

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO INFANTIL  
EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**CLAUDIA PATRICIA BELTRÁN VELÁSQUEZ  
ERIKA IVONNE ROJAS DUARTE**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2013**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO INFANTIL  
EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**CLAUDIA PATRICIA BELTRÁN VELÁSQUEZ  
ERIKA IVONNE ROJAS DUARTE**

**Trabajo de grado presentado para optar al título de  
Profesional en Gestión Empresarial**

**Director  
LUIS FRANCISCO HERNÁNDEZ ACEVEDO  
Ingeniero Financiero**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2013**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto es dedicado a Dios quien es y ha sido la fuente de inspiración, colocando en el corazón de mi esposo y el mío el deseo de trabajar por los niños y niñas de nuestra ciudad que han sido víctimas del maltrato infantil, con el fin de restaurar integralmente sus vidas y las de los padres y brindarles una mejor calidad de vida en medio de una sociedad carente de valores y principios, levantándolos como hombres y mujeres de bien con visión de futuro en nuestra ciudad y nuestro país.

Y a mi pequeña Daniela Sofía que crece dentro de mí, llenándome de alegría y siendo el motor de mi vida todos los días.

***CLAUDIA PATRICIA BELTRÁN VELÁSQUEZ***

Este Proyecto lo dedico primeramente a Dios, pues es él quien me concede el privilegio de la vida y me guía en todo momento para cumplir con mis metas personales, profesionales y al mismo tiempo me da las fuerzas necesarias para seguir adelante, sin importar las pruebas y obstáculos que se presenten. Gracias por siempre ayudarme a levantarme y crecer como persona.

Lo dedico especialmente a mi hijo Juan Esteban Prada Rojas, por toda su ternura, amor incondicional, en la espera en mis tiempos fuera de casa,

***ERIKA ROJAS DUARTE***

## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

Dios por sus bendiciones espirituales y materiales que permitieron culminar una meta propuesta en el camino, con la terminación del proyecto.

Aldo Yesid Prada Forero, German Cruz, Esposos que con su comprensión, paciencia, apoyo y amor aportaron en todo el proceso de elaboración e investigación.

Juan Esteban Prada Rojas, hijo que con su amor, inspira y motiva al éxito del proyecto.

Madre, Suegros, Hermanos que con su dedicación y ayuda en diferentes labores cotidianas, favorecieron al proyecto en la cantidad de tiempo y dedicación.

Luis Francisco Hernández Acevedo, Ingeniero Financiero, Docente y director del proyecto; Eduarda María Pacheco, Docente y Especialista en Proyectos, como asesora externa de la Investigación, por sus apreciables orientaciones, valiosas e importantes en el desarrollo del proyecto.

Los tutores del programa Gestión Empresarial y Catedráticos de la Universidad Industrial de Santander, jurados y evaluadores por sus sugerencias y correcciones, con el propósito de lograr un trabajo excelente y aprobación del mismo.

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

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
INTRODUCCIÓN	21
1. GENERALIDADES	23
1.1 EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA	23
1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR	27
1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO	29
1.4 MARCO REFERENCIAL LEGAL	31
2. ESTUDIO DE MERCADOS	33
2.1 OBJETIVOS	33
2.1.1 Objetivo General	33
2.1.2 Objetivos Específicos	33
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	34
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	34
2.2.2 Servicios sustitutos	38
2.2.3 Servicios complementarios	38
2.2.4 Atributos diferenciadores con respecto a la competencia	38
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	39
2.3.1 Mercado Potencial	39
2.3.2 Mercado Objetivo	39
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	39
2.4.1 La Demanda	39
2.4.1.1 Planteamiento del problema	40
2.4.1.2 Necesidades de información	41
2.4.1.3 Ficha técnica de la investigación	42
2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados	43

2.4.1.5 Análisis del Estudio de Mercado	53
2.4.1.6 Estimación de la demanda	53
2.4.1.7 Evolución histórica de la demanda del servicio	54
2.4.1.8 Proyección de la demanda	54
2.4.2 La Oferta	55
2.4.2.1 Análisis de la situación actual de la competencia	56
2.4.2.2 Proyección de la oferta	57
2.4.3 Relación entre demanda y oferta	58
2.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	58
2.5.1 Estructura de los canales actuales	58
2.5.2 Ventajas y desventajas de los canales de actuales	59
2.5.3 Selección de los canales de comercialización	60
2.6 PRECIO	60
2.6.1 Análisis de precio	60
2.6.2 Estrategias de fijación de precios	60
2.7 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	61
2.7.1 Objetivos	61
2.7.2 Logotipo	62
2.7.3 Lema	62
2.7.4 Análisis de medios	63
2.7.5 Selección de medios	64
2.7.6 Estrategias Publicitarias	66
2.7.7 Presupuesto de publicidad y promoción	66
2.7.7.1 De lanzamiento	68
2.7.7.2 De operación	68
2.8 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	69
3. ESTUDIO TÉCNICO	71
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	71
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	71
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto	71

3.1.3 Capacidad del proyecto	72
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	72
3.1.3.2 Capacidad instalada	73
3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	74
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	75
3.2.1 Macro localización	75
3.2.2 Micro localización	75
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	75
3.3.1 Ficha técnica del servicio	75
3.3.2 Descripción técnica del proceso	76
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	78
3.3.4 Control de Calidad	84
3.3.5 Recursos	85
3.3.5.1 Recursos Humanos	85
3.3.5.2 Recursos Físicos	86
3.3.5.3 Recurso de insumos	88
3.3.6 Estudio de Proveedores	88
3.3.7 Distribución en planta	89
3.3.8 Logística de Distribución	90
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	91
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	92
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	92
4.1.1 Tipo de sociedad	92
4.1.2 Gestión de creación, constitución y legalización	93
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	95
4.2.1 Visión	95
4.2.2 Misión	95
4.2.3 Objetivos	95
4.2.4 Principios	96
4.2.5 Políticas	97

4.2.5.1 Políticas de personal	97
4.2.4.2 Políticas de compra	98
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	98
4.3.1 Organigrama	98
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	99
4.3.3 Asignación salarial	105
5. ESTUDIO FINANCIERO	107
5.1 INVERSIONES	107
5.1.1 Inversión fija	107
5.1.1.1 Terreno	107
5.1.1.2 Construcción y adecuación	107
5.1.1.3 Equipos eléctricos y electrónicos	108
5.1.1.4 Muebles y Enseres	108
5.1.1.5 Equipos de Oficina y Materiales Eléctricos	109
5.1.1.6 Total de Inversión fija	110
5.1.2 Inversión diferida	111
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	111
5.1.3.1 Costo de prestación de servicio	111
5.1.3.2 Gastos de Administración	114
5.1.3.3 Gastos financieros (intereses).	116
5.1.3.4 Total capital de trabajo	117
5.1.4 Inversión Total	118
5.1.5 Fuentes de financiación	118
5.2 COSTOS	118
5.2.1 Costos fijos	119
5.2.2 Costos variables	119
5.2.3 Costos totales unitarios	120
5.2.4 Precio de venta	120
5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	120
5.3.1 Estado de resultados proyectado a 5 años	121

5.3.2 Flujo de caja proyectado	122
5.3.3 Balance General a 5 años	123
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	124
6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	124
6.2 IMPACTO SOCIAL	125
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	126
6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA	129
6.4.1 Valor presente neto	129
6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR	131
6.4.3 Período de Recuperación	132
6.4.4 Análisis de las Razones Financieras	133
7. CONCLUSIONES	137
8. RECOMENDACIONES	139
BIBLIOGRAFÍA	140
ANEXOS	142

## LISTA DE FIGURAS

	<b>pág.</b>
Figura 1. Canales de comercialización	59
Figura 2. Logotipo	62
Figura 3. Proceso de solicitud del servicio	80
Figura 4. Proceso de matrícula	81
Figura 5. Diagrama de flujo valoración y diagnóstico	82
Figura 6. Diagrama de flujo registro control crecimiento y desarrollo	83
Figura 7. Diagrama de flujo de educación	84
Figura 8. Distribución de planta	90
Figura 9. Organigrama del Centro Infantil CAPULLITOS DE AMOR	99

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>pág.</b>
Gráfica 1. Hogares con hijos entre 0 y 5 años de edad	44
Gráfica 2. Número de hijos	45
Gráfica 3. Edades de los hijos	46
Gráfica 4. Actualmente trabaja	47
Gráfica 5. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros	48
Gráfica 6. Cuidado de sus hijos	49
Gráfica 7. Pago por el cuidado de los hijos	50
Gráfica 8. Aspectos valorados para los centros infantiles en el municipio de Barrancabermeja, Santander	51
Gráfica 9. Aceptación en el mercado por parte de la demanda para la creación de un centro infantil en el municipio de Barrancabermeja	52

## LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Servicios ofrecidos y su descripción	35
Tabla 2. Ficha técnica	42
Tabla 3. Hogares con hijos entre 0 y 5 años de edad	44
Tabla 4. Número de hijos	45
Tabla 5. Edades de lo hijos	46
Tabla 6. Actualmente trabaja	47
Tabla 7. Deja sus hijos al cuidado de terceros	48
Tabla 8. Cuiado de sus hijos	49
Tabla 9. Pago por el cuidado de sus hijos	50
Tabla 10. Aspectos valorados para los centros infantiles en el municipio de Barrancabermeja	51
Tabla 11. Aceptación en el mercado por parte de la demanda para la creación	52
Tabla 12. Estimación de la demanda por hogares	54
Tabla 13. Estimación de la demanda niños con edades entrre 0 – 5 años	54
Tabla 14. Proyección de la demanda	55
Tabla 15. Proyección de la oferta	58
Tabla 16. Relación entre demanda y oferta	58
Tabla 17. Plan de medios	67
Tabla 18. Publicidad de lanzamiento	68
Tabla 19. Presupuesto de operación mensual	68
Tabla 20. Capacidad total diseñada	73
Tabla 21. Capacidad instalada	74
Tabla 22. Capacidad proyectada	74

Tabla 23. Ficha técnica del servicio	76
Tabla 24. Cargos del Recurso Humano	85
Tabla 25. Equipos eléctricos y electrónicos	86
Tabla 26. Muebles y enseres	86
Tabla 27. Equipo de oficina y materiales didácticos	87
Tabla 28. Materia prima	88
Tabla 29. Proveedores	89
Tabla 30. Descripción del Cargo: DIRECTOR	100
Tabla 31. Descripción del Cargo: SECRETARIA	101
Tabla 32. Descripción del Cargo: DOCENTE	102
Tabla 33. Descripción del Cargo: TESORERO	103
Tabla 34. Descripción del Cargo: CONTADOR	104
Tabla 35. Descripción del Cargo: SERVICIOS GENERALES, MANIPULADOR DE ALIMENTOS	105
Tabla 36. Estructura salarial	106
Tabla 37. Adecuaciones	107
Tabla 38. Equipos eléctricos y electrónicos	108
Tabla 39. Muebles y enseres	109
Tabla 40. Equipos de oficina y materiales didácticos	110
Tabla 41. Total inversión fija	110
Tabla 42. Inversión diferida	111
Tabla 43. Materias primas	112
Tabla 44. Mno de obra directa	112
Tabla 45. Depreciación	113
Tabla 46. Costos indirectos de fabricación	113
Tabla 47. Total costo de servicio	114
Tabla 48. Gastos de personal administrativo	115
Tabla 49. Gastos de administración	115
Tabla 50. Total gasto administrativo	115
Tabla 51. Amortización del Crédito	116

Tabla 52. Resumen del crédito	117
Tabla 53. Gastos financieros	117
Tabla 54. Total capital de trabajo	117
Tabla 55. Inversión total	118
Tabla 56. Costos fijos	119
Tabla 57. Costos variables	119
Tabla 58. Costos totales	120
Tabla 59. Estados de resultados	121
Tabla 60. Flujo de caja proyectado	122
Tabla 61. Balance general proyectado	123
Tabla 62. Punto de equilibrio	125
Tabla 63. Factor ambiental: Agua	126
Tabla 64. Factor ambiental: Energía	127
Tabla 65. Factor ambiental: Ruido	127
Tabla 66. Factor ambiental: Aire	127
Tabla 67. Factor ambiental: Suelo	128
Tabla 68. Factor ambiental: Paisaje	128
Tabla 69. Factor ambiental: Residuos	128
Tabla 70. Flujo de caja libre	130
Tabla 71. Cálculo del Valor Presente Neto VPN	131
Tabla 72. Tasa Interna de Retorno TIR	132
Tabla 73. Período de Recuperación	132

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
ANEXO A. Encuesta	143

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO INFANTIL EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA.;

**AUTORES:** BELTRÁN VELÁSQUEZ, Claudia Patricia y ROJAS DUARTE, Erika Ivonne\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Centro, cuidado, atención, niños

### DESCRIPCIÓN:

El propósito de la creación del Centro de Cuidado Infantil no solo es atender y cuidar a los niños buscando la seguridad de cada uno de ellos, teniendo en cuenta desarrollo físico, cognitivo y emocional a través del desarrollo de sus habilidades, destrezas y sentimientos sino prepararlos integralmente para ser incluidos a la sociedad y a un mundo de responsabilidades escolares.

Los padres trabajan todo el día y sus hijos son dejados con terceras personas o en instituciones que no reúnen las condiciones de salud, comodidad, formación profesional, o recursos didácticos que permitan que los menores, puedan gozar de garantías en cuanto su seguridad psicosocial, física y emocional.

La creación del Centro de Cuidado Infantil en la ciudad de Barrancabermeja quiere responder a esta problemática, buscando el beneficio de familias con niños entre 0 y 5 años de edad perteneciente a los estratos 3, 4, 5 y 6 de Barrancabermeja.

El estudio de mercados muestra que gran parte de la población objetivo necesita los servicios que brindará la nueva empresa, por ser una alternativa a la oferta donde las empresas existentes no satisfacen la demanda total; por su parte, el estudio técnico indica que se facilita la localización, y la obtención de recursos.

La constitución de la empresa es sencilla; el estudio financiero contempla la inversión inicial, la proyección de ingresos y egresos, el flujo financiero, el análisis de sensibilidad y la recuperación de la inversión. Los resultados demuestran que el proyecto es viable. La evaluación da a conocer la ausencia de impactos ambientales y sociales negativos, y la oportunidad de generar empleo en la región, mejorando la vida de la organización, los inversionistas y el sector empresarial; los indicadores TIR y VPN reflejan las ventajas económicas del proyecto para la recuperación de la inversión en el corto plazo.

---

\*Proyecto de grado

\*\*Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Orlando León Ortega.

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A CHILD OF CARE CENTER IN THE CITY OF BARRANCABERMEJA\*

**AUTHORS:** BELTRÁN VELÁSQUEZ, Claudia Patricia y ROJAS DUARTE, Erika Ivonne\*\*

**KEYWORDS:** Recycling, pet equipment, floors, tile.

### DESCRIPTION:

The purpose of the creation of a Child Care Center not only is to attend and care a children looking for a safe care of each one of them, taking into account the develop physical, cognitive and emotional through the develop of the abilities, skills and feelings but also prepare them integrally to be included in the society an in the world of the school responsibilities.

Parents work all day and their sons are to left with third people or institutions that don't have the conditions of health, comfort, vocational training or teaching resources that permit these children enjoy guarantees of the physical, psychosocial and emotional security.

The creation of the Child Care Center in the Barrancabermeja's city want to response to this problem looking for the benefit of families with children between 0 and 5 years of age belonging to the strata 3, 4, 5 and 6 of Barrancabermeja.

The market study show that a great part of the population need the services that the New Factory will offer, because is an option to the offers where the current companies don't satisfy the total demand, so the technical study shows that location is easy as well as obtaining the resources.

The company forming is simple: the financial study includes the initial investment, the income and outcome projection, the financial flow the sensitivity analysis and the return on investment. Results show the project is viable. The evaluation shows the absence of a negative social and environmental impact, and the opportunity in create employment in the region improve company, investor and corporate sector life. TIR and VPN indicators show the project's economic advantages in recovering the investment in the short-term.

---

\*Project of degree

\*\* Industrial University of Santander, Institute of Regional Projection and Distance Education. Business Management Program. Director: Luis Francisco Hernández Acevedo.

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto se realizó con el propósito de conocer la factibilidad para la creación de una empresa de servicios dedicada al cuidado infantil de niños de 0 -5 años de edad, pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 del municipio de Barrancabermeja.

La idea de este proyecto nace del amor y deseo al servicio de la niñez por parte de una de las autoras y la experiencia que tiene a lo largo de su vida por dificultad de tener hijos, busca muchos métodos científicos para lograr tener ese niño, el cual no logra, después de tantos intentos y olvidándose de su deseo de ser mamá se centra en el trabajo de la creación de un centro infantil y es allí que Dios le regala el milagro de concebir una niña. La visión de este proyecto comienza al detectar que en la ciudad de Barrancabermeja no se encuentran centros con un servicio basado en el amor y servicios excelentes y de calidad.

Además de acuerdo a la observación y estudios realizados por instituciones, los niños no cuentan con espacios físicos de zonas verdes para la recreación y su capacidad instalada no cubren la demanda del sector, como también entre los servicios que prestan no se refleja el cuidado de bebés, ya que por el incremento de la masa laboral de la ciudad, las madres se ven en la necesidad de dejar a sus hijos a los tres meses de nacido en manos de terceras personas tales como: niñeras, parientes y demás personas.

Surgió así la necesidad de realizar un estudio para aplicar esta idea como servicio a la sociedad del municipio donde a los niños se les brinde un cuidado y atención conforme a su edad, logrando desarrollar más sus habilidades cognitivas y motrices y se interesen en el aprendizaje antes de entrar en su etapa escolar.

En el desarrollo de este estudio se empleó el modelo de factibilidad, el cual permite conocer ciertos criterios, desde los puntos de vista de los mercados, técnico, administrativo, financiero y ambiental, que facilitan la toma de decisiones en cuanto a la creación de la empresa en mención, obedeciendo a la viabilidad en los mercados, en el estudio técnico, administrativo, financiero y ambiente.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA

Barrancabermeja se encuentra ubicada en el departamento de Santander, es un puerto fluvial sobre el río Magdalena, se considera capital de la región del Magdalena Medio y provincia de Mares. Es la segunda ciudad más importante de Santander. Allí, se encuentra el único Cristo Petrolero del país. Está localizada a 110 km al occidente de Bucaramanga, se encuentra a orillas del Río Magdalena, en la región del Magdalena Medio, es conocida como la Capital Petrolera de Colombia, al ser sede de la refinería de petróleo más grande del país ECOPETROL. Fue fundada en el año 1536.<sup>1</sup>

Demográficamente la Ciudad está ubicada en el departamento de Santander, a 110 km al occidente del casco urbano de Bucaramanga. 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 Chucurí y Girón, y al Occidente con el río Magdalena y el Departamento de Antioquia. Está sobre la Ruta Nacional 66, a 29 kilómetros de la Troncal del Magdalena. Tiene una extensión territorial de 1.154 km<sup>2</sup>, con temperatura promedio de 27° C. Se estima que la habitan cerca de 300.000 personas.<sup>2</sup>

Política y administrativamente el municipio se encuentra dividida en siete (7) comunas,<sup>3</sup> que agrupan más de 188 barrios. El Corregimiento el Centro tiene

---

<sup>1</sup> Página oficial de la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja; Agosto 8 de 2009; Fecha Consulta Octubre 28 de 2012; URL: [www.barrancabermeja.org](http://www.barrancabermeja.org).

<sup>2</sup> Planeación Municipal. Plan de Ordenamiento Territorial; Febrero de 2008; Fecha Consulta Octubre 28 del 2012.

<sup>3</sup> Planeación Municipal. Plan de Ordenamiento Territorial; Febrero de 2008; Fecha Consulta Octubre 26 del 2012; URL: <http://www.barrancabermeja.gov.co>.

inscritas 32 Veredas<sup>4</sup>. La región del Magdalena Medio se ha situado en un punto de proyección futurista y positiva, no solo por cuenta de su ubicación geoestratégica sino por los 10 megaproyectos; algunos ya en ejecución, que se están generando en Barrancabermeja y toda la zona. Con una inversión de más de 12 billones de pesos, en los próximos cinco años, la región se convertirá en uno de los principales generadores de energía, riqueza, empleo y progreso en el país.

A la par con el inicio de estos proyectos se encuentra en fase de definición el Plan de Modernización de la Refinería de Barrancabermeja, una iniciativa de Ecopetrol con la cual se busca asegurar la sostenibilidad de la Refinería de Barrancabermeja, mediante la incorporación de procesos operacionales más eficientes, seguros y rentables, y al mismo tiempo hacer más amigables las operaciones con el entorno ambiental y social<sup>5</sup>. En cuanto a infraestructura, la ciudad cuenta con importantes vías de acceso como la Troncal de la Paz, la vía Panamericana y otras vías que comunican con los municipios aledaños y con el norte, centro y occidente del país. Además cuenta con su tradicional Puerto Fluvial sobre las orillas del Río Magdalena y el Aeropuerto Internacional Yariguies. De igual forma cuenta con instituciones públicas y privadas, con todos los niveles, desde pre escolares, educación básica primaria, secundaria, técnica, tecnológica hasta la formación universitaria. La cultura Barranqueña desde su nacimiento como municipio, se ha visto permeada por las oleadas migratorias generadas debido a la bonanza petrolera.

Así mismo, la ciudad por ser intermedia y por ofrecer una imagen de “ciudad del trabajo” que vende orgullosa, genera expectativas de empleo y de futuro, razón

---

<sup>4</sup> Biblioteca virtual Wikipedia, URL: <http://es.wikipedia.org/wiki/Barrancabermeja>;Febrero de 2008; Fecha Consulta Julio 7 de 2012.

<sup>5</sup> Biblioteca virtual Wikipedia, URL: <http://es.wikipedia.org/wiki/Barrancabermeja>;Febrero de 2008; Fecha Consulta Julio 7 de 2012.

por la cual se mueve en ella una gran población flotante que llega en búsqueda de nuevas oportunidades y que trae consigo la llegada de nuevas familias e hijos a la ciudad como también ha experimentado en los últimos veinte 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 la sociedad, donde la mujer ha venido ascendiendo y ocupando un espacio cada vez mayor por su preparación y profesionalización, limitando el tiempo de cuidado de sus hijos, sin dejar atrás los roles de madre.

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

De acuerdo con información suministrada por el Instituto Colombiano Bienestar Familiar, se menciona que desde el 2010<sup>6</sup>, se viene elaborando un estudio sobre centros que presten servicios de cuidado a la niñez para cubrir la gran necesidad que tienen algunos padres de dejar sus hijos en buenas manos mientras laboran, según ese estudio, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar es el más representativo en la ciudad que brinda cuidado, alimentación, educación, y formación a los infantes; teniendo en cuenta que esta entidad es gubernamental cuyo centro es la población de bajos recursos, apoyados en madres comunitarias, quienes escasamente han culminado su bachillerato, ya que esto genera malestar y desconfianza en algunos padres y madres de familias, por lo mismo sería

---

<sup>6</sup> TORRES, Alicia. Instituto del Bienestar Familiar. Contrataciones Jurídicas, 01 Noviembre 2010.

factible crear en la ciudad un centro de cuidado infantil, donde se implemente un cuidado humanizado y especializado en el crecimiento y desarrollo de los niños, máxime si se piensa que la niñez es la etapa inicial para formar el hombre que un país necesita para el futuro.

El proyecto para la Creación de un Centro de cuidado infantil, busca realizar una propuesta con sentido social para los niños de 0 a 5 años en la ciudad de Barrancabermeja, con la finalidad de cuidar y atender físicamente a los menores, hasta el estímulo y desarrollo de habilidades básicas a nivel psicomotriz e intelectual, que les permita obtener un cúmulo de experiencias, conocimientos y destrezas iniciales que le faciliten participar activamente en los procesos de aprendizaje antes de iniciar el proceso de educación, como también implementar horarios y esquemas de disciplina y comportamientos.

De acuerdo a la investigación exploratoria (sondeo con padres de familia), se detectó que los centros existentes en la ciudad que se dediquen al cuidado de los infantes son muy pocos y estos no cumplen con los requisitos de salubridad, espacios verdes, capacidad y no prestan el servicio de sala cunas y talleres de psicomotriz con lo cual se aspira hacer un aporte en el desarrollo de economías alternas mediante la formulación de nuevas ideas creativas en el Puerto Petrolero. Lo que representa un gran reto y una oportunidad para los niños de pasar su tiempo con seguridad, confianza, armonía y confort.

Al desarrollar este proyecto se aplicarán los disímiles saberes adquiridos en el programa de Gestión Empresarial, aumentar los conocimientos y lograr aplicar la teoría a la práctica. Así mismo, la empresa a constituir será ejemplo de amor, emprendimiento y creación de empresa con talento santandereano promoviendo y generando desarrollo para la ciudad y el departamento.

## 1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR

En el período de la colonia no se conocía ningún establecimiento que se dedicará a atender exclusivamente a niños en edad de 0 a 5 años, ya que la vida del niño a esta edad se reducía a los estrechos márgenes de la familia, y su educación sólo dependía de sus padres o tutores, salvo aquellos niños abandonados que vivían en los hospicios o asilos regentados por algunas congregaciones religiosas, donde se adelantaban algunas actividades recreativas y pedagógicas como labor preparatoria para su ingreso a la escuela. A finales del gobierno del general Pedro Alcántara Herrán (1844),<sup>7</sup> se habla por primera vez de la creación de las Salas de Asilo destinadas a los niños pertenecientes a los sectores más pobres de la población, pero sólo recién en la administración de Eustorgio Salgar en 1870, se entran a reglamentar y a definir orgánicamente estas salas.

La educación con visión integradora centra su mirada en la necesidad de impartir la formación de valores como una tendencia actual. Al respecto se dice lo siguiente: una formación integral es aquella que contribuye a enriquecer el proceso de socialización del niño que fortalece su sensibilidad mediante el desarrollo de sus facultades intelectuales y artísticas, trasciende en su formación moral, abre su espíritu al pensamiento crítico y cultiva en el infante los valores de justicia y solidaridad sin los cuales no es viable la vida en sociedad, no obstante, existen fenómenos que dificultan la formación integral, tales como la preparación y formación del pedagogo o docente, pese a las innovaciones al respecto.

Actualmente en la ciudad se elabora un estudio de la calidad del servicio que prestan las guarderías y centros dedicados al cuidado de la niñez,<sup>8</sup> con el fin de

---

<sup>7</sup> Historia del preescolar URL: [www.es.scribd.com](http://www.es.scribd.com); Fecha de consulta Octubre 20 del 2012

<sup>8</sup> Secretaria Educación Barrancabermeja, DEMAN, Agosto 22 del 2012

cubrir la gran necesidad que tienen algunos padres y madres de dejar sus hijos en buenas manos mientras laboran.

Según ese estudio, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, representa una mayor participación en el mercado, por la cantidad de guarderías existentes, el cual ofrecen cuidado, y alimentación a los infantes; dado a que esta entidad es gubernamental, el cual tiene como objetivo principal llegar a la población más vulnerable y de bajos recursos, apoyados en madres comunitarias, quienes escasamente han culminado su bachillerato y no se encuentran competentes frente a los niños para implementar métodos educativos de pedagogía y de especial cuidado que aporte en la buena formación del infante.

Por esta razón la calidad de los servicios de estas instituciones no son muy buenas ya que esto genera malestar y desconfianza en los padres al dejar a sus hijos en estos hogares.

Teniendo en cuenta que el servicio de cuidado infantil especialmente en la población de 0 a 5 años, en su gran mayoría la ocupa las comunes guarderías llamas "HOGAR DE BIENESTAR", del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, se observa que estos hogares atienden un cupo limitado de 15 niños por hogar.

Además, sus establecimientos no tienen la capacidad física y recreativa que le brinde al menor seguridad, confianza, y comodidad, ya que en la mayoría de madres comunitarias mientras cuidan los niños van realizando otras labores tales como; almuerzo, aseo, y demás labores propias que ayudan a descuidar a los menores dejándolos a la deriva que jueguen sin la debida observación, por ello los niños se golpean, se caen y ocurren diferentes situaciones que genera en los padres una desconfianza y crea la necesidad de dejar a sus hijos en jardines, centros privados que cuenten con el personal necesario para cuidar a sus hijos con la debida dedicación, atención y amor.

### 1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO

En Barrancabermeja, Santander se tiene un avance al respecto del cuidado de los infantes de acuerdo a lo exigido por la ley 1295 del 2009, por parte de la Alcaldía, con el apoyo de Ecopetrol, Fundación Panamericana para el Desarrollo -FUPAD Colombia, Acción Social, Coemprender, la Caja de Compensación Familiar de Barrancabermeja Cafaba, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y la Fundación Nacional Batuta, para la construcción del Centro de Atención Integral a la Familia -CAIF- el cual beneficiará de manera directa a 300 niños de escasos recursos.

El Centro de Atención Integral a las Familias, (CAIF), integra varios programas del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar: hogar múltiple, clubes juveniles y pre juveniles, madres gestantes y lactantes, escuelas de padres y adulto mayor; y se benefician los centros para el cuidado infantil de carácter privado; este contexto se relaciona con este proyecto porque el centro a crear puede recibir beneficios por parte de los CAIF, en convenios de prestación de servicio de cuidado a la primera infancia en edades de 0 a 5 años ya que las entidad creados en la ciudad no tiene la capacidad instalada para cubrir toda la población y no tienen el carácter legal del centro.

Actualmente existen aproximadamente 18 guarderías de carácter privadas que se dedican al cuidado infantil, como también existen 30 instituciones en los niveles de preescolar primaria y secundaria, los cuales atienden una población 35.813 niños, niñas y jóvenes del municipio, además cuenta con 30 instituciones de carácter privado y público y 15 de carácter no formal<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> PLANEACIÓN MUNICIPAL, Barrancabermeja, oficinas de asesoría, Agosto 5 del 2012

Lo expuesto se refiere a que la educación preescolar y en general la atención a la población infantil, 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 5 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 no proveen con todos los servicios que necesitan los menores, que van desde la alimentación del menor, establecimiento de horarios y esquemas de disciplina de comportamientos como el sueño, estimulación temprana a nivel motriz y mental, enseñanza de habilidades de lecto–escritura, iniciación a la etapa escolar y fundamentación en valores de tipo ciudadano, religioso y axiológico.

Según datos de la cámara de comercio en la ciudad no existen creado un centro infantil, denominado como tal centro especializado en la niñez, que cuente con personal altamente calificado, que brinde, confort, recreación, cuidado y amor a los niños, que la madre sienta que su hijo no solo va a estar bien cuidado, si no se le brinde al infante una formación con normas y valores que identifiquen al menor y lo preparen para ser un buen ciudadano y alumno el día de mañana.

Por esta razón, se plantea la necesidad de crear un centro infantil de carácter privado, que cumpla con las necesidades de los padres y los niños en todo su entorno, ofreciendo un servicio altamente calificado, para que así los padres puedan desarrollar su actividades y labores de manera normal sin preocupaciones y evitando bajas en su desempeño laboral.

## 1.4 MARCO REFERENCIAL LEGAL

El proyecto se ubica dentro de las normas legales establecidas que regulen las actividades relacionadas con la creación de un centro infantil para el cuidado y formación de niños entre 0 y 5 años:

- El nuevo centro, objeto de este proyecto, se someterá a lo expuesto en la Ley General de Educación sobre la Educación no Formal, en especial el TÍTULO II (Estructura del servicio educativo). CAPÍTULO 2º (Educación no formal). El TÍTULO IV (Organización para la prestación del servicio educativo): CAPÍTULO 1 (Normas Generales); EL TÍTULO X (Normas especiales para la educación impartida por particulares).
- Artículo 48. Ley 232 de 1995 (diciembre 26) normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales; Código de comercio, Artículos del 10 al 25 en referencia con las prestaciones sociales y demás e igualmente la seguridad social contemplada en la ley de 1993 en el artículo 48 de la Constitución nacional.
- Artículo 12 de la Ley Orgánica de Educación, "es la de contribuir al desarrollo físico, afectivo, social e intelectual de los niños". "En el caso de los centros de primer ciclo (que acogen de manera regular y periódica a niños de 0 a 3 años).
- Ley 115 de 1994. ofrece a los infantes que cuentan con 2, 3 o 4 años de edad y niños con 5 o 6 años de edad durante cuatro años así: 1.Párvulos: para los de 2 - 3 años2. Pre-jardín: para los de 3 - 4 años3.Jardín: para los de 4 - 5 años4.Transición: para los de 5 - 6 años, que corresponde al grado obligatorio convencional.

- 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.
- Ley 590 de 2000. por la cual se dictan las disposiciones para promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas.
- 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.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Efectuar un estudio de mercados a través del análisis de fuentes primarias y secundarias que permita identificar y medir las diferentes variables del mercado (oferta, demanda, precios, canales de comercialización, medios publicitarios) con el fin de determinar la factibilidad de la creación del centro de cuidado infantil de 0 a 5 años de edad en Barrancabermeja.

#### 2.1.2 Objetivos Específicos.

- Identificar el mercado objetivo para este proyecto, a través del análisis de la población de Barrancabermeja y la estratificación con el fin de segmentar el mercado.
- Investigar la demanda que tiene el servicio de cuidado infantil a las familias pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 de Barrancabermeja, que tienen niños con edades entre 0 - 5 años.
- Crear la estrategia publicitaria que permita al Centro de cuidado infantil darse a conocer en el mercado objetivo, con el fin de lograr el reconocimiento entre las familias de estrato 3, 4, 5 y 6, y su posicionamiento.
- Definir un canal de comercialización que permita llevar los servicios de cuidado Infantil que ofrece el centro, con el fin de lograr una mayor comercialización.

- Determinar las tarifas justas que están vigentes en este segmento del mercado para tener un referente y poder diseñar estrategias de precios efectivas.
- Conocer los diferentes mecanismos de promoción y publicidad utilizados en este tipo de mercado para capturar cliente y generar identidad comercial en el mercado.

## 2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Creación de un Centro de cuidado Infantil donde se ofrecerá cuidados integrales, amor, protección, formación y diversión, como también se brindarán como servicios complementarios atención en horarios nocturnos y festivos.

### 2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.

- **Definición y usos.** El objeto social del centro de cuidado Infantil se fundamenta en la atención, alimentación, estadía, educación, formación integral a los niños de 0 a 5 años con un equipo de profesionales altamente calificados, el cual realizan los debidos tratamientos y el desarrollo adecuado tanto en sus aspectos físicos, psicológicos y conductuales.
- **Especificaciones.** El propósito del servicio es brindar una atención amena y eficaz a los infantes, incluyendo el servicio de guardería diurna y atención nocturna como complemento, estimulación temprana, talleres, niñeras a domicilio u otras actividades recreativas; como también aplicar las etapas del desarrollo intelectual como los son: los reflejos, percepciones, hábitos e Inteligencia sensorio motriz, el cual sería importante darlas a conocer por lo que ayudará a entender y conocer las actitudes, promover la captación de

nuevos conocimientos, para que se apliquen en la vida de los niños y en su aprendizaje.<sup>10</sup>

En el centro de cuidado Infantil “CAPULLITOS DE AMOR” Se busca brindarle al niño un espacio que le posibilite:

- ✓ Ser creativo y comunicativo
- ✓ Descubrir y sentirse seguro de su potencial
- ✓ Vivir su corporalidad e integrarla a su personalidad
- ✓ Convivir con valores éticos y humanistas
- ✓ Conocerse para adaptarse naturalmente a su medio familiar, social y escolar
- ✓ Comodidad y confort

La prestación del servicio que se ofertará a los menores tiene las siguientes características:

**Tabla 1. Servicios ofrecidos y su descripción**

SERVICIO NIVELES	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	HORARIO
<p>NIVEL 1</p> <p><b>BEBÉS</b></p> <p>Niños entre 0 a 6 meses de edad</p>	<p>Alimentación teteros, papillas</p> <p>Baño y cambio de pañales</p> <p>Sala de sueños</p> <p>Estimulación psicomotriz</p>	<p>Lunes a viernes</p> <p>Día: 8:00 am 12:30 m</p> <p>Tarde: 2:30 pm 6:00 pm</p> <p>Horario Nocturno: 7:00 pm- 6:00 am</p>
<p>NIVEL 2</p> <p><b>EXPLORADORES</b></p> <p>Niños entre 6 a 12 meses</p>	<p>Alimentación</p> <p>Baño y cambio de pañales</p> <p>Juegos, Lingüística, talleres de pintura y música, estimulación psicomotriz</p>	<p>Lunes a viernes</p> <p>Día: 8:00 am 12:30m</p> <p>Tarde: 2:30 pm 6:00 pm</p> <p>Horario Nocturno: 7:00 pm- 6:00 am</p>
<p>NIVEL 3</p> <p><b>PÁRVULOS</b></p>	<p>lecturas de cuentos, canto de canciones, secciones de juegos, estimulaciones, psicomotricidad, un pequeño break alimenticio,</p>	<p>Lunes a viernes</p> <p>Día: 8:00 am 12:30m</p> <p>Tarde: 2:00 pm 6:00 pm</p>

<sup>10</sup> Desarrollo Psicomotor, WRL: [mikinder.blogspot.com](http://mikinder.blogspot.com), Comisión Nacional Permanente de Educación para la Paz - PNUD (1986). *Cultura de Paz*. (pp103-109). Lima.

Niños Entre 2 y 5 años de edad	talleres de pintura, música, Enseñanza básica de palabras, iniciación escritura	Horario Nocturno: 7:00 pm- 6:00
Servicios profesionales Niños de 0-5	Médicos Lingüística Pediatras Pedagogos, psicólogos	Viernes 2:30-6:30 pm

En “CAPULLITOS DE AMOR” se brindarán horarios flexibles para la comodidad de los clientes y como parte de la diferenciación del mercado cada horario estará denominado con un significativo y creativo nombre para una mejor recordación de los siguientes horarios que se prestarán a los niños con edades de 2 a 5 años.

- **TURNO MAÑANA**

SALIDITAS DE SOL: (8:00 a.m. – 12:30 m.)

Este servicio consiste en un horario de 8:00am a 12:30 m, donde se realizarán varias secuencias de entretenimiento: lecturas de cuentos, canto de canciones, secciones de juegos infantiles, paseos por el polideportivo y estimulaciones, psicomotricidad, un pequeño break alimenticio y su pequeña siesta hasta que el padre de familia venga por su hijo.

Ingreso al centro de cuidado: 8:00 a.m.

Saludo de bienvenida: 8:30 a 9:00 a.m.

Estimulación y salidas de sol al parque: 9:00 a 10:00 a.m.

Psicomotricidad y break alimenticio 10:00 a 11:30 a.m.

canciones: 11:30 a.m. a 12:00 m.

- **TURNO TARDE**

HORA DE LA LECHECITA: (2:30 p.m. – 5:00 p.m.)

Este servicio consiste en un horario de 2:30 pm a 5:00pm, donde se realizarán varias secuencias de entretenimiento como lectura de cuentos, canciones, secciones de juegos, estimulaciones, psicomotricidad, un pequeño break alimenticio y su pequeña siesta hasta que el padre de familia venga por su hijo.

Ingreso al centro de cuidado: 2:30 p.m.

Saludo de bienvenida: 2:30 a 3:00 p.m.

Estimulación y alimentación: 3:00 a 4:00 p.m.

Psicomotricidad: 3:00 a 4:30 a.m.

Sección de juegos: 4:30 a 5:00 p.m.

- **ATENCIÓN NOCTURNA**

UNA NOCHE SIN PAPIS: (A partir de las 6:00 p.m. hasta las 7:00 a.m.)

El servicio consiste en un cuidado más delicado y de mayor seguridad para los niños, el horario es a partir de las 6:00pm hasta la hora que el padre diga que quiere que se quede su hijo y él pase a recogerlo. Está dirigido para aquellos padres fiesteros, que tengan un trabajo de amanecida o alguna actividad nocturna. Sección de juego, break alimenticio, sección de cuentos e imaginación, sesión de relajación y su siesta.

Ingreso al centro de cuidado: a partir de las 7:00 p.m.

Canto de canciones: 7:00 a 7:30 p.m.

Break alimenticio: 7:30 a 8:00 p.m.

Lectura de cuentos y pijamitas: 8:00 a 8:30 p.m.

Hora de la leche y la Soñando con papis: 8:30 p.m.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** Como servicios sustitutos se pueden mencionar las niñeras, una persona contratada como servicio doméstico, vecinos y parientes que convivan con el niño.

Guarderías: Servicio de carácter educativo y cuidado, que forma a niños entre 0 y 5 años. Los encargados de supervisar a los menores como profesionales en el área de la educación temprana, educación preescolar o educación infantil.

**2.2.3 Servicios complementarios.** Adicional al servicio que se ofrecerá, se implementarán jornadas de pre-aprendizaje artístico para niños de 3 a 5 años, en actividades artísticas y culturales utilizando la plástica como medio de expresión: pintura, y plastilina; danza y música. Y el uso de la tecnología para el aprendizaje de la informática y el idioma inglés, entre otros, buscando incentivar la parte creativa de los infantes, el cual tiene por objeto contribuir al mejoramiento del bienestar de los mismos.

También se ofrecerá el servicio de comedor escolar y transporte puerta a puerta de los niños.

**2.2.4 Atributos diferenciadores con respecto a la competencia.** El centro de cuidado infantil Capullitos de Amor, se diferencia a la competencia en lo siguiente:

- ✓ Prestará servicios de atención a menores con talento humano conformado por profesionales en el área de la educación y la salud.
- ✓ servicios de estimulación temprana e implementación de salas de sueño.
- ✓ Se diferenciará de la competencia en el servicio de atención nocturna y fines de semana, mayor amplitud de horario del centro, lo que permite a los padres cumplir al completo la jornada laboral, y durante todos los meses del año, y un transporte puerta a puerta de recogida y entrega.

- ✓ Brindar un lugar espacioso, cómodo con zonas verdes para el buen esparcimiento y recreación de los niños.
- ✓ Centro de cuidado Infantil preparado y con criterios propios.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado Potencial.** Está conformado por los 39.908<sup>11</sup> hogares con niños interesados y dispuestos a adquirir el servicio en el Municipio de Barrancabermeja.

**2.3.2 Mercado Objetivo.** Está conformado por los 39.908 hogares que pertenecen a los estratos 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, con niños entre las edades de 0 a 5 años<sup>12</sup>.

## **2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

**2.4.1 La Demanda.** La identificación de la demanda y los posibles beneficios que aportaría, es el punto de partida para evaluar un proyecto. La comprensión de estos factores es clave porque éstos determinan si la inversión en verdad se justifica. La medida de la demanda para un servicio será la cantidad de personas que hacen uso del mismo. La evaluación de la demanda no determina únicamente la factibilidad general de la inversión y la magnitud del servicio, sino que además

---

<sup>11</sup> Planeación Municipal Barrancabermeja, Oficina de Asesorías, 2005.

<sup>12</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, URL: [www.dane.gov.co/Estadísticas/nacional/Página Oficial de la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja](http://www.dane.gov.co/Estadísticas/nacional/Página%20Oficial%20de%20la%20Alcaldía%20Municipal%20de%20Barrancabermeja), URL: [www.barrancabermeja.gov.co/](http://www.barrancabermeja.gov.co/)

puede tener un impacto importante en las características del servicio a ser generado.

Por lo tanto, es indispensable realizar un estudio para estimar la demanda y sus posibles resultados, siendo la evaluación de la demanda (existente o potencial) para un servicio propuesto, el primer paso que se tome para determinar si la inversión es factible o no.

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** Dada la mayor incorporación de la mujer al mundo del trabajo es importante que ellas tengan que buscar la manera de compatibilizar el desarrollo de su trabajo y el cuidado de los hijos e hijas. Tiempos atrás ha sido la madre la encargada de permanecer con los hijos, mientras el padre realizaba la jornada laboral, aunque en algunos casos contados sea al revés, pero al aumentar el nivel de formación, también aumentan las aspiraciones personales, en este caso de la mujer, por aprovechar la formación adquirida para desempeñar un puesto de trabajo remunerado, ya que la realización de las labores del hogar carecen de tal incentivo económico y reconocimiento social.

Además, cada vez es mayor el número de labores que requieren una formación continua de los trabajadores, los cuales necesitan de un tiempo extra, después de la jornada laboral y ello implica menor tiempo para el cuidado de los hijos. La alternativa que se ofrece ante esta necesidad, se encamina hacia la posibilidad de contar con un horario amplio y flexible que pueda adecuarse a las necesidades de las familias, salvaguardando la posibilidad de que el niño establezca sus necesarias rutinas y hábitos, a través de un amplio repertorio de servicios y cuidados. Por lo tanto el proyecto tiene como principal objetivo crear un espacio en el cual los más pequeños tengan el cuidado integral en su vida y en lo social niños, a través de esta propuesta se busca describir, compartir y reflexionar sobre algunas de las experiencias didácticas del proyecto y analizar las propuestas atendiendo a los diferentes escenarios en los cuales se desarrollará; con el fin de

evaluar y seleccionar la estrategia adecuada para que la empresa se posicione en el mercado, se procederá a realizar una investigación concluyente que permita obtener información acerca de las expectativas de los padres sobre la educación y el cuidado de sus hijos.

Debido a lo antes dicho, existe la necesidad de establecer un estudio de mercado para conocer la cantidad de niños que puede atender el centro, identificar la aceptación del servicio, definir las necesidades comportamientos, oportunidades y amenazas del mercado, clientes potenciales, gustos y preferencias de los clientes que demanden este servicio, los cuales se desarrollará; con el fin de evaluar y seleccionar la estrategia adecuada para que la empresa se posicione en el mercado para las familias y niños de la ciudad de Barrancabermeja una alternativa que les brinde mejor fortalecimiento y protección social

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Para satisfacer las necesidades de información, se plantean objetivos específicos, teniendo como objetivo principal conocer si los padres de familia buscan centros de cuidado infantil para la debida atención de sus hijos y sí estarían dispuestos a matricularlos en el centro para su cuidado y bienestar.

- ✓ Identificar el mercado y la aceptación del servicio, de acuerdo con las edades de los niños y los números de niños.
- ✓ Conocer la opinión de los padres de familia sobre con quien dejar los niños en el tiempo libre y el interés en que sus hijos pasen su tiempo de calidad y confiabilidad.
- ✓ Conocer la disponibilidad de inversión que tienen los padres de familia para que sus hijos reciban cuidado y educación.

- ✓ Analizar las necesidades del servicio a nivel empresarial e individual; conociendo la demanda existente, el nivel de conocimiento que se tiene sobre el servicio, el número de empresas o personal dispuestos a recibir el servicio.
- ✓ 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.
- ✓ Identificar los precios de los servicios de atención a niños con base en lo establecido en el Tabla de servicios ofrecidos y su descripción.
- ✓ Investigar quienes suministran los servicios de atención a niños en la actualidad

### 2.4.1.3 Ficha Técnica de la Investigación

**Tabla 2. Ficha técnica**

Tipo de investigación	<p><b>Descriptiva.-</b> Se realiza con el propósito de recopilar información importante sobre las necesidades del servicio de atención de niños entre 0 -5 años de edad, por medio de la información suministrada por los padres de familia, para identificar las características de la oportunidad de negocio en los estrato 3,4, 5 y 6 de la ciudad, para así analizar la factibilidad del proyecto.</p> <p><b>Explicativa.-</b> Se exponen los resultados de los datos obtenidos a través de los instrumentos de investigación utilizados y las decisiones que se tomaran a futuro.</p>
Método de investigación	Es analítico – deductivo.
Fuentes de información	<p><b>Fuentes primarias:</b> aplicación de encuestas a futuros clientes para conocer sus opiniones y apreciación sobre el proyecto de Creación de un Centro de Infantil.</p> <p><b>Fuentes secundaria:</b> Se solicitó información en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, se buscó información en el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE), información sobre el número de familias y sus estratos</p>

	en el Municipio de Barrancabermeja, Además se obtuvo información en internet, libros y trabajos de grado relacionados con el tema; para llevar a cabo la realización del estudio.
Técnicas de recolección de información	Encuesta y observación directa.
Instrumento	Cuestionarios estructurados.
Modo de aplicación	Directa
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<b>Definición de la población:</b> según la Revista Barrancabermeja en Cifras de la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja, existen aproximadamente 300.000 habitantes. <sup>13</sup> Para esta investigación, se escogieron 39.908 hogares de los estratos 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, que están en condiciones aptas de diligenciar la encuesta. <sup>14</sup> Elementos: Padres de familia con niños de 0-5 años de edad. Unidad de muestreo: Parques, ciclo vías, colegios.
Proceso de muestreo	Muestreo aleatorio simple Se aplicó la fórmula: $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2(p * q) + e^2(N - 1)}$ Donde n, tamaño de la muestra N: es la población representada por 39.908 hogares. Z: grado de confiabilidad, 95 por ciento. Valor de Z = 1.96 P: probabilidad de acertar. P = 50% = 0.5 Q: probabilidad de fracaso. Q = 50% = 0.5 e: error, 5 por ciento error máximo permitido. e = 0.05 $n = \frac{39.908 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (39.908-1)} = 381$
Marco Muestral	Padres de familia con niños de 0- 5 años de edad.
Alcance	La ciudad de Barrancabermeja
Tiempo de aplicación	Agosto 15 al 30 Agosto del 2012
Realizado por	CLAUDIA PATRICIA BELTRAN / ERIKA IVONNE ROJAS DUARTE/

**2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** Se presentan los resultados obtenidos de las encuestas realizadas. Para llevar a cabo la tabulación

<sup>13</sup> BARRANCABERMEJA EN CIFRAS. Op. Cit, pp. 30-35

<sup>14</sup> Oficina Asesora Planeación Municipal, Alcaldía Municipal de Barrancabermeja; Barrancabermeja en Cifras; Sistema Unificado de Información; Edición 2004-2005

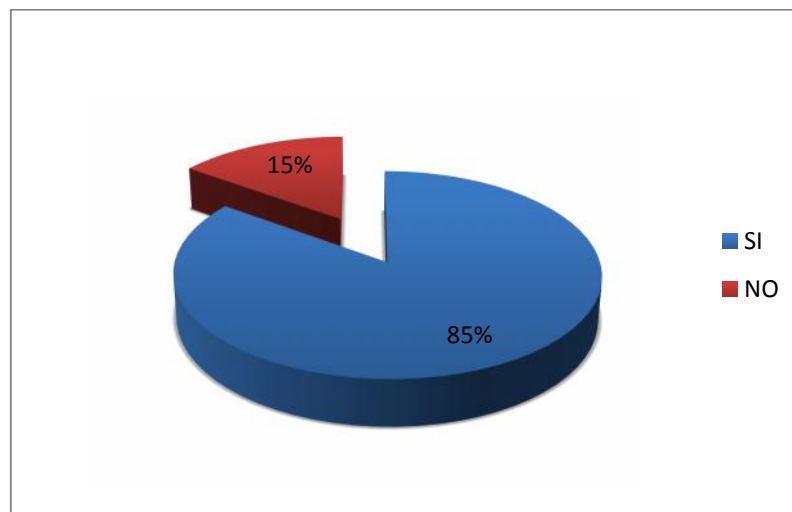
de la información recolectada a través del cuestionario estructurado, se utilizará la herramienta de Excel porque facilita el cálculo de la ponderación de los resultados, Las gráficas de los mismos y el análisis de los datos.

**Pregunta 1.** ¿Usted tiene hijos entre 0 y 5 años de edad?

**Tabla 3. Hogares con hijos entre 0 y 5 años de edad**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	324	85%
NO	57	15%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

**Grafica 1. Hogares con hijos entre 0 y 5 años de edad**



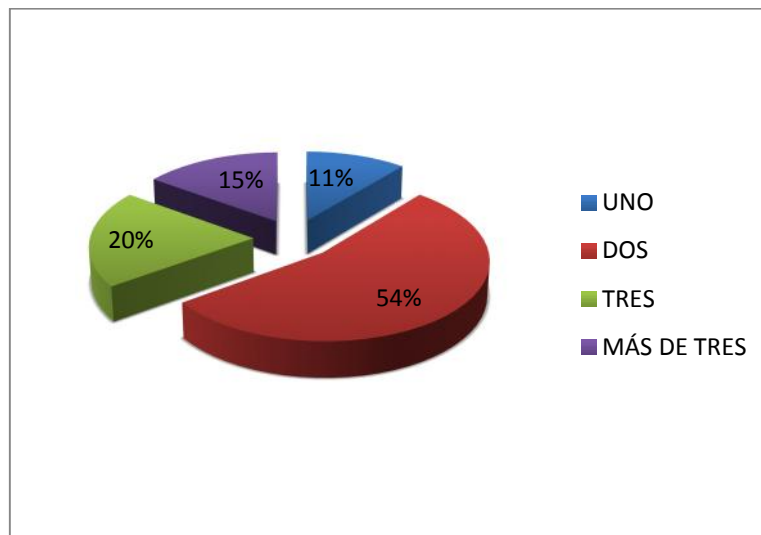
Dentro de la primera pregunta que se realiza en la encuesta aplicada a la población objetivo, se determina que el 85% de las personas encuestadas tienen hijos entre 0 – 5 años, resultado positivo para el centro infantil Capullitos de Amor ya que por medio de estos se perciben clientes potenciales existentes en la población.

**Pregunta 2.** ¿Cuántos hijos tienen entre 0 y 5 años?

**Tabla 4. Número de hijos**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UNO	36	11%
DOS	175	54%
TRES	65	20%
MÁS DE TRES	49	15%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 2. Número de hijos**



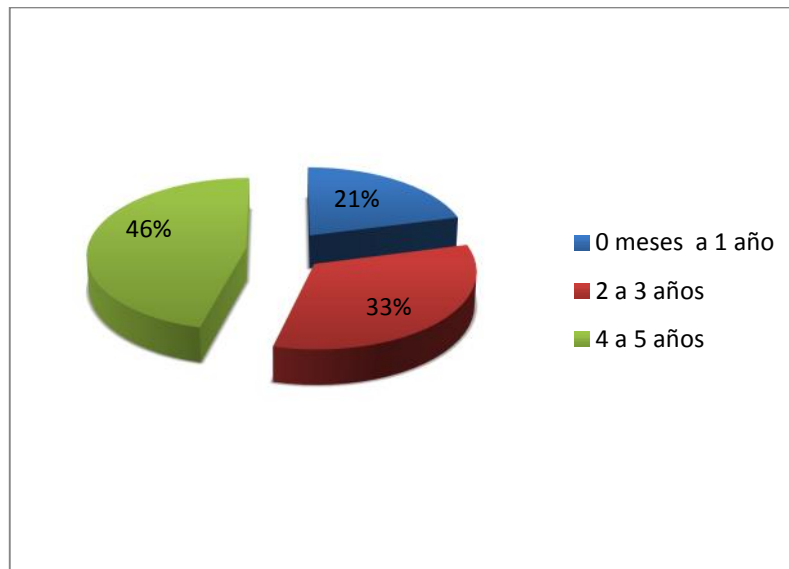
Los datos recogidos muestran que el 11% de los hogares encuestados tienen sólo un niño por familia; en el 54% hay 2 niños por hogar, en el 20% hay 3 hijos por hogar, mientras que el 15% de las familias encuestadas tiene más de 3 niños. Cruzando este dato con el porcentaje de hogares donde hay niños se puede hallar el número estimado de niños que potencialmente pueden usar el servicio del nuevo centro. El promedio calculado de niños por hogar, sirve de apoyo podrá calcular la demanda potencial mediante el uso de esta medio, o de los porcentajes aplicados al mercado objetivo.

**Pregunta 3.** ¿Cuáles son las edades de tus hijos?

**Tabla 5. Edades de los hijos**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
0 meses a 1 año	68	21%
2 a 3 años	107	33%
4 a 5 años	149	46%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 3. Edades de los hijos**



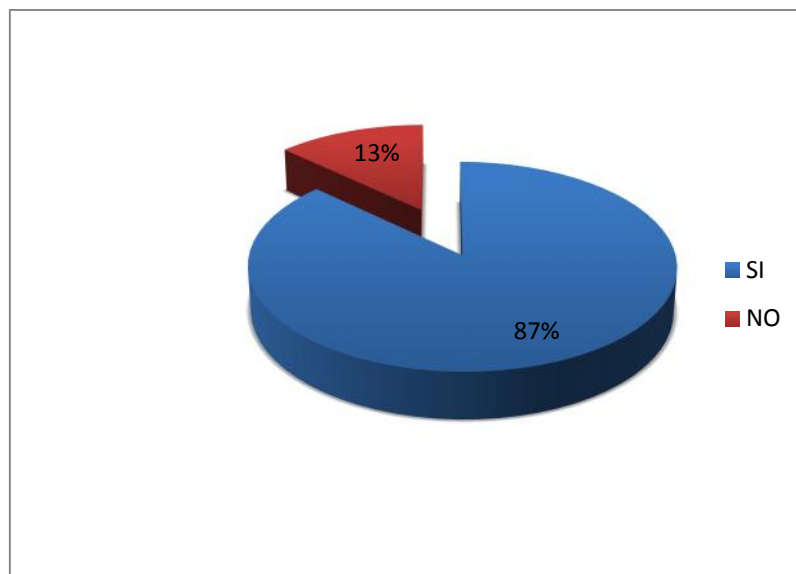
Los datos recolectados muestran que el 45% de los encuestados tienen niños de 4 a 5 años, el cual ayuda al proyecto por ser la población objetivo.

**Pregunta 4. ¿Actualmente trabaja?**

**Tabla 6. Actualmente trabaja**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	282	87%
NO	42	13%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 4. Actualmente trabaja.**



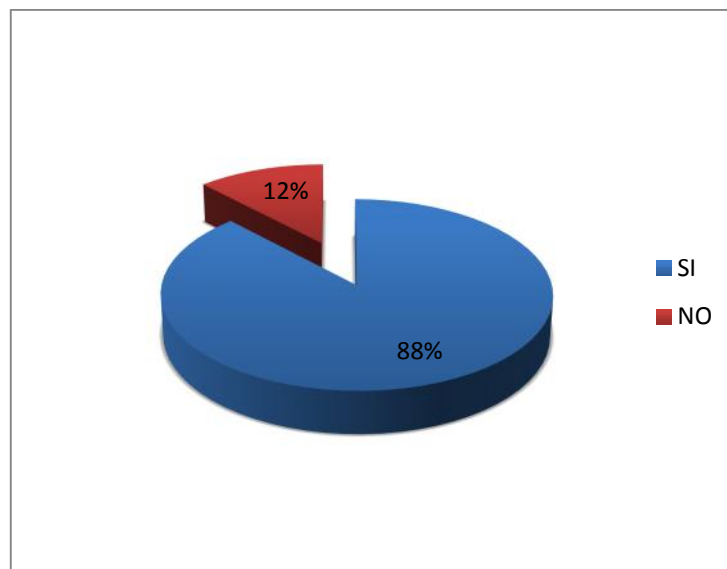
El 87% de la población encuestada cuenta con un trabajo, mientras que el 13% de ésta se encuentran sin empleo, por lo tanto la viabilidad del centro persiste, teniendo en cuenta que el 87% de la población que se encuestó cuenta con un ingreso mensual, es decir tienen la capacidad de adquirir los servicios a prestar por el centro de cuidado infantil.

**Pregunta 5.** ¿Necesita dejar a sus hijos al cuidado de terceros?

**Tabla 7. Deja sus hijos al cuidado de terceros**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	285	88%
NO	39	12%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 5. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros**



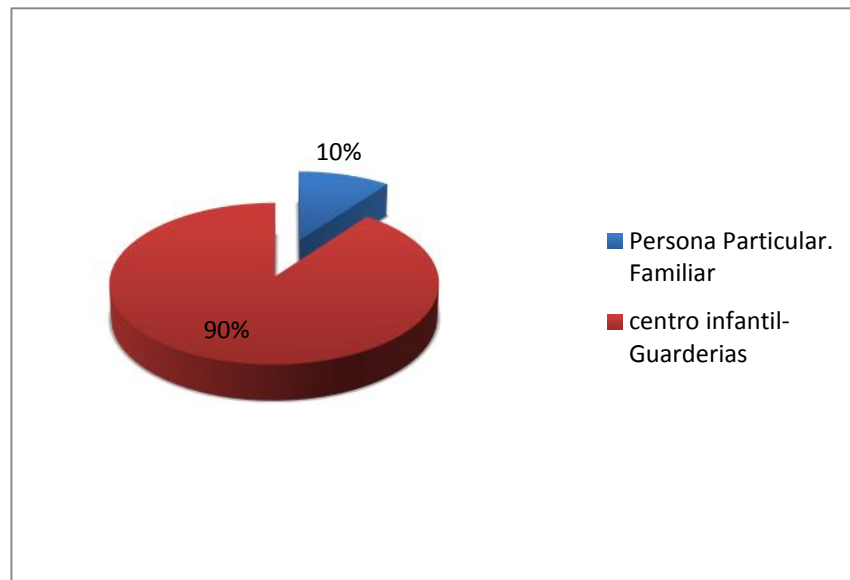
El 87% de las personas encuestadas dejan sus hijos al cuidado de terceros, mientras que el 13% no lo requiere, mediante esta pregunta y sus resultados se nota nuevamente que la demanda de la población por los servicios del centro infantil es alta.

**Pregunta 6.** ¿A quién le dejaría el cuidado de sus hijos?

**Tabla 8. Cuidado de sus hijos**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Persona Particular. Familiar	29	10%
centro infantil-Guarderías	256	90%
<b>TOTAL</b>	<b>285</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 6. Cuidado de sus hijos**



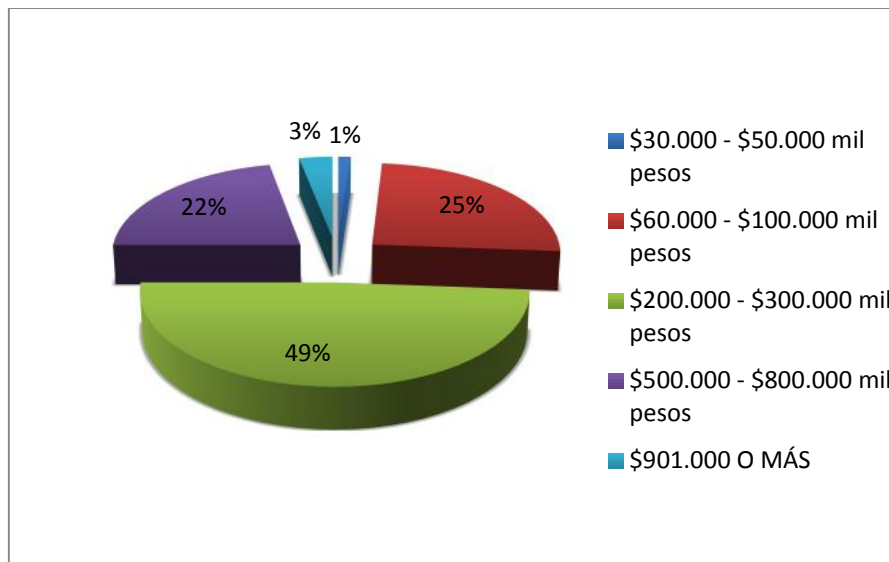
El 90% de la población encuestada aseguran tener más confianza en un centro infantil para el cuidado de sus hijos. Mientras que el 10% confía en personas particulares o familiares, observamos que son mayores los hogares que están dispuestos a dejar a sus hijos en un centro o guardería para su cuidado.

**Pregunta 7.** ¿Cuánto paga por el cuidado de sus hijos en los centros o Guarderías?

**Tabla 9. Pago por el cuidado de sus hijos**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
\$30.000 - \$50.000 mil pesos	3	1%
\$60.000 - \$100.000 mil pesos	64	25%
\$200.000 - \$300.000 mil pesos	125	49%
\$500.000 - \$800.000 mil pesos	56	22%
\$901.000 O MÁS	8	3%
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 7. Pago por el cuidado de los hijos**



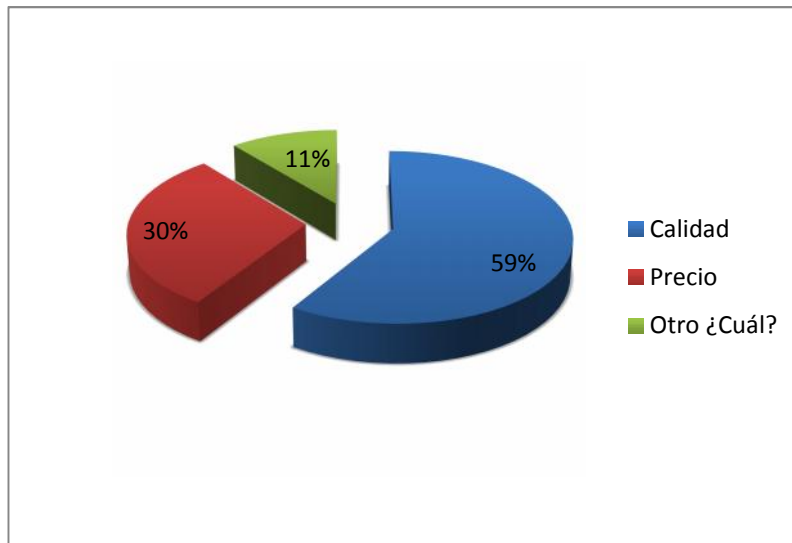
El 1% de los hogares donde hay niños, cancelan por el cuidado de sus hijos entre \$30.000 a \$50.000; El 25% y 49%, de las familias encuestadas cancelan por el servicio entre \$60.000 a \$300.000 por este concepto. El 22% cancela entre \$500.000 a \$800.000. Para el estudio financiero del proyecto, esta información es muy importante, pues ayudará a precisar el valor del nuevo servicio que se ofrecerá el centro de cuidado infantil.

**Pregunta 8.** ¿Qué aspectos valora usted en un centro infantil?

**Tabla 10. Aspectos valorados para los centros infantiles en el municipio de Barrancabermeja**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Calidad	151	59%
Precio	77	30%
Otro ¿Cuál?	28	11%
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 8. Aspectos valorados para los centros infantiles en el municipio de Barrancabermeja, Santander**



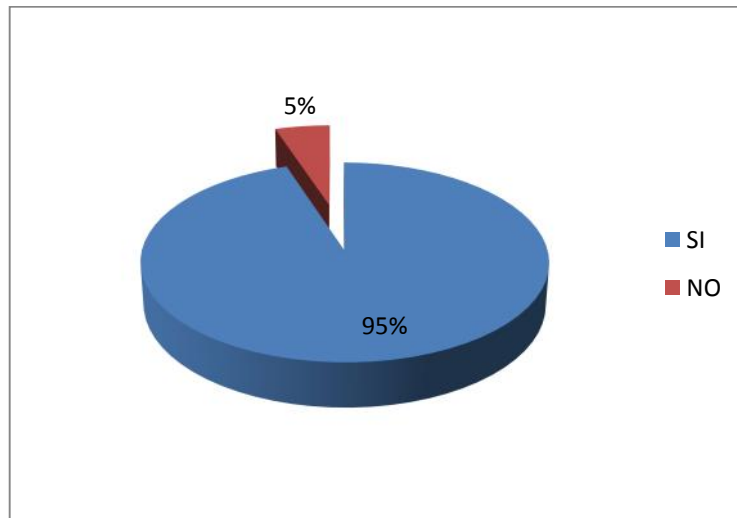
El 59% de la población encuestada valora encontrar en un centro servicios de calidad, el 30% consideran que el precio es el aspecto más importante a la hora de utilizar estos centros de cuidado infantil, mientras que el 11% de la población encuestada tienen otros aspectos valorados a la hora de escoger los centros para el cuidado de sus hijos, de la siguiente manera se puede decir que para la población es relevante el servicio de calidad.

**Pregunta 9.** ¿Dejaría a su niño en un centro infantil especializado?

**Tabla 11. Aceptación en el mercado por parte de la demanda para la creación de un centro infantil en el municipio de Barrancabermeja**

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	243	95%
NO	13	5%
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 9. Aceptación en el mercado por parte de la demanda para la creación de un centro infantil en el municipio de Barrancabermeja**



El 95% de los encuestados apoyan el proyecto, con una muy buena aceptación en el mercado para la prestación del servicio y solo el 5 % no requiere de este servicio

**2.4.1.5 Análisis del Estudio de Mercado.** De acuerdo con los resultados arrojados en la encuesta, el análisis obtenido sobre el particular fueron los siguientes: La población encuestada manifiesta tener hijos en edades apropiadas para atención en centros para el cuidado de los niños, jardines y guarderías, es decir, en el intervalo de 0 meses a 5 años de edad.

El momento actual y la tendencia en el ámbito laboral local, es aumentar la participación del género femenino en el mismo, es decir, la disponibilidad de la madre de familia en el proceso de formación y cuidado del niño, se ve reducida, como una resultante de la vinculación laboral a cualquier sector productivo de la ciudad, lo que hace evidente la necesidad de soportarse en el servicio del "CENTRO DE CUIDADO INFANTIL CAPULLITOS DE AMOR", la población consultada aprueba la existencia del centro infantil, considerando que ofrecen una opción de cuidado y protección al menor.

Los intervalos de precios que la población consultada, está en condiciones de pagar por el servicio del centro, son coherentes con el medio.

**2.4.1.6 Estimación de la demanda.** Para calcular la demanda del servicio en la ciudad, se hará uso de la información suministrada por la Oficina Asesora Planeación Municipal Barrancabermeja, en el libro Barrancabermeja en Cifras, y la encuesta practicada, especialmente las preguntas 1, 2 y 3. Según el dato suministrado por la Alcaldía Municipal y la Empresa Electrificadora de Santander ESSA en el Sistema Unificado de Información, hay 39.908<sup>15</sup> hogares de estratos Tres, Cuatro, Cinco y Seis en la ciudad de Barrancabermeja. De estos el 54% (**21.550**)<sup>16</sup> hogares, tienen niños en edad de 0 a 5 años de acuerdo aplicando los porcentajes obtenidos en la pregunta 2, Tabla 4. El Promedio de niños por hogar

---

<sup>15</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Censo 2009; Citado: Octubre 31 de 2011.

<sup>16</sup> Oficina Asesora Planeación Municipal, Alcaldía Municipal de Barrancabermeja; Barrancabermeja en Cifras; Sistema Unificado de Información; Edición 2004-2005.

es de 2 y tomando el número de dos niños por hogar; por lo tanto se estima la demanda en 43.100 niños. Éste es el número potencial de niños

**Tabla 12. Estimación de la Demanda por Hogares**

ESTRATO	PORCENTAJE	HOGARES
Tres	61,50%	24.543
Cuatro	29,44%	11.749
Cinco	6,54%	2.610
Seis	2,52%	1.006
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>39.908</b>

**Tabla 13. Estimación de la demanda niños con edades entre 0 – 5 años**

CANTIDAD DE NIÑOS	PORCENTAJE	HOGARES	TOTAL NIÑOS
Un niño	34%	7,327	14,654
Dos niños	61%	13,146	26,291
Tres niños	5%	1,078	2,155
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>21,550</b>	<b>43,100</b>

**2.4.1.7 Evolución histórica de la demanda del servicio.** Este tipo de servicio como tal no presenta información de cómo ha evolucionado en la ciudad de Barrancabermeja en los años anteriores por lo que se tomará como referencia el índice de crecimiento de los hogares de esta ciudad, dato que será suministrado por el DANE.<sup>17</sup>

**2.4.1.8 Proyección de la demanda.** Para hacer la proyección de la demanda se tiene que depender del índice de crecimiento de los hogares de Barrancabermeja,

<sup>17</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Censo 2009; Citado: Octubre 31 de 2011

porque en la medida que aumenten los hogares, puede aumentar el mercado objetivo, siendo ambos datos directamente proporcionales. Según el DANE, este índice es del 2.5%, por tanto en el Tabla 15 se presenta la proyección de la demanda para los siguientes cinco años; los valores se logaron mediante el uso de la fórmula para hallar el valor futuro de un valor presente:

$$F = P \cdot (1+i)^n$$

Donde,  $\rightarrow$  F es la demanda proyectada para el año correspondiente.

P  $\rightarrow$  es la demanda estimada (Tabla 15).

I  $\rightarrow$  es la tasa del DANE (2.5%)<sup>18</sup>

n  $\rightarrow$  es el número del periodo a calcular

**Tabla 14. Proyección de la Demanda**

AÑO	PROYECCIÓN DE NIÑOS ENTRE 0- 5 AÑOS
2.013	44,178
2.014	45,282
2.015	46,414
2.016	47,574
2.017	48,764

**2.4.2 La Oferta.** Esta se encuentra representada por las Instituciones que ofrecen un servicio relacionado al de este proyecto en la ciudad de Barrancabermeja.

Inicialmente se ha realizado una exploración del mercado oferente de este servicio en Barrancabermeja, y se observa que no son muchos las Instituciones que están ofertando este servicio.

<sup>18</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Censo 2009; Citado: Octubre 31 de 2011

**2.4.2.1 Análisis de la situación actual de la competencia.** Para la presente investigación se relacionarán algunas entidades competidores que se encuentran posicionados en el mercado actual; presentando en general sus debilidades y fortalezas.

Jardín Disneylandia

Jardín Infantil Bambi

Jardín Infantil Blanca Nieves

Jardín Infantil Nenitos

Jardín Infantil Oso Meloso

Jardín Infantil Rafael Pombo

Jardín Infantil El Portal de los Niños

Jardín Infantil Picardías

Jardín El Arca de los Niños

Jardín Infantil Heidi

Jardín Infantil Nelson Mandela

Jardín Infantil Nelson Mandela

Jardín Infantil Tilata

Jardín Infantil WinnePook

El negocio de los centros, guarderías y jardines se evidencia las siguientes debilidades y fortalezas:

**DEBILIDADES:**

Presentan ausencia de procesos formales estandarizados en la prestación del servicio y en sus instalaciones.

No se realiza ningún valor agregado al servicio diferente al coincidente entre todas las instituciones.

No disponen de sistemas de cómputo y software administrativo y de costos para adelantar los registros pertinentes a la actividad.

El personal tiene un bajo nivel de escolaridad. Se fundamentan en la experiencia empírica.

Las instalaciones son pequeñas e incómodas, sin zonas verdes.

Falta infraestructura para el mercadeo del servicio.

Publicidad escasa.

Horarios accesibles

### **FORTALEZAS:**

Personal con un amplio conocimiento del mercado.

Disposición en su personal para la concertación y divulgación de valores a implementar en su actividad.

Aplican conocimientos creativos y recursivos en el desarrollo de su actividad.

Precios competitivos

En el mercado actual de la competencia, no existe un centro que ofrezca una carta de servicios como el del Centro Capullitos de Amor.

**2.4.2.2 Proyección de la Oferta.** Actualmente no existen cifras sobre la oferta de guarderías y demás entidades que presten el mismo servicio a los hogares de las comuna 2, 3, y 4, pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 de Barrancabermeja. Para proyectar la oferta se parte de la Tabla 7, en el que se establece que el 90% de los hogares tienen sus hijos en guarderías y centros, partiendo de un total de hogares en el 2012 de 39,908 lo que significa que (90% del total) estaban atendidos en guarderías, en la Tabla 16 se realiza la proyección de la oferta con un 2.5%<sup>19</sup> de crecimiento poblacional.

---

<sup>19</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, Censo 2009; Citado: Octubre 31 de 2011

**Tabla 15. Proyección de la oferta**

ITEM	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
OFERTA	19,395	19,880	20,365	20,874

**2.4.3 Relación entre demanda y oferta.** La relación entre demanda y oferta, se puede observar en el siguiente Tabla que muestra que existe en la actualidad una demanda insatisfecha en el servicio de cuidado de niños entre 0 y 5 años de edad.

**Tabla 16. Relación entre demanda y oferta**

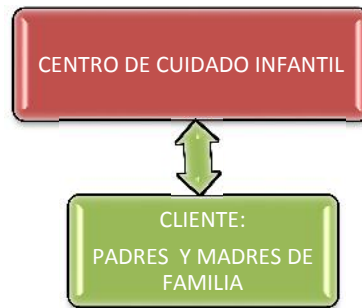
ITEM	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
DEMANDA	44,178	45,282	46,414	47,574
OFERTA	19,395	19,880	20,365	20,874
DEMANDA INSATISFECHA	24,783	25,402	26,049	26,700

Según la tabla anterior la demanda insatisfecha del año 2013 corresponde a 24.783, oportunidad para atender por el centro esta población insatisfecha.

## **2.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

**2.5.1 Estructura de los canales actuales.** El canal utilizado en este tipo de servicios es el directo, donde la institución busca y se relaciona directamente con el cliente y el usuario.

**Figura 1. Canales de comercialización**



### **2.5.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.**

**VENTAJAS.** Este canal ofrece:

- Seguridad
- Confianza
- Rapidez
- Eficacia
- Mejor conocimiento de los servicios y precios
- Mejor control del canal
- Máxima promoción
- Sensibilidad inmediata a las reacciones del mercado
- Mayor contribución marginal (mayor ganancia, menor comisión)

### **DESVENTAJAS**

- Limita el crecimiento de la empresa y su participación en el mercado
- Mayor conexión, mayores costos
- Mayor inversión de activo fijo
- Administración más costosa

- Financiamiento directo de las ventas

**2.5.3 Selección de los canales de comercialización.** En definitiva el canal más apropiado para ofrecer este servicio al mercado objetivo es el canal directo, porque se da mayor importancia a la relación, sin intermediarios con el cliente y el usuario final del servicio.

La publicidad a realizar es a través de la comunicación de una manera comprensiva para satisfacer las necesidades de los niños en la ciudad de Barrancabermeja. Esta comunicación en el punto de venta es dar a conocer los servicios del centro explicando sus ventajas, bondades y beneficios, teniendo una imagen corporativa, posesionándonos en el mercado con frente a la entidades participantes en el medio.

## **2.6 PRECIO**

**2.6.1 Análisis de precio.** El precio de las plazas se define por el cociente entre el costo total de los gastos de mantenimiento del centro dividido por el número de niños matriculados.

Igualmente se relaciona con las necesidades específicas de cada cliente, implementando diferentes tarifas o precios por cada servicio.

**2.6.2 Estrategias de fijación de precios.** Existe diferentes estrategias para fijar el precio del servicio que prestará el centro (basadas en el costo, basadas en el valor, basadas en la competencia, para servicios nuevos, de mezcla de servicios), se define la primera como la que podrá satisfacer las necesidades de los clientes.

En esta estrategia, basada en la función de calidad y eficiencia en los servicios; la estructura de costos y precios del mercado.

- Precio promedio de los jardines infantiles u otros centros educativos privados donde se brinda este servicio ubicados en los estratos 3, 4, 5, y 6 de la ciudad de Barrancabermeja.
- Precio basados en los costos, es decir tomando como base los costos y gastos generados en el desarrollo de las actividades requeridas para prestar el servicio.
- Precios orientados a generar utilidades, pero a su vez, que sean precios competitivos para ganar posicionamiento en el mercado.

## **2.7 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

**2.7.1 Objetivos.** Dentro de los objetivos propuestos en la publicidad y promoción del servicio se tienen:

- Definir el nombre para el Centro de cuidado Infantil.
- Definir el logotipo del Centro de cuidado Infantil, usando publicidad visual que facilite su rápida identificación por parte de los habitantes de la región.
- Posicionar el centro y su servicio en Barrancabermeja, mediante estrategias que generen alto impacto en la zona de influencia.
- Crear fidelidad de los clientes con el Centro y su servicio, por medio de ofertas atractivas.

**2.7.2 Logotipo.** Este logotipo combina el bicolor con la sencillez de los trazos y la legibilidad de la letra para facilitar que quede grabado en la mente de quienes tengan la oportunidad de observarlo; esto se logra integrando los siguientes elementos:

**Figura 2. Logotipo**



Los niños sonriendo con los brazos abiertos significa la alegría, diversión y confianza que reflejará cada infante, la palabra capullitos significa el comienzo en su crecimiento y formación, y la palabra Amor, es la base del cuidado y el pilar más importante del centro ya que la población atender son menores el cual se debe brindar mucho amor.

**2.7.3 Lema.**

Brindando futuro a la niñez de Barrancabermeja

Por medio del lema se pretende resaltar que los niños son el futuro de mañana y dependen de una buena formación y dirección.

**2.7.4 Análisis de medios.** En el siguiente análisis se observan los principales Cuando se quiere posicionar una empresa o un servicio en un mercado nuevo, se puede acudir a los diferentes medios de comunicación existentes: radio, volantes, afiches, televisión, periódico, pasacalles, vallas; a continuación se analizarán los que se ajustan más al proyecto:

- **Tarjeta de Presentación:** Estas tarjetas son fáciles de distribuir en reuniones empresariales, centros comerciales por su tamaño es fácil su manejo, en ella se reúne información e la empresa como el logo, horario dirección, teléfono, y servicio.
- **Portafolio del servicios:** Este medio requiere un diseño infantil con colores fuertes y pasteles, tipo de papel, logo del centro, información de servicios del centro, dirección , teléfono y costos del servicio
- **Radio:** Los medios radiales a nivel local y regional tienen buena acogida en la ciudad.
- **Prensa:** Es efectiva para mensajes concretos sobre un anuncio
- **Vallas:** En la ciudad se visualizan en zonas estratégicas la publicidad de productos.es muy efectivo pero también muy costoso; el impacto visual que se puede lograr es alto
- **Volantes:** Son económicos en su impresión y su distribución, pero son de corta duración.

- **Afiches:** Como medio impreso, puede ser de bajo costo, y permitir impresionar mediante buenas imágenes; se pueden exhibir con facilidad en sitios públicos pero están propensos a los vándalos.
- **Televisión:** Se tendría que pensar en un canal regional; su tele audiencia está limitada por los programas y los horarios en que se transmiten. Su alto precio y efectividad no garantizada lo hace no recomendable para el proyecto.
- **Periódico:** Su gran influencia en Barrancabermeja, a través de periódicos como la Vanguardia Liberal, Q'Hubo y la revista Urbano lo hacen recomendable para el proyecto. Hay que definir claramente el presupuesto para ello pues el anuncio es costoso dependiendo del día de circulación, del tamaño del anuncio y del número de colores utilizados. Es una buena opción para la campaña de lanzamiento del servicio.
- **Pasacalles:** tienen una vida útil limitada por el permiso de las autoridades competentes; su costo lo hace recomendables sólo para etapa de lanzamiento del centro

**2.7.5 Selección De Medios.** Por ser una nueva entidad en el mercado de servicios es necesario realizar una logística de reconocimiento del segmento infantil el cual va dirigido. Para seleccionar un medio adecuado es necesario tener en cuenta las siguientes características: Hábitos de audiencia meta, servicio, mensaje y costo.

Los medios que se seleccionaran son:

- **Portafolio de servicios.** Presentación del centro, dando a conocer la reseña histórica, misión, visión, los servicios del centro, se entregarán en reuniones a padres de familia, se elaborarán 1.000 unidades

- **Tarjetas de presentación:** se elaboraran 1.000 unidades, a color con el nombre de contacto , teléfono y logo del centro
- **Pendón:** Este medio permitirá posicionar el servicio del Centro Infantil en Barrancabermeja. Se elaborarán 5 ejemplares en banner, tamaño de un metro, a todo color. Su contenido incluirá logotipo, eslogan, dirección y teléfonos de contacto, servicio que brinda, horarios de atención.
- **Volantes:** Se cotizarán 7.000 volantes con las siguientes características: tamaño 20 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos. Su contenido incluirá logotipo, eslogan, dirección y teléfonos de contacto y servicio que brinda.
- **Anuncio televisivos a nivel local.** Se pautaran anuncios televisivos en la franja del Informativo de Noticias de Enlace Televisión, durante 30 días; se realizarán 90 emisiones durante el mes, una emisión en cada informativo para un total de 4 impactos diarios de lunes a viernes, y los sábados, domingos y festivos una emisión en cada noticiero; y se realizarán en los horarios relacionados a continuación.<sup>20</sup>
- **Anuncio periodísticos a nivel local.** Se realizará un anuncio publicitario en el periódico Vanguardia Liberal, el anuncio será de 5 cm x 2 columnas en la sección Anuncios Destacados, a una sola tinta. Su contenido incluirá logotipo, dirección y teléfonos de contacto, servicio que brinda. Será publicado dos domingos anteriores a la inauguración del Centro.
- **Pautas radiales.** Se realizarán transmisiones de cuatro (4) pautas diarias de lunes a viernes días hábiles de 30” de duración durante el primer mes de

---

<sup>20</sup> Portafolio de Servicios Enlace 10 Televisión E.U., Noviembre 15 de 2011.

apertura, en la emisora de mayor sintonía en la ciudad de Barrancabermeja “Yariguies Stereo” en diferentes programas radial.

**2.7.6 Estrategias Publicitarias.** El evento de lanzamiento se realizará en el Centro Infantil, con una orquesta musical infantil y juvenil especial para el lanzamiento del servicio, éste se realizará en la sede de la empresa, y tendrá invitación abierta para los niños del sector.

Se repartirán volantes con el logo del Centro, durante la semana anterior al lanzamiento del servicio. En la semana de lanzamiento se distribuirán los pendones por los sitios preseleccionados (locales comerciales, entradas y/o salidas de colegios), de igual manera se entregarán los volantes con la información del servicio.

La publicación de los anuncios será en Vanguardia Liberal para el domingo anterior y el siguiente a la inauguración del Instituto.

El anuncio televisivo estará a cargo de Enlace 10 televisión de Barrancabermeja.

**2.7.7 Presupuesto de Publicidad y Promoción.** Aunque en principio el presupuesto no debe influir en la etapa creativa sí repercute en la prestación de los servicios del centro, para dar a conocer su imagen corporativa y los diferentes programas o servicios.

Lo más razonable es que primero se diseñe una estrategia en función de los objetivos y después se valore cuánto cuesta su ejecución. Sin embargo, siendo esta un centro que apenas inicia actividades lo ideal sería saber con qué inversión se cuenta para luego diseñar la campaña publicitaria, acorde con el presupuesto que se tenga. Se podría pensar en una agencia de publicidad o de acuerdo a los

temas vistos en publicidad y promoción se diseñe una publicidad adecuada. Para esta parte del proyecto los rubros estimados, se presentan con base en las cotizaciones.

**Tabla 17. Plan de Medios**

MEDIO	CAMPAÑA	VALOR UNITARO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Portafolio de servicios	<b>Entidad: M.R. DIGITAL</b>	100	1,000	100,000
	volantes a color papel bond			
	<b>Entidad: M.R. DIGITAL</b>			
Tarjetas de presentación	Se realizarán con el nombre del contacto, teléfono y dirección	30	1,000	30,000
Volantes	<b>Entidad: M.R. DIGITAL</b>	50	7,000	350,000
	Se realizaran volantes, impresos en papel periódico tamaño 20 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos.			
Pendón	<b>Entidad: M.R. DIGITAL.</b>	80,000	5	400,000
	Se imprimirán afiches en papel bond 90 gramos, tamaño ¼ de pliego, a todo color			
Televisión	<b>Entidad: Enlace 10 Televisión E.U.</b>			
	90 emisiones mensuales, durante 30 días, una emisión en cada informativo para un total de 3 impactos diarios de Lunes a viernes:	7,800	90	702,000
	6:30 a.m.-12:00 m - 6:00 p.m. en directo			
	Los sábados, domingos y festivos una emisión en cada noticiero 6:30 p.m. y 10:00 p.m. Cada impacto tiene una duración de 10 segundos.			
Prensa	<b>Entidad: Vanguardia Liberal</b>	11,000	16	176,000
	El anuncio se publicará de 5 cm. x 2 columnas en la Sección Anuncios Destacados a una sola tinta, con entre 10 y 25 palabras. Será publicado durante un mes, los días jueves, viernes, sábados y domingos. El anuncio se empezará a publicar una semana antes de la inauguración del Centro de Artes.			

Radio	<b>Entidad: YariguesStereo</b>	9,500	20	190,000
	Se transmitirán 4 pautas diarias de lunes a viernes días hábiles de 20" de duración, durante el primer mes.			

**2.7.7.1 Presupuesto De Lanzamiento.** El presupuesto de lanzamiento se planea para dos meses, además de la rueda de prensa con los comerciantes de la ciudad para dar a conocer el centro.

**Tabla18. Publicidad de lanzamiento**

MEDIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Volantes	7.000	50	350.000
Distribución de volantes	7000	20	140,000
Portafolios	1.000	100	100.000
Distribución de Portafolio	1.000	50	50.000
Anuncio de prensa	16.000	11,000	176,000
Pautas de radio	20.000	9,500	190,000
Pautas de televisión	90.0	7,800	702,000
pendón	5.0	80,000	400,000
Coctel de bienvenida	500.000	1,000	500,000
		<b>109,520</b>	<b>2,108,500</b>

**2.7.7.2 De operación.** La siguiente es la publicidad para la operación el centro.

**Tabla 19. Presupuesto de operación mensual**

MEDIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Portafolios	1.000	100	100.000
Pautas de radio	10	9,500	95,000

Pautas de televisión	30	7,800	234,000
tarjetas de presentación	1,000	30	30,000
		<b>17,430</b>	<b>359,100</b>

Fuente. Vanguardia Liberal, Tipografía Gráficas San Gabriel, Yariguíes Stereo, Enlace 10 TV.

## **2.8 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

Una vez estudiadas las variables del mercado, Demanda y Oferta, se concluye lo siguiente:

- Existe una demanda muy alta del servicio de cuidado infantil de 39.908 hogares en los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Barrancabermeja, el cual tienen niños de 0 a 5 años y estos se convierten en el mercado objetivo por la disposición de sus padres a usar el servicio que prestará la nueva empresa.
- Las empresas oferentes existentes en la actualidad no tienen la capacidad para toda la demanda. Esta demanda insatisfecha es la gran oportunidad para el proyecto de posicionarse en el mercado de Barrancabermeja. La recomendación del servicio por parte de clientes satisfechos, es el mejor método de dar a conocer la empresa.
- El mercado está expectante de nuevas centros que ofrezcan alternativas de formación y educación para niños antes de entrar a su etapa escolar, esperan que ello mejore el servicio y permita el acceso a más niños,
- La competencia directa de mayor relevancia se encuentra en el Hogar Infantil Semillitas, Jardín Infantil Winnie Pooh y Jardín Disnelandya, Los niños que asisten estas guarderías solo asisten media jornada. Lo contrario al servicio del centro Capullitos de Amor

- Existe en la actualidad 14 empresas que prestan servicios similares logrando la participación y posicionamiento en el mercado. Sin embargo, estos sitios no satisfacen las expectativas de los padres de familia debido a que no están solo limitados al cuidado infantil.
- Los clientes de las guarderías y escuelas infantiles son padres ocupados desde el punto de vista laboral, con hijos en edades comprendidas entre 0-5 años.
- Por lo anterior, se puede decir que existe un mercado amplio, teniendo en cuenta el crecimiento demográfico de la ciudad, la bonanza de empleos en los hogares donde madre y padre laboran y limitan su dedicación al cuidado y asistencia de los hijos y la calidad del servicio, entre otros, por lo cual se considera viable este proyecto desde el punto de vista empresarial y de mercados.
- El Centro de Capullitos de Amor tiene una labor desafiante al competir con empresas que llevan varios años de antigüedad en el mercado. Las posibilidades de éxito del Centro están dadas por la expectativa que tienen los Barranqueños de una empresa que les ofrezca un buen servicio a mejores precios, objetivos inmediatos de este proyecto.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto está dado por el número de niños que atenderá el Centro Infantil Capullitos de Amor. Teniendo en cuenta la capacidad instalada para atender la dimensión del mercado.

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

- **Tamaño del mercado.** Existe un número altos de padres de familias interesados en la atención de servicios para niños entre 0 a 5 años de edad de las comunas 1, 2, 3 y 4, que se encuentran en los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad, correspondiente a 39.908<sup>21</sup> hogares; donde el 100% de las familias están interesadas en que sus hijos ingresen al centro.
- **Capacidad financiera.** La disponibilidad de recursos con los cuales se necesitan para comenzar a operar el proyecto, dependerá del aporte de los socios, dado que ese aporte es limitado, se requiere un crédito con entidades financieras de la ciudad de Barrancabermeja, para lo cual se cuenta con la entidad CAVIPETROL. Por lo anterior, este es un factor que restringe la capacidad del proyecto.

---

<sup>21</sup> Oficina Asesora Planeación Municipal, Alcaldía Municipal de Barrancabermeja; Barrancabermeja en Cifras; Sistema Unificado de Información; Edición 2004-2005

- **Recurso Humano.** Es importante la selección y la disponibilidad del talento humano, ya que se requiere personal altamente calificado, por la atención especial que demanda la población de 0 a 5 años. Se observa la necesidad de contratar personal profesional en docencia escolar o infantil con experiencia en el manejo de atención de niños y con cualidades especiales tales como; carisma, cuidado, atención, recreativos, lúdica y manejos de normas de higiene y seguridad
- **Insumos.** El centro contará con una infraestructura amplia donde se atenderán los tres niveles de atención bebés (0-6) meses, exploradores (6 a 12) meses y párvulos (2 a 4) años, como también el área administrativa para la atención de padres de familia.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** La capacidad del proyecto, depende de dos variables, fundamentalmente, la infraestructura locativa y el número de personal profesional para atender cada nivel.

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** El sitio donde estará ubicado el Centro Infantil Capullitos de Amor, contará con cinco (5) salones acondicionados, para un cupo total de 30 niños por cada salón, se requerirán 6 profesionales en educación para niños, para atender cada nivel, en 2 jornadas mañana donde laborarán en el horario de 8:30 a.m. - 12:30 p.m.; y tarde de 2:30 p.m. a 6:00 p.m. y la jornada adicional de 7:00 a 6:00 am; se necesitará 1 profesional para la jornada de la noche de 10:00 a.m. a 12 . Se equivale a tener un total de 300 niños, distribuidos en 2 jornadas de la siguiente manera:

**Tabla 20. Capacidad total diseñada**

SERVICIOS	PORCENTAJE	JORNADA MAÑANA	JORNADA TARDE
		CAPACIDAD DISEÑADA	CAPACIDAD DISEÑADA
Nivel 1 -BEBÉS	20%	30	30
Nivel 2- EXPLORADORES	35%	52	52
Nivel 3- PÁRVULOS	45%	68	68
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>150</b>	<b>150</b>
GRAN TOTAL		<b>300</b>	

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Corresponde a la cantidad máxima de prestación del servicio disponible, teniendo en cuenta el personal, la infraestructura requerida y la capacidad económica. Se establecerá el 80% de la capacidad total diseñada.

Según las condiciones locativas y la atención personalizada, el Centro Infantil tendrá una capacidad instalada para atender un total de 240 niños, para lo cual se deberá contar con 6 profesionales distribuidos de la siguiente manera.

**Jornada de la mañana.** Horario de 8:30 de la mañana a las 12:30 del mediodía, Estarán distribuidos en los salones de acuerdo al nivel que pertenezcan, según la edad de los niños.

**Jornada de la tarde.** Horario de 2:00 a 6:00 de la tarde, para una actividad académica con los estudiantes de acuerdo al curso o nivel que se esté desarrollando.

**Jornada de la noche.** Horario de 7:00 pm a 6:00 am

**Tabla 21. Capacidad Instalada**

Niveles	SALONES	Número de Niños /	Número de niños /	Número de niños /
		Jornada mañana	Jornada tarde	Total Mes
Nivel I BEBES	1	20	20	40
Nivel II EXPLORADORES	2	50	50	100
Nivel III PARVULOS	2	50	50	100
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>240</b>

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** Se estima que el Centro Infantil iniciará actividades con un 90% de la capacidad instalada, (teniendo en cuenta que es una instalación nueva) y se proyecta un incremento del 3% para el segundo y tercer año, es decir, en el cuarto año el Centro infantil, espera tener una capacidad utilizada del 100% y allí en adelante proyecta mantener esta capacidad.

**Tabla 22. Capacidad Proyectada**

AÑO	NIVEL I - BEBES	NIVEL II- EXPLORADORES	NIVEL III- PARVULOS	TOTAL
2013	50	76	90	216
2014	52	78	93	223
2015	54	80	96	230
2016	56	83	99	238
2017	57	84	100	241

## **3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

**3.2.1 Macro localización.** El Centro Infantil será ubicado en el Municipio de Barrancabermeja; por ser este el sector de interés para los autores del proyecto además de la necesidad que se ha identificado de brindarle una Institución a la comunidad con el propósito de que los niños se sientan seguros como en casa.

**3.2.2 Micro localización.** Consiste en determinar la ubicación más adecuada para el funcionamiento del Centro Infantil, el cual estaría ubicado en la calle 49 esquina Barrio Colombia del Municipio de Barrancabermeja y cumple con los requisitos legales para su montaje y funcionamiento.

**Determinación de la ubicación.** Se determina la ubicación del Centro Infantil, en el Barrio Colombia, por ser un lugar estratégico y central en la ciudad para la instalación y montaje del proyecto.

## **3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

**3.3.1 Ficha técnica del servicio.** El centro Infantil Capullitos de Amor, prestará sus servicios de atención de cuidado integral a niños de 0 a 5 años de edad, es una actividad del sector servicios, el cual se ofrece con calidad para la satisfacción de los clientes a medida que sus hijos se encuentren bien atendidos físicamente y emocionalmente.

A continuación se presenta en la siguiente ficha técnica

**Tabla 23. Ficha técnica del servicio**

SERVICIO PRINCIPAL	DESCRIPCIÓN
<b>Diseño</b>	Proyecto Infantil, Centro Infantil Capullitos de Amor, a partir de sus diferentes características:
Especificaciones Técnicas	<p>tres jornadas: Mañana , tarde y Noche</p> <p>Centro Infantil Capullitos de Amor, bajo los parámetros de la Secretaria de Educación</p> <p>Constará con la siguiente distribución por niveles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel I – BEBES, cuidado bebes de 0 a 6 meses de edad</li> <li>• Nivel II – EXPLORADORES, cuidado de niños de 6 a 12 meses de edad,</li> <li>• Nivel III – PARVULOS, cuidado de niños de 2 a 5 años de edad</li> </ul> <hr/> <p>Servicios profesionales , Niños de 0 -5 años</p> <p style="text-align: center;"><b>Lunes a viernes</b></p> <p>Jornada de la mañana: 8:00 am 12:30 m</p> <p>Jornada de la tarde: 2:30 pm 6:00 pm</p> <p>Jornada Nocturno: 7:00 pm a 6:00 am</p>
Vida Útil	Proyecto inicialmente tendrá una proyección de cinco años para allí presentar una tendencia a convertirse en una institución que incremente su capacidad instalada y nuevas sedes

**3.3.2 Descripción Técnica del proceso.** El centro atenderá los niños y niñas agrupándolos por edades y niveles en 5 salones en cada jornada:

- Un aula de cuna de 0 a 6 meses, como máximo 20 niños.
- Dos aulas de 6 a 12 meses, como máximo 50 niños
- Dos aulas de 2 a 5 años con 50 niños en total.
- Un aula para profesores y padres.

### ***Espacios comunes:***

#### **Ñ Entrada**

- ✓ La entrada es un lugar de uso habitual de los padres. No hay prohibición de ningún tipo para los padres.
- ✓ En el tablón de anuncios se avisa de los cambios de alimentación, organización etc.
- ✓ Los objetos perdidos se colocan en el tablón.
- ✓ Se utiliza individualmente siempre que sea necesario.
- ✓ Servicios para el profesorado.

#### **Ñ Aulas**

- ✓ Los padres podrán entrar en el aula siempre que quieran, en la entrada y salida de la clase.
- ✓ Cuando el niño tenga que abandonar el aula por alguna circunstancia, los padres avisarán con anterioridad y lo esperarán en la entrada.
- ✓ Cuando el niño llegue tarde la educadora saldrá a por él.
- ✓ El aula al final del día se quedará ordenada. Lo harán la educadora y los niños.
- ✓ La limpieza correrá a cargo de una empresa.
- ✓ Es el sitio de reunión de la educadora con los padres.
- ✓ Se crearan hábitos de orden.

Los procesos necesarios para la prestación del servicio son:

- El Centro de Infantil informará de los servicios ofrecidos detalladamente a los padres de familia en sus portafolios antes de ingresar a su hijo.
- En el centro se entregará formulario de solicitud de matrícula y lista de requisitos previos.
- Se hará la recepción de documentos y matriculas para cada nivel.

- Se realizará entrevista a padres de familia y estudiantes interesados en ingresar.
- Se realizar prueba psicomotriz y diagnóstico de orientación al niño.
- Se convocará a padres de familia a reunión de bienvenida en la cual se informe la metodología y programas a desarrollar durante el año.

**3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.** El centro infantil realiza el diagrama técnica de procesos a continuación:

- **Proceso de solicitud del servicio.** El cliente se acerca al centro y solicita información sobre los servicios que se ofrecen y se procede a atender el cliente proporcionándole información veraz y acertada (Ver Figura 3.)
- **El Proceso de matrícula.** Mediante este proceso se hace la matrícula a los niños que desean ingresar a estudiar en el Centro Infantil, el proceso seria de la siguiente manera:

El cliente (los padres de los niños o acudiente) se presentan en las instalaciones del Centro acompañados de sus hijos, junto con la documentación requerida para el ingreso, necesaria para hacer la solicitud de la matrícula.

Se les entrega las instrucciones de matrícula y el reglamento, para que sean leídos.

Si los padres están de acuerdo se continúa con el proceso.

Se diligencia la consignación del valor de la matrícula y a su vez el valor del mes.

Los padres cancelan los respectivos valores.

Se les recibe los documentos requeridos como son: el registro civil, fotocopia de la cédula de los padres.

Se elabora el carnet que portará que portará el estudiante de la institución. Seguro estudiantil.

Se procede a firmar el documento de matrícula e inscripciones.

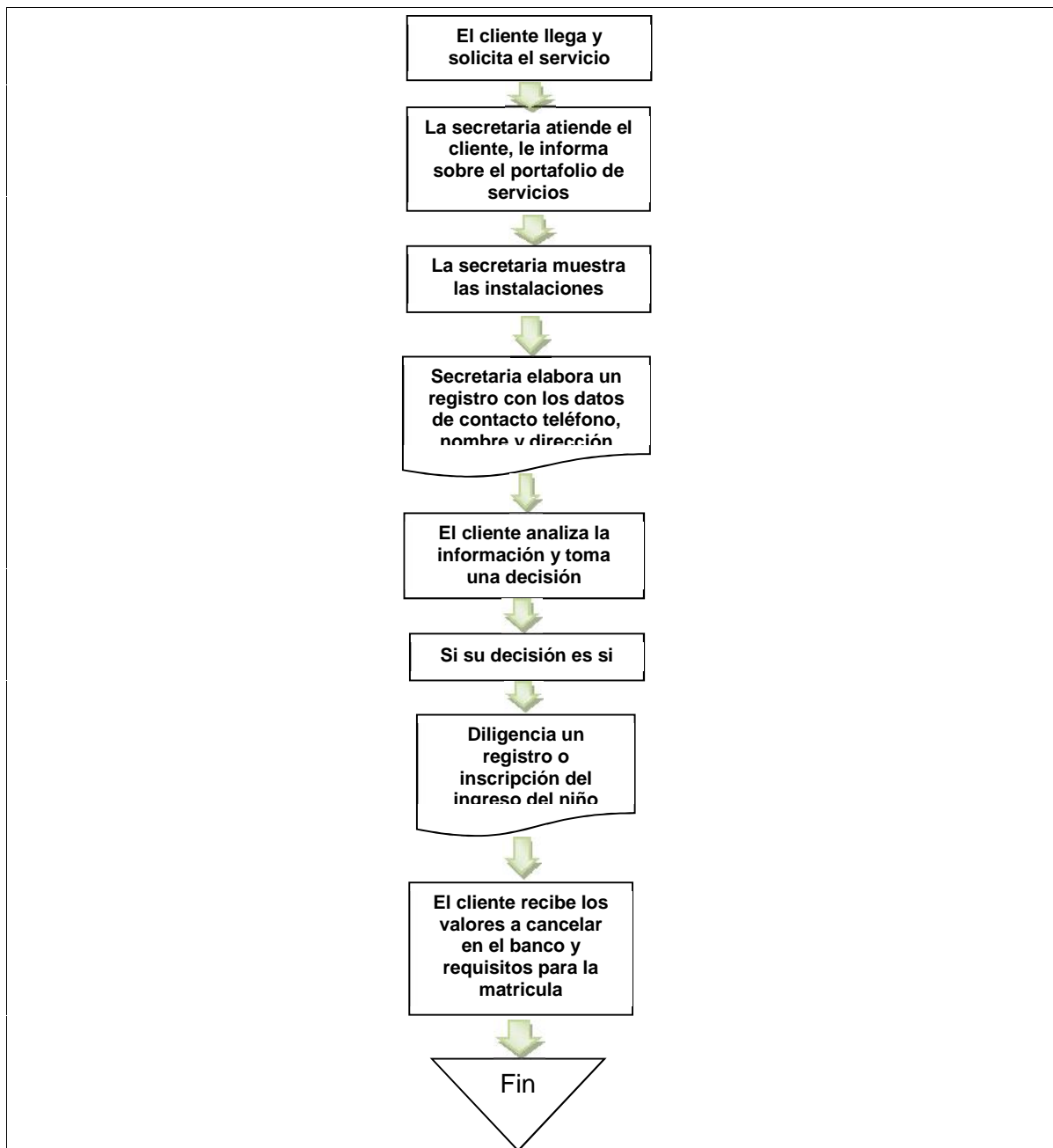
Se les hace entrega del carnet y recibo del seguro estudiantil.

**Proceso de solicitud del servicio.** El cliente se acerca al centro y solicita información sobre los servicios que se ofrecen y se procede a atender el cliente proporcionándole información.

- **El proceso de entrevista.** Se entra en contacto con el padre de familia o acudiente con el fin de conocer sus necesidades y características especiales del niño y de los padres.
- **El proceso de recepción y entrega de niños.** Se verifica al ingreso el estado de salud de los menores, con el fin de responsabilizar a la Institución por su bienestar. (Ver Figura 7).
- **El proceso de clase.** Mediante este proceso se realizan las actividades correspondientes a una clase normal en un día de estudio. (Ver Figura 8).
- **Diagrama de flujo, registro control crecimiento y desarrollo.** En el inicio del niño al centro Infantil, se realizará el primer proceso de valoración del estado en que se encuentre el niño, para así poder identificar los aspectos motrices y de crecimiento en los cuales se encuentran los niños. De igual forma, este control se realizará y verificará en varias etapas de la permanencia del niño en el centro.
- **Diagrama de flujo educación.** En este proceso, el centro se preocupará porque cada uno de los niños vaya integrándose y desarrollando su nivel educativo, partiendo desde un nivel de guardería para los más pequeñitos, hasta llegar a guiar en su orientación vocacional, lo cual será una herramienta primordial para el desenvolvimiento del niño en la sociedad. El centro Infantil, busca no solo brindar un cuidado seguro para los hijos de padres que trabajan,

sino que uno de los objetivos del centro es lograr que el niño se sienta como en casa, ayudar al niño en su educación integral.

**Figura 3. Proceso de solicitud del servicio**



**Figura 4. Proceso de matrícula**

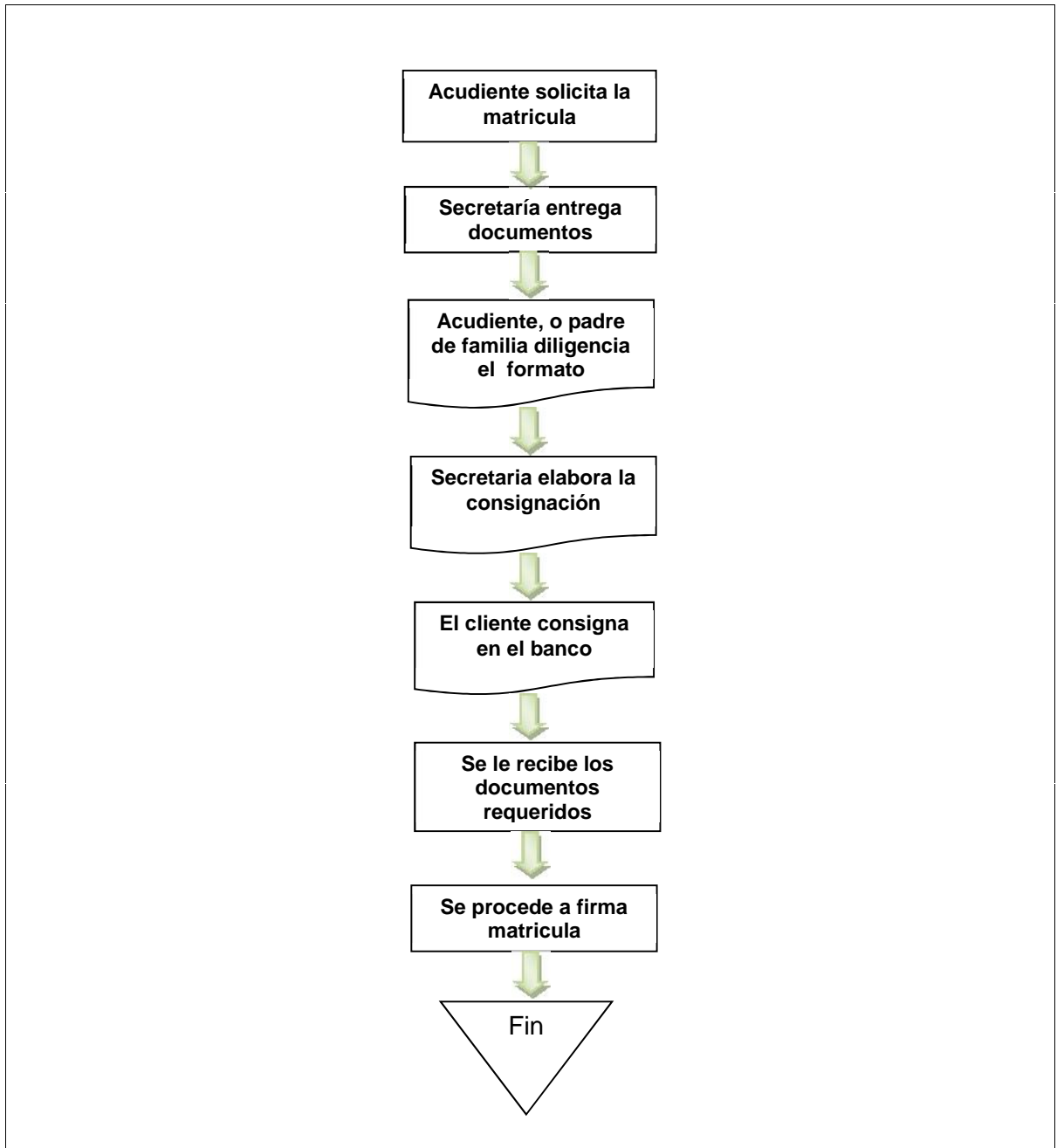


Figura 5. Diagrama de Flujo valoración y diagnóstico

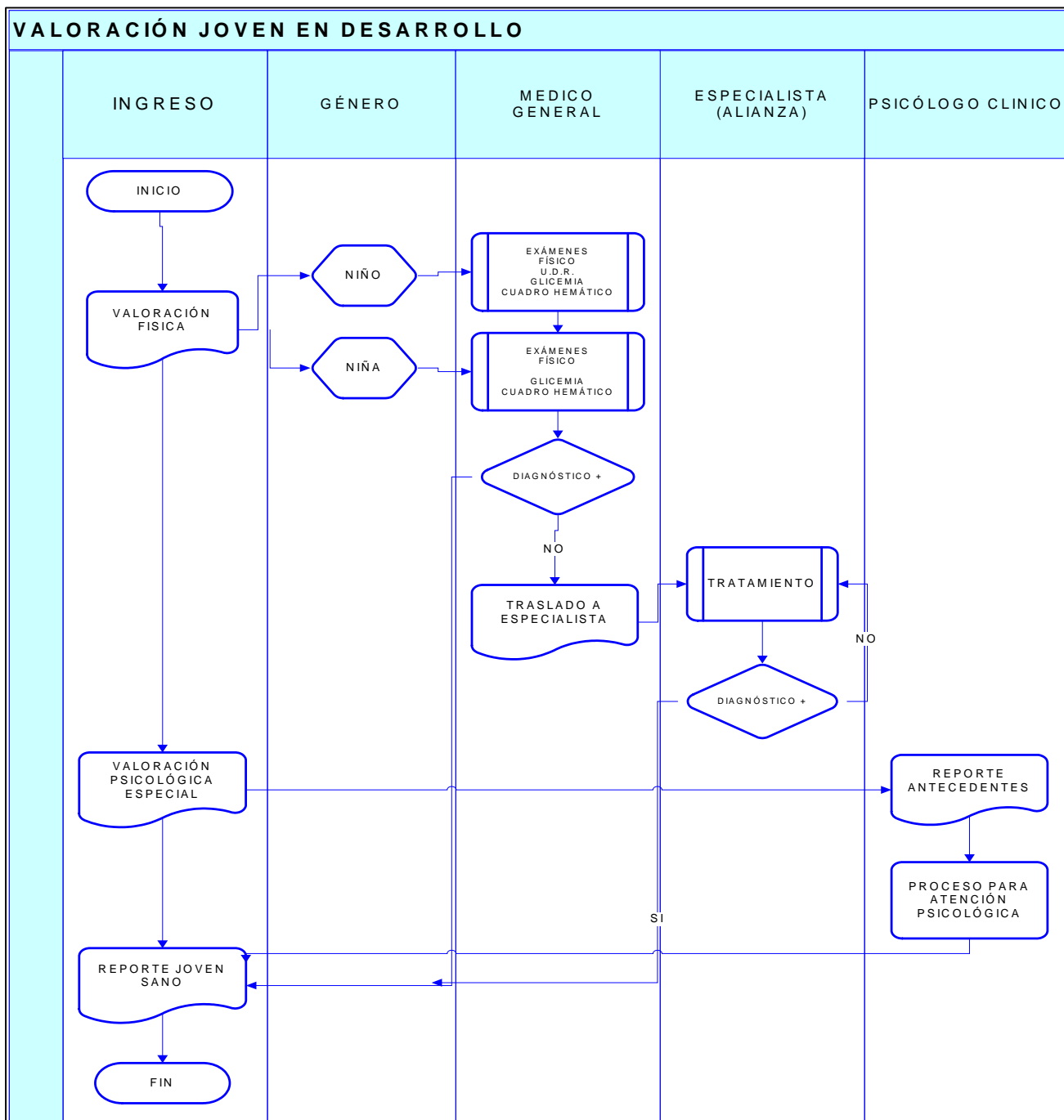
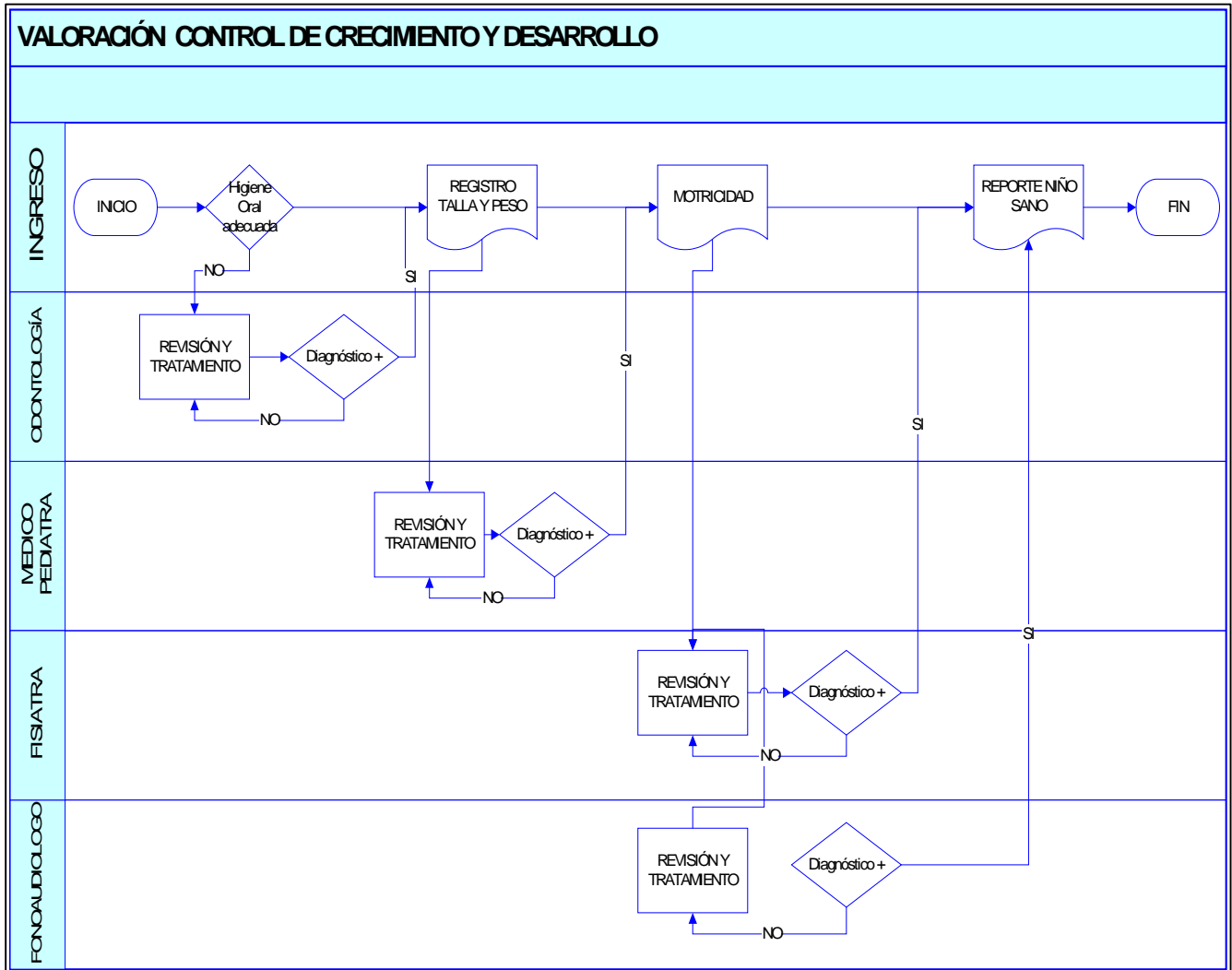
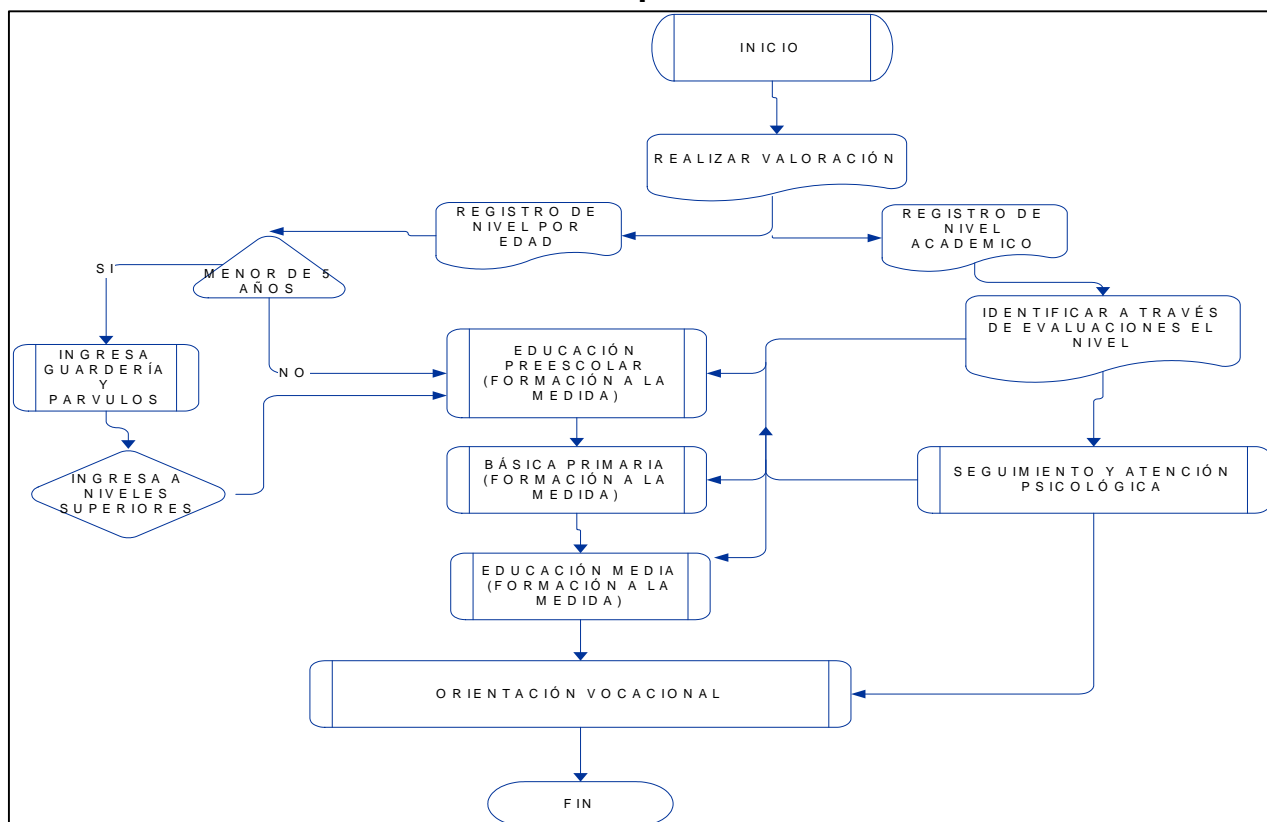


Figura 6. Diagrama de flujo registro control crecimiento y desarrollo



**Figura 7. Diagrama de flujo de educación**



**3.3.4 Control de calidad.** Para el logro de una mayor calidad en la prestación de servicios, el centro infantil Se tendrá en cuenta los siguientes elementos:

- Documentación, Implementación de un sistema de gestión de calidad.
- Identificar procesos necesarios para el sistema de calidad.
- Determinar métodos necesarios para asegurar que tanto la operación como Control sean eficientes.
- Proporcionar formación a los empleados del centro en recreación lúdica para niños.
- Identificar las competencias del personal del centro.

- Satisfacción de las necesidades del cliente.
- Excelente atención de los niños.
- Cuidado personalizado.
- Infraestructura física con zonas verdes y juegos infantiles.
- Encuestas de satisfacción de los clientes y usuarios del servicio.
- Evaluación del comportamiento de atención.
- Motivación del personal vinculado a la empresa.

**3.3.5 Recursos.** Los recursos deben permitir el montaje del Centro de cuidado Infantil y su funcionamiento. Se deben determinar teniendo en cuenta la capacidad del proyecto y las instalaciones previamente señaladas.

**3.3.5.1 Recursos humanos.** El recurso humano necesario para el funcionamiento ideal del Centro de cuidado Infantil es:

**Tabla 24. Cargos del Recurso Humano**

NÚMERO	CARGO	TIPO DE CONTRATO
1	Director	Indefinido
1	Secretaria	Termino fijo a un año
6	Profesionales en Educación Infantil-docentes	Termino fijo a un año
1	Tesorero	Termino fijo a un año
1	Oficios Generales-Manipulador alimentos	Termino fijo a un año
1	Contadora pública	Prestación de servicios
1	Psicóloga	Prestación de servicios
<b>12</b>	<b>Cargos totales</b>	

Además se contará con practicantes del colegio Normal Cristo Rey, el cual requieren su formación complementaria para ser Maestros; como también practicantes de tecnología en trabajo social, auxiliares de pedagogía. Estos estudiantes no serán remunerados debido a que a estas personas se les permitirá firmar su práctica para poder culminar sus estudios.

**3.3.5.2 Recursos Físicos.** El Centro de cuidado Infantil contará con equipos eléctricos y electrónicos, utensilios de cocina, materiales didácticos, muebles, enseres y equipos de oficina necesarios para prestar el servicio de atención de niños entre 0 y 5 años. Los materiales a utilizar serán higiénicamente mantenidos, además que cada padre o acudiente se le da una lista de materiales, los cuales serán utilizados en la realización de actividades artísticas y de entretenimiento de cada niño. Todo ello para el buen servicio del centro.

- **Equipos eléctricos y electrónicos**

**Tabla 25. Equipos eléctricos y electrónicos**

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Computadores de escritorio DELL	6
2	Portátil Sony VAIO	1
1	Ups APC	1
3	Aires acondicionado Multisplit	2
4	televisores LCD 21"	3
5	Reproductor DVD	2
6	Amplificador de sonido Subwoofer 5.1	1
7	Estufa con horno	1
8	Nevera 373 litros	1
9	Licuadaora OSTER	1
10	Impresoras HP LASER 1020	1
11	Impresora HP SCANNER	1

- **Muebles y Enseres**

**Tabla 26. Muebles y enseres**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Escritorio grande	1
	Escritorio pequeño	3
3	Mesas cuadradas Rimax (4 puestos)	60
4	Mesa adaptables para comer	20
5	Sala de juntas (Mesa y sillas)	1

6	Juego de Sala de espera Recepción (sofá, mesa centro y 3 sillas)	1
7	Silla giratoria ergonómica Gerente	3
8	Silla giratoria ergonómica	1
9	Sillas plásticas Rimáx niños	15
10	Sillas para bebés	15
11	Stand de madera para materiales	5
12	Repisas para juguetes	5
13	Tabla decorativo - Pintura	2
14	Recepción y archivo	1
15	Cunas bebés	15
16	Colchonetas	25
17	Camilla enfermería	1
18	Comedor de 6 puestos	1
19	Bañeras	5
20	Juego de sábanas	5
21	Botiquín	3
22	Archivadores	3
23	Columpios	5
24	Piscina inflable	4

- **Equipos de oficina y Materiales Didácticos**

**Tabla 27. Equipo de oficina y Materiales Didácticos**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Sumadoras Casio	3
2	Teléfonos	2
3	FaxPanasonic	1
7	Perforadoras	3
8	Grapadoras	3
9	Rompecabezas	10
10	Juguetes de medios de transporte (carros, volquetas, aviones, y demás juguetes.)	10
11	Burritos de caucho saltarines	5
12	Juguetes de medios deportivos (balones, raquetas de pin pon, y demás juguetes.)	10
13	Instrumentos musicales (tambor, maracas, marimba, flautas)	10
14	Elementos de estimulación: (rollos de espuma, títeres, pelotas de espuma, sonajeros)	10

**3.3.5.3 Recurso de insumos.** El Centro Infantil presta el servicio de alimentación complementaria, para ello se requiere comprar la materia prima Para la preparación de las medias nueves y almuerzos para los niños.

**Tabla 28. Materia Prima**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	CAPACIDAD
1	Sopa	270gr	63
2	Papa	80gr	63
3	Arroz	100gr	63
7	Granos	125gr	63
8	Carnes	150gr	63
9	Pollos	200gr	63
10	Ensaladas-legumbres	200gr	63
11	Frutas	200gr	63
12	Leche	5 litros	63
14	Cereales	100gr	63

Los insumos utilizados por el Centro de Cuidado Infantil son los que se emplean indirectamente en el servicio y consta principalmente de utensilios de cocina, alimentos perecederos y no perecederos, ropas de cama, útiles de aseo, pañales desechables, toallas etc.

**3.3.6 Estudio de análisis de proveedores.** La ciudad de Barrancabermeja ofrece una cantidad de proveedores de los recursos físicos y de insumos que se requieren para el funcionamiento del Centro de Cuidado Infantil, para ello se han seleccionado los siguientes, teniendo en cuenta su experiencia, buen servicio y calidad de productos.

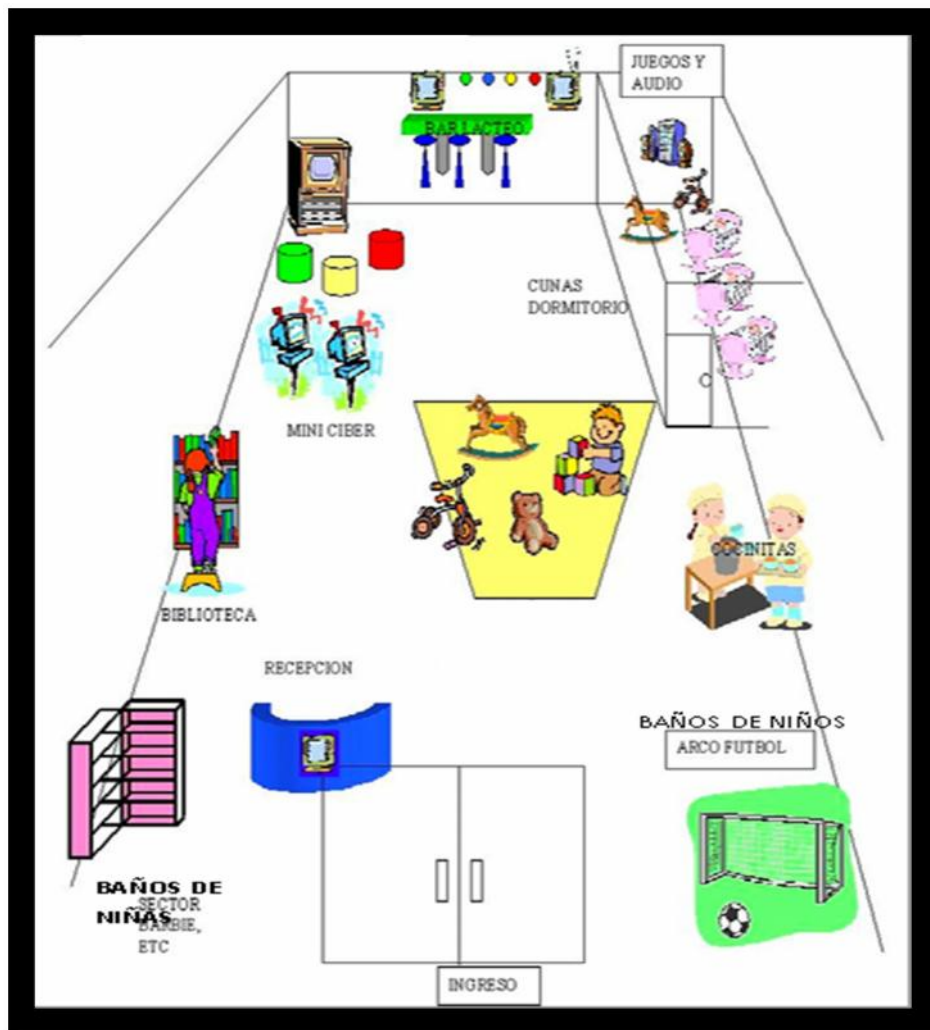
**Tabla 29. Proveedores**

ITEM	NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIAL SUMINISTRADO	EXPERIENCIA	GARANTÍA	CALIDAD
1	Papelería Azteca	Insumos para oficina	15 años	total	suficiente
2	Grandes Superficies de Colombia	Muebles de oficina	20 años	total	suficiente
3	Asecomputo	Archivadores	15 años	total	suficiente
4	Unilago	computadores	15 años	total	suficiente
5	InteckLtda	suministros computadores	9 años	total	suficiente
6	Lindo Hogar Ltda.	crystalería y elementos de cocina	5 años	total	suficiente
7	Almacenes Éxito	material pedagógico, papelería	2 años	total	suficiente

**3.3.7 Distribución en planta.** El inmueble cuenta con todos los servicios públicos (acueducto, alcantarillado, aseo, energía eléctrica); también telefonía e internet, es de un piso donde y está distribuido de la siguiente manera:

- Sala de recepción
- Oficina del director
- Oficina de secretaria
- Sala de profesores
- Sala de computo
- Comedores infantiles
- Cinco salones para la prestación del servicio
- Cocina y Cafetería
- Tres baños
- Un patio
- Jardín
- Zona de juegos

Figura 8. Distribución de planta



**3.3.8 Logística de distribución.** Se tendrá un sistema de logística de todas las áreas administrativas y de servicios enfocado en el mejoramiento del servicio a los clientes internos y externos en cuanto a la infraestructura física que genere confianza y el servicio de cuidado, para así alcanzar metas que permita lograr los objetivos académicos e institucionales propuestos por el centro. También los cronogramas y planes de trabajo tanto de directivos como de docentes, permiten que la planeación de actividades pedagógicas se realice sin ningún inconveniente.

**3.3.9 Conclusiones sobre la viabilidad técnica del proyecto.** Después de realizar el estudio técnico se llega a las siguientes conclusiones:

EL tamaño del proyecto es acorde por su capacidad de infraestructura, técnica, tecnológica, proveedores, financiera y disponibilidad del recurso humano, ya que en Barrancabermeja se pueden obtener todos estos recursos necesarios para la ejecución del proyecto.

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

La micro-localización ubicado en el Barrio Colombia del Municipio de Barrancabermeja es posible, la planta física es apropiada para las expectativas del Centro de Cuidado Infantil amplia lo cual facilita su acondicionamiento.

Los procesos para la prestación del servicio educativo son realizables y de fácil aplicación ya que se cuenta con el recurso humano capacitado para ello.

La distribución de planta diseñada se adecua a la distribución que actualmente hay en el establecimiento.

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

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este estudio se definirán el tipo de sociedad, constitución de la empresa misión, visión, objetivos, políticas empresariales y constitución de la empresa, definiendo los cargos y perfiles, funciones, organigrama y asignación salarial del personal requerido para el centro.

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

**4.1.1 Tipo de sociedad.** El Centro de Cuidado Infantil será constituido como sociedad limitada, del sector servicios. Esta sociedad presenta las siguientes características:

- Razón social. **“CAPULLITOS DE AMOR LTDA”** Centro de Cuidado Infantil.
- Documentos de constitución: documento privado.
- Socios. Claudia Patricia Beltrán Velásquez y Erika Ivonne Rojas Duarte, quienes aportarán un capital inicial por valor de 43.098,428. cada una, para un total de \$ 86.196,856.
- Administración: estará delegada en la Profesional en Gestión Empresarial Claudia Patricia Beltrán Velásquez.
- Responsabilidad. Está limitada al valor de los aportes sociales, salvo en lo referente a los impuestos que se dejaren de cancelar, o en aquellos aspectos que la junta directiva defina.
- Duración. Se pactará en el documento privado, 10 años de vida para la sociedad.

- Disolución. Aparte de las causales generales, se prevé especialmente, la pérdida que reduzcan el capital por debajo del 50%, y el aumento de los socios a más de 25.

**4.1.2 Gestión de creación, constitución y legalización.**<sup>22</sup> EL proceso para la inscripción en la cámara de comercio de Barrancabermeja y Registro Único Empresarial, se requieren los siguientes requisitos:

- Consulta de nombre
- Dirección del Establecimiento
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento
- Fotocopia de Cédula de Ciudadanía
- Consulta de actividad económica. Código CIIU

Una vez realizado el paso anterior, se obtienen los siguientes trámites:

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Asignación del NIT
- Inscripción en el RUT
- Notificación de la apertura del establecimiento a la Secretaría de Planeación.
- Certificado de matrícula, existencia y representación legal
- Registro de libros del comerciante

Cuando la empresa haya sido constituida, deberá realizar las siguientes gestiones que garantizan el legal funcionamiento de la compañía y del establecimiento:

- Permisos ambientales; se tramitan en la Secretaría de Medio Ambiente.

---

<sup>22</sup> [http://www.sintramites.com/sintramites/p\\_natural.htm](http://www.sintramites.com/sintramites/p_natural.htm). Citado: Noviembre 01 de 2012.

- Inscripción ante la Administración de Riesgos Profesionales.
- Afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
- Afiliación de trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- Inscripción en una Caja de Compensación Familiar.
- Elaboración del Reglamento de Trabajo e Inscripción en el Ministerio de Protección Social.
- Elaboración del programa de Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y el Reglamento de Higiene para la empresa. Se puede lograr la asesoría de la ARP de la empresa.
- Concepto de Bomberos de Barrancabermeja. Todo establecimiento comercial debe contar con un concepto del Cuerpo de Bomberos, sobre la seguridad de sus instalaciones. Para negocios o empresas nuevas se debe presentar el certificado de inscripción en el registro mercantil. Licencia de funcionamiento, seguridad y salubridad pública, en la Alcaldía Municipal.

#### Requisitos especiales:

- Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación, expedidas por la autoridad competente del respectivo municipio.
- Efectuar con las condiciones sanitarias y ambientales, descritas en la legislación vigente sobre la materia. Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad. Finalmente se exige que dentro de los 15 días siguientes a la apertura de un establecimiento, su propietario o administrador comunique tal hecho a la oficina de planeación del distrito o municipio correspondiente.

## 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para determinar el propósito de la empresa, su razón de ser y algunos aspectos de la cultura organizacional, se determinaran las bases, principios y parámetros sobre las cuales se regirá la empresa:

- Visión
- Misión
- Objetivos

**4.2.1 Visión.** Para el año 2013, el Centro Infantil Capullitos de Amor, será una entidad confiable, posesionada y sólida en atención a niños con edades entre 0 - 5, sobresaliendo como el mejor centro de la ciudad de Barrancabermeja, líderes en el modelo de atención integral que se brindará con personal altamente calificado, y procesos definidos con calidad y eficiencia

**4.2.2 Misión.** CAPULLITOS DE AMOR, tiene como misión prestar servicios de atención integral de cuidado a niños de 0 a 5 años, como también asistir y proteger al niño en su crecimiento, desarrollo, y orientarlo en las experiencias socio-educativas propias de la edad.

### 4.2.3 Objetivos.

- Lograr el liderazgo en el servicio de atención y cuidado en niños de 0 a 5 años de edad.
- Promover en los niños el interés por desarrollar actividades socio-educativas
- Brindar un ambiente laboral cómodo y afectivo entre docentes y niños.
- Constituir una empresa sólida, productiva, eficiente y efectiva , con el propósito de que todos obtengan el mayor beneficio

- Brindar atención basada en el respeto y el amor
- Informar a los padres de familia de las ventajas de que los niños crezcan en un ambiente familiar basado en el amor

#### 4.2.4 Principios

- **Amor.** El pilar más importante en el centro para brindar en gran manera a los niños de los hogares Barranqueños.
- **Respeto.** Que reconoce como sujetos de derechos, induciendo a que las diversas relaciones que se establecen en el Centro estén basadas y fundamentas en este principio.
- **Lugar pedagógico.** Los ambientes pedagógicos serán propicios para el aprendizaje y aptos para cada uno de los sujetos que interactúen en el Centro de Artes Plásticas y Manualidades. Los niños, adolescentes y padres de familias podrán participar activamente en el aprendizaje pedagógico.
- **Igualdad.** Las personas que forman parte del Centro de Artes Plásticas (niños, adolescentes, docentes, padres de familia, directivas y comunidad), tienen las mismas oportunidades y derechos para el desarrollo propio de cada uno, en el ámbito familiar, social, político, cultural y ambiental: respetándose y reconociendo las diferencias y particularidades de cada ser humano.
- **Libertad.** Para el Centro, tendrá que ver con los procesos que generen autonomía y expresión en los niños, adolescentes, padres de familia, educadores y de toda la comunidad de la institución; donde cada sujeto tiene derechos y dinámicas de desarrollo personal y colectivo.

## **4.2.5 Políticas.**

### **4.2.5.1 Políticas de Personal**

- La elección y selección del personal de la empresa debe ser responsabilidad de la Gerencia.
- Para la contratación del personal se debe tener en cuenta el perfil de cada cargo, de tal forma que la persona reúna las cualidades necesarias para cubrir eficientemente el cargo.
- Los aspirantes al cargo, deberán presentar los documentos requeridos por la empresa; se debe incluir referencias laborales las cuales serán verificadas para acceder al cargo.
- Para los cargos administrativos se deberá contar con una experiencia mínima de dos años en el mismo cargo.
- Para los cargos operativos se deberá contar con una experiencia mínima de un año en el mismo cargo.
- Una vez contratado el personal, se establecen los parámetros necesarios en cuanto a salario, todos los trabajadores recibirán las prestaciones de ley.
- El horario de trabajo para el personal administrativo es de 8:00 a.m. a 12:00m de lunes a sábado y para el personal operativo es de 6:00 a.m. a 5:00 p.m. de lunes a sábado.
- El personal operativo debe presentarse con el uniforme correspondiente a la dotación establecida según la ley.

#### **4.2.3.2 Políticas de Compra.**

- Al realizar cualquier tipo de compra se debe seleccionar mínimo tres (3) proveedores, para evaluar cuáles el más conveniente y así poder efectuar la compra.
- Las compras de materias primas vitales para el funcionamiento de la empresa (Verduras, frutas, carnes, entre otras) se realizarán todos los días para asegurar la calidad y frescura de los alimentos.
- Toda transacción realizada con los proveedores se cancelarán a 30 días excepto la compra de materia prima que se cancelará diario.
- Los proveedores con los cuales se realicen transacciones deben estar legalmente constituidos.
- Para realizar compras de maquinarias y equipo, muebles, y enseres, equipo de oficina, herramienta u otras similares; se analizarán detalladamente la necesidad de adquisición y se debe contar con la plena autorización de la Gerencia.


### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

La estructura organizacional del Centro de Cuidado Infantil CAPULLITOS DEAMOR, se ilustra en la Figura 9.


#### **4.3.1 Organigrama.**




**Tabla 30. Descripción del Cargo: DIRECTOR**

 <p style="text-align: center;"><b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b></p>
<p>Denominación del Cargo: <b>Director</b>          Jefe inmediato: Ninguno</p>
<p><b>REQUISITOS</b></p>
<p>Estudios: Administrativos          Experiencia: en guarderías mínimo 2 años.          Objetivos: Planear, organizar, dirigir y controlar todas las actividades del centro</p>
<p><b>FUNCIONES</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecutar la política administrativa y financiera de la empresa</li> <li>• Representar legalmente a la empresa frente a las autoridades competentes</li> <li>• Presentar el informe de las labores; acompañado de las cuentas, balances, y estados financieros del correspondiente ejercicio</li> <li>• Sugerir innovaciones que a su juicio sean convenientes llevar a cabo para el mejor cumplimiento de las funciones</li> <li>• Presentar iniciativas y proyectos encaminados a la buena marcha de empre</li> <li>• Presentar informes trimestrales de gestión y resultado</li> <li>• Ordenar gastos de acuerdo a lo autorizado</li> <li>• Delegar autoridad a los subalternos según su capacidad u oficio</li> <li>• Llevar revisión continua de los informes que presente cada departamento</li> <li>• Trazar planes a corto mediano y largo plazo para el desarrollo de la administración</li> <li>• Establecer las políticas de personal</li> <li>• Crear manual de funciones de cada cargo de la empresa</li> </ul>
<p><b>RESPONSABILIDADES</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El buen funcionamiento de toda la empresa</li> <li>• El crecimiento de las utilidades</li> <li>• El sostenimiento de la empresa</li> </ul>


**Tabla 31. Descripción del Cargo: SECRETARIA**

 <p>CENTRO INFANTIL Capullitos de <b>AMOR</b></p>	<p><b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b></p>
<p>Denominación del Cargo: <b>SECRETARIA</b> Jefe inmediato: Director</p>	
<p><b>REQUISITOS</b> Estudios: Ser Secretaria ejecutiva, con conocimientos suficiente en el manejo de computador Experiencia: Haber desempeñado el cargo por un tiempo mínimo de dos años</p>	
<p><b>FUNCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atender clientes telefónicamente</li> <li>• Recibir a los padres y acudientes</li> <li>• Entregar información del centro a padre, acudientes y personal general</li> <li>• Asesorar a los compañeros en las funciones y necesidades individuales</li> <li>• Vigilar que el registro de información contable se fundamente en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia</li> <li>• Revisar el boletín diario de ingresos y egresos</li> <li>• Revisar certificados de retención en la fuente e IVA</li> <li>• Revisar informes sobre adquisiciones de activos</li> <li>• Llevar el control de las tarjetas de gastos pagados por anticipados</li> <li>• Mantener una continua comunicación con la gerencia y el departamento financiero para el cumplimiento de la labor encomendada</li> <li>• Presentar estados financieros con sus respectivos dictámenes cada mes</li> <li>• Prestar a la empresa las asesorías que requiera como asesorías tributarias, gerencial, en aspectos contables y similares</li> <li>• Facilitar cualquier información a la gerencia cuando esta lo solicite</li> <li>• Demás funciones propias del cargo</li> </ul>	
<p><b>RESPONSABILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder por la buena atención a los clientes, organización, archivo de documentos de la empresa</li> </ul>	

**Tabla 32. Descripción del Cargo: DOCENTE**


<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>
Denominación del Cargo: <b>DOCENTE O PROFESIONAL EN EDUCACIÓN INFANTIL</b> Jefe inmediato: Director
<b>REQUISITOS</b>
Estudios: técnico o profesional en educación infantil Experiencia: Haber desempeñado el cargo por un tiempo mínimo de dos años Objetivos: desarrollar labores educativas y de cuidado con los niños de acuerdo a la filosofía del centro
<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colaborar con las actividades del centro</li> <li>• Cuidar y brindar educación temprana a los niños</li> <li>• Brindar espacios que posibilite el dialogo con los estudiantes para una buena educación</li> <li>• Recibir a los niños en el horario de llegada</li> <li>• Entregar los niños a cada padre a la salida</li> <li>• Atención y cuidado de los niños a nivel de higienes</li> <li>• Baño y cambio de pañales</li> <li>• Enseñar a los niños los conocimientos que corresponden a su edad</li> <li>• Demás funciones que asigne su jefe inmediato</li> </ul>
<b>RESPONSABILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder por el cuidado integral, emocional y físico de los niños a su cargo</li> </ul>


**Tabla 33. Descripción del Cargo: TESORERO**


<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>
<p>Denominación del Cargo: <b>TESORERO</b>                  Jefe inmediato: Director</p>
<b>REQUISITOS</b>
<p>Estudios: Capacitación en Administración Social                  Experiencia: Trabajo social</p>
<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar al día los libros contables de la empresa</li> <li>• Supervisar que los registros contables se lleven de acuerdo con prácticas y principios universales de contabilidad y de las leyes respectivas</li> <li>• Preparar a la junta directiva informe económicos cada tres meses</li> <li>• Rendir informes mensuales a la junta directiva del estado de cuentas del cual deberá llevar el visto bueno del revisor fiscal</li> <li>• Elaborar el presupuesto de sostenimiento y funcionamiento de la empresa y presentarlo a la junta directiva para su aprobación.</li> <li>• Depositar en el banco los recursos financieros para el funcionamiento y mantenimiento de la empresa</li> <li>• Abrir las cuentas bancarias que el Gerente considere necesarias para su funcionamiento, con un mínimo de dos firmas por cuenta.</li> <li>• Verificar que el recaudo de las rentas, transferencias y recursos de cofinanciación se consignen en cada una de las respectivas cuentas bancarias y vigilar que dichos recursos se apliquen para la destinación establecida por la ley.</li> <li>• Demás funciones del cargo</li> </ul>
<b>RESPONSABILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder por el buen manejo contable de la empresa</li> <li>• Entregar informes claros a la junta Directiva</li> </ul>

**Tabla 34. Perfil del cargo: CONTADOR**

 <p style="text-align: center;"><b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b></p>
<p>Denominación del Cargo: <b>CONTADOR</b>                  Jefe inmediato: Director                  Área o Departamento : Asesoría externa</p>
<p><b>REQUISITOS</b></p> <p>Estudios: Ser profesional en Contaduría Pública</p> <p>Experiencia: Haber desempeñado el cargo por un tiempo mínimo de dos años debidamente certificado por una empresa reconocida</p>
<p><b>FUNCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vigilar que el registro de información contable se fundamente en los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia</li> <li>• Revisar el boletín diario de ingresos y egresos</li> <li>• Revisar certificados de retención en la fuente e IVA</li> <li>• Revisar informes sobre adquisiciones de activos</li> <li>• Llevar el control de las tarjetas de gastos pagados por anticipados</li> <li>• Mantener una continua comunicación con la gerencia y el departamento financiero para el cumplimiento de la labor encomendada</li> <li>• Presentar estados financieros con sus respectivos dictámenes cada mes</li> <li>• Prestar a la empresa las asesorías que requiera como asesorías tributarias, gerencial, en aspectos contables y similares</li> <li>• Facilitar cualquier información a la gerencia cuando esta lo solicite</li> <li>• Demás funciones propias del cargo</li> <li>•</li> </ul>
<p><b>RESPONSABILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder por el manejo contable de la empresa ante la junta directiva y el gobierno nacional representado por la DIAN</li> </ul>

**Tabla 35. Descripción del Cargo: SERVICIOS GENERALES, MANIPULADOR DE ALIMENTOS**

 <p><b>DESCRIPCION DEL CARGO</b></p>
<p>Denominación del Cargo: <b>MANIPULADOR DE ALIMENTOS</b>                  Jefe inmediato: Director</p>
<p><b>REQUISITOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios: Tener el curso de buenas prácticas Limpias de manufacturera de Alimentos</li> <li>Experiencia: Haber desempeñado el cargo</li> </ul>
<p><b>FUNCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Velar porque los procesos productivos se lleven a cabo según las normas establecidas</li> <li>• Establecer el menú diario</li> <li>• Preparar los alimentos según el diagrama de proceso establecido</li> <li>• Utilizar el ingenio, creatividad y destreza en la preparación de los alimentos</li> <li>• Utilizar de forma adecuada los implementos de la cocina</li> <li>• Verificar el buen estado de los alimentos</li> <li>• Utilizar las cantidades justas y necesarias a la hora de preparar los alimentos para evitar el desperdicio de los mismos</li> <li>• Velar por la limpieza del área de la cocina</li> <li>• Informar sobre los agotados de materia prima e insumos</li> <li>• Demás funciones propias del cargo.</li> </ul>
<p><b>RESPONSABILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder por la cantidad e higiene de las comidas preparadas</li> <li>• Responder por el inventario de materias primas e insumos</li> <li>• Responder por los alimentos y útiles de la cocina</li> </ul>

**4.3.3 Asignación salarial.** Las labores que cada persona realizarán en el Centro CAPULLITOS DE AMOR tendrán una asignación salarial de acuerdo al desempeño de cada cargo, el cual tendrán contratos con prestaciones de ley, excepto el Contador, tesorero, psicóloga, que será contratado por prestación de servicio, cuando se necesiten.

**Tabla 36. Estructura Salarial**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO/MES	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	CARGA PRESTACIONAL	UNITARIO	TOTAL
					CARGO/MENSUAL	
Director	1	\$ 1,800,000	\$ -	\$ 1,059,390	\$ 2,859,390	\$ 2,859,390
Secretaria	1	\$ 566,700	\$ 67,800	\$ 373,435	\$ 1,007,935	\$ 1,007,935
Tesorero	1	\$ 566,700	\$ 67,800	\$ 373,435	\$ 1,007,935	\$ 1,007,935
Docente-profesional educación infantil	6	\$ 990,000	\$ 67,800	\$ 622,568	\$ 1,680,368	\$ 10,082,209
Alimentos	1	\$ 566,700	\$ 67,800	\$ 373,435	\$ 1,007,935	\$ 1,007,935
Contador	1	\$ 370,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Psicóloga	1	\$ 400,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>\$ 5,260,100</b>	<b>\$ 271,200</b>	<b>\$ 2,802,263</b>	<b>\$ 7,563,563</b>	<b>\$ 15,965,404</b>

Para Iniciar el Centro de Cuidado Infantil asignará estos salarios a cada cargo, ya que es una empresa nueva que contará con una capacidad instalada para atender a 240 niños, como también se establecen 2 jornadas mañana y tarde y como jornada adicional la nocturna para una capacidad de 10 niños máximo a cuidar; es decir que cada cargo laborará de lunes a viernes 9 horas diarias, para un total de 45 horas semanales.

Para el segundo año se evaluará el incremento salarial de acuerdo a lo establecido por el gobierno y a las utilidades obtenidas en el primer año de funcionamiento del Centro.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión Fija.** La inversión fija o activos fijos tangibles del proyecto está constituido por los bienes de propiedad de la empresa como: equipos eléctricos y electrónicos, equipos de oficina, maquinaria y equipo, muebles y enseres y materiales didácticos, necesarios para la instalación y operación de la nueva empresa.

**5.1.1.1 Terreno.** El estudio de Micro localización permitió identificar plenamente la instalación final de la institución tanto operativa como administrativa. El nuevo centro no incurrirá en la compra de terrenos para sus operaciones, por lo tanto las erogaciones que se realizarán, estarán dadas mes a mes en la cancelación de cuotas de arriendos.

**5.1.1.2 Construcción y adecuación.** Teniendo en cuenta que se trata de un Centro de servicios de cuidado para niños, es necesario realizar inversiones en obras de adecuación para el buen funcionamiento de la institución.

**Tabla 37. Adecuaciones**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Construcción - Adecuación instalaciones	\$ 5,125,000
Terrenos	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,125,000</b>

**5.1.1.3 Equipos eléctricos y electrónicos.** Las inversiones en equipos eléctricos y electrónicos que incurrirá el nuevo Centro, incluye la adquisición de elementos necesarios en sistemas de cómputo, elementos para la cafetería, para el funcionamiento de las oficinas administrativas.

**Tabla 38. Equipos eléctricos y electrónicos**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores de escritorio DELL	6	\$ 990,000	\$ 5,940,000
portatil Sony Vaio	1	\$ 900,000	\$ 900,000
Ups APC	1	\$ 120,000	\$ 120,000
aires acondicionado multisplit	2	\$ 750,000	\$ 1,500,000
televisores LCD 21"	3	\$ 660,000	\$ 1,980,000
Resproducto Dvd	2	\$ 200,000	\$ 400,000
Amplificador de sonido subwofwer 5.1	1	\$ 90,000	\$ 90,000
Estufa con horno	1	\$ 298,000	\$ 298,000
licuadora oster	1	\$ 130,000	\$ 130,000
nevera 373 litros	1	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000
impresoras HP LASER 1020	1	\$ 350,000	\$ 350,000
Impresora HP scanner	1	\$ 400,000	\$ 400,000
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>\$ 5,888,000</b>	<b>\$ 13,108,000</b>

**5.1.1.4 Muebles y Enseres.** Los muebles que se requieren para el Centro son los siguientes:

**Tabla 39. Muebles y Enseres**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio grande	1	\$ 330,000	\$ 330,000
Escritorio pequeño	3	\$ 108,000	\$ 324,000
Mesas cuadradas Rimax (4 puestos)	60	\$ 80,000	\$ 4,800,000
Mesa adpatables para comer	10	\$ 90,000	\$ 900,000
Sala de juntas (Mesa y sillas)	1	\$ 230,000	\$ 230,000
Juego de Sala de espera Recpección (sofá, mesa centro y 3 sillas)	1	\$ 600,000	\$ 600,000
Silla giratoria ergonómica Gerente	1	\$ 130,000	\$ 130,000
Silla giratoria ergonómica	3	\$ 90,000	\$ 270,000
Sillas plásticas rimax niños	15	\$ 19,000	\$ 285,000
Sillas para bebés	15	\$ 96,000	\$ 1,440,000
Stand de madera para materiales	5	\$ 120,000	\$ 600,000
Repisas para jugetes	5	\$ 40,000	\$ 200,000
Recepción y archivo	1	\$ 138,000	\$ 138,000
Cunas bebés	15	\$ 90,000	\$ 1,350,000
colchonetas	25	\$ 19,000	\$ 475,000
camilla enfermería	1	\$ 50,000	\$ 50,000
comedor de 6 puestos	1	\$ 130,000	\$ 130,000
bañeras	5	\$ 20,000	\$ 100,000
juego de sábanas	5	\$ 40,000	\$ 200,000
botiquín	3	\$ 35,000	\$ 105,000
archivadores	3	\$ 70,000	\$ 210,000
culumpios	5	\$ 70,000	\$ 350,000
Piscina inflable	4	\$ 80,000	\$ 320,000
<b>TOTAL</b>	<b>188</b>	<b>\$ 2,675,000</b>	<b>\$ 13,537,000</b>

**5.1.1.5 Equipos de Oficina y Materiales Eléctricos.** Estos elementos son necesarios para desarrollar las actividades operativas, lúdicas y deportivas de los niños.

**Tabla 40. Equipos de Oficina y Materiales Didácticos**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNTARIO	VALOR TOTAL
Sumadoras Casio	3	\$ 150,000	\$ 450,000
Téfonos	2	\$ 170,000	\$ 340,000
Fáx panasonic	1	\$ 180,000	\$ 180,000
Lápices de colores (cajas)	5	\$ 20,000	\$ 100,000
Crayones	10	\$ 18,000	\$ 180,000
Pinturas témpera	6	\$ 13,000	\$ 78,000
Perforadoras	3	\$ 20,000	\$ 60,000
Grapadoras	3	\$ 30,000	\$ 90,000
Rompecabezas	10	\$ 20,000	\$ 200,000
Juguetes de medios de transporte (carros, volquetas, aviones, etc)	10	\$ 5,000	\$ 50,000
Burritos de caucho saltarines	5	\$ 20,000	\$ 100,000
juguetes de medios deportivos( balones,raquetas de pin pon, etc)	10	\$ 10,000	\$ 100,000
Instrumentos musicales (tambor, maracas, marimba, flautas)	10	\$ 10,000	\$ 100,000
Elementos de estimulación: (rollos de espuma, títeres, pelotas de espuma, sonajeros)	10	\$ 10,000	\$ 100,000
<b>TOTAL</b>	<b>88</b>	<b>\$ 676,000</b>	<b>\$ 2,128,000</b>

**5.1.1.6 Total de Inversión Fija.** El total de la inversión fija requerida para este proyecto se observa en la siguiente tabla:

**Tabla 41. Total Inversión Fija**

CONCEPTO			VALOR
Construcciones - Adecuaciones	Tabla	37	\$ 5,125,000
Equipos Eléctricos y Electrónicos	Tabla	38	\$ 13,108,000
Muebles y enseres	Tabla	39	\$ 13,537,000
Equipos de oficina	Tabla	40	\$ 2,128,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 33,898,000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** La inversión diferida incluye todos los gastos necesarios antes que el Centro empiece a funcionar y que es necesario para su funcionamiento comprende los gastos operativos como son: el valor del estudio de factibilidad, el valor de los trámites de legalización de la empresa ante las entidades oficiales y privadas, y el valor correspondiente a la publicidad de lanzamiento del servicio, detallada en el estudio de mercados. Esta inversión será de \$4.308.500.

**Tabla 42. Inversión diferida**

CONCEPTO			VALOR
Estudio de Factibilidad			\$ 150,000
Licencia de Funcionamiento			\$ 280,000
Escritura de Constitución			\$ 250,000
Registro de libros y documentos			\$ 120,000
Registro mercantil			\$ 100,000
Software para inventario y contabilidad			\$ 1,000,000
Lanzamiento	Tabla	18	\$ 2,108,500
Imprevistos			\$ 300,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4,308,500</b>
<b>Valor Amortización Anual (Por cinco años)</b>			<b>\$ 861,700</b>

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** Es el capital que el proyecto necesita para su operación durante un periodo de tiempo, se debe mantener en caja, bancos, para el funcionamiento normal utilizado para financiar los costos y gastos antes de recibir ingresos; se calculará el valor de los insumos, de la mano de obra directa, los costos indirectos, gastos de administración y ventas.

**5.1.3.1 Costo de prestación de servicio.** Los costos directos incurridos en la prestación del servicio en atención a niños de 0 – 5 años están conformados por:

- **Materias primas**

**Tabla 43. Materias primas**

MATERIALES	GRAMOS CANTIDAD	CAPACIDAD* NIÑOS	COSTO PORCION	COSTO TOTAL	COSTO MENSUAL
Sopa	270 gr	63	\$ 500	\$ 1,440,000	\$ 120,000
Papa	80 gr	63	\$ 200	\$ 576,000	\$ 48,000
Arroz	100gr	63	\$ 200	\$ 576,000	\$ 48,000
Granos	125gr	63	\$ 230	\$ 662,400	\$ 55,200
Carnes	150gr	63	\$ 500	\$ 1,440,000	\$ 120,000
Pollos	200gr	63	\$ 600	\$ 1,728,000	\$ 144,000
Ensaladas-legumbres	200gr	63	\$ 150	\$ 432,000	\$ 36,000
Frutas	200gr	63	\$ 500	\$ 1,440,000	\$ 120,000
Leche	5 lts	63	\$ 500	\$ 1,440,000	\$ 120,000
Medias nueves	500gr	63	\$ 1,500	\$ 4,320,000	\$ 360,000
Cereales	100gr	63	\$ 300	\$ 864,000	\$ 72,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 5,180</b>	<b>\$ 14,918,400</b>	<b>\$ 1,243,200</b>
Unidades Proyectadas a producir	Cuadro	2,880.00	Anuales		

- **Mano de obra directa.** La mano de obra directa la representan los 5 profesionales de cuidado infantil, quienes laborarán durante el año con un contrato a término fijo, el Director con contrato a término indefinido, los cuales contarán con prestaciones establecidas por la Ley. Y servicios generales o manipuladora de alimentos

**Tabla 44. Mano de obra directa**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Docentes de planta	6	\$ 900,000	\$ 67,800	\$ 569,599	\$ 1,537,399	\$ 9,224,392	\$ 110,692,706
Manipulador de alimentos	1	\$ 566,000	\$ 67,800	\$ 373,023	\$ 1,006,823	\$ 1,006,823	\$ 12,081,876
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>					<b>\$ 10,231,215</b>	<b>\$ 122,774,582</b>

- **Costos Indirectos del servicio.** Para este costo se consideran las depreciaciones, mano de obra indirecta, insumos indirectos y otros CIF.

- **Depreciación.** Se deprecian todos los bienes teniendo en cuenta la vida útil de estos recursos.

**Tabla 45. Depreciación**

ÍTEM			VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Construcciones - Adecuaciones	Tabla	37	\$ 5,125,000	20	\$ 3,843,750	\$ 1,281,250	\$ 21,354	\$ 256,250
Equipos Eléctricos y Electrónicos	Tabla	38	\$ 13,108,000	10	\$ 6,554,000	\$ 6,554,000	\$ 109,233	\$ 1,310,800
Muebles y enseres	Tabla	39	\$ 13,537,000	5	\$ -	\$ 13,537,000	\$ 225,617	\$ 2,707,400
Equipos de oficina	Tabla	40	\$ 2,128,000	5	\$ -	\$ 2,128,000	\$ 35,467	\$ 425,600
<b>TOTAL</b>						<b>\$ 23,500,250</b>	<b>\$ 391,671</b>	<b>\$ 4,700,050</b>

- **Costos indirectos de fabricación.** Se consideran dentro de este rubro los elementos relacionados con el mantenimiento del Centro, el seguro, la depreciación de la maquinaria y equipos, los servicio etc.

**Tabla 46. Costos Indirectos de Fabricación**

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	5%		\$ 761,800	\$ 9,141,600
Seguros	1%		\$ 152,360	\$ 1,828,320
Depreciación Maquinaria y Equipos	Tabla	45	\$ 35,467	\$ 425,600
Depreciación equipos electricos	Tabla	45	\$ 109,233	\$ 1,310,800
Servicios			\$ 169,500	\$ 2,034,000
Ariendo			\$ 630,000	\$ 7,560,000
Otros			\$ 250,000	\$ 3,000,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2,108,360</b>	<b>\$ 25,300,320</b>

- **Total costo de servicio.**

**Tabla 47. Total costo de servicio**

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	Tabla	44	\$ 10,231,215	\$ 122,774,582
Materia Prima	Tabla	43	\$ 1,243,200	\$ 14,918,400
Costos Indirectos de Fabricación CIF	Tabla	46	\$ 2,108,360	\$ 25,300,320
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 13,582,775</b>	<b>\$ 162,993,302</b>

Según análisis realizado en el estudio de mercado y técnico, se mostró que la capacidad instalada del Centro de Cuidado Infantil es de 300 cupos, y se estima que para el primer año de su funcionamiento su capacidad utilizada es del 80%, es decir 240 cupos para niños, que se distribuyen en seis grupos en cada jornada, es decir, 12 grupos en total.

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

**\$162.993.302 / 240 niños = \$ 679,138.76** por niño en el año educativo. El costo unitario para el mes, teniendo en cuenta que son 10 meses de Guardería o de cuidado, es de **\$67.914**

**5.1.3.2 Gastos de administración.** Se consideran los salarios y prestaciones sociales del personal administrativo, la cual tendrá contrato a término fijo de un año, entre gastos Administrativos.

**Tabla 48. Gastos de Personal Administrativo**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO/MES	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	CARGA PRESTACIONAL	UNITARIO	TOTAL	TOTAL ANUAL
					CARGO/MENSUAL		
Director	1	\$ 1,800,000	\$ -	\$ 1,059,390	\$ 2,859,390	\$ 2,859,390	\$ 34,312,680
Secretaria	1	\$ 566,700	\$ 67,800	\$ 373,435	\$ 1,007,935	\$ 1,007,935	\$ 12,095,220
Tesorero	1	\$ 566,700	\$ 67,800	\$ 373,435	\$ 1,007,935	\$ 1,007,935	\$ 12,095,220
Contador	1	\$ 370,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>\$ 3,303,400</b>	<b>\$ 135,600</b>	<b>\$ 1,806,260</b>	<b>\$ 4,875,260</b>	<b>\$ 4,875,260</b>	<b>\$ 58,503,119</b>

**Tabla 49. Gastos de Administración**

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	5%		\$ 1,039,500	\$ 12,474,000
Seguros	1%		\$ 207,900	\$ 2,494,800
Depreciación Muebles y Enseres	Tabla	45	\$ 225,617	\$ 2,707,400
Depreciación equipos electronicos y electricos	Tabla	45	\$ 109,233	\$ 1,310,800
Depreciación construcciones	Tabla	45	\$ 21,354	\$ 256,250
Depreciación Equipos de Oficina	Tabla	45	\$ 35,467	\$ 425,600
Servicios			\$ 429,000	\$ 5,148,000
Arriendos			\$ 1,050,000	\$ 12,600,000
Otros			\$ 200,000	\$ 2,400,000
Imprevistos			\$ 300,000	\$ 3,600,000
Publicidad	Tabla	17	\$ 359,100	\$ 4,309,200
Papelería			\$ 150,000	\$ 1,800,000
Amortización de Derechos			\$ 71,808.33	\$ 861,700
Contratación Externa (Servicios Contables)			\$ 370,000	\$ 4,440,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4,568,979</b>	<b>\$ 54,827,750</b>

**Tabla 50. Total Gasto Administrativo**

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Personal Administrativo	Tabla	48	\$ 4,875,260	\$ 58,503,119
Gastos de Administración	Tabla	49	\$ 4,568,979	\$ 54,827,750
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9,444,239</b>	<b>\$ 113,330,869</b>

**5.1.3.3 Gastos financieros (intereses).** Se consideran los intereses que se generan y la amortización a capital del crédito, el valor a prestar es de \$ 21.549.214, a 60 meses, con una tasa mensual de 1.25 % que en total se pagará \$ 512,654 mensual en Cavipetrol.

**Tabla 51. Amortización del Crédito**

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 21,549,214.00
1	\$ 512,654.29	\$ 269,365.18	\$ 243,289.12	\$ 21,305,924.88
2	\$ 512,654.29	\$ 266,324.06	\$ 246,330.23	\$ 21,059,594.65
3	\$ 512,654.29	\$ 263,244.93	\$ 249,409.36	\$ 20,810,185.29
4	\$ 512,654.29	\$ 260,127.32	\$ 252,526.98	\$ 20,557,658.31
5	\$ 512,654.29	\$ 256,970.73	\$ 255,683.57	\$ 20,301,974.74
6	\$ 512,654.29	\$ 253,774.68	\$ 258,879.61	\$ 20,043,095.13
7	\$ 512,654.29	\$ 250,538.69	\$ 262,115.61	\$ 19,780,979.53
8	\$ 512,654.29	\$ 247,262.24	\$ 265,392.05	\$ 19,515,587.48
9	\$ 512,654.29	\$ 243,944.84	\$ 268,709.45	\$ 19,246,878.02
10	\$ 512,654.29	\$ 240,585.98	\$ 272,068.32	\$ 18,974,809.71
11	\$ 512,654.29	\$ 237,185.12	\$ 275,469.17	\$ 18,699,340.53
12	\$ 512,654.29	\$ 233,741.76	\$ 278,912.54	\$ 18,420,427.99
13	\$ 512,654.29	\$ 230,255.35	\$ 282,398.94	\$ 18,138,029.05
14	\$ 512,654.29	\$ 226,725.36	\$ 285,928.93	\$ 17,852,100.12
15	\$ 512,654.29	\$ 223,151.25	\$ 289,503.04	\$ 17,562,597.08
16	\$ 512,654.29	\$ 219,532.46	\$ 293,121.83	\$ 17,269,475.24
17	\$ 512,654.29	\$ 215,868.44	\$ 296,785.85	\$ 16,972,689.39
18	\$ 512,654.29	\$ 212,158.62	\$ 300,495.68	\$ 16,672,193.71
19	\$ 512,654.29	\$ 208,402.42	\$ 304,251.87	\$ 16,367,941.84
20	\$ 512,654.29	\$ 204,599.27	\$ 308,055.02	\$ 16,059,886.82
21	\$ 512,654.29	\$ 200,748.59	\$ 311,905.71	\$ 15,747,981.11
22	\$ 512,654.29	\$ 196,849.76	\$ 315,804.53	\$ 15,432,176.58
23	\$ 512,654.29	\$ 192,902.21	\$ 319,752.09	\$ 15,112,424.49
24	\$ 512,654.29	\$ 188,905.31	\$ 323,748.99	\$ 14,788,675.50
25	\$ 512,654.29	\$ 184,858.44	\$ 327,795.85	\$ 14,460,879.65
26	\$ 512,654.29	\$ 180,761.00	\$ 331,893.30	\$ 14,128,986.35
27	\$ 512,654.29	\$ 176,612.33	\$ 336,041.97	\$ 13,792,944.39
28	\$ 512,654.29	\$ 172,411.80	\$ 340,242.49	\$ 13,452,701.90
29	\$ 512,654.29	\$ 168,158.77	\$ 344,495.52	\$ 13,108,206.38
30	\$ 512,654.29	\$ 163,852.58	\$ 348,801.71	\$ 12,759,404.66
31	\$ 512,654.29	\$ 159,492.56	\$ 353,161.74	\$ 12,406,242.93
32	\$ 512,654.29	\$ 155,078.04	\$ 357,576.26	\$ 12,048,666.67
33	\$ 512,654.29	\$ 150,608.33	\$ 362,045.96	\$ 11,686,620.71
34	\$ 512,654.29	\$ 146,082.76	\$ 366,571.54	\$ 11,320,049.17
35	\$ 512,654.29	\$ 141,500.61	\$ 371,153.68	\$ 10,948,895.49
36	\$ 512,654.29	\$ 136,861.19	\$ 375,793.10	\$ 10,573,102.39
37	\$ 512,654.29	\$ 132,163.78	\$ 380,490.51	\$ 10,192,611.88
38	\$ 512,654.29	\$ 127,407.65	\$ 385,246.65	\$ 9,807,365.23
39	\$ 512,654.29	\$ 122,592.07	\$ 390,062.23	\$ 9,417,303.00
40	\$ 512,654.29	\$ 117,716.29	\$ 394,938.01	\$ 9,022,365.00
41	\$ 512,654.29	\$ 112,779.56	\$ 399,874.73	\$ 8,622,490.26
42	\$ 512,654.29	\$ 107,781.13	\$ 404,873.17	\$ 8,217,617.10
43	\$ 512,654.29	\$ 102,720.21	\$ 409,934.08	\$ 7,807,683.02
44	\$ 512,654.29	\$ 97,596.04	\$ 415,058.26	\$ 7,392,624.76
45	\$ 512,654.29	\$ 92,407.81	\$ 420,246.48	\$ 6,972,378.28
46	\$ 512,654.29	\$ 87,154.73	\$ 425,499.57	\$ 6,546,878.71
47	\$ 512,654.29	\$ 81,835.98	\$ 430,818.31	\$ 6,116,060.40
48	\$ 512,654.29	\$ 76,450.75	\$ 436,203.54	\$ 5,679,856.86
49	\$ 512,654.29	\$ 70,998.21	\$ 441,656.08	\$ 5,238,200.78
50	\$ 512,654.29	\$ 65,477.51	\$ 447,176.78	\$ 4,791,023.99
51	\$ 512,654.29	\$ 59,887.80	\$ 452,766.49	\$ 4,338,257.50
52	\$ 512,654.29	\$ 54,228.22	\$ 458,426.08	\$ 3,879,831.42
53	\$ 512,654.29	\$ 48,497.89	\$ 464,156.40	\$ 3,415,675.02
54	\$ 512,654.29	\$ 42,695.94	\$ 469,958.36	\$ 2,945,716.66
55	\$ 512,654.29	\$ 36,821.46	\$ 475,832.84	\$ 2,469,883.83
56	\$ 512,654.29	\$ 30,873.55	\$ 481,780.75	\$ 1,988,103.08
57	\$ 512,654.29	\$ 24,851.29	\$ 487,803.01	\$ 1,500,300.07
58	\$ 512,654.29	\$ 18,753.75	\$ 493,900.54	\$ 1,006,399.53
59	\$ 512,654.29	\$ 12,579.99	\$ 500,074.30	\$ 506,325.23
60	\$ 512,654.29	\$ 6,329.07	\$ 506,325.23	\$ -0.00

Fuente. Entidad financiera Cavipetrol.

**Tabla 52. Resumen del crédito**

<b>AÑO</b>	<b>PAGOS</b>	<b>INTERESES</b>	<b>ABONO A CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
1	\$ 6,151,851.53	\$ 3,023,065.53	\$ 3,128,786.01	\$ 18,420,427.99
2	\$ 6,151,851.53	\$ 2,520,099.04	\$ 3,631,752.49	\$ 14,788,675.50
3	\$ 6,151,851.53	\$ 1,936,278.42	\$ 4,215,573.11	\$ 10,573,102.39
4	\$ 6,151,851.53	\$ 1,258,606.00	\$ 4,893,245.53	\$ 5,679,856.86
5	\$ 6,151,851.53	\$ 471,994.67	\$ 5,679,856.86	\$ -0.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30,759,257.67</b>	<b>\$ 9,210,043.67</b>	<b>\$ 21,549,214.00</b>	

**Tabla 53. Gastos Financieros**

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			<b>VALOR MES</b>
Monto de Intereses mes 1	Tabla	51	\$ 269,365
Monto de intereses mes 2	Tabla	51	\$ 266,324
monto de intereses mes 3	Tabla	51	\$ 263,245

**5.1.3.4 Total capital de trabajo.** La inversión de capital de trabajo necesaria para el Centro de Cuidado Infantil, corresponde al efectivo necesario para cubrir los 3 primeros meses de funcionamiento.

**Tabla 54. Total Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR A NECESITAR</b>
Costos del servicio	Tabla 47	\$ 13,582,775	\$ 40,748,325
Gastos de Administración y Ventas	Tabla 50	\$ 9,444,239	\$ 28,332,717
Gastos Financieros	tabla 53	\$ 269,365	\$ 798,934
Gravamen del 4 x 1.000		\$ 115,200	\$ 345,600
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 23,411,579</b>	<b>\$ 70,225,577</b>

**5.1.4 Inversión total.** Se consideran todas las erogaciones correspondientes a la Inversión Fija, Diferida y Capital de trabajo requeridas para el proyecto.

**Tabla 55. Inversión Total**

INVERSIÓN TOTAL		VALOR
Inversión Fija	Tabla 41	\$ 33,898,000
Inversión Diferida	Tabla 42	\$ 4,308,500
Inversión en Capital de Trabajo	Tabla 54	\$ 70,225,577
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 108,432,077</b>

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Para el montaje del Centro de cuidado Infantil, las autoras del proyecto cuentan con las siguientes fuentes financieras:

- **Recursos Propios.** Para la puesta en marcha del proyecto se cuenta con recursos propios por valor de \$ 43.098,428. Cada socia, es decir en total \$ \$86.96.856. esto corresponden al 80% de la Inversión total.
- **Recursos de terceros.** Para obtener los \$ 21.549,214 (20%) restantes para satisfacer los costos de producción del servicio y los gastos de operación inicial, se va a recurrir a un préstamo en una entidad Bancaria, Cavipetrol.

## 5.2 COSTOS

Se han determinado en costos fijos y costos variables el efecto de tener un punto de partida para hallar posteriormente el punto de equilibrio.

**5.2.1 Costos Fijos.** Comprende aquellos costos que no varían por el volumen de servicios a ofrecer por el Centro Capullitos de Amor. La base para un nivel de producción anual es de 2.880 unidades (niños) por año, contando que cada profesor dará 2 jornadas, por lo tanto 6 profesores tendrán a cargo 6 grupos de párvulos. Gateadores, aventureros, sala cunas etc. En cada jornada, en total serán 12 grupos, cada grupo de cada curso de 20 niños, dando como resultado 120 niños al mes; es decir 2.880 niños al año.

**Tabla 56. Costos Fijos**

COSTOS FIJOS				VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD		Tabla	44	\$ 122,774,582
Costos Indirectos de Fabricación Fijos		Tabla	46	\$ 25,300,320
Arriendo	\$ 7,560,000.00			
Servicios	\$ 2,034,000.00			
Depreciación	\$ 1,736,400.00			
Mantenimiento	\$ 9,141,600.00			
Seguros	\$ 1,828,320.00			
Otros	\$ 3,000,000.00			
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 148,074,902</b>

**5.2.2 Costos Variables.** Se han incluido los costos que pueden tener variaciones durante un periodo de tiempo, equivalente a un año.

**Tabla 57. Costos Variables**

COSTOS VARIABLES				VALOR ANUAL
Materia Prima		Tabla	43	\$ 14,918,400
Costos Indirectos de Fabricación Variable				\$ 1,627,200
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 16,545,600</b>

**5.2.3 Costos totales unitarios.** La determinación de este costo permite hallar el costo unitario del servicio. El nivel de producción para el cual fueron calculados los costos es 2.880 niños al año.

**Tabla 58. Costos totales**

COSTOS FIJOS				VALOR ANUAL	COSTO POR UNIDAD
Total Anual de Costos Fijos		Tabla	56	\$ 148,074,902	\$ 102,830
Total Anual de Costos Variables		Tabla	57	\$ 16,545,600	\$ 11,490
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 164,620,502</b>	<b>\$ 114,320</b>

**5.2.4 Precio de venta.** El precio de venta será de \$118.000, de acuerdo al costo por unidad total de la tabla 58, con un margen de Crecimiento anual de 10% y un Margen de utilidad del 75%.

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\text{Costos Totales}}{1 - \% \text{ Utilidades}}$$

**Cálculo del Precio de Venta**

Costos Totales Unitarios	\$	114,320
Margen de Utilidad		75%
Precio de Venta	\$	457,279
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$</b>	<b>460,000</b>

**5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS**

Después de haber realizado los cálculos anteriores, se elaboran los presupuestos de ingresos y egresos, se hace su respectiva proyección para los 5 primeros años del Centro de Cuidado Infantil Capullitos de Amor.

**5.3.1 Estado de resultados proyectados a 5 años.** En el Estado de Resultados Proyectados, se relacionan los ingresos y egresos proyectados a 5 años, es decir desde el año 2014 al 2018.

**Tabla 59. Estado de Resultados**

			Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ingresos Operacionales (Por Ventas)			\$ 662,400,000	\$ 728,640,000	\$ 801,504,000	\$ 881,654,400	\$ 969,819,840
Devolución en Ventas							
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>\$ 662,400,000</b>	<b>\$ 728,640,000</b>	<b>\$ 801,504,000</b>	<b>\$ 881,654,400</b>	<b>\$ 969,819,840</b>
Mano de Obra Directa MOD	Tabla	44	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582
Materia Prima	Tabla	43	\$ 14,918,400	\$ 6,399,360	\$ 7,039,296	\$ 7,743,226	\$ 8,517,548
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	Tabla	46	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320
Costos Indirectos de Fabricación Variables	Tabla	45	\$ 1,627,200	\$ 1,789,920	\$ 1,968,912	\$ 2,165,803	\$ 2,382,384
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	Tabla	<b>46</b>	<b>\$ 164,620,502</b>	<b>\$ 156,264,182</b>	<b>\$ 157,083,110</b>	<b>\$ 157,983,931</b>	<b>\$ 158,974,834</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>\$ 497,779,498</b>	<b>\$ 572,375,818</b>	<b>\$ 644,420,890</b>	<b>\$ 723,670,469</b>	<b>\$ 810,845,006</b>
Gastos de Personal	Tabla	48	\$ 58,503,119	\$ 58,503,119	\$ 58,503,119	\$ 58,503,119	\$ 58,503,119
Gastos de Administración	Tabla	49	\$ 54,827,750	\$ 54,827,750	\$ 54,827,750	\$ 54,827,750	\$ 54,827,750
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	Tabla	<b>50</b>	<b>\$ 113,330,869</b>	<b>\$ 113,330,869</b>	<b>\$ 113,330,869</b>	<b>\$ 113,330,869</b>	<b>\$ 113,330,869</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E</b>			<b>\$ 384,448,629</b>	<b>\$ 459,044,949</b>	<b>\$ 531,090,021</b>	<b>\$ 610,339,600</b>	<b>\$ 697,514,137</b>
Gastos Financieros	Tabla	53	\$ 3,023,066	\$ 2,520,099	\$ 1,936,278	\$ 1,258,606	\$ 471,995
Gravamen del 4 x 1.000	Tabla	54	\$ 2,649,600	\$ 2,914,560	\$ 3,206,016	\$ 3,526,618	\$ 3,879,279
Otros Ingresos (Venta de Activos)							\$ 10,397,750
Otros Egresos							
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>			<b>\$ 378,775,963</b>	<b>\$ 453,610,290</b>	<b>\$ 525,947,726</b>	<b>\$ 605,554,376</b>	<b>\$ 703,560,613</b>
Provisión para Impuestos		33%	\$ 124,996,068	\$ 149,691,396	\$ 173,562,750	\$ 199,832,944	\$ 232,175,002
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>\$ 253,779,895</b>	<b>\$ 303,918,894</b>	<b>\$ 352,384,977</b>	<b>\$ 405,721,432</b>	<b>\$ 471,385,611</b>
RESERVAS		10%	\$ 25,377,990	\$ 30,391,889	\$ 35,238,498	\$ 40,572,143	\$ 47,138,561

### 5.3.2 Flujo de Caja Proyectado.

**Tabla 60. Flujo de Caja Proyectado**

				Año 2,014	Año 2,015	Año 2,016	Año 2,017	Año 2,018
<b>Ingresos operacionales</b>				\$ 607,200,000	\$ 667,920,000	\$ 734,712,000	\$ 808,183,200	\$ 889,001,520
Recuperación de Cartera					\$ 55,200,000	\$ 60,720,000	\$ 66,792,000	\$ 73,471,200
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>				<b>\$ 607,200,000</b>	<b>\$ 723,120,000</b>	<b>\$ 795,432,000</b>	<b>\$ 874,975,200</b>	<b>\$ 962,472,720</b>
<b>Pagos de Costos</b>								
Pago de Materia Prima	Tabla	43		\$ 13,675,200	\$ 5,866,080	\$ 6,452,688	\$ 7,097,957	\$ 7,807,752
Pago de Mano de Obra Directa	Tabla	44		\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582
Pago Costos Indirectos Fijos	Tabla	46		\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320
Depreciaciones	Tabla	56		\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400
Pago Costos Indirectos Variables	Tabla	57		\$ 1,627,200	\$ 1,789,920	\$ 1,968,912	\$ 2,165,803	\$ 2,382,384
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>				<b>\$ 161,640,902</b>	<b>\$ 153,994,502</b>	<b>\$ 154,760,102</b>	<b>\$ 155,602,262</b>	<b>\$ 156,528,638</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>				<b>\$ 445,559,098</b>	<b>\$ 569,125,498</b>	<b>\$ 640,671,898</b>	<b>\$ 719,372,938</b>	<b>\$ 805,944,082</b>
<b>Pagos de Gastos</b>								
Pago de Gastos de Administración	Tabla	49		\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869
Amortizaciones	Tabla	49		\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700
Depreciaciones	Tabla	45		\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050
Pago de Gastos de Ventas				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Impuestos	Tabla	59		\$ 124,996,068	\$ 149,691,396	\$ 173,562,750	\$ 199,832,944	\$ 232,175,002
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>				<b>\$ 242,165,287</b>	<b>\$ 266,860,615</b>	<b>\$ 290,731,969</b>	<b>\$ 317,002,164</b>	<b>\$ 349,344,222</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>				<b>\$ 203,393,811</b>	<b>\$ 302,264,883</b>	<b>\$ 349,939,929</b>	<b>\$ 402,370,774</b>	<b>\$ 456,599,860</b>
<b>Inversiones</b>								
Inversión Fija	Tabla	41	\$ 33,898,000					
Inversión Diferida	Tabla	42	\$ 4,308,500					
Inversión en Capital de Trabajo	Tabla	54	\$ 70,225,577					
<b>Total de Inversiones</b>				<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>				<b>\$ -108,432,077</b>	<b>\$ 203,393,811</b>	<b>\$ 302,264,883</b>	<b>\$ 349,939,929</b>	<b>\$ 402,370,774</b>
<b>Financiación</b>								
Aportes de los socios				\$ 86,882,863				
Crédito Financiero				Tabla 51 \$ 21,549,214				
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)								\$ 10,397,750
<b>Total Ingresos de Financiación</b>				<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Egresos de Financiación</b>								
Abonos a capital	Tabla	52		\$ 3,128,786	\$ 3,631,752	\$ 4,215,573	\$ 4,893,246	\$ 5,679,857
Pago de Intereses	Tabla	52		\$ 3,023,066	\$ 2,520,099	\$ 1,936,278	\$ 1,258,606	\$ 471,995
Gravamen del 4 x 1,000	Tabla	59		\$ 2,649,600	\$ 2,914,560	\$ 3,206,016	\$ 3,526,618	\$ 3,879,279
Pago de Utilidades								
<b>Total Egresos de Financiación</b>				<b>\$ -</b>	<b>\$ -8,801,452</b>	<b>\$ -9,066,412</b>	<b>\$ -9,357,868</b>	<b>\$ -9,678,469</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN</b>				<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ -8,801,452</b>	<b>\$ -9,066,412</b>	<b>\$ -9,357,868</b>	<b>\$ -9,678,469</b>
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>				<b>\$ -</b>	<b>\$ 212,195,262</b>	<b>\$ 311,331,295</b>	<b>\$ 359,297,796</b>	<b>\$ 412,049,244</b>
Flujo de caja del período				\$ -108,432,077	\$ 415,671,321	\$ 611,546,871	\$ 677,159,840	\$ 824,820,387
Saldo anterior de Caja y Bancos				\$ 57,968,692	\$ 415,671,321	\$ 611,546,871	\$ 677,159,840	\$ 824,820,387
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>				<b>\$ -108,432,077</b>	<b>\$ 473,640,013</b>	<b>\$ 1,027,218,192</b>	<b>\$ 1,288,706,711</b>	<b>\$ 1,748,161,852</b>

### 5.3.3 Balance General a 5 años

**Tabla 61. Balance General Proyectado**

BALANCE GENERAL PROYECTADO								
Caja y Bancos	Tabla	54	\$ 70,225,577	\$ 473,640,013	\$ 1,027,218,192	\$ 1,288,706,711	\$ 1,501,980,227	\$ 1,748,161,852
Cartera (Cuentas por Cobrar)				\$ 55,200,000	\$ 60,720,000	\$ 66,792,000	\$ 73,471,200	\$ 80,818,320
Inventarios								
<b>Total Activo Corriente</b>			<b>\$ 70,225,577</b>	<b>\$ 528,840,013</b>	<b>\$ 1,087,938,192</b>	<b>\$ 1,355,498,711</b>	<b>\$ 1,575,451,427</b>	<b>\$ 1,828,980,172</b>
Terrenos			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones	Tabla	37	\$ 5,125,000	\$ 5,125,000	\$ 5,125,000	\$ 5,125,000	\$ 5,125,000	\$ 5,125,000
equipos eléctricos y electrónicos	Tabla	38	\$ 13,108,000	\$ 13,108,000	\$ 13,108,000	\$ 13,108,000	\$ 13,108,000	\$ 13,108,000
Muebles y Enseres	Tabla	39	\$ 13,537,000	\$ 13,537,000	\$ 13,537,000	\$ 13,537,000	\$ 13,537,000	\$ 13,537,000
Equipos de Oficina	Tabla	40	\$ 2,128,000	\$ 2,128,000	\$ 2,128,000	\$ 2,128,000	\$ 2,128,000	\$ 2,128,000
Depreciación Acumulada			\$ -	\$ 2,963,650	\$ 5,927,300	\$ 8,890,950	\$ 11,854,600	\$ 14,818,250
<b>Total Activo Fijo Neto</b>			<b>\$ 33,898,000</b>	<b>\$ 36,861,650</b>	<b>\$ 39,825,300</b>	<b>\$ 42,788,950</b>	<b>\$ 45,752,600</b>	<b>\$ 48,716,250</b>
Activos Diferidos	Tabla	42	\$ 4,308,500	\$ 4,308,500	\$ 4,308,500	\$ 4,308,500	\$ 4,308,500	\$ 4,308,500
Amortización Diferida	Tabla	42	\$ -	\$ -861,700	\$ -1,723,400	\$ -2,585,100	\$ -3,446,800	\$ -4,308,500
<b>Activo Diferido Neto</b>			<b>\$ 4,308,500</b>	<b>\$ 3,446,800</b>	<b>\$ 2,585,100</b>	<b>\$ 1,723,400</b>	<b>\$ 861,700</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ 569,148,463</b>	<b>\$ 1,130,348,592</b>	<b>\$ 1,400,011,061</b>	<b>\$ 1,622,065,727</b>	<b>\$ 1,877,696,422</b>
Obligaciones Financieras	Tabla	51	\$ 3,128,786	\$ 3,631,752	\$ 4,215,573	\$ 4,893,246	\$ 5,679,857	\$ -
Proveedores por Pagar				\$ 1,243,200	\$ 533,280	\$ 586,608	\$ 645,269	\$ 709,796
Impuestos por pagar				\$ 124,996,068	\$ 149,691,396	\$ 173,562,750	\$ 199,832,944	\$ 232,175,002
<b>Total Pasivo Corriente</b>			<b>\$ 3,128,786</b>	<b>\$ 129,871,020</b>	<b>\$ 154,440,249</b>	<b>\$ 179,042,603</b>	<b>\$ 206,158,070</b>	<b>\$ 232,884,798</b>
Obligaciones de Largo Plazo	Tabla	52	\$ 18,420,428	\$ 14,788,676	\$ 10,573,102	\$ 5,679,857	\$ -	\$ -
<b>PASIVO TOTAL</b>			<b>\$ 21,549,214</b>	<b>\$ 144,659,696</b>	<b>\$ 165,013,351</b>	<b>\$ 184,722,460</b>	<b>\$ 206,158,070</b>	<b>\$ 232,884,798</b>
Aportes Sociales			\$ 86,882,863	\$ 86,882,863	\$ 86,882,863	\$ 86,882,863	\$ 86,882,863	\$ 86,882,863
Utilidades Ejercicios Anteriores	Tabla	59		\$ -	\$ 501,928,910	\$ 819,075,389	\$ 1,184,224,678	\$ 1,608,471,728
Utilidades del Presente Ejercicio	Tabla	59		\$ 228,401,906	\$ 273,527,005	\$ 317,146,479	\$ 365,149,289	\$ 424,247,050
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)	Tabla	59		\$ 25,377,990	\$ 55,769,879	\$ 91,008,377	\$ 131,580,520	\$ 178,719,081
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>			<b>\$ 86,882,863</b>	<b>\$ 340,662,758</b>	<b>\$ 918,108,657</b>	<b>\$ 1,314,113,108</b>	<b>\$ 1,767,837,350</b>	<b>\$ 2,298,320,721</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ 485,322,454</b>	<b>\$ 1,083,122,008</b>	<b>\$ 1,498,835,568</b>	<b>\$ 1,973,995,420</b>	<b>\$ 2,531,205,519</b>

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Cuando se diseña un proyecto emprendedor se debe buscar la optimización de los recursos y lograr la recuperación de la inversión en el menor tiempo posible, a su vez generar las utilidades que satisfagan las expectativas de los inversionistas. Sin embargo, la puesta en marcha de cualquier idea de negocio, también lleva implícita una cuota de responsabilidad social y ambiental.

En la evaluación del proyecto se encontrará el punto de equilibrio del proyecto, el Impacto Social o Responsabilidad Social Empresarial, el Impacto Ambiental y Financiero del proyecto. Se definirán las ganancias a generar, el aporte que hace al desarrollo regional, la generación de empleo; la preservación de los recursos renovables y no renovables, mediante el cumplimiento de las normas ambientales vigentes. Se determinará el VPN, la TIR, el periodo de recuperación de la inversión y el Análisis de las razones financieras básicas.

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un instrumento financiero que permite observar el nivel de ofrecimiento del servicio mínimo que permita cubrir los costos de tal manera que no se presenten pérdidas; y todo el servicio que se entregue por encima de esta cifra arrojará utilidades. Para determinar el punto de equilibrio, se hará sobre las cantidades a vender, utilizando la siguiente fórmula

$$\text{Cantidad a vender en punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos y gastos fijos}}{\text{Precio Venta por Unidad} - \frac{\text{Costos y Gastos Variables}}{\text{Unidad}}}$$

**Tabla 62. Punto de Equilibrio**

Costos y Gastos Fijos	Precio de Venta Por	Costo y Gasto Variable por	Unidades Proyectadas	Fracción de Costo Gasto Variable por	Punto de Equilibrio
\$ 261,405,771	\$ 460,000	\$ 22,218,266	\$ 1,440	\$ 15,429	\$ 588
\$ 261,405,771	\$ 460,000	\$ 13,623,939	\$ 1,584	\$ 8,601	\$ 579
\$ 261,405,771	\$ 460,000	\$ 14,150,502	\$ 1,742	\$ 8,121	\$ 578
\$ 261,405,771	\$ 460,000	\$ 14,694,252	\$ 1,917	\$ 7,667	\$ 578
\$ 261,405,771	\$ 460,000	\$ 15,251,206	\$ 2,108	\$ 7,234	\$ 577

## 6.2 IMPACTO SOCIAL

La creación del Centro de cuidado Infantil, es de carácter privado, el cual genera 11 empleos directos, a medida que crezcan los servicios del centro aumenta esta cifra; por lo tanto su impacto social es alto, porque contribuye así a disminuir la tasa de desempleo de la región.

Capullitos de Amor, más que ser una empresa, rentable que genere utilidades, empleo y estabilidad va en busca de brindar beneficios a la población en suplir la necesidad de cuidar y apoyar en la educación a niños de 0 a 5 años de edad, pertenecientes a los hogares de los estratos 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, los padres de familia, resultan beneficiados por este proyecto porque los niños estarán bajo un cuidado armonioso y una atención excelente, integral y segura permitiendo que los padres laboren confiadamente sin preocuparse en manos de quien quedan sus hijos.

Por otra parte, también aporta para el desarrollo del Municipio, mejoramiento en la calidad de vida de estos hogares beneficiados por el servicio e incrementando la

cobertura del cuidado infantil. El proyecto también contribuye al fortalecimiento de la producción de servicios educativos; además genera ingresos a la nación mediante pagos de impuestos por Licencias de Funcionamiento, Industria y Comercio, Impuesto de Renta, etc. También se puede observar un impacto social en cuando a lo económico porque brinda una experiencia temprana de socialización que resulta determinante para el desarrollo posterior de los niños.

### 6.3 IMPACTO AMBIENTAL

El estudio ambiental para un proyecto de empresa, centra su atención en los efectos positivos y negativos que puede llegar a tener la implementación del mismo sobre el medio ambiente y el ser humano; es decir los beneficios y los costos desde la perspectiva ambiental.

Este estudio tiene unos factores necesarios para el ser humano en su diario vivir.

#### A. Factor ambiental: Agua

**Tabla 63. Factor ambiental: Agua**

<b>AGUA</b>	
<b>FUENTE</b>	El agua es un recurso suministrado por el Acueducto de Barrancabermeja (EDASABA), se estima un consumo de 28 metros cúbicos mensuales, con un valor de \$90.000 aproximadamente, y se empleará para el desarrollo de las diversas actividades del Centro de Artes Infantil.
<b>USOS</b>	Se usará en la limpieza de las instalaciones, higiene sanitaria, y utilización en la cafetería de acuerdo a las actividades diarias a su cargo.
<b>RESULTADOS</b>	Se obtendrán aguas no potables.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Se asegurará una buena utilización del servicio. Se utilizarán baños con tanques ahorradores de agua, se utilizarán productos biodegradables que ayuden al cuidado del medio ambiente.

## B. Factor ambiental: Energía

**Tabla 64. Factor ambiental: Energía**

<b>ENERGÍA</b>	
<b>FUENTE</b>	La energía es suministrada por la Electrificadora de Santander y teniendo en cuenta el consumo estimado mensual de los electrodomésticos de la cocina, los sistemas de cómputo y la energía necesaria para el funcionamiento del Centro
<b>USOS</b>	Se contará con un sistema de polo a tierra y ups para los equipos electrónicos y así evitar posibles daños.
<b>RESULTADOS</b>	Fenómeno llamado campos de fuerza eléctrico, dentro del Centro Infantil.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Utilización de bombillos ahorradores de energía. Los equipos electrónicos se encenderán en horas específicas o eventos especiales. Al terminar cada jornada, se desconectarán todos los equipos electrónicos excepto la nevera donde se encuentran productos alimenticios.

## C. Factor ambiental: Ruido

**Tabla 65. Factor ambiental: Ruido**

<b>RUIDO</b>	
<b>FUENTE</b>	Se contará con medios auditivos como son un minicomponente.
<b>USOS</b>	Se ambientará el sitio como notas musicales que ayude a las personas a realizar su labor de una forma agradable.
<b>RESULTADOS</b>	Muy poca contaminación auditiva.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Evitar la trasmisión de música inadecuada. Manejar adecuadamente el nivel de volumen.

## D. Factor ambiental: Aire

**Tabla 66. Factor ambiental: Aire**

<b>AIRE</b>	
<b>FUENTE</b>	Se contará con una temperatura cálida de acuerdo al clima de la ciudad. Los salones estarán aireados para la comodidad de los niños
<b>USOS</b>	Se utilizarán aires mini Split para refrescar el ambiente
<b>RESULTADOS</b>	Se tendrán áreas climatizadas, para el cuidado de los niños
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Instalación de extractores de aire en la cafetería y los baños para retirar los diferentes olores. Se tendrán las ventanas abiertas para que el aire tenga una mejor circulación. Se cumplirá con las normas sanitarias de la Secretaría de Salud

## E. Factor ambiental: Suelo

**Tabla 67. Factor ambiental: Suelo**

SUELO	
<b>FUENTE</b>	El Centro estará ubicado en el Municipio de Barrancabermeja, en el Barrio Colombia, y su Estrato es tres.
<b>USOS</b>	La adecuación del Centro debe ser sólida, resistente a la corrosión, limpia y adecuada para brindarles a los niños un cuidado digno..
<b>RESULTADOS</b>	Evitar erosiones, grietas en paredes, hundimientos, humedades entre otras catástrofes producidas por el hombre o la naturaleza.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Se acatarán todas las normas y leyes vigentes con respecto a la ubicación dentro del Plan de Ordenamiento Territorial, la Secretaría de Educación, Planeación Municipal y el Ministerio de Salud y Medio Ambiente.

## C. Factor ambiental: Paisaje

**Tabla 68. Factor ambiental: Paisaje**

PAISAJE	
<b>FUENTE</b>	Se contara con un ambiente fresco, decorado de forma sencilla pero atractiva, con colores uniformes y pinturas e imágenes adecuadas y llamativas.
<b>USOS</b>	Se contará con un despliegue de creatividad e ingenio por parte de los profesores y directivos, por crear un ambiente propicio para el Centro Infantil
<b>RESULTADOS</b>	Crear un ambiente tranquilo y agradable.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Decoración que impulsen y estimulen el agrado de los niños, adolescente y su núcleo familiar.

## D. Factor ambiental: Residuos

**Tabla 69. Factor ambiental: Residuos**

RESIDUOS	
<b>FUENTE</b>	Residuos de servilletas, papeles cartón Residuos ordinarios e inertes (papel higiénico, toallas higiénicas, servilletas, cartón, plástico no reciclable).
<b>USOS</b>	El reciclaje se realizará con recipientes de colores para facilitar la correcta segregación de los residuos: <ul style="list-style-type: none"><li>• Azul para papeles</li><li>• Rojo para plásticos</li><li>• Verde para vidrios</li><li>• Amarillo para metales</li></ul>
<b>RESULTADOS</b>	El Centro de Cuidado Infantil genera restos de pintura, servilletas, papel, trapos sucios de pintura, empaques de algunos productos utilizados. Residuos ordinarios o infectados con materia fecal, sangre, orina, saliva.
<b>MEDIDAS DE CONTROL</b>	Se tendrá un especial cuidado en el manejo y recolección de residuos. Se reciclarán los materiales que se puedan.

## 6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

El Centro Capullitos de Amor, se evaluará teniendo en cuenta las siguientes variables:

- Valor Presente Neto – VPN
- Tasa Interna de Retorno - TIR

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

TIO = Tasa de Interés de Oportunidad está dada por:

- Costo de oportunidad, 5,25% (Tasa de interés de política monetaria, valor obtenido por inversiones en TES a través de la Página virtual del Banco de la Republica, [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)).
- Factor de riesgo, 10%, valor obtenido sobre el riesgo que implica desarrollar una actividad educativa.

$$\text{Tasa de evaluación} = ((1 + 0.0525) (1 + 0,10) - 1) * 100$$

$$\text{Tasa de evaluación} = 15\%$$

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$\text{VPN} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} - C_0$$

Dónde:

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

I = TIO = 15%

t = Periodo de 0 hasta 5 años

**Tabla 70. Flujo de caja libre**

			Año 2,014	Año 2,015	Año 2,016	Año 2,017	Año 2,018
Ingresos operacionales			\$ 607,200,000	\$ 667,920,000	\$ 734,712,000	\$ 808,183,200	\$ 889,001,520
Recuperación de Cartera			\$ -	\$ 55,200,000	\$ 60,720,000	\$ 66,792,000	\$ 73,471,200
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>			<b>\$ 607,200,000</b>	<b>\$ 723,120,000</b>	<b>\$ 795,432,000</b>	<b>\$ 874,975,200</b>	<b>\$ 962,472,720</b>
<b>Pagos de Costos</b>							
Pago de Materia Prima	Tabla	43	\$ 13,675,200	\$ 5,866,080	\$ 6,452,688	\$ 7,097,957	\$ 7,807,752
Pago de Mano de Obra Directa	Tabla	44	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582	\$ 122,774,582
Pago Costos Indirectos Fijos	Tabla	46	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320	\$ 25,300,320
Depreciaciones	Tabla	56	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400	\$ -1,736,400
Pago Costos Indirectos Variables	Tabla	57	\$ 1,627,200	\$ 1,789,920	\$ 1,968,912	\$ 2,165,803	\$ 2,382,384
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>			<b>\$ 161,640,902</b>	<b>\$ 153,994,502</b>	<b>\$ 154,760,102</b>	<b>\$ 155,602,262</b>	<b>\$ 156,528,638</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>			<b>\$ 445,559,098</b>	<b>\$ 569,125,498</b>	<b>\$ 640,671,898</b>	<b>\$ 719,372,938</b>	<b>\$ 805,944,082</b>
<b>Pagos de Gastos</b>							
Pago de Gastos de Administración	Tabla	49	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869	\$ 113,330,869
Amortizaciones	Tabla	49	\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700	\$ -861,700
Depreciaciones	Tabla	45	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050	\$ 4,700,050
Pago de Gastos de Ventas			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Impuestos	Tabla	59	\$ 124,966,068	\$ 149,691,366	\$ 173,562,750	\$ 199,832,944	\$ 232,175,002
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>			<b>\$ 242,165,287</b>	<b>\$ 266,860,615</b>	<b>\$ 290,731,969</b>	<b>\$ 317,002,164</b>	<b>\$ 349,344,222</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>			<b>\$ 203,393,811</b>	<b>\$ 302,264,883</b>	<b>\$ 349,939,929</b>	<b>\$ 402,370,774</b>	<b>\$ 456,599,860</b>
<b>Inversiones</b>							
Inversión Fija	Tabla	41	\$ 33,898,000				
Inversión Diferida	Tabla	42	\$ 4,308,500				
Inversión en Capital de Trabajo	Tabla	54	\$ 70,225,577				
<b>Total de Inversiones</b>			<b>\$ 108,432,077</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>			<b>\$ -108,432,077</b>	<b>\$ 203,393,811</b>	<b>\$ 302,264,883</b>	<b>\$ 349,939,929</b>	<b>\$ 402,370,774</b>

Tasa de descuento a utilizar: 15,00% Efectiva Anual

**Tabla 71. Cálculo del Valor Presente Neto VPN**

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
Año	0	\$ -108,432,077	15.00%	1.000000	\$ -108,432,077
Año	1	\$ 203,393,811	15.00%	0.869565	\$ 176,864,183
Año	2	\$ 302,264,883	15.00%	0.756144	\$ 228,555,677
Año	3	\$ 349,939,929	15.00%	0.657516	\$ 230,091,184
Año	4	\$ 402,370,774	15.00%	0.571753	\$ 230,056,796
Año	5	\$ 456,599,860	15.00%	0.497177	\$ 227,010,828
<b>VALOR PRESENTE ANUAL</b>					<b>\$ 984,146,591</b>

El indicar refleja que los ingresos y egresos proyectados a 5 años, el Centro obtiene un saldo positivo, implicando que le proyecto es atractivo. Este valor obtenido es la verdadera utilidad marginal del capital invertido y se dará con la condición que las utilidades se reinviertan en el desarrollo del mismo.

**6.4.2 Tasa Interna de Retorno TIR.** Este valor es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum_{t=0}^n \frac{X_t}{(1+r)^t} - I$$

Dónde:

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

I = TIR =?

t = Periodo de 0 hasta 5 años.

Aplicando y reemplazando estos valores en la formula se obtiene:

**Tabla 72. Tasa Interna de Retorno TIR**

<b>Año 0</b>	\$	-108,432,077
<b>Año 1</b>	\$	203,393,811
<b>Año 2</b>	\$	302,264,883
<b>año 3</b>	\$	349,939,929
<b>Año 4</b>	\$	402,370,774
<b>Año 5</b>	\$	456,599,860
<b>TIR</b>		<b>22,2%</b>

La TIR dio como resultado un 22.2% Efectivo Anual.

**6.4.3 Periodo de recuperación.** Es el tiempo promedio estipulado donde los flujos netos efectivos sin actualizar cubren el monto total de la inversión. Por tanto se calcula de la siguiente manera:

**Tabla 73. Periodo de recuperación**

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	\$ -108,432,077	15.00%	1.000000	\$ -108,432,076	\$ -108,432,076
Año	1	\$ 203,393,811	15.00%	0.869565	\$ 203,393,812	\$ 94,961,736
Año	2	\$ 302,264,883	15.00%	0.756144	\$ 302,264,884	\$ 397,226,619
Año	3	\$ 349,939,929	15.00%	0.657516	\$ 349,939,930	\$ 747,166,549
Año	4	\$ 402,370,774	15.00%	0.571753	\$ 402,370,775	\$ 1,149,537,324
Año	5	\$ 456,599,860	15.00%	0.497177	\$ 456,599,861	\$ 1,606,137,185

En este caso el periodo de recuperación será entre el año 2 y 3.

Se toman los dos años en los cuales se pasa de signo más a signo menos, se resta el valor positivo con el valor negativo y se divide en 12.

Se toman los dos años en los cuales se pasa de signo más a signo menos, se resta el valor positivo con el valor negativo y se divide en 12.

Valor año 4    Valor año 3

$$(\$203.393.811) - (-\$108.432.077) / 12 = \$ 25.985.409$$

Ahora se divide el valor año 3.

$$\$ -(\$302.264.883) / (\$ 25.985.409) = 11.63206372$$

Periodo de Recuperación = 2 años

Se toma la parte entera = 0 meses

Entonces  $1.814405447 - 0 = 1$ , este valor se multiplica por 30 = **54**

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

- **Razón corriente**

Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$\$70.219,817 \quad / \quad \$3.128,786 = \quad \$22.443$$

Se analiza que el Centro de cuidado infantil, durante su primer periodo contable, por cada \$1 que debe a corto plazo tiene \$22.443 representado en activos corrientes para responder lo cual es favorable.

- **Razón de capital de trabajo**

Activo Corriente – Pasivo Corriente = K

$$\text{\$ 70,219,817} - \text{\$ 3,128,786} = \text{\$ 67,091,031}$$

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

- **Nivel de endeudamiento**

Pasivo Total / Activo Total

$$\text{\$21,549,214} / \text{\$ 108,426,317} = \text{\$5.032}$$

Se indica que por cada peso que el Centro tiene invertido en activos, se han financiado \$6.887 Esta razón indica que la empresa tiene un compromiso con terceros.

- **Endeudamiento a Corto plazo**

Pasivo Corriente / Pasivo Total

$$\text{\$ 3,128,78} / \text{\$21.549,214} = \text{6.887}$$

La empresa tiene capacidad de endeudamiento a corto plazo.

- **Cobertura intereses**

Utilidad antes de impuestos / Gastos Financieros =

$$\mathbf{\$59,133,404 / \$ 3,023,066 = \$ 19.561}$$

La cobertura de Intereses es favorable, pues por cada peso de intereses pagados tuvo una utilidad antes de impuesto de \$19.561

- **Leverage total**

Pasivo Total / Patrimonio Total =

$$\mathbf{\$21,549,214 / \$ 86,877,103 = 0.248042502}$$

Esta razón indica que por cada peso en el patrimonio se tienen deudas de \$0.2480. Para el primer año puede traer dificultades pues esta cifra no ofrece garantía de solidez del Centro de cuidado Infantil para con los acreedores, pero al siguiente periodo por cada peso en el patrimonio el Centro tendrá deudas de \$0.334, lo que tiende a ser favorable y genera solidez.

- **Rentabilidad con relación al capital**

Utilidad Neta / Patrimonio =

$$\mathbf{\$8.560.728 / \$54.014.671 = \$0,1584}$$

Indica que en el primer año de funcionamiento por cada peso invertido en capital genera \$0, 1584, lo cual es favorable respecto a la inversión.

- **Rentabilidad con relación de inversión**

Utilidad Neta / Activo Bruto =

**\$39,619,380 / \$ 70,219,817      \$ 1.772**

Por cada peso invertido en activos se generó una utilidad neta de \$1.772. Este indicador es favorable para el primer año de funcionamiento del Centro de Artes Plásticas.

## 7. CONCLUSIONES

Al concluir el estudio de factibilidad se establece que el inicio y funcionamiento del Centro Infantil en el Municipio de Barrancabermeja, da como resultado una empresa económicamente factible en el mediano plazo; así observados por los indicadores financieros en el primer año.

Se observó en el estudio de mercados que algunas de las instituciones existentes en el Municipio de Barrancabermeja, son guarderías públicas y no tienen la capacidad instalada para atender suficientes niños, ni el espacio adecuado con zonas verdes para la recreación de los mismos. Como también se observó que no atienden población de 0 a 6 meses.

El análisis de la situación actual del mercado existente y la necesidad de los padres y madres que trabajan y no tienen con quien dejar a sus hijos al cuidado de un centro especializado en la atención del menor, por ello nace la inquietud de este proyecto. El estudio de mercado también dio las pautas necesarias para vislumbrar un mercado potencial, el cual está dispuesto a matricular a sus hijos en el nuevo Centro, porque desean que su niños se les atienda con amor y cuidado, al mismo tiempo que adquieren habilidades motrices, conocimiento y capacidades artísticas.

Se considera viable llegar a la ejecución de este proyecto, porque se encontró como demanda 39.908 hogares del estrato 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, de estos el 54% (21.550) hogares, tienen niños en edad de 0 a 5 años, el 90% están dispuestos a utilizar el servicio que se ofrecerá; lo que genera la oportunidad de que los niños ingresen al Centro donde se les atenderá y cuidará integralmente.

En el estudio financiero, el proyecto en el corto plazo se le puede ver la viabilidad, según los indicadores que arroja la investigación. Al evaluar las utilidades generadas, las cuales se estiman con una TIR del 22.2% efectivo anual, y representa un parámetro evaluativo que comparada con la tasa del mercado financiero y de las variables económicas es superior, por lo tanto se concluye que el proyecto desde el punto de vista económico es rentable.

## **8. RECOMENDACIONES**

Las autoras recomiendan lo siguiente:

Implementar el proyecto Capullitos de Amor, para prestar los servicios a la comunidad de Barrancabermeja.

Desarrollar una metodología de cuidado y educación muy adecuada, especialmente para los niños más pequeños. El Centro debe contar con una excelente organización que muestre la seriedad de la institución y el excelente servicio que prestará. Esta será la mejor forma de vender su imagen corporativa.

Es fundamental que el Centro de Cuidado Infantil, logre un concepto muy claro de posicionamiento dentro del mercado, que le permita diferenciarse en forma positiva de la competencia, haciendo publicidad efectiva sobre los servicios que presta y sus beneficios.

Capacitar continuamente al personal del centro con temas de cuidado infantil, normas de higienes y seguridad, relaciones humanas, estimulación motriz pedagogía, servicio al cliente, entre otras para garantizar la buena atención del Centro.

Teniendo en cuenta que el proyecto está dirigido también al estrato 3 del Municipio de Barrancabermeja, se recomienda recurrir a entidades como la Alcaldía Municipal con el fin de recibir subsidios que permitan patrocinar costos educativos y de esta forma reducir los precios del servicio.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL; Planeación Municipal, Barrancabermeja en Cifras, Barrancabermeja 2001-2003, Pág. 107.

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

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER; Censo Empresarial de Barrancabermeja, Barrancabermeja 2010.

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

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

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

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

NÚÑEZ OSPINO, Rafael. Reseña histórica de Barrancabermeja, colección de autores Barranqueños, segunda edición, abril 26 de 1997.

PLANEACIÓN MUNICIPAL. Plan de Ordenamiento Territorial. Alcaldía de Barrancabermeja, 2010.

PROYECTOS, Formulación y criterios de evaluación, MURCIA, Jairo Darío; Editorial Alfaomega; Septiembre de 2009

SAPAG CHAIN, Nassir y demás. Preparación y Evaluación de Proyectos; Tercera edición, Bogotá; Editorial MacGraw-hill, 1997, 404 p.

SEGUNDO CENSO EMPRESARIAL DE BARRANCABERMEJA 2008, Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Julio de 2009

VARELA VILLEGAS, Rodrigo; Evaluación Económica de Proyectos de Inversión; Sexta edición, Colombia; Grupo editorial Ibero América, 1997, 604 p.

Páginas WEB

Alcaldía Municipal de Barrancabermeja; URL: [www.barrancabermeja.gov.co](http://www.barrancabermeja.gov.co)

Biblioteca Virtual Wikipedia; URL: [www.es.wikipedia.org/wiki/Historia del niño](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_niño)

Centros infantiles; URL: [www//centrosinfantileschicos.com/](http://www.centrosinfantileschicos.com/)

Gerencia proyectos; URL: [www.gerencie.com](http://www.gerencie.com)

Secretaría de Educación Barrancabermeja; URL: [www.mineduccion.gov.co](http://www.mineduccion.gov.co)

## **ANEXOS**

## ANEXO A. Encuesta

### ENCUESTA A FAMILIAS DE ESTRATO 3, 4, 5 Y 6

Somos estudiantes de VIII Nivel de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander, y estamos realizando un estudio de mercado para el proyecto Creación de un centro infantil en la ciudad de Barrancabermeja

1. ¿Tiene usted hijos con edades de 0 a 15 años?

Sí

2. ¿Cuántos hijos tiene de 0 a 15 años?

a. Un hijo   
b. Dos hijos   
c. Tres hijos   
d. Más de tres hijos

3. ¿Cuáles son las edades de sus hijos?

a. De un mes a un año   
b. De dos a tres años   
c. De cuatro a cinco años   
d. Demás de seis años

4. ¿Actualmente trabaja?

Sí  No

5. ¿Usted necesita dejar a sus hijos al cuidado de terceros?

Sí  No

6. ¿A quien le dejaría el cuidado de sus hijos?

a. A un particular   
b. A una fundación infantil

7. ¿Cuánto paga mensual por el cuidado de su hijo?

- a. De \$30.000 - \$50.000
- b. De \$60.000 - \$80.000
- c. De \$80.000 - \$100.000
- d. De \$100.000 - \$120.000
- e. Ninguna de las anteriores

8. ¿Qué aspecto valora usted en una institución infantil?

- a. Calidad
- b. Precio
- c. Otro y Cuál \_\_\_\_\_

9. ¿Dejaría a su hijo en una fundación infantil especializada?

Sí  No

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**