	65
Principio granos	125 gms	65

Menú Diario	Cantidad/plato	Capacidad
<b>Carnes</b>	150 gms	65
<b>Ensalada</b>	100 gms	65
<b>jugo de fruta</b>	150 cm3	65
<b>Postre</b>	Porción	65
<b>Medias</b>	Porcion	65

Los insumos utilizados para llevar a cabo con eficiencia los servicios que son parte esencial para obtener resultados satisfactorios de los servicios de atención a niños entre 0 y 4 años son los que se emplean indirectamente en el servicio y constan principalmente de utensilios de cocina, alimentos perecederos y no perecederos, ropa de cama, útiles de aseo, pañales desechables, toallas, entre otros.

**3.3.6 Estudio de proveedores.** Es necesario realizar un estudio de proveedores de todos los recursos físicos que se necesita. En Barrancabermeja se puede conseguir los equipos y los elementos para dotar las diferentes salas.

A continuación se muestran los resultados del estudio de proveedores.

Cuadro 43. Resultado del estudio de proveedores

Nombre del proveedor	Material suministrado	Experiencia	Garantía	Calidad	Capacidad económica
<b>Papelería La Garantía</b>	Insumos para oficina	15 años	Total	Total	Suficiente
<b>Asecomputo</b>	Muebles para oficina	5 años	De acuerdo a la vida útil del producto	Total	Suficiente
<b>INTECK LTDA</b>	Tinta para impresora	6 años	la vida útil del producto	Total	Suficiente
<b>Bodega de</b>	Computadores	5 años	Total	Total	Suficiente

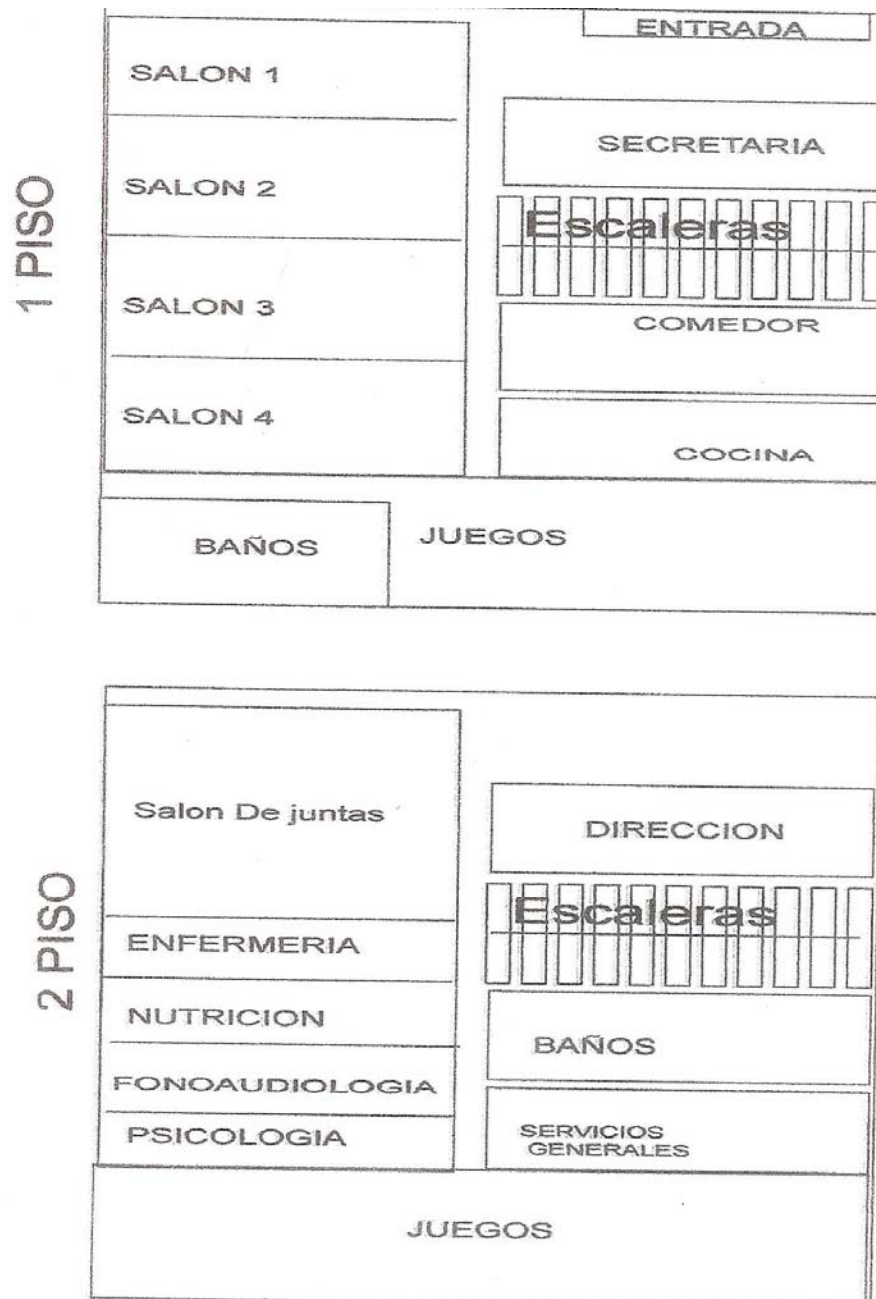
Nombre del proveedor	Material suministrado	Experiencia	Garantía	Calidad	Capacidad económica
<b>Computadores</b>					
<b>Lindo Hogar Ltda.</b>	Cristalería, y elementos de cocina	30 años	De acuerdo al manejo y manipulación	Total	Suficiente

Este resultado obtenido del estudio de proveedores se basó en los siguientes criterios:

- **Experiencia:** es uno de los factores más importantes para conocer su trayectoria a nivel local, de igual modo se evaluó el cumplimiento en la entrega de insumos y los precios que han mantenido en el entorno, a través de consulta a terceros.
- **Capacidad de respuesta de la empresa:** la atención inmediata cuando se solicitó la respectiva cotización, lo cual garantiza un servicio eficiente y responsabilidad en la entrega.
- **Calidad:** Según recomendaciones de terceros, estas empresas tiene un nivel alto de calidad, pues constantemente realizan encuesta de satisfacción de clientes, con el fin de medir el nivel de satisfacción de los servicios y conociendo las necesidades para diseñar estrategias de atención.
- **Garantía:** se tendrá en cuenta de cerdo a la manipulación y la dada por cada uno de los proveedores
- **Capacidad Económica:** Suficiente para las comprar requeridas y necesarias para ofrecer un excelente servicio

**3.3.7 Distribución de la planta.** La Casa Infantil Topitos Ltda., tendrá una distribución flexible, el cual se puede observar en el Figura 23

Figura 23. Plano De Distribución



**3.3.8 Logística de distribución.** La empresa tiene proyectado una logística de distribución de todas las áreas administrativas y de servicios. Con el propósito de garantizar a los clientes internos y externos una organización con una infraestructura que ofrezca confianza.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.**

- El tamaño del proyecto es acorde, según los factores condicionantes del mismo, como son capacidad financiera, capacidad de infraestructura y disponibilidad del talento humano.
- Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que efectivamente estará en capacidad de atender con un total de 4 profesionales, una por cada grado, es de 65 niños, distribuidos en un cupo de 15 para bebés, 15 para gateadores, 20 para caminadores y 15 para párvulos, dadas las condiciones físicas y financiera del nuevo centro de cuidado infantil, en donde equivale al 36% de la capacidad instalada, el cual tan solo cubriría el 0.46% de la demanda total y un 0,63% de la demanda insatisfecha para el primer año, y crecerá el 50% para el segundo año, el 64% en el tercer año, el 72% en el cuarto año, hasta llegar en un 100% en el quinto año, en la medida en que se creen las condiciones y alcance un grado de posicionamiento .
- En el análisis de micro localización de la Casa Infantil Topitos, se evaluaron aspectos importantes relacionados con impacto sobre el medio ambiente, infraestructura, servicios públicos, disponibilidad del local, costo de arrendamiento, acceso a parqueo entre otros. y de las cuatro zonas analizadas obtuvo mayor puntaje la zona 3 (Carrera 21 No. 50-56 Colombia), lo cual la constituye en la zona seleccionada para la ubicación de la Casa Infantil Topitos, por las siguientes razones, es un sector donde confluye y tiene accesos a las diferentes comunas de

la ciudad y por facilidad de transporte para el personal que labora en la empresa y de igual forma para los clientes

- Se elaboró el diagrama de análisis de proceso de la prestación de los servicios y el control de calidad, donde se efectúa en detalle los diferentes procedimientos para una prestación óptima y eficiente.
- Existen locales adecuados para este tipo de negocios.
- Existen empresas locales, para el suministro de equipos, insumos y materiales para la prestación de los diferentes servicios, evaluando aspectos de calidad, experiencia y servicios post-venta.
- El personal requerido tanto en las áreas administrativas, operativas y ventas, es de 15 personas, y se tendrá en cuenta la experiencia, conocimiento del tipo de servicio, para un desempeño óptimo.

En conclusión, teniendo en cuenta los parámetros técnicos, como son tamaño del proyecto, capacidad, localización, maquinaria, disponibilidad de materias primas y gastos generales de fabricación, es factible técnicamente.

## **4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

Este tipo de negocio requiere de una estructura organizacional flexible y acorde con las nuevas tendencias administrativas, con el propósito de identificar las actividades de prestación de los servicios y las comerciales, por su dimensión en inversiones es conveniente la creación de una Empresa Limitada.

El proceso para su inscripción se llevará a cabo a través de la Cámara de Comercio, para el cual es necesario:

- Identificar la ciudad, fecha y notaria en donde se hará la constitución, así como los nombres de los socios y sus documentos de identidad.
- Indicar el nombre de la sociedad limitada y el domicilio donde se encontrará ubicada. Igualmente, dejar consignado que podrá abrir nuevas agencias, dependencias o sucursales.
- Listar detalladamente las actividades que serán objeto de la sociedad limitada.
- Cuantificar el capital con el que contará la empresa y la forma en la que estará representando las acciones como también la responsabilidad de los socios estará limitada al valor de sus aportes.
- Certificar que la sociedad llevará los libros de registros ante la Cámara de Comercio.

- Determinar las condiciones por medio de las cuales los socios estarán en capacidad de ceder sus cuotas y en qué forma deben hacerlo.
- Exponer las características, responsabilidad y el alcance de la Junta de Socios, especificando quienes la conformarán, en qué forma deberán reunirse y cada cuanto deberán recibir y presentar informes; así mismo designación del Director y cuáles serán sus responsabilidades como Representante Legal de la Sociedad.
- Identificar el tiempo de duración de la sociedad limitada y las causas por la que podría ser disuelta. Así mismo el proceso de liquidación del patrimonio social, en caso que la situación llegue a presentarse.
- Elaborar anualmente los estados financieros y las reservas pertinentes.

## **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

**4.2.1 Visión.** Para el año 2013, La CASA INFANTIL TOPITOS, será la mejor empresa en Barrancabermeja en atención a niños en edades entre 0 y 4 años, líderes en servicio, calidad, generación de confianza y eficiencia, con personal capacitado, procesos definidos y respetuosos del medio ambiente.

**4.2.2 Misión.** La CASA INFANTIL TOPITOS, tiene como misión prestar los servicios de atención integral a niños en edades entre 0 y 4 años de edad, dirigido a los hogares de Barrancabermeja, brindando confianza y seguridad a sus clientes, para lo cual contará con personal altamente capacitado y calificado, instalaciones en óptimo estado y garantizando un servicio eficiente y de buena calidad.

**4.2.3. Objetivos.** Alcanzar el liderazgo en el mercado de servicios de atención integral a niños en edades entre 0 y 4 años de edad, dirigido a los hogares de Barrancabermeja.

- Brindar un ambiente laboral capaz de generar concordancia entre colaboradores, directivos y clientes en pro de cumplimiento de las metas propuestas.
- Capacitar permanentemente al personal operativo en lo relacionado con el servicios de atención integral a niños en edades entre 0 y 4 años de edad,
- Alcanzar la máxima calidad en la prestación de los servicios, creando una excelente imagen para la empresa.
- Sensibilizar al personal sobre el compromiso de trabajo en equipo, basados en la honestidad, la integridad y la ética.
- Constituir una organización productiva, eficiente y efectiva, con el propósito que todos sus miembros obtengan el mayor beneficio.

**4.2.4 Políticas.** Entre las cuales se encuentran:

- Políticas de personal. La empresa contratará y capacitará al personal, de acuerdo a las funciones del cargo a desempeñar.
- RECLUTAMIENTO: Actividad encaminada a atraer potenciales empleados para los diferentes cargos. Esta función corresponde determinar el perfil del cargo, organizar archivos y verificar las hojas de vida.

- **SELECCIÓN:** Escoger entre todos los aspirantes los más aptos y con el mejor perfil para cada cargo.
- **CONTRATACIÓN:** Es la vinculación formal con *La CASA INFANTIL TOPITOS*, cabe destacar que es importante estudiar la modalidad de contratación que se decida utilizar para que quede explícita y plasmada en el contrato.
- **INDUCCIÓN:** Es la función de informar al empleado nuevo sobre políticas, reglamentos, procedimientos, métodos y controles, con el fin de empoderar a los empleados, además se encargará de organizar las estadísticas sobre permisos, vacaciones, licencias, expedición de constancias y certificados, accidentes de trabajo, ausentismos, aumentos salariales, reconocimientos por meritos, traslados, sanciones, entre otras.

Teniendo en cuenta que la labor de cuidar niños tiene un alto grado de responsabilidad, el personal se someterá a pruebas rigurosas de selección, para que la escogencia se la más acertada.

- Políticas con relación al cuidado de los niños. Se tiene establecido realizar revisión inicial de los registros de enfermedades de los niños y empleados, incluidos los registros actuales de vacunas. Teniendo en cuenta políticas de exclusión del personal enfermo para controlar las enfermedades infecciosas.

Así mismo, procedimientos higiénicos y sanitarios para el uso del baño, lavado de manos, el cuidado sanitario del establecimiento como también la higiene personal de los niños y del personal. Todos los días un miembro capacitado del personal debe efectuar una evaluación de la salud de cada niño en el momento de su ingreso al lugar y durante el día. Debe estimularse a los padres para que compartan con el personal que atiende a los niños la información sobre las enfermedades agudas y crónicas del niño y el uso de medicamentos.

- Políticas con relación al trato de los niños. El niño disfrutará de todos los derechos establecidos en la ley. Estos derechos serán reconocidos a todos los niños, sin que haya discriminación por motivos de raza, color, sexo, idioma, religión, política, origen nacional o social, posición económica, nacimiento u otra condición.

El niño gozará de protección especial, para que pueda desarrollarse física, mental, moral, espiritual y socialmente de forma saludable y normal, así como en condiciones de libertad y dignidad.

Se le brindará al niño un ambiente de afecto y seguridad moral y material. Disfrutará plenamente de juegos, actividades lúdicas y recreaciones los cuales deberán estar orientados hacia los fines perseguidos por la educación y la sociedad en escenarios de comprensión, tolerancia, amistad, paz y fraternidad.

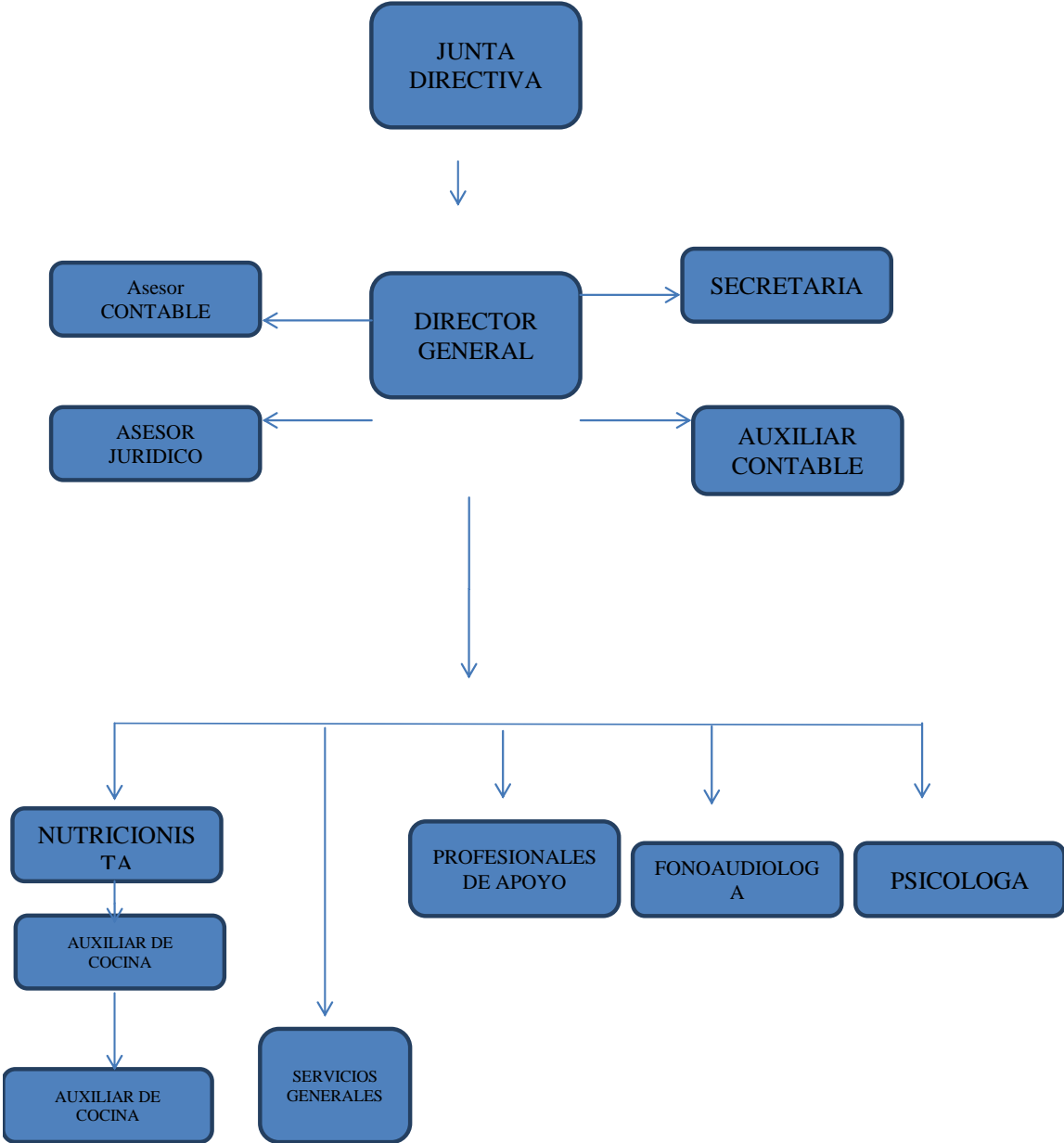
- Políticas de ventas. Se establece como condición que el cliente cancele el valor de la inscripción y matrícula de contado, antes de la prestación del servicio. Sin embargo se aceptan el pago a través de cheque vales o mediante convenios con las empresas de la región.

- Políticas de compras. Se tendrá insumos para siete días. La adquisición de equipos, muebles y enseres se manejará con la consecución de tres cotizaciones, preferiblemente a nivel local para el manejo eficiente de las garantías.

### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

**4.3.1 Organigrama.** El tipo de organización estará definida por una estructura plana, en la cual se detalla la organización funcional distribuyendo la responsabilidad de manera equitativa.

Figura 24. Organigrama de la empresa



Así mismo, el talento humano requerido para esta nueva empresa, debe llenar el perfil y requerimientos necesarios para el buen desempeño de la organización, por lo que se hace necesario realizar las siguientes actividades:

#### 4.3.2 Descripción y perfil de los cargos.

Cuadro 44. Perfil cargo: Director (a)

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Director (a)</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p><b>Título del cargo:</b> Director (a)</p> <p><b>Jefe inmediato:</b> Junta directiva</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar estrategias que busquen posicionar la institución en el mercado.</li> <li>• Obtener la mayor productividad de los recursos humanos, físicos y financieros de la institución. Planear, dirigir y controlar todas las actividades que conllevan a la máxima eficiencia. Tiene la finalidad de promover, legislar y fiscalizar el accionar del normal desenvolvimiento académico y administrativo</li> </ul>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dictar sus reglamentos, resoluciones y otros instrumentos normativos institucionales.</li> <li>• Formular las políticas generales de la institución y fijar los objetivos de los planes y programas a realizarse.</li> <li>• Aprobar planes, programas proyectos para el mejoramiento de la enseñanza - aprendizaje.</li> <li>• Elaborar el perfil del presupuesto de requerimientos de la institución y poner en consideración de la junta directiva.</li> <li>• Aprobar el plan de estudio con sus respectivos horarios y distribución de aulas.</li> <li>• Aprobar los convenios y contratos que se suscriben para el interés de la Institución.</li> </ul>

## MANUAL DE FUNCIONES

### Director (a)

- Automatizar la adquisición de bienes.
- Aprobar los reglamentos internos de la Institución
- Ejercer y cumplir con las demás atribuciones o responsabilidades que señale el Estatuto Orgánico de la institución y reglamentos.
- Aprobar los nombramientos de las autoridades académicas, administrativas, proyectos y convenios de la Institución.
- Aprobar la carga horaria de Docentes.
- Aprobar la participación de la Institución en, asociaciones y organizaciones estatales y privadas.
- Aprobar adquisiciones de acuerdo al Reglamento específico de las normas vigentes.
- Sobre la planificación de mecanismos que permitan lograr una eficiente labor académica administrativa.
- Sobre la convocatoria a la junta directiva/académico y presidirla.
- Sobre la planificación de mecanismos que permitan lograr una eficiente labor académica administrativa.
- Sobre el conocimiento y evaluación del cumplimiento de la programación de operaciones, programas, presupuesto y planes operativos al final de cada gestión.
- Sobre la coordinación de acciones diversas para el funcionamiento de los sistemas administrativos, actividades, unidades de servicio a fin de alcanzar las metas y fines.
- Sobre el cumplimiento y ejecución de las decisiones emanadas por la junta directiva que se emitan.
- Sobre los informes a ser presentados a la junta directiva.
- Sobre el nombramiento de docentes según reglamentos secretaria de educación.
- Sobre la firma de certificados de notas

#### ESPORADICO

- Analizar estrategias de mercadeo.
- Hacer la aprobación de cuáles son las cuentas por cobrar y pagar.
- Analizar el estado financiero.
- Organizar y aprobar pagos de factura.
- Pagar nómina.

## MANUAL DE FUNCIONES

### Director (a)

- Selección de personal.
- Reunión con el contador.
- Reunión con el asesor jurídico.

#### 4. PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Universitarios en educación infantil y/o pedagogía.

Formación: Manejo de personal.

Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

EXPERIENCIA: Cuatro (4) años de experiencia de carácter operativo, estratégico en el área de educación preescolar y básica

#### 5. RESPONSABILIDADES

Por materiales: Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

Por equipo: Computador portátil.

Por errores: Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

Por información: Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 6. NIVEL DE ESFUERZO

Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 7. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 8. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 45. Perfil cargo: **Secretaria General**

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Secretaria General</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p>Título del cargo: secretaria General</p> <p>Jefe inmediato: Director (a)</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<p>Optimizar los recursos económicos. Coordinar el desarrollo del proceso de la inscripción matricula de niños. Su tarea es vigilar los registros institucionales</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Atención al cliente básicamente telefónico</li> <li>b. Atender padres de familia y acudientes de los niños/estudiantes.</li> <li>c. Asesorar a cada uno de los compañeros en las funciones y necesidades individuales.</li> <li>d. Mantener actualizados las hojas de vida del personal al servicio de la institución.</li> <li>e. Ser el centro de información a nivel general.</li> <li>f. Apoyo a las distintas áreas de la institución en toda la gestión de documentos.</li> <li>g. Velar por que los registros y documentos institucionales estén claramente fundamentados en principios de nitidez, legalidad y claridad.</li> <li>h. Entregar a tiempo la información a todas las personas interesadas en los programas de la institución.</li> <li>i. Llevar las actas de los diferentes concejos que operan en la institución.</li> <li>j. Publicar oportunamente la información del plantel en los medios disponibles.</li> <li>k. Tratar de manera cordial todo el personal de la institución.</li> <li>l. Manejar y administrar eficientemente las estadísticas necesarias para el buen manejo de la institución.</li> <li>m. Expedir los documentos exigidos por la comunidad académica.</li> <li>n. Publicar los cronogramas de trabajo y académicos de la institución.</li> </ul>
<b>4. ESPORADICAS</b>	

## MANUAL DE FUNCIONES

### Secretaria General

- a. Hacer labores de bodega: recibir insumos de oficina.
- b. Revisar insumos
- c. Ayudar con los inconvenientes de la fotocopiadora y los computadores.
- d. Cobros.

#### 5. POR REALIZAR

- a. Impulsar programas especiales.
- b. Crear actividades nuevas publicitarias.

#### 6. PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Bachiller

Formación: secretariado

Experiencia: 2 años.

Habilidades: Honestidad, lealtad, capacidad de planeación y organización, facilidad de resolución de problemas, buenas relaciones interpersonales, ser proactivo.

#### 7. RESPONSABILIDADES

Por materiales: Útiles de oficina.

Por equipo de oficina: Computador, el teléfono, fax, celular e impresora son compartidos.

Por contacto: Relación con los clientes tanto personal como telefónicamente, así como con todos los miembros de la organización.

Por errores: Interpretar de forma incorrecta los requerimientos de la comunidad, dar mala información de los servicios y de las condiciones de la institución, olvido de labores a realizar, demorar la elaboración de los documentos, no hacer los pedidos a tiempo.

Por información: Se maneja información confidencial.

#### 8. NIVEL DE ESFUERZO

**MANUAL DE FUNCIONES**

**Secretaria General**

**Mental:** Requiere atención mental inmediata, pero no prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

**9. CONDICIONES DE TRABAJO**

Se presentan condiciones ambientales normales.

**10. RIESGOS**

Mala postura en la realización del trabajo, desgaste y cansancio visual por el uso del computador, túnel de carpo.

Cuadro 46. Perfil cargo: Auxiliar Contable

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Auxiliar contable</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	
	Título del cargo: Auxiliar contable
	Jefe inmediato: Directora
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	
	Registrar todos los movimientos contables que realice la institución.
	Organizar y archivar toda la documentación.
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>	
a.	Relación diaria de órdenes de pedido de la institución tanto en su respectivo consecutivo como el cuadro de cada dependencia y en el cuadro de consumo mensual.
b.	Contabilizar todas las transacciones que realiza la institución como compras, ventas, pagos, cobros, gastos, etc.
c.	Realizar los pagos a los proveedores semanalmente.
d.	Elaborar los cheques de los pagos correspondientes.
e.	Revisión de las notas de crédito que tiene cada proveedor para informar la situación y darle solución de la forma más adecuada.
f.	Informar oportunamente los errores encontrados en las revisiones de las órdenes de pedido y facturas de contado.
g.	Informar los descuentos y vencimientos de las facturas de compra.
h.	Elaboración de informe de gastos mensuales.
i.	Organización de documentos por concepto para su respectivo archivo.
j.	Archivo de los soportes contables y documentos varios.
k.	Mantener una actitud amable y agradable hacia los compañeros, comunidad académica y proveedores de la institución.
l.	Mantener limpio y ordenado el sitio de trabajo.
m.	Estar pendiente de las responsabilidades legales de la institución para realizarlas en su respectivo momento (Presentación de IVA, pagos de Industria y Comercio, Renovación de Cámara de Comercio, entre otros).

## MANUAL DE FUNCIONES

### Auxiliar contable

- n. Realizar la conciliación bancaria mensualmente.
- o. Revisar que el pago de aportes de cada empleado sea elaborado en el momento oportuno.
- p. Informar al proveedor en caso de alguna inconsistencia en el proceso de facturación.

#### 4. PERFIL DEL CARGO

**Nivel de estudios:** Bachiller comercial

**Formación:** Contabilidad

**Experiencia:** 1 año en cargos similares

**Habilidades:** Facilidad de adaptación, buena capacidad intelectual, capacidad de solución a problemas, voluntad de servicio, cooperador, buenas relaciones interpersonales, concentración.

#### 5. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Útiles de oficina, documentación, archivo.

**Por equipo de oficina:** Computador, calculadora, teléfono.

**Por contacto:** Con todos los miembros de la organización

**Por errores:** Omitir la elaboración de errores, lo cual afecta gravemente la actividad de la institución, registrar equivocadamente la información contable en el sistema, archivar equivocadamente la documentación, no dar trámite oportuno a la documentación que maneja.

**Por información:** Debido a los documentos que utiliza para su trabajo, maneja información de alta confidencialidad.

#### 6. NIVEL DE ESFUERZO

## MANUAL DE FUNCIONES

### Auxiliar contable

**Mental:** Requiere de una gran dedicación mental cuando los deberes comprendidos exigen precisión y rigor.

**Físico:** Ninguno, trabajo ligero, de observación y en posición sentada.

#### 7. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 8. RIESGOS

Mala postura en la realización del trabajo, desgaste y cansancio visual por el uso del computador, túnel de carpo.

Cuadro 47 Perfil cargo: Profesional de apoyo

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>Profesional de apoyo</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p>Título del cargo: Profesional de apoyo</p> <p>Jefe inmediato: director</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<p>Desarrollar la labor educativa de acuerdo a la Filosofía de la institución y los principios del Proyecto Educativo Institucional. Construir los conocimientos propios del área de su responsabilidad con Ética Profesional.</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colaborar y comprometerse en las diferentes actividades del Institución apoyando el trabajo de dirección.</li> <li>• Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución.</li> <li>• Dialogar oportunamente con los Estudiantes y sus padres propendiendo hacia la educación integral.</li> <li>• Realizar un seguimiento permanente de los procesos de cada una de sus Estudiantes.</li> <li>• Hacer buen uso del material didáctico del Institución, dando razón del mismo según copia del inventario recibido al comienzo de año, teniendo en cuenta el deterioro normal del mismo.</li> <li>• Solicitar con anterioridad, al Auxiliar de Ayudas Educativas, el material didáctico y, en lo posible, en el horario establecido.</li> <li>• Preparar el material didáctico antes de ir a clase, procurando mantenerlo en buen estado y devolverlo oportunamente.</li> <li>• Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución.</li> <li>• Establecer una comunicación oportuna con la Coordinación Académica y de Núcleo que le permita gestionar en equipo las actividades y proyectos propuestos.</li> <li>• Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de</li> </ul>

## MANUAL DE FUNCIONES

### Profesional de apoyo

aprendizaje de los Estudiantes, en colaboración con la Comisión de Evaluación y Promoción, para buscar alternativas de solución.

- Apoyar y participar activamente en las tareas programadas por cada uno de los Comités.
- Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudiente que lo soliciten y mantenerlos informados acerca del comportamiento y rendimiento académico de sus hijos, según el horario establecido, a lo largo del año.
- Participar en las actividades extra-escolares: reuniones, talleres que programe el Institución.
- Brindar espacios que posibiliten el diálogo con los Estudiantes para una sana convivencia.
- Comunicar los hechos que perjudiquen a algún miembro de la Comunidad Educativa, siguiendo el Conducto Regular.
- Avisar oportunamente a la Directora en caso de enfermedad y enviarle la respectiva incapacidad.
- Entregar a Coordinación Académica, personal y oportunamente, las descripciones y planillas correspondientes a sus áreas.
- Recepción de los niños a su cargo
- Atención y cuidado de los niños a nivel de higiene y comida
- Baño y cambio de pañales.
- Enseñar a los niños todos los conocimientos que corresponden a su edad.
- De acuerdo a la edad de los niños, realizar sesiones de estimulación motriz
- Programar sesiones de terapias con profesionales de la salud en distintas áreas.
- Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.

#### 4. ESPORADICO

- a. Reunión con el director.

#### 5. PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Universitarios en licenciatura en educación infantil

Formación: Manejo de personal.

## MANUAL DE FUNCIONES

### Profesional de apoyo

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (4) años de experiencia en el área de educación preescolar y básica

#### 6. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

**Por equipo:** Computador portátil.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 48. Perfil cargo: Servicios Generales

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>Servicios Generales</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	
	Título del cargo: servicios generales
	Jefe inmediato: director
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	
	Utilizar los recursos a su disposición de manera recursiva y oportuna, a fin de atender las labores operativas de correspondencia, mensajería, cafetería y mantenimiento de la planta física velando por el cuidado permanente de los bienes de la institución.
	Atender a las personas de la institución y externas estableciendo un ambiente de amabilidad, respeto y colaboración, proyectando un alto grado de imagen para la institución, interna y externamente.
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	
	Aseo integral de los baños.
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aseo integral de las oficinas de atención al público, del auditorio, cocina, del hall y de la zona de jardín.</li><li>• Limpieza total de los vidrios puertas y ventanas.</li><li>• Aseo de cuadros y cielo raso.</li><li>• Preparación de bebidas (café, aromáticas, jugos).</li><li>• Realizar tareas que le sean asignadas por su jefe inmediato y así garantizar un trabajo de calidad.</li></ul>
<b>4. ESPORADICO</b>	
	a. Reunión con el director.
<b>5. PERFIL DEL CARGO</b>	
	Nivel de estudios: Bachiller

## MANUAL DE FUNCIONES

### Servicios Generales

**Formación:** Manejo de personal.

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (1) años de experiencia.

#### 6. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Elementos de aseo.

**Por equipo:** N.A.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene poco acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 49. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Asesor contable

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Asesor contable</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	
	Título del cargo: asesor contable
	Jefe inmediato: director
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	
	Garantizar que las normas vigentes aplicables a las operaciones contables y financieras, sean manejadas de manera exitosa y precisa en los asientos contables a fin de contribuir a la satisfacción de los requerimientos de la institución y de los órganos de control y vigilancia.
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>	
a.	Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.
b.	Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la ley colombiana.
c.	Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la institución que exijan los entes de control y mensualmente entregar al director (A), un balance de comprobación.
d.	Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales la institución esté obligado.
e.	Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.
f.	Asesorar a la dirección y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.
g.	Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
h.	Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, la dirección en temas de su competencia.
i.	Asesorar a la institución en materia crediticia, cuando sea requerido.

## MANUAL DE FUNCIONES

### Asesor contable

#### ESPORADICO

- j. Reunión con el director
- k. Reunión con la junta directiva.

#### 4. PERFIL DEL CARGO

**Nivel de estudios:** Universitarios en contaduría con licencia profesional

**Formación:** Manejo de personal.

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (2) años de experiencia en el ejercicio como independiente o empleado

#### 5. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

**Por equipo:** Computador portátil.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 6. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 7. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 8. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 50. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Asesor jurídico

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Asesor jurídico</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p><b>Título del cargo:</b> Asesor Jurídico</p> <p><b>Jefe inmediato:</b> Director</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<p>Le corresponde asesorar y asistir al Instituto en asuntos de carácter legal; aconsejar oportunamente a las autoridades con respecto a las consideraciones legales que pudieran afectar el funcionamiento de la Institución y garantizar su proyección legal.</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suministrar acompañamiento Jurídico permanente, tendiente a absolver consultas jurídicas respecto a la aplicación o interpretación del ordenamiento jurídico en general y del Sector educativo.</li> <li>• Representar jurídicamente a la institución. en actuaciones de carácter judicial ante los diferentes juzgados y/o tribunales.</li> <li>• Elaborar conceptos jurídicos que sirvan de criterio orientador al momento de adoptar decisiones de la dirección del centro educativo.</li> <li>• Brindar acompañamiento en actuaciones administrativas ante el Ministerio de Protección Social, educación, ICBF o entidades administradoras del Sistema educativo o entes de control.</li> <li>• Efectuar la revisión y elaboración de las Actas de Junta Directiva Ordinaria o Extraordinaria, así como también el acompañamiento a dichas sesiones o cualquier tipo de reunión en donde se considere necesaria la presencia e intervención de un Asesor Jurídico.</li> <li>• Revisar y elaborar los contratos o convenios de carácter civil, comercial, laboral, administrativos y otros que suscriba la institución con personas naturales o jurídicas de Derecho Público o Privado. Las demás necesarias para el buen cumplimiento del contrato.</li> <li>• Suministrar asistencia al Instituto en asuntos de carácter legal.</li> </ul>

## MANUAL DE FUNCIONES

### Asesor jurídico

- Coordinar con la Consultoría Jurídica de la institución las acciones a tomar relacionadas con la materia.
- Asesorar al Instituto sobre las soluciones legales a los problemas y demás asuntos que se presenten en la gestión diaria, especialmente en materia financiera, fiscal, administrativa y laboral.
- Asesorar al Instituto en los procedimientos licitatorios y de contratación, en concordancia con la normativa vigente y demás fuentes legales y doctrinarias.
- Asesorar al Instituto sobre la interpretación de textos legales y contractuales, y sobre la elaboración de normativas internas.
- Evaluar las consultas que no le sean formuladas en materia jurídica.
- Mantener relación con la Consultoría Jurídica de la Universidad y con el resto de las dependencias del Instituto.
- Emitir opiniones y dictámenes de naturaleza jurídica, requeridos por las autoridades del Instituto.
- Representar y asumir la defensa legal del Instituto, en los casos en que para ello haya sido debidamente autorizado e investido de los poderes especiales que requieran.
- Las demás que le sean asignadas por los Reglamentos y las autoridades competentes.

#### 4. ESPORADICO

- a. Acompañamiento a los diferentes actos legales y civiles que así lo requiera la institución

#### 5. PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Universitarios en derecho.

Formación: Manejo de personal.

Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

EXPERIENCIA: Cuatro (4) años de experiencia como asesor en instituciones públicas o

## MANUAL DE FUNCIONES

### Asesor jurídico

privadas

#### 6. RESPONSABILIDADES

Por materiales: Cosedora, perforadora, calculadora, saca ganchos, bolígrafos, portaminas.

Por equipo: Computador portátil.

Por errores: Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

Por información: Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 51. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Psicóloga

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>Psicóloga</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	
	<b>Título del cargo:</b> Psicóloga
	<b>Jefe inmediato:</b> director
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	
	<b>Realizar evaluaciones psicológicas y asistir a cada niño perteneciente a la institución así como a sus padres y/o acudientes.</b>
	<b>Programación, supervisión ejecución y evaluación de actividades en el área de Psicología.</b>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ejecutar y evaluar las actividades asistenciales en el servicio de Psicología Clínica, Psicopedagogía y del Programa de Salud Mental de la institución.</b></li><li>• <b>Investigar y desarrollar métodos, técnicas y procedimientos para mejorar su aplicación en los programas de psicometría, psicotécnica, psicoterapia, sicopatología y similares.</b></li><li>• <b>Programar y realizar campañas de Salud Mental.</b></li><li>• <b>Apoyo en la elaboración de informes estadístico mensual, trimestral, semestral y anual del servicio de su competencia.</b></li><li>• <b>prestar servicio de consulta, asesoría, consejería, evaluación y orientación psicológica a la comunidad académica.</b></li><li>• <b>Apoyar y realizar los test psicológicos a los alumnos ingresantes de la institución.</b></li><li>• <b>Realizar las demás funciones afines al cargo que le asigne la dirección de la institución.</b></li></ul>
<b>4. ESPORADICO</b>	
	<b>a. Reunión con el director</b>
	<b>b. Reunión con la junta directiva.</b>

## MANUAL DE FUNCIONES

### Psicóloga

#### 5. PERFIL DEL CARGO

**Nivel de estudios:** Universitarios en licenciatura en psicología.

**Formación:** Manejo de personal.

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (2) años de experiencia en el área de educación preescolar y básica

#### 6. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

**Por equipo:** Computador portátil.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 52. Perfil cargo: Profesional Adscrito – Nutricionista

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>nutricionista</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p><b>Título del cargo:</b> Nutricionista</p> <p><b>Jefe inmediato:</b> director</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<p>Participar en las indicaciones dieto-terapéuticas.</p> <p>Contribuir a mejorar y mantener la funcionalidad de los niños atendidos en la Institución y la responsabilidad de la atención alimentaria.</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar el diagnóstico del estado nutricional del niño.</li> <li>• Establecer los requerimientos nutricionales y calidad de la alimentación destinada                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• a niños.</li> </ul> </li> <li>• Determinar factores de corrección de calórico-proteico según patologías y actividad física.</li> <li>• Realizar evolución estado nutricional en los casos de déficit nutricional y problemas metabólicos.</li> <li>• Supervisar el cumplimiento de las indicaciones dieto terapéutica del personal a cargo.</li> <li>• Adecuar alimentación del niño según tolerancia y aceptabilidad.</li> <li>• Entregar pauta escrita de indicaciones dietorapéuticas. Velar por el cumplimiento de: Reglamento Sanitario de Alimentos, Normas de infecciones</li> <li>• Normas de seguridad y prevención de riesgo</li> </ul>
<b>4. ESPORADICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Reunión con el director</li> <li>b. Reunión con la junta directiva.</li> </ul>

## MANUAL DE FUNCIONES

### nutricionista

#### 5. PERFIL DEL CARGO

**Nivel de estudios:** Universitarios en licenciatura en nutrición.

**Formación:** Manejo de personal.

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (2) años de experiencia

#### 6. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

**Por equipo:** Computador portátil.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 53. Profesional Adscrito Fonoaudióloga.

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b> <b>Fonoaudióloga</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p>Título del cargo: Fonoaudióloga</p> <p>Jefe inmediato: director</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO</b>	<p>Es la encargada de planificar, organizar, dirigir y supervisar el proceso de orientación que se desarrolla de acuerdo a la Filosofía de la Institución.</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar el Plan de Trabajo a la Directora.</li> <li>• Animar y participar en el Proyecto Educativo Institucional.</li> <li>• Trabajar en forma integrada con todo el personal de la Institución.</li> <li>• Orientar el comportamiento de las Estudiantes de acuerdo a su competencia.</li> <li>• Recibir a las Estudiantes que requieran atención especial y que hayan sido remitidas por los profesionales de apoyo.</li> <li>• Atender personalmente a los Padres de Familia o Acudientes que soliciten entrevista.</li> <li>• Atender en el horario establecido, en los tiempos estipulados dentro del contrato.</li> <li>• Trabajar en equipo con los profesionales de apoyo de la Institución, para la prevención y tratamiento de problemas específicos de las Estudiantes.</li> <li>• Asesorar, permanentemente a los profesionales de apoyo acerca de estrategias para el desarrollo de habilidades comunicativas de los Estudiantes.</li> <li>• Remitir los casos que demanden un tipo de intervención más profunda y prolongada.</li> </ul>
<b>4. ESPORADICO</b>	<p>a. Reunión con el director</p> <p>b. Reunión con la junta directiva.</p>
<b>5. PERFIL DEL CARGO</b>	

## MANUAL DE FUNCIONES

### Fonoaudióloga

**Nivel de estudios:** Universitarios en licenciatura en psicología.

**Formación:** Manejo de personal.

**Habilidades:** Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.

**EXPERIENCIA:** Cuatro (1) años de experiencia.

#### 6. RESPONSABILIDADES

**Por materiales:** Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.

**Por equipo:** Computador portátil.

**Por errores:** Mala administración en los recursos humanos y monetarios.

**Por información:** Tiene acceso a información importante de la institución.

#### 7. NIVEL DE ESFUERZO

**Mental:** Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.

#### 8. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

#### 9. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 54. Perfil cargo: Auxiliar de cocina

<b>MANUAL DE FUNCIONES AUXILIARES DE COCINA</b>	
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>	<p><b>Título del cargo:</b> Auxiliares De Cocina Y Servicio</p> <p><b>Jefe inmediato:</b> Nutricionista</p>
<b>2. OBJETIVOS DEL CARGO.</b>	<p>Desarrollar y preparar los menús suministrados por la nutricionista para la alimentación de los estudiantes de la institución infantil bajo las especificaciones higiénico sanitarias.</p>
<b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Encargadas del recibo, almacenamiento, manipulación, preparación y distribución de los alimentos según las normas técnicas y sanitarias.</li> <li>b. Portar los elementos de seguridad y protección propias para el desempeño de las labores de preparación y distribución de alimentos conforme lo determinan los organismos de higiene y salud.</li> <li>c. Realizar los procesos de desinfección, higiene y limpieza exigidos por la Secretaria de Salud.</li> <li>d. Mantener en óptimas condiciones de higiene y seguridad el puesto de trabajo y sus alrededores.</li> <li>e. Velar por el debido uso, distribución y utilización de los elementos propios para el desarrollo de la preparación de los alimentos y su distribución.</li> <li>f. Cumplir con el ciclo de menús propuesto por la nutricionista para cada grupo de edad.</li> <li>g. Servir según las porciones de alimento determinadas por la nutricionista.</li> <li>h. Entregar de manera oportuna y en los horarios de atención establecidos la totalidad del menú determinado para el día de atención.</li> <li>i. Desempeñar sus labores de manera idónea con relación al uso de los recursos y el trato para con los niños de la institución.</li> </ul> <p><b>ESPORADICO</b></p>
<b>4. PERFIL DEL CARGO</b>	

**MANUAL DE FUNCIONES  
AUXILIARES DE COCINA**

**Nivel de estudios: Certificación de la experiencia.**

**Certificado de manipulación de alimentos.**

**Formación: Cursos de cocina. Experiencia mínima de un año en preparación de alimentos y servicio de los mismos**

**Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.**

**5. RESPONSABILIDADES**

**Por materiales: elementos de cocina**

**Por equipo: equipos de cocina.**

**Por errores: Mala administración en los recursos humanos y alimentos.**

**Por información: Tiene poco acceso a información importante.**

**6. NIVEL DE ESFUERZO**

**Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.**

**7. CONDICIONES DE TRABAJO**

**Se presentan condiciones ambientales normales.**

**8. RIESGOS**

**Mala postura en la realización de las labores.**

**4.3.3 Asignación salarial.** El desarrollo de las funciones de cada una de las personas que laboraran *La CASA INFANTIL TOPITOS* tendrá una escala salarial de acuerdo al desempeño de cada cargo, en relación con el nivel de ingreso de la región, la cual será parte indispensable en la proyección del costo de mano de

obra directa, y de administración.

De acuerdo con lo anterior, y de las funciones a realizar en cada cargo y la información del mercado laboral de empresas del sector y de la oferta reinante en el municipio de Bucaramanga, se establecen la siguiente asignación salarial:

Cuadro 55. Asignación salarial mensual

<b>Número</b>	<b>Nombre del cargo</b>	<b>Base Salarial \$ mes</b>	<b>Tipo de contrato</b>
1	Director general	1.000.000	Indefinido
1	Secretaria	600.000	Indefinido
1	Asesor Jurídico	300.000	Honorarios
1	Asesor contable	300.000	Honorarios
4	Profesional de apoyo	700.000	A termino fijo
1	Secretaria auxiliar contable	600.000	Indefinido
1	Nutricionista	400.000	Honorarios
2	Auxiliar de cocina	550.000	A termino fijo
1	Fonoaudióloga	500.000	Honorarios
1	Psicóloga	500.000	Honorarios
1	Oficios varios	250.000	Prestación de servicios

Además se tendrá personal por honorarios o por prestación de servicios como es el caso del asesor contable, jurídico y una persona para que desarrolle las funciones de aseo, limpieza y cafetería, por un valor de \$250.000.00, mensuales, quien vendrá tan solo en horas de la mañana 4 horas.

De acuerdo con la legislación laboral colombiana todos los empleados tienen derecho a las prestaciones de ley, representados en:

Cuadro 56. Base salarial del patrono por prestaciones sociales, parafiscales, salud, pensión, riesgos profesionales y dotación

<b>PRESEPAR</b>	<b>BASE EN %</b>
<b>Cesantías</b>	8.33%
<b>Primas</b>	8.33%
<b>Vacaciones</b>	4.17%
<b>Intereses a las cesantías</b>	1%
<b>Total prestaciones</b>	21.83%
<b>Cajas de Compensación</b>	4%
<b>Sena</b>	2%
<b>Instituto de Bienestar Familiar</b>	3%
<b>Total Parafiscales</b>	9%
<b>Salud</b>	8,5%
<b>Pensión</b>	12%
<b>Riesgos profesionales</b>	0.522%
<b>Total salud, pensión y ARP</b>	21,022%
<b>Dotación</b>	7%

Riesgos profesionales: La empresa debe afiliar al empleado al sistema de riesgos profesionales, con el objetivo de cubrir los problemas los accidentes o enfermedades que el empleado sufra como consecuencia del ejercicio de su labor en la empresa. El aporte en su totalidad está a cargo de la empresa, y el porcentaje a cotizar está dado por una tabla progresiva según sea el nivel de riesgo que corra el trabajador en su trabajo.

Por otra parte, para la base de hasta dos salarios mínimos se les cancelará el subsidio de transporte de \$63.000. Y se les dará una dotación correspondiente al 7%.

#### **4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

- El proceso de constitución de la empresa: como sociedad de responsabilidad limitada se elaborara y registrará la minuta, matrícula mercantil y certificados de la cámara de comercio, solicitud del RUT, en fin, la legalización de la empresa se realizará en la ciudad de Barrancabermeja.
- Se identificaron los aspectos institucionales como son la visión, misión, objetivos y políticas.
- La estructura organizacional es adecuada para este tipo de empresa, por cuanto se determina las áreas funcionales y los respectivos cargos.
- Se realizó el perfil de cargos, determinándose el nivel de estudios y las funciones con su respectiva remuneración.
- El Director será uno de los propietarios. Además se contará con personal con un total de 15 personas directas, ya sea en la modalidad de contratos indefinido, a término fijo por honorarios y prestación de servicios. El personal del área de servicios a contratar serán residentes del municipio, de esta manera generar empleo y contribuir con el desarrollo económico de la región.

La estructura organizacional propuesta es la adecuada, teniendo los nuevos lineamientos administrativos. Por lo anterior, desde el punto de vista administrativo es VIABLE.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión fija.** Se entiende por inversión fija o activos fijos tangibles, todos los bienes propiedad de la empresa como: equipo eléctricos y electrónicos, equipos e implementos de cocina, muebles y enseres, equipo de oficina y material didáctico, necesarios para la instalación y operación de la nueva empresa.

#### 5.1.1.1 Equipos eléctricos y electrónicos.

Cuadro 57. Equipos eléctricos y electrónicos.

INVERSION	VALOR UNIT.	CANTIDAD	VALOR
Sistema de cómputo completo	1.950.000	3	5.850.000
Aire acondicionado multisplit	2.500.000	2	5.000.000
Equipo de sonido	2.100.000	1	2.100.000
Televisores	650.000	4	2.600.000
Reproductor DVD	250.000	2	500.000
Nevera de 12”	1.300.000	1	1.300.000
Lavadora de 20 libras	1.500.000	1	1.500.000
Estufa con horno cuatro puestos	650.000	1	650.000
Licuada Osterizer	180.000	2	360.000
Grabadora	350.000	2	700.000
Plancha	55.000	1	55.000
Microondas	150.000	1	150.000
Cafetera	60.000	1	60.000
Báscula pesaje bebés	800.000	1	800.000
Ventiladores	180.000	7	1.260.000
<b>TOTAL EQUIPOS</b>			<b>22.885.000</b>

Fuente. Cotizaciones varias.

### 5.1.1.2 Equipos e implementos de cocina.

Cuadro 58. Equipos e implementos de cocina.

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Pocillo Te 689	80	6.400	512.000
Plato Te 689	80	4.300	344.000
Plato tortero 689	80	6.400	512.000
Plato pando 689-26	80	10.700	856.000
Bandeja 689	80	18.100	1.448.000
Bandeja Nevada	80	11.400	912.000
Plato hondo 689	80	8.300	664.000
Taza s/asa 689	80	7.000	560.000
Taza c/asa 689	80	8.000	640.000
Vasos pl.24 caja por 48 uds.	80	1.450	116.000
Copas	80	2.500	200.000
Juego de recipientes varios de cocina	1	26.000	26.000
Juego de sartén	2	35.000	70.000
Juego de cubiertos de cocina	75	3.500	262.500
Vajilla(Por 7 puestos)	10	100.000	1.000.000
Licuadaora	2	150.000	300.000
Batería de ollas	1	95.000	95.000
Plancha asadora	2	78.000	156.000
Cocina industrial	1	717.000	717.000
Extractor de aire	1	250.000	250.000
Platilleros	10	35.000	350.000
Olla indio 167 lt	4	224.200	896.800
Olla indio 50 lt	4	84.500	338.000
Calderos grandes	4	90.000	360.000
Bandejas plásticas	15	7.500	112.500
Cucharones fundidos industriales	2	10.000	20.000
Cucharones grandes en madera	2	18.000	36.000
Cuchillos 10´	6	25.000	150.000
Cuchillos 6´	6	12.000	72.000

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Tablas de acrílico para picar	3	35.000	105.000
Calderos escurrideros	2	17.500	35.000
Valdes plásticos 120 lt	5	27.000	135.000
Valdes para el aseo	4	3.200	12.800
Poncheras plásticas	3	10.000	30.000
Bandejas para el horno	5	5.500	27.500
Mobiliario cocina	1	950.000	950.000
Equipos para incendios	3	80.000	240.000
<b>Total</b>			<b>13.511.100</b>

**5.1.1.3 Muebles y enseres.** Son los activos necesarios para realizar las actividades de la empresa en el área administrativa y de prestación de servicios.

Cuadro 59. Muebles y enseres

INVERSION	VALOR UNIT.	CANTIDAD	VALOR
Poltronas para recepción	480.000	1	480.000
Sillas ergonómicas	130.000	3	390.000
Escritorio administración	220.000	3	660.000
Silla secretaria	125.000	3	375.000
Mesa de centro	120.000	1	120.000
Mesas adaptables para comer	250.000	15	3.750.000
Sillas para bebés	280.000	35	9.800.000
Sillas para comer y trabajo	50.000	30	1.500.000
Mesas para comer y trabajo	125.000	10	1.250.000
Mesa de planchar	150.000	1	150.000
Cunas	420.000	15	6.300.000
Camas pequeñas	550.000	15	8.250.000
Colchonetas	40.000	20	800.000
Camilla enfermería	320.000	1	320.000
Estantes en madera	600.000	6	3.600.000
Comedor para cuatro puestos	65.000	20	1.300.000
Bañeras	25.000	5	125.000

INVERSION	VALOR UNIT.	CANTIDAD	VALOR
Patos	8.500	5	42.500
Juegos de camas, fundas	30.000	20	600.000
Botiquín	150.000	2	300.000
Archivadores	250.000	2	500.000
Biblioteca	250.000	2	500.000
Triciclos	30.000	10	300.000
Caminador	70.000	15	1.050.000
Colchoneta huevo	140.000	3	420.000
Rampa	200.000	1	200.000
Columpio	450.000	1	450.000
<b>TOTAL</b>			<b>43.532.500</b>

Fuente. Cotizaciones varias.

**5.1.1.4 Equipos de ofician y materia didáctico.** Estos elementos son necesarios para desarrollar las actividades operativas., lúdicas y deportivas

Cuadro 60. Equipos de oficina y material didáctico.

Ítem	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Sumadoras	1	150.000	150.000
Teléfono serie fantel	1	80.000	80.000
Teléfono fax	1	220.000	220.000
Perforadora, grapadora, ganchos	1	40.000	40.000
Material didáctico	15	120.000	1.800.000
Elementos varios	1	120.000	120.000
<b>Subtotal</b>			<b>2.410.000</b>

Fuente. Cotizaciones varias

### 5.1.1.5 Total inversión fija

Cuadro 61. Total inversión fija

RESUMEN	VALOR
Equipos eléctricos y electrónicos	22.885.000
Equipos e implementos de cocina	13.511.100
Muebles y Enseres	43.532.500
Equipos de oficina y didácticos.	2.410.000
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>82.338.600</b>

Fuente. Autor

**5.1.2 Inversión diferida.** En este aparte aparecen todas las erogaciones de dinero que se deben realizar antes de la puesta en marcha de la empresa y que son necesarias para su funcionamiento; comprende los gastos pre operativos, como son:

Cuadro 62. Inversión diferida

Ítem	Unidad
Adecuaciones Locativas	10.500.000,00
Estudio De Factibilidad	2.650.000
Gastos De Constitución	350.000
Gastos De Lanzamiento E Imagen	2.940.000
<b>Total Inversión Diferida</b>	<b>16.440.000</b>

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** Es el capital de giro adicional que el proyecto necesita para su operación durante un periodo de tiempo dado, que se deberá mantener en caja o en bancos para funcionamiento normal empleado para financiar los costos y gastos antes de recibir ingresos.

En este proyecto el capital de giro o capital de trabajo lo conforman los costos directos del servicio, los gastos de administración y ventas y los gastos financieros equivalente para el primer mes de inicio de operación de la empresa

**5.1.3.1 Costos directos del servicio.** Los costos directos incurridos en la prestación del servicio de atención de niños entre 0 a 4 están conformados por:

- **Materias primas.**

Cuadro 63. Costo de materias primas

Menú Diario	Cantidad/plato	Capacidad	Valor porción	Total costo MP/año	Total costo MP/mes	Total 10 meses
Sopa	270 gms	65	190	12.350	247.000	2.470.000
Arroz	80 gms	65	320	20.800	416.000	4.160.000
Papa	100 gms	65	320	20.800	416.000	4.160.000
Principio granos	125 gms	65	200	13.000	260.000	2.600.000
Carnes	150 gms	65	500	32.500	650.000	6.500.000
Ensalada	100 gms	65	200	13.000	260.000	2.600.000
jugo de fruta	150 cm3	65	140	9.100	182.000	1.820.000
Postre	Porción	65	150	9.750	195.000	1.950.000
Medias	Porción	65	1500	97.500	1.950.000	19.500.000
<b>Total</b>			3.520	228.800	4.576.000	45.760.000

- **Mano de obra directa.** Corresponde a mano de obra directa en la prestación del servicio de cuidado de los niños, como a profesionales de apoyo, dos auxiliares de cocina, una nutricionista, una psicóloga, y fonoaudióloga, esta ultima por honorarios.

Cuadro 64. Costo de profesionales de apoyo

Ítem	Profesionales de apoyo	\$ / Año
<b>Básico(4 *700,000)</b>	2.800.000	28.000.000
Transporte	252.000	2.520.000
Prestaciones	-	-
Cesantías 8.33%	233.240	2.332.400
Primas 8.33%	233.240	2.332.400
Int/cesant 1%	2.332	23.324
Vacaciones 4.17%	116.760	1.167.600
Parafiscales	-	-
Sena 2%	56.000	560.000
Icbf 3%	84.000	840.000
Caja de Compensación 4%	112.000	1.120.000
Seguridad social 24%	-	-
Pensión 12%	336.000	3.360.000
Salud 8.5%	238.000	2.380.000
Riesgos profesionales 0,522%	14.616	146.160
Dotaciones 7%	<b>196.000</b>	1.960.000
<b>Total</b>	<b>4.674.188</b>	<b>46.741.884</b>

Cuadro 65. Costo de auxiliares de cocina

Ítem	Auxiliar de cocina	\$ / Año
<b>Básico(2 *550,000)</b>	1.100.000	11.000.000
Transporte	126.000	1.260.000
Prestaciones	-	-
Cesantías 8.33%	91.630	916.300
Primas 8.33%	91.630	916.300
Int/cesant 1%	916	9.163
Vacaciones 4.17%	45.870	458.700
Parafiscales	-	-
Sena 2%	22.000	220.000
Icbf 3%	33.000	330.000
Caja de Compensación 4%	44.000	440.000

Ítem	Auxiliar de cocina	\$ / Año
Seguridad social 24%	-	-
Pensión 12%	132.000	1.320.000
Salud 8.5%	93.500	935.000
Riesgos profesionales 0,522%	5.742	57.420
Dotaciones 7%	<b>77.000</b>	770.000
<b>Total</b>	<b>1.863.288</b>	<b>18.632.883</b>

Cuadro 66. Costo de asesores

Personal	Valor \$/mes	Valor \$/año
Nutricionista	400.000	4.000.000
Psicóloga	500.000	5.000.000
Fonoaudióloga	500.000	5.000.000
	1.400.000	14.000.000

Cuadro 67. Resumen de costo de mano de obra directa.

Tota mano de obra directa	Valor \$/mes	Valor \$/año
Profesionales de apoyo	4.674.188	46.741.884
Auxiliar de cocina	1.863.288	18.632.883
Asesores	1.400.000	14.000.000
<b>Total</b>	<b>7.937.477</b>	<b>79.374.767</b>

- **Depreciación:** Para calcular el monto de la depreciación de equipos eléctricos y electrónicos, implementos de cocina, muebles y enseres y equipos de oficina y didácticos. Se utilizó el método de línea recta, a 10 y 5 años, respectivamente, además se incluye el valor de salvamento de aquellos bienes que poseen una vida útil superior a los 5 años

Cuadro 68. Depreciación de activos

Activo	Valor del activo	Vida útil	Depreciación \$/año	Depreciación mes	Valor de salvamento
Equipos eléctricos y		10	2.288.500	190.708	11.442.500

Activo	Valor del activo	Vida útil	Depreciación \$año	Depreciación mes	Valor de salvamento
electrónicos	22.885.000				
Equipos e implementos de cocina	13.511.100	10	1.351.110	112.593	6.755.550
Muebles y Enseres	43.532.500	5	8.706.500	725.542	-
Equipos de oficina y didácticos.	2.410.000	5	482.000	40.167	-
<b>Total inversión fija</b>	<b>82.338.600</b>		<b>12.828.110</b>	<b>1.069.009</b>	<b>18.198.050</b>

- **Mantenimiento:** El costo de mantenimiento se calcula teniendo en cuenta el valor total del activo empleada en el proceso de prestación del servicio de cuidado de los niños, fijando para ello un porcentaje del 5% por año, sobre el valor del activo, esencial para reparaciones, reposición y mantenimientos preventivos.

Cuadro 69. Costo de mantenimiento

Activo	Valor del activo	%	Valor \$ año	Valor \$ mes
Equipos eléctricos y electrónicos	22.885.000	,05	1.144.250	95.354
Equipos e implementos de cocina	13.511.100	0,05	675.555	56.296
Muebles y Enseres	43.532.500	,05	2.176.625	181.385
Equipos de oficina y didácticos.	2.410.000	,05	120.500	10.042
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>82.338.600</b>		<b>4.116.930</b>	<b>343.078</b>

- **Seguros:** Se incluyen en este numeral los costos que se incurren en seguros, equivalente al 1% del valor total del activo.

Cuadro 70. Costo de seguro

Activo	Valor del activo	%	Valor \$ año	Valor mes
Equipos eléctricos y electrónicos	22.885.000	0,01	228.850	19.071

Activo	Valor del activo	%	Valor \$ año	Valor mes
Equipos e implementos de cocina	13.511.100	0,01	135.111	11.259
Muebles y Enseres	43.532.500	0,01	435.325	36.277
Equipos de oficina y didácticos.	2.410.000	0,01	24.100	2.008
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>82.338.600</b>		<b>823.386</b>	<b>68.616</b>

- **Total costos directos del servicio**

Cuadro 71. Total costos de directos del servicio

COSTOS DEL SERVICIOS	Valor mes	Valor año
Materias primas	4.576.000	45.760.000
Mano de obra directa	7.937.477	79.374.767
Depreciación	1.069.009	12.828.110
Mantenimiento	343.078	4.116.930
Seguros	68.616	823.386
Arriendo	120.000	1.440.000
Transporte	2.000.000	24.000.000
Servicios públicos	800.000	9.600.000
Papelería y útiles	250.000	3.000.000
<b>Total</b>	<b>17.164.179</b>	<b>180.943.193</b>

**5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas.** Son aquellas erogaciones de dinero en que incurre La Casa Infantil Topitos, en actividades de administración y ventas.

Cuadro 72. Nómina

Concepto	Director	Secretaria	Auxiliar contable
Sueldo mes	1.000.000	600.000	600.000
Subsidio de transporte	63.000	63.000	63.000
Prima 8,33%	83.300	49.980	49.980

Concepto	Director	Secretaria	Auxiliar contable
Vacaciones 4,17%	41.700	25.020	25.020
Cesantías 8,33%	83.300	49.980	49.980
Intereses cesantías 1%	833	500	500
Caja de Compensación Familiar 4%	40.000	24.000	24.000
I.C.B.F. 3%	30.000	18.000	18.000
SENA 2%	20.000	12.000	12.000
Salud 8,5%	85.000	51.000	51.000
Pensión 12%	120.000	72.000	72.000
Riesgos profesionales 0,522%	5.220	3.132	3.132
Dotación 7%	70.000	42.000	42.000
<b>Total mes</b>	<b>1.642.353</b>	<b>1.010.612</b>	<b>1.010.612</b>
<b>Total año</b>	<b>19.708.236</b>	<b>12.127.342</b>	<b>12.127.342</b>

Cuadro 73. Amortización de diferidos

Activo	Valor del activo	Años Amortizables	Amortización \$ año	Valor \$mes
Diferidos	16.440.000	5	3.288.000	274.000
<b>TOTAL</b>	<b>16.440.000</b>		<b>3.288.000</b>	<b>274.000</b>

Cuadro 74. Gastos generales

Concepto	Valor mes \$	Valor \$/año
Honorarios	850.000	10.200.000
Publicidad	2.425.000	29.100.000
Servicios públicos	300.000	3.600.000
Papelería	80.000	960.000
Aseo y cafetería	50.000	600.000
<b>Total</b>	<b>3.705.000</b>	<b>44.460.000</b>

Cuadro 75. Total gastos de administración y de ventas

Concepto	Valor mes	Valor año
Nómina administrativa	3.663.577	43.962.919
Diferidos	274.000	3.288.000
Gastos generales	3.705.000	44.460.000
<b>Total</b>	<b>7.642.577</b>	<b>91.710.919</b>

**5.1.3.3 Gastos financieros.** Se relacionan los intereses anuales generados por el préstamo de **\$121.806.635** a un interés efectivo del 20.16% EA, con un plazo de 60 meses y la cuota variable mensual. Los intereses para el primer periodo son de \$840.000.

Cuadro 76. Gastos financieros

Concepto	Valor \$	Valor año 1
Intereses primer mes	840.000	9.156.000
<b>Total</b>	<b>840.000</b>	<b>9.156.000</b>

**5.1.3.4 Total capital de trabajo.** Se ha considerado el siguiente capital de trabajo para un periodo de quince días, con el fin de sostener este tipo de negocios

Cuadro 77. Total capital de trabajo

Descripción	Valor \$
Costos directos del servicio	15.279.551
Gastos de administración y ventas	6.908.484
Gastos financieros	840.000
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>23.028.035</b>

**5.1.4 Inversión total.** Conformados por la inversión fija, diferida y capital de trabajo, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 78. Inversión total

Descripción	Valor \$
<b>Inversión fija</b>	82.338.600
<b>Inversión diferida</b>	16.440.000
<b>Capital de trabajo</b>	23.028.035
<b>Total Inversión fija</b>	<b>121.806.635</b>

**5.1.5 Fuentes de financiamiento.** Para el montaje del proyecto se requiere la suma de \$121.806.635. Los recursos propios corresponden a \$71.806.635 del aporte de los tres socios, equivalente al 59% del total de la inversión y se necesita realizar un crédito por valor de \$50.000.000; correspondiente al 41% del monto total, donde la cuota de amortización del crédito se puede observar en el cuadro de Amortización del crédito.

Cuadro 79. Fuentes de financiación

Recursos	Valor \$	%
<b>Recursos crédito</b>	50.000.000	41
<b>Recursos propios</b>	71.806.635	59
<b>Total</b>	121.806.635	100

Cuadro 80. Amortización del crédito

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
<b>0</b>	50.000.000				50.000.000
<b>1</b>		840.000	833.333	1.673.333	49.166.667
<b>2</b>		826.000	833.333	1.659.333	48.333.333
<b>3</b>		812.000	833.333	1.645.333	47.500.000
<b>4</b>		798.000	833.333	1.631.333	46.666.667
<b>5</b>		784.000	833.333	1.617.333	5.833.333
<b>6</b>		770.000	833.333	1.603.333	45.000.000
<b>7</b>		756.000	833.333	1.589.333	44.166.667
<b>8</b>		742.000	833.333	1.575.333	43.333.333
<b>9</b>			833.333		

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
		728.000		1.561.333	42.500.000
10		714.000	833.333	1.547.333	41.666.667
11		700.000	833.333	1.533.333	40.833.333
12		686.000	833.333	1.519.333	40.000.000
<b>Subtotal</b>		9.156.000	10.000.000	19.156.000	40.000.000
13		672.000	833.333	1.505.333	39.166.667
14		658.000	833.333	1.491.333	38.333.333
15		644.000	833.333	1.477.333	37.500.000
16		630.000	833.333	1.463.333	36.666.667
17		616.000	833.333	1.449.333	35.833.333
18		602.000	833.333	1.435.333	35.000.000
19		588.000	833.333	1.421.333	34.166.667
20		574.000	833.333	1.407.333	33.333.333
21		560.000	833.333	1.393.333	32.500.000
22		546.000	833.333	1.379.333	31.666.667
23		532.000	833.333	1.365.333	30.833.333
24		518.000	833.333	1.351.333	30.000.000
<b>Subtotal</b>		7.140.000	10.000.000	17.140.000	30.000.000
25		504.000	833.333	1.337.333	29.166.667
26		490.000	833.333	1.323.333	28.333.333
27		476.000	833.333	1.309.333	27.500.000
28		462.000	833.333	1.295.333	26.666.667
29		448.000	833.333	1.281.333	25.833.333
30		434.000	833.333	1.267.333	25.000.000
31		420.000	833.333	1.253.333	24.166.667
32		406.000	833.333	1.239.333	23.333.333
33		392.000	833.333	1.225.333	22.500.000
34		378.000	833.333	1.211.333	21.666.667
35		364.000	833.333	1.197.333	20.833.333
36		350.000	833.333	1.183.333	20.000.000
<b>Subtotal</b>		5.124.000	10.000.000	15.124.000	20.000.000
37		336.000	833.333	1.169.333	19.166.667
38		322.000	833.333	1.155.333	18.333.333

PERIODO	INVERSION	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	SALDO
39		308.000	833.333	1.141.333	17.500.000
40		294.000	833.333	1.127.333	16.666.667
41		280.000	833.333	1.113.333	15.833.333
42		266.000	833.333	1.099.333	15.000.000
43		252.000	833.333	1.085.333	14.166.667
44		238.000	833.333	1.071.333	13.333.333
45		224.000	833.333	1.057.333	12.500.000
46		210.000	833.333	1.043.333	11.666.667
47		196.000	833.333	1.029.333	10.833.333
48		182.000	833.333	1.015.333	10.000.000
<b>Subtotal</b>		3.108.000	10.000.000	13.108.000	10.000.000
49		168.000	833.333	1.001.333	9.166.667
50		154.000	833.333	987.333	8.333.333
51		140.000	833.333	973.333	7.500.000
52		126.000	833.333	959.333	6.666.667
53		112.000	833.333	945.333	5.833.333
54		98.000	833.333	931.333	5.000.000
55		84.000	833.333	917.333	4.166.667
56		70.000	833.333	903.333	3.333.333
57		56.000	833.333	889.333	2.500.000
58		42.000	833.333	875.333	1.666.667
59		28.000	833.333	861.333	833.333
60		14.000	833.333	847.333	- 0
<b>Subtotal</b>		1.092.000	10.000.000	1.092.000	
<b>Total</b>		25.620.000	50.000.000	75.620.000	

## 5.2 COSTOS

Se han clasificado en costos fijos y los costos variables a efectos de tener un punto de partida para hallar posteriormente el punto de equilibrio.

**5.2.1 Costos fijos.** Son aquellos que no varían por el volumen de servicios a ofrecer en la Casa Infantil topitos.

Cuadro 81. Total costos y gastos fijos.

<b>Costos y gastos fijos</b>	<b>Valor total \$/año</b>	<b>Bebes 23%</b>	<b>Gateadores 23%</b>	<b>Caminadores 31%</b>	<b>párvulos 23%</b>
<b>Depreciación</b>	12.828.110	2.950.465	2.950.465	3.976.714	2.950.465
<b>Mantenimiento</b>	4.116.930	946.894	946.894	1.276.248	946.894
<b>Seguros</b>	823.386	189.379	189.379	255.250	189.379
<b>Arriendo</b>	1.440.000	331.200	331.200	446.400	331.200
<b>Transporte</b>	24.000.000	5.520.000	5.520.000	7.440.000	5.520.000
<b>papelería y útiles</b>	3.000.000	690.000	690.000	930.000	690.000
<b>nómina administrativa</b>	43.962.919	10.111.471	10.111.471	13.628.505	10.111.471
<b>Diferidos</b>	3.288.000	756.240	756.240	1.019.280	756.240
<b>Gastos generales</b>	44.460.000	10.225.800	10.225.800	13.782.600	10.225.800
<b>Gastos financieros (Intereses)</b>	9.156.000	2.105.880	2.105.880	2.838.360	2.105.880
<b>Total costos y gastos fijos</b>	147.075.345	33.827.329	33.827.329	45.593.357	33.827.329

## 5.2.2 Costos y gastos variables

Cuadro 82. Total costos variables

<b>Costos y gastos variables</b>	<b>Valor total \$/año</b>	<b>Bebes 23%</b>	<b>Gateadores 23%</b>	<b>Caminadores 31%</b>	<b>párvulos 23%</b>
<b>Meterías primas</b>	45.760.000	10.524.800	10.524.800	14.185.600	10.524.800
<b>Mano de obra directa</b>	79.374.767	18.256.196	18.256.196	24.606.178	18.256.196
<b>Servicios públicos</b>	9.600.000	2.208.000	2.208.000	2.976.000	2.208.000
<b>Total costos y gastos variables</b>	134.734.767	30.988.996	30.988.996	41.767.778	30.988.996

### 5.2.3 Costos totales unitarios

Cuadro 83. Total costos totales unitarios por servicio

Total costos y gastos	Valor total \$/año	Bebes 23%	Gateadores 23%	Caminadores 31%	párvulos 23%
Costos y gastos fijos	147.075.345	33.827.329	33.827.329	45.593.357	33.827.329
Costos y gastos variables	134.734.767	30.988.996	30.988.996	41.767.778	30.988.996
<b>Total costos y gastos</b>	<b>281.810.112</b>	<b>64.816.326</b>	<b>64.816.326</b>	<b>87.361.135</b>	<b>64.816.326</b>
Unidades a producir	65	15	15	20	15
<b>Costo por niño año</b>	<b>4.335.540</b>	<b>4.321.088</b>	<b>4.321.088</b>	<b>4.368.057</b>	<b>4.321.088</b>
<b>Costo por niño al mes</b>	<b>361.295</b>	<b>360.091</b>	<b>360.091</b>	<b>364.005</b>	<b>360.091</b>

**5.2.4 Precio de Venta.** Se ha estimado los siguientes precios de venta por cada uno de los servicios.

Cuadro 84. Precio de venta para cada uno de los servicios

Total costos y gastos	Valor total \$/año	Bebes 23%	Gateadores 23%	Caminadores 31%	párvulos 23%
Costo por niño al mes	361.295	360.091	360.091	364.005	360.091
<b>Precio de venta por mes</b>	<b>401.439</b>	<b>400.101</b>	<b>400.101</b>	<b>404.450</b>	<b>400.101</b>

### 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

**Egresos proyectados.** Están conformados por los siguientes rubros Costos directos del servicio, gastos administrativos y de ventas y el servicio a la deuda

Cuadro 85. Costos directos del servicio proyectados

<b>COSTOS DEL SERVICIOS</b>	<b>Valor año 1</b>	<b>Valor año 2</b>	<b>Valor año 3</b>	<b>Valor año 4</b>	<b>Valor año 5</b>
<b>Materias primas</b>	45.760.000	64.064.000	83.283.200	91.611.520	128.256.128
<b>Mano de obra directa</b>	79.374.767	111.124.674	144.462.076	158.908.284	222.471.597
<b>Depreciación</b>	12.828.110	17.959.354	23.347.160	25.681.876	35.954.627
<b>Mantenimiento</b>	4.116.930	5.763.702	7.492.813	8.242.094	11.538.931
<b>Seguros</b>	823.386	1.152.740	1.498.563	1.648.419	2.307.786
<b>Arriendo</b>	1.440.000	2.016.000	2.620.800	2.882.880	4.036.032
<b>Transporte</b>	24.000.000	33.600.000	43.680.000	48.048.000	67.267.200
<b>Servicios públicos</b>	9.600.000	13.440.000	17.472.000	19.219.200	26.906.880
<b>Papelera y útiles</b>	3.000.000	4.200.000	5.460.000	6.006.000	8.408.400
<b>Total</b>	<b>180.943.193</b>	<b>253.320.470</b>	<b>329.316.611</b>	<b>362.248.272</b>	<b>507.147.581</b>

Cuadro 86. Gastos de administración y ventas proyectados

<b>Concepto</b>	<b>Valor año 1</b>	<b>Valor año 2</b>	<b>Valor año 3</b>	<b>Valor año 4</b>	<b>Valor año 5</b>
<b>Nómina administrativa</b>	43.962.919	43.962.919	43.962.919	43.962.919	43.962.919
<b>Diferidos</b>	3.288.000	3.288.000	3.288.000	3.288.000	3.288.000
<b>Gastos generales</b>	44.460.000	44.460.000	44.460.000	44.460.000	44.460.000
<b>Total</b>	<b>91.710.919</b>	<b>91.710.919</b>	<b>91.710.919</b>	<b>91.710.919</b>	<b>91.710.919</b>

Cuadro 87. Gastos financieros proyectados

<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Intereses</b>	9.156.000	7.140.000	5.124.000	3.108.000	1.092.000
<b>Total</b>	<b>9.156.000</b>	<b>7.140.000</b>	<b>5.124.000</b>	<b>3.108.000</b>	<b>1.092.000</b>

**5.3.2 Ingresos proyectados.** El total de las ventas se encuentran discriminadas en cantidades como en cifras reales que se encuentran condesadas en el siguiente cuadro. Los datos registrados hacen referencia al número de unidades de servicio vendidas, las cuales fueron halladas en el estudio de técnico.

Cuadro 88. Ingresos proyectados

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Bebes</b>	60.015.116	80.020.155	100.025.194	120.030.233	120.030.233
<b>Gateadores</b>	60.015.116	80.020.155	100.025.194	120.030.233	240.060.466
<b>Caminadores</b>	80.889.940	121.334.909	161.779.879	161.779.879	242.669.819
<b>Párvulos</b>	60.015.116	80.020.155	100.025.194	120.030.233	120.030.233
<b>Sub total</b>	<b>260.935.289</b>	<b>361.395.375</b>	<b>461.855.462</b>	<b>521.870.578</b>	<b>722.790.751</b>
<b>Matricula</b>	26.000.000	36.000.000	46.000.000	52.000.000	72.000.000
<b>Total ingresos</b>	<b>286.935.289</b>	<b>397.395.375</b>	<b>507.855.462</b>	<b>573.870.578</b>	<b>794.790.751</b>

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta básica con la cual se puede determinar el número de unidades mínimo a vender para que la empresa cubra sus costos y gastos.

Cuadro 89. Distribución de unidades vendidas

Grado	Niños	Unidades Vendidas Kg/año	% de Uds. Vendidas
<b>Bebes</b>	15	150	23
<b>Gateadores</b>	15	150	23
<b>Caminadores</b>	20	200	31
<b>Párvulos</b>	15	150	23
<b>Total</b>	65	650	100

Cuadro 90. Margen de contribución

Concepto	Bebes	Gateadores	Caminadores	Párvulos
Precio de venta	400.101	400.101	404.450	400.101
Costo variable unitario	172.161	172.161	174.032	172.161
Margen de Contribución	227.940	227.940	230.417	227.940

Cuadro 91. Margen de contribución ponderado

Grado	Margen de contribución	% de ventas	Margen de contribución ponderado
Bebes	227.940	23	52.601
Gateadores	227.940	23	52.601
Caminadores	230.417	31	70.898
Párvulos	227.940	23	52.601
Total		100	228.702

Cuadro 92. Cálculo de Punto de equilibrio en unidades

Concepto	Punto de equilibrio
Costos fijos	147.075.345
Margen de contribución ponderada	228.702
Punto de equilibrio en Uds	643

Cuadro 93. Distribución de unidades en punto de equilibrio

Grado	Punto de equilibrio	% de Uds. Vendidas	Uds. P.E
Bebes	643	23	148
Gateadores	643	23	148
Caminadores	643	31	198
Párvulos	643	23	148
Total		100	643

Cuadro 94. Comprobación punto de equilibrio

<b>Concepto</b>	<b>Bebes</b>	<b>Gateadores</b>	<b>Caminadores</b>	<b>Párvulos</b>	<b>Totales</b>
<b>Ventas</b>	59.376.851	59.376.851	80.029.669	59.376.851	258.160.222
<b>Costos variables</b>	25.549.522	25.549.522	34.436.312	25.549.522	111.084.877
<b>Margen de Contribución</b>	33.827.329	33.827.329	45.593.357	33.827.329	147.075.345
<b>Costos fijos</b>					147.075.345
<b>Utilidad en P:E</b>					0

## 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Cuadro 95. Flujo de caja proyectado

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Entradas</b>						
<b>Efectivo</b>						
Ingresos por ventas	-	286.935.289	397.395.375	507.855.462	573.870.578	794.790.751
Aporte de socios	71.806.635					
Crédito	50.000.000					
<b>Total de Entradas</b>	<b>121.806.635</b>	<b>286.935.289</b>	<b>397.395.375</b>	<b>507.855.462</b>	<b>573.870.578</b>	<b>794.790.751</b>
<b>Salidas</b>						
Equipos eléctricos y electrónicos	22.885.000					
Equipos e implementos de cocina	13.511.100					
Muebles y Enseres	43.532.500					
Equipos de oficina y didácticos.	2.410.000					
<b>Total inversión fija</b>	<b>82.338.600</b>					
Inversión Diferida	16.440.000					
Costos directos del servicio		180.943.193	253.320.470	329.316.611	362.248.272	507.147.581
Gastos de administración		91.710.919	91.710.919	91.710.919	91.710.919	91.710.919
Gastos Financieros		9.156.000	7.140.000	5.124.000	3.108.000	1.092.000
Impuesto renta		1.691.308	14.923.915	26.962.297	38.545.118	64.297.283
Reserva legal		343.387	3.030.007	5.474.163	7.825.827	13.054.297
<b>Total salidas</b>	<b>98.778.600</b>	<b>283.844.807</b>	<b>370.125.312</b>	<b>458.587.991</b>	<b>503.438.136</b>	<b>677.302.080</b>

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Saldo (Entradas - salidas)</b>	<b>23.028.035</b>	<b>3.090.482</b>	<b>27.270.064</b>	<b>49.267.471</b>	<b>70.432.442</b>	<b>117.488.671</b>
Más depreciación		12.828.110	12.828.110	12.828.110	12.828.110	12.828.110
Más Amortización diferidos administrativo		3.288.000	3.288.000	3.288.000	3.288.000	3.288.000
Más Reserva legal		343.387	3.030.007	5.474.163	7.825.827	13.054.297
Menos pago a Principal		10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
<b>Total saldo neto</b>	<b>23.028.035</b>	<b>9.549.979</b>	<b>36.416.181</b>	<b>60.857.744</b>	<b>84.374.379</b>	<b>136.659.078</b>
Recuperación de inversión						71.806.635
Inversión residual de activos						18.198.050
<b>Total flujo neto</b>		<b>9.549.979</b>	<b>36.416.181</b>	<b>60.857.744</b>	<b>84.374.379</b>	<b>226.663.763</b>
<b>Saldo Inicial</b>		<b>23.028.035</b>	<b>32.578.014</b>	<b>68.994.194</b>	<b>129.851.938</b>	<b>214.226.317</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>23.028.035</b>	<b>32.578.014</b>	<b>68.994.194</b>	<b>129.851.938</b>	<b>214.226.317</b>	<b>350.885.395</b>

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Cuadro 96. Estado de resultados proyectado

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>					
Ingresos por ventas	286.935.289	397.395.375	507.855.462	573.870.578	794.790.751
<b>Tota Ingresos</b>	<b>286.935.289</b>	<b>397.395.375</b>	<b>507.855.462</b>	<b>573.870.578</b>	<b>794.790.751</b>
Costos directos del servicio	180.943.193	253.320.470	329.316.611	362.248.272	507.147.581
<b>Utilidad Marginal</b>	<b>105.992.096</b>	<b>144.074.905</b>	<b>178.538.850</b>	<b>211.622.306</b>	<b>287.643.169</b>
Gastos de administración y ventas	91.710.919	91.710.919	91.710.919	91.710.919	91.710.919
Gastos Financieros	9.156.000	7.140.000	5.124.000	3.108.000	1.092.000
<b>Utilidad antes de Imp.</b>	<b>5.125.177</b>	<b>45.223.986</b>	<b>81.703.931</b>	<b>116.803.387</b>	<b>194.840.250</b>
Impuestos 33%	1.691.308	14.923.915	26.962.297	38.545.118	64.297.283
<b>Utilidad Neta</b>	<b>3.433.869</b>	<b>30.300.071</b>	<b>54.741.634</b>	<b>78.258.269</b>	<b>130.542.968</b>
Reserva legal 10%	343.387	3.030.007	5.474.163	7.825.827	13.054.297
<b>Utilidad por distribuir</b>	<b>3.090.482</b>	<b>27.270.064</b>	<b>49.267.471</b>	<b>70.432.442</b>	<b>117.488.671</b>

## 5.7 BALANCE GENERAL

Cuadro 97. Balance general

Concepto	Año 0	Año 1
<b>ACTIVOS</b>		
Activo corriente		
Caja y Bancos	23.028.035	32.578.014
<b>Total activo corriente</b>	<b>23.028.035</b>	<b>32.578.014</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		

Concepto	Año 0	Año 1
Equipos eléctricos y electrónicos	22.885.000	22.885.000
Equipos e implementos de cocina	13.511.100	13.511.100
Muebles y Enseres	43.532.500	43.532.500
Equipos de oficina y didácticos	2.410.000	2.410.000
Total inversión fija	82.338.600	82.338.600
Menos Dep. Acumulada.		12.828.110
Total activo fijo	82.338.600	69.510.490
Diferidos	16.440.000	16.440.000
Menos Amortización dife. Acumu.		3.288.000
Total Activos diferidos	16.440.000	13.152.000
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>121.806.635</b>	<b>115.240.504</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Obligaciones a corto plazo	10.000.000	10.000.000
Total pasivo corriente	10.000.000	10.000.000
<b>Pasivo no corriente</b>		
Obligaciones a largo plazo	40.000.000	30.000.000
Total pasivo no corriente	40.000.000	30.000.000
Total Pasivos	50.000.000	40.000.000
<b>Patrimonio</b>		
Aporte de socios	71.806.635	71.806.635
Reserva legal		343.387
Utilidades del ejercicio		3.090.482
Utilidades del ejercicio anteriores		
<b>PATRIMONIO</b>	<b>71.806.635</b>	<b>75.240.504</b>

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

El proyecto genera siete empleos directos, por lo tanto, en este sentido su impacto social es alto. Posteriormente a medida que crezca la necesidad de incrementar los diferentes servicios de atención a niños entre 0 y 4 años de edad, se ampliará el número de personas que se requieren.

De igual forma, el proyecto es una fuente de trabajo para sus proponentes o futuros inversionistas, con el fin de conseguir los recursos para su implementación y generación de empleo estable.

El proyecto también genera impacto para el municipio de Barrancabermeja, con lo relacionado a los impuestos, por la generación de nuevas unidades de trabajo.

### **6.2 IMPACTO AMBIENTAL**

Las organizaciones de cualquier carácter, tienen un creciente interés en lograr y demostrar un desempeño ambiental sano, controlando el impacto de sus actividades, productos o servicios sobre el ambiente. Esto se hace en el contexto de una legislación cada vez más rigurosa, del desarrollo de políticas económicas y otros medios para fomentar la protección ambiental.

Cuestionar el beneficio real que representan para una empresa los temas ambientales, requiere de un proceso de gestión por parte de los altos mandos de la empresa. Es claro en pensar en el legado que dejan a los hijos, en el impacto de las actividades empresariales de hoy y su repercusión en el futuro, así como en las consecuencias de un manejo no apropiado de los recursos disponibles hoy en día.

De hecho, se vive en este momento el resultado de las acciones de generaciones pasadas. Pero las tendencias actuales en todo el mundo, obligan cada vez más a la industria, a los gobiernos y al hombre, a participar activamente en el cuidado y manejo apropiado de los recursos disponibles.

Pero para una organización o para una empresa en particular, no siempre resulta fácil reconocer el nivel de impacto que tiene en el medio ambiente y lo más importante aún, buscar la forma de corregirlo sin que esto afecte su economía.

Los beneficios de implementar mejoras ambientales repercuten positivamente en la eficiencia de la empresa, y por ende en ahorros en costos, en el aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado y en el posicionamiento de la imagen de la empresa.

El mejoramiento en temas ambientales se puede realizar en tres campos fundamentales de las empresas: en su gestión general, en el proceso productivo y en el producto o servicio final, ofrecidos con un mayor valor agregado y con nuevas oportunidades de mercado.

### **Mejoras en el proceso**

Las mejoras en el proceso productivo pueden llevarse a cabo con medidas sencillas de ahorro de insumos clave, como agua o electricidad; o con medidas que implican una inversión mayor en cambios tecnológicos, que aumenten la productividad y a la vez aseguren el uso eficiente de los recursos que sean menos contaminantes.

En los últimos años, la implementación de medidas de prevención de la contaminación o “Producción más limpia”, y la implementación de la certificación ISO 14001 han representado ahorros para empresas, sin contar el grado de

conciencia y estímulo para los involucrados, así como los beneficios ambientales por reducciones importantes en el volumen de aguas residuales, combustibles fósiles y en general un mejor aprovechamiento de materiales.

Puede decirse entonces, que una mayor eficiencia en los procesos productivos con aplicación de medidas de “Producción más limpia”, favorece la competitividad de las empresas y reduce notoriamente su impacto negativo en el ambiente.

Si se analiza el producto o servicio que proporciona una empresa a su cliente final, el concepto de su ciclo de vida es importante. Se engloba en este concepto la transformación de los insumos, tomando en consideración la naturaleza de éstos y su impacto en el ambiente, el proceso productivo así como el uso y disposición por parte del consumidor.

### **Estrategias de eco-diseño**

Estas estrategias toman en consideración los aspectos positivos y negativos; internos y externos de la empresa, para así al final obtener un producto o servicio amigable con el ambiente, de alto valor agregado y con grandes oportunidades de expansión en nuevos mercados. El ecodiseño juega un papel importante en el proceso de innovación de una empresa, en cuanto a la disminución del impacto ambiental.

Fortalecer la gestión empresarial mediante la implementación de un Sistema de Gestión Ambiental basado en ISO 14001 ha mostrado beneficios tanto económicos, como de imagen y de nuevas oportunidades de negocio. Las empresas multinacionales pueden preferir a empresas que cuenten con la certificación ISO 14001, ya que es importante relacionarse con empresas actualizadas y que estén en evolución e innovación constante.

Estos estándares llamados ISO 14000, han revolucionado la forma en que ambos, gobierno e industria, enfocan y tratan los asuntos ambientales; estos proveen también, un lenguaje común en gestión ambiental al establecer un marco para la certificación de sistemas de gestión ambiental por terceros, y al ayudar a la industria a satisfacer la demanda de los consumidores y agencias gubernamentales de una mayor responsabilidad con el medio ambiente.

La emisión indiscriminada de residuos por parte de las empresas y las industrias, hizo que la palabra contaminación se oyera con más frecuencia en la década de 1950, iniciándose de esta forma, los estudios acerca de los efectos negativos sobre el medio ambiente.

### **La ISO 14001 y el medio ambiente**

La ISO 14001 hace parte de las regulaciones voluntarias que productores y usuarios ponen al servicio de la racionalización, el control de calidad y la seguridad de los productos.

Los sellos ecológicos, son instrumentos de información, sensibilización y comercialización. Sirven para incentivar al consumidor a comprar productos calificados como "compatibles con el medio ambiente" y al mismo tiempo tienen por objeto animar a la industria a implementar métodos de producción menos contaminantes.

Sin embargo, el logro de una política ambiental eficaz y perdurable dependerá de la puesta en marcha de herramientas ambientales al interior de cada una de las empresas. Es decir, las organizaciones necesitarán de un sistema que normen sus procesos, que sea confiable y que permita una interconexión clara y fluida entre países, es decir, debe ser universalista. De este modo, emergen las ISO 14000.

En la década de los 90, en consideración a la problemática ambiental, muchos países comenzaron a implementar sus propias normas ambientales, las cuales variaban mucho de un país a otro. De esta manera se hacía necesario tener un indicador universal que evaluara los esfuerzos de una organización por alcanzar una protección ambiental confiable y adecuada.

En este contexto, la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) fue invitada a participar a la Cumbre para la Tierra organizada por la Conferencia sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en junio de 1992 en Río de Janeiro, Brasil. Ante tal acontecimiento, La ISO se comprometió a crear normas ambientales internacionales, después denominadas, ISO 14000.

Se debe tener presente que las normas estipuladas por la ISO 14000 no fijan metas ambientales para la prevención de la contaminación, ni tampoco se involucran en el desempeño ambiental a nivel mundial, sino que establecen herramientas y sistemas enfocadas a los procesos de producción al interior de una empresa u organización, y de los efectos o que de estos deriven al medio ambiente.

### **La Norma ISO 14001**

El documento ISO 14001, también llamado Sistema de Administración Ambiental SAA, Especificación con Guía para su uso. A es el de mayor importancia en la serie ISO 14000, dado que esta norma establece los elementos del SGA (Sistema de Gestión Ambiental) exigido para que las organizaciones cumplan a fin de lograr su registro o certificación después de pasar una auditoria de un tercero independiente debidamente registrado. En otras palabras, si una organización desea certificarse o registrarse bajo la Norma ISO 14000, es indispensable que dé cumplimiento a lo estipulado en la ISO 14001.

Para ello se debe tener en cuenta que el Sistema de Gestión Ambiental (SGA) forma parte de la administración general de una organización (empresa), en este sentido, el SGA debe incluir: planificación, responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos que le permitan desarrollarse, alcanzar, revisar y poner en práctica la política ambiental.

En definitiva, esto se refiere a la creación de un departamento cuyo tamaño dependerá de la magnitud de la organización (que funcione como cualquier otro de la organización). Ahora bien, como todo departamento, requiere de sistemas de control que le permitan su permanencia en el tiempo, estos elementos son:

- Compromiso de la dirección y la política ambiental.
- Metas y objetivos ambientales.
- Programa de control ambiental, integrado por procesos, prácticas, procedimientos y líneas de responsabilidad.
- Auditoria y acción correctiva, cuya función radica en la entrega de información periódica que permite la realización de revisiones administrativas y asegurar que el SGA funciona correctamente.
- Revisión administrativa, que es la función ejecutada por la gerencia con el objeto de determinar la efectividad del SGA.
- Mejoría constante, esta etapa permite asegurar que la organización cumple sus obligaciones ambientales y protege el medio ambiente.

Por lo tanto, se puede concluir que las ISO 14001 tienen aplicación en cualquier tipo de organización, independiente de su tamaño, rubro y ubicación geográfica.

La empresa Casa Infantil Topitos Ltda., estará ubicada en la Carrera 21 No. 50-56 del Barrio Colombia, con planes de manejo ambiental para la recolección de los residuos no genera impacto negativo para el medio ambiente. Se tendrá un manejo adecuado de recolección de residuos de comida y pañales desechables que tendrán como destino final el carro recolector de la basura y cartón, botellas, plásticos, vidrio, entre otros elementos, que harán parte de un programa de reciclaje.

El local donde funcionará la Casa Infantil, es el adecuado por su espacio y las inversiones que se pueden realizar para la atención de la demanda de los servicios, por lo tanto, sus procesos están definidos atendiendo la normativa ambiental para los diferentes puestos de trabajo.

### 6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

**6.3.1 Valor presente neto.** Es el valor que obtendrían a una tasa de interés de oportunidad los inversionistas de la empresa, llevando los flujos de caja neto a valor presente, siendo éste el momento en el cual se inicia el proyecto.

Fórmula:

$$VPN = -CF_0 + \frac{CF_1}{(1+i)} + \frac{CF_2}{(1+i)^2} + \frac{CF_3}{(1+i)^3} + \frac{CF_4}{(1+i)^4} + \frac{CF_5}{(1+i)^5} + RCT$$

Para el cálculo de la TMAR, se tiene la siguiente formula:

$$TMAR = ((1 + FI) \times (1 + TR)) - 1 \times 100$$

Donde:

FI: Inflación del 2010 3,17%

TR: Es de 10%, Se tiene

$$\text{TMAR} = ((1,0317) \times (1,10)) - 1 \times 100 = 13,49\%$$

$$\text{TMAR} = (13,49 \times 0.59) + (0,41 \times (20.16 \times (1 - 0.33)))$$

$$\text{TMAR} = 13,4971\%$$

TMAR deflactada:

$$\text{TMAR} = \frac{(1 + \text{TMAR})}{(1 + \text{TI})} - 1 * 100 = \frac{1,134971}{1,0317} - 1 \times 100 = 10\%$$

Cuadro 98. Valor presente netos (VPN)

Año	Inversión	Flujos Netos		VPN	
		Sin Actualizar	Factor de Actualización	Flujos Netos Actualizados	Actualizados
<b>(1+i)</b>					
<b>0</b>	121.806.635				-121.806.635
<b>1</b>		9.549.979	0,9091	8.681.790	8.681.790
<b>2</b>		36.416.181	0,8264	30.095.788	30.095.788
<b>3</b>		60.857.744	0,7513	45.722.423	45.722.423
<b>4</b>		84.374.379	0,6830	57.627.701	57.627.701
<b>5</b>		226.663.763	0,6209	140.735.530	140.735.530
<b>Total</b>		417.862.045		282.863.232	161.056.597

VPN = Fondos Netos Actualizados - Inversión

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

$$\text{VPN} = \$282.863.232 - \$121.806.635$$

$$\text{VPN} = \$ 161.056.597$$

El VPN de \$161.056.597 superior a cero (0), por lo tanto se dice que el proyecto es rentable y conveniente para su ejecución. Valor relativamente alto si se tiene en cuenta que los excedentes netos se reinvierten en el desarrollo mismo del proyecto.

**6.3.2 Tasa interna de retorno.** La Tasa Interna de Retorno es la tasa de interés que permite obtener un  $\text{VPN} = 0^9$ .

Formula:

$$\text{TIR: } - \text{CF}_0 + \frac{\text{CF}_1}{(1+i)} + \frac{\text{CF}_2}{(1+i)^2} + \frac{\text{CF}_3}{(1+i)^3} + \frac{\text{CF}_4}{(1+i)^4} + \frac{\text{CF}_5}{(1+i)^5} = 36,74\%$$

Cuadro 99. Tasa interna de retorno (TIR)

Año	Inversión	Flujos Netos	Factor de	Flujos Netos	Flujos Netos
			Actualización	Actualizados	actualizados
<b>(1+r)</b>					
<b>0</b>	121.806.635	- 121.806.635			- 121.806.635
<b>1</b>		9.549.979	0,7313	6.983.899	6.983.899
<b>2</b>		36.416.181	0,5348	19.475.373	19.475.373
<b>3</b>		60.857.744	0,3911	23.801.464	23.801.464
<b>4</b>		84.374.379	0,2860	24.131.072	24.131.072
<b>5</b>		226.663.763	0,2092	47.418.059	47.418.059
<b>Total</b>				121.809.868	3.233

<sup>9</sup> Ibíd., p. 233

La tasa estimada y aproximada donde se alcanza que los flujos netos de efectivo actualizados sean aproximadamente igual a la inversión total de \$121.806.635, es de 36,74% refleja que por cada peso invertido en prestación del servicio del cuidado de los niños, siempre y cuando las utilidades no se repartan y se vuelvan a reinvertir en el proyecto.

La tasa del 36,74%, comparada con la tasa mínima de retorno de los inversionistas, (TMAR) del 10%, de los indicadores del mercado financiero y de las variables económicas es relativamente superior, por tanto se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero y conveniente para su futura ejecución

**6.3.3 Periodo de recuperación.** Teniendo en cuenta los cálculos obtenidos para la Tasa Interna de Retorno, se espera que en el tercer año, siete meses y 23 días aproximadamente, de la vida útil del proyecto se recupere la totalidad de la inversión.

Cuadro 100. Periodo de recuperación

Año	Inversión	Flujos Netos	SalDOS
		Actualizados	
0	121.806.635		(121.806.635)
1		8.681.790	(113.124.845)
2		30.095.788	(83.029.057)
3		45.722.423	(37.306.634)
4		57.627.701	20.321.067

**6.3.4 Análisis de las razones financiera.** Los bloques de razones financieras que se tomarán como base para el análisis son las siguientes:

- Bloque de razones de liquidez

- Bloque de razones de endeudamiento
- Bloque de razones de actividad
- Bloque de razones de rentabilidad

Cuadro 101. Razón Corriente

Razón corriente	Activo corriente	AÑO 1 %
		Pasivo corriente

Para el primer año de funcionamiento la empresa cuenta con \$3,26 como respaldo a cada peso que la empresa deba a corto plazo. La entidad inicia sus labores con un buen nivel de liquidez y se mantiene durante los cinco años proyectados, siempre y cuando se presenten las circunstancias presupuestadas dentro del proyecto de inversión.

Terminado el primer ejercicio contable, la razón indica que por cada peso que la empresa tiene invertidos en activos el 0,288 queda como remanente de la financiación de los acreedores, en otras palabras los acreedores (Banco) son dueños del 2,88% de la empresa en el primer año

Cuadro 102. Nivel de endeudamiento

Nivel de endeudamiento	Total pasivos	AÑO 1 %
		Total activos

La rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 7,17 veces otra interpretación es que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$0,717

Cuadro 103. Rotación de activos totales

<b>Rotación de activos</b>		<b>AÑO 1 %</b>
	<b>Ingresos por venta</b>	<b>7,17</b>
	<b>Total activos</b>	

La rentabilidad se encuentra asociada con las ventas, los activos y el capital. Para medir la rentabilidad se analizaron las siguientes razones:

Para le primer años el margen bruto de ganancia es aceptable, debido a que por cada peso que la empresa venda se genera una utilidad bruta antes de impuestos del 1,8%, lo cual es conveniente.

Cuadro 104. Margen bruto de ganancias

<b>Margen bruto de ganancia</b>		<b>AÑO 1 %</b>
	<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1,8</b>
	<b>Ingresos totales</b>	

El margen neto, muestra un margen aceptable de utilidad después de haber realizado todas las erogaciones sobre las ventas. Para el primer año la utilidad neta es del 1,2% lo que demuestra que por cada peso vendido la empresa ganó \$0,12 pesos.

Cuadro 105. Margen neto de ganancias

<b>Utilidad Neta</b>		<b>AÑO 1 %</b>
	<b>Utilidad neta</b>	<b>1,2</b>
	<b>Ingresos totales</b>	

## CONCLUSIONES

El autor concluye de esta investigación lo siguiente:

En la investigación de mercados, se detectó que existe una demanda total de 13.993 niños, para los servicios de cuidado integral de niños entre 0 y 4 años, por parte de los padres de familia de las comunas 1, 2, 3 y 4 de del municipio de Barrancabermeja.

Desde el punto de vista técnico, la empresa iniciará actividades para atender a 65 niños, atendiendo tan solo el 0,45% de la demanda total, distribuidos en los principales niveles de atención, como son bebés, gateadores, caminadores, y párvulos, el cual requiere de equipos, implementos, utensilios de cocina, mobiliario que se pueden adquirir en el mercado local y regional, para ser competente. Tiene diseñado sus procedimientos y en especial la cuantificación de sus costos.

En el estudio administrativo, cuenta con unos lineamientos bien definidos para que la empresa empiece sus actividades comerciales y de servicios sin ningún tipo de inconveniente jurídico o legal, así mismo se identificaron los perfiles de los cargos.

El estudio financiero, dio como resultado que se requiere una inversión total de \$121.806.635, distribuida en \$82.338.600 de inversión fija, \$16.440.000 de inversión diferida y \$23.028.035 de capital de trabajo

Los indicadores financieros muestran que es un negocio rentable: el Valor Presente Neto de \$161.056.597, es positivo, y la Tasa Interna de Retorno es 36,74%, y su recuperación de la inversión es a un tiempo de 3 años, siete meses y 23 días aproximadamente, para lo cual se trabajo con una tasa para el inversionista del 10%..

Por lo anterior y realizado los diferentes estudios, de mercados, técnico, administrativo, legal financiero y evaluación social ambiental y financiero, se concluye que el proyecto para la creación de una casa infantil para la atención de niños entre 0 y 4 años de edad, para las comunas 1, 2, 3, 4, y 5, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 Del municipio de Barrancabermeja es, viable, factible y rentable, por lo tanto conveniente para su ejecución y puesta en marcha.

## **RECOMENDACIONES**

El autor recomienda lo siguiente:

Implementar el proyecto de la Casa Infantil Topitos para prestar los servicios a la comunidad de Barrancabermeja.

El diseño de estrategias de mercadeo, en especial dirigido a los padres de familia, con el fin de socializar su portafolio de servicios, para detectar e identificar nuevos clientes.

Capacitación permanente a los empleados en especial lo relacionado a temas como atención a personal infantil, implementar normas de higiene, relaciones humanas, estimulación motriz, pedagogía, servicio al cliente, entre otros temas, para atender adecuadamente a sus clientes.

Estar atento de las necesidades de los clientes para diseñar nuevos servicios a partir de su infraestructura o ampliación de los mismos, para que la empresa sea productiva y competitiva en el medio.

## BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ M., Carlos E. Metodología. Limusa Editores. 4a Edición.

BUNGE, Mario, La ciencia, su método y su filosofía, Buenos Aires, Editorial Siglo veinte. 1975.

CAMACHO, Jaime. Costos para la Gerencia. Los aspectos administrativos. Instituto de Educación a Distancia INSED-UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2001. 146 p.

CERDA GUTIERREZ, Hugo. Cómo elaborar Proyectos (3 Ed.), Editorial Magisterio 1.997.

CHIAVENATO Adalberto, Introducción a la teoría general de la administración, 3ª ed, Bogotá, editorial McGraw-Hill, 1987.

EDICIONES LITO IMPERIO, Ley General de la Educación y otros decretos, 2.006.

HAIR BUSH, Artunau. Investigación de Mercados. Mc Graw Hill. 2a Edición.

ICONTEC. Tesis y otros trabajos de grado. Normas técnicas Colombianas sobre documentación. Edición 2005-2006. Bogotá. ICONTEC. 2004. 135 p.

JAIME, José María. el conocimiento del saber, USTA, 1.995.

LADRÓN DE GUEVARA, Laureano, Metodología de la investigación científica, Bogotá, Universidad .Santo Tomás, 1978.

LOBO GUERRA, Luis. Aspectos doctrinarios de la Gestión Cooperativa. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, 2000. 198 p.

MELO, Jorge Armando. Medios masivos de comunicación. Bogotá. Editorial Norma. 1986. 176 p.

MENDEZ, Carlos. Metodología de la investigación. Bogotá. Mc Graw Hill. 2001. 360 p.

MIRANDA, Juan. Gestión de Proyectos. Quinta edición. MM Editores. Santafé de Bogotá. 2005. 437 p.

MURCIA FLORIAN, Jorge. El proceso del conocimiento, USTA, 1.996.

PABÓN, Hernán. Costos I. Un enfoque moderno en la implantación de sistemas eficientes para la toma de decisiones. Instituto de Educación a Distancia INSED-UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2000. 133 p.

PRADILLA, Humberto. Administración financiera I. Instituto de Educación a Distancia INSED-UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2000. 230

SAPAG, Reinaldo. Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos. Bogotá. Mc Graw Hill. 1985. pp. 235