

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA INFANTIL EN EL
MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, SANTANDER**

**ALEXANDRA MÉNDEZ TORRES
NANCY YASMILE CALDERÓN PEREIRA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2012**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA INFANTIL EN EL
MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, SANTANDER**

**ALEXANDRA MÉNDEZ TORRES
NANCY YASMILE CALDERÓN PEREIRA**

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Gestión Empresarial**

**Asesor
LUIS FRANCISCO HERNÁNDEZ ACEVEDO
INGENIERO FINANCIERO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2012**

DEDICATORIA

Agradezco a Dios, por sorprenderme con la vida y ungirme con la magia de su amor. A mis padres por su apoyo y que gracias a ellos se ha cumplido este sueño importante para mí. A mis hermanos y amigas por su comprensión, apoyo y amistad incondicional. A mi esposo por no dejarme caer y por ayudarme a descubrir una nueva etapa compartida. A mis hijos Edgar y Gabriela por ser mi verdadera inspiración, mi mayor motivación, el motor de mi vida.

Alexandra

A Dios, que me ha mantenido con vida, salud, y entereza para lograr cada una de mis metas. A mis padres por ser esa luz que me guía desde el cielo. A mi hija Paula Andrea quien es mi razón de ser, mi impulso y el motivo de vivir, a quien le he robado de mi tiempo al ser una mamá diferente, por demostrarme día a día lo mucho que me ama y hacer de este sueño, una realidad. A mis amigas por su buena energía y apoyo.

Nancy Yasmile

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

A Dios por el don de la vida y la sabiduría, por hacer que nuestros sueños se cumplan y darnos lo más bello de la vida que es su amor, Gracias Padre.

A la Universidad Industrial de Santander que a través del Instituto de proyección Regional y Educación a Distancia nos brindó su colaboración, apoyo y respaldo al formarnos como profesionales íntegros y dignos de ella.

A nuestros directores de proyecto por su acompañamiento y desarrollo en la culminación del presente proyecto.

Al equipo de tutores, por contribuir en nuestra Educación y no solo en la carrera Gestión Empresarial, sino también en nuestra educación personal, por enseñarnos que un número no refleja el conocimiento adquirido, y por poner al alcance un gran número de herramientas necesarias para salir adelante.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	24
1. GENERALIDADES	26
1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR	26
1.1.1 El concepto de educación inicial	27
1.1.2 Evolución de las guarderías en el mundo	27
1.1.3 La educación y el cuidado infantil en Barrancabermeja	29
1.1.4 Las guarderías infantiles en la ciudad de Barrancabermeja	29
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	30
1.2.1 Aspectos demográficos	32
1.2.2 Aspectos económicos	32
1.3 ASPECTOS LEGALES	33
2. ESTUDIO DE MERCADO	35
2.1 OBJETIVOS	35
2.1.1 Objetivo General	35
2.1.2 Objetivos Específicos	35
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	35
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	36
2.2.2 Servicios Sustitutos	38
2.2.3 Servicios complementarios	38
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio 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 INVESTIGACION DE MERCADOS	40
2.4.1 La demanda	40

2.4.1.1	Planteamiento del problema	40
2.4.1.2	Necesidades de información	40
2.4.1.3	Ficha técnica	41
2.4.1.4	Presentación de los resultados de la demanda	42
2.4.2	Análisis de la encuesta	55
2.4.3	Estimación de la demanda	56
2.4.4	Evolución histórica de la demanda del servicio	56
2.4.4.1	Proyección de la demanda	56
2.5	LA OFERTA	57
2.5.1	Necesidades de Información	57
2.5.2	Ficha Técnica	58
2.5.3	Presentación de resultados de la oferta	64
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	75
2.5.5	Proyección de la oferta	76
2.6	RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	76
2.6.1	Demanda insatisfecha o excedente de mercado	76
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	77
2.7.1	Estructura de los canales actuales	77
2.7.2	Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales	77
2.7.3	Selección de los Canales de Comercialización	77
2.8	PRECIO	78
2.8.1	Análisis de precios	78
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	78
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	79
2.9.1	Objetivos	79
2.9.2	Logotipo	80
2.9.3	Lema	81
2.9.4	Análisis de medios	81
2.9.5	Selección de medios	81
2.9.6	Estrategias publicitarias	85
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	86

2.9.7.1	De lanzamiento	86
2.9.7.2	De operación	86
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	87
3.	ESTUDIO TÉCNICO	89
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	89
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	89
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	89
3.1.2.1	La demanda	89
3.1.2.2	Disponibilidad insumos	89
3.1.2.3	Recurso Humano	89
3.1.2.4	Disponibilidad de Tecnología y equipos	90
3.1.2.5	Localización	90
3.1.2.6	Financiamiento	90
3.1.3	Capacidad del proyecto	90
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	90
3.1.3.2	Capacidad total instalada	91
3.1.3.3	Capacidad total utilizada y proyectada	92
3.2	LOCALIZACION	93
3.2.1	Macro localización	93
3.2.2	Micro localización	93
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	94
3.3.1	Análisis del Servicio	94
3.3.2	Descripción técnica del proceso	94
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	97
3.3.4	Control de calidad	98
3.3.5	Recursos	102
3.3.5.1	Recurso humano	102
3.3.5.2	Recurso físico	102
3.3.5.3	Recursos de insumos	105
3.3.6	Análisis de proveedores	105

3.3.7	Distribución de planta	107
3.3.8	Logística de distribución	108
3.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	108
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	111
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	111
4.2	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	112
4.2.1	Visión	112
4.2.2	Misión	112
4.2.3	Objetivos	112
4.2.4	Políticas	113
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	114
4.3.1	Organigrama de la empresa	115
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	116
4.3.3	Asignación salarial	126
4.4	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	127
5.	ESTUDIO FINANCIERO	129
5.1	INVERSIONES	129
5.1.1	Inversión fija	129
5.1.2	Total de inversión fija	131
5.1.3	Inversión diferida	132
5.1.4	Inversión de capital de trabajo	132
5.1.4.1	Costos directos del servicio	133
5.1.4.2	Gastos de Administración y ventas	135
5.1.4.3	Gastos Financieros	137
5.1.5	Inversión total	138
5.1.6	Fuentes de financiación	138
5.2	COSTOS	140
5.2.1	Costos fijos	140
5.2.2	Costos variables	141

5.2.3	Costos totales	141
5.2.4	Precio de venta	141
5.3	PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	142
5.3.1	Egresos proyectados	142
5.3.2	Ingresos proyectados	143
5.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	144
5.5	FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO	146
5.6	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	148
5.7	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	148
6	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	150
6.1	IMPACTO SOCIAL	150
6.2	IMPACTO AMBIENTAL	150
6.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	151
6.3.1	Valor presente neto	151
6.3.2	Tasa Interna Retorno	152
6.3.3	Periodo de recuperación	153
6.3.4	Análisis de las razones financieras	154
6.3.5	Relación beneficio costo	156
7	CONCLUSIONES	156
	RECOMENDACIONES	158
	BIBLIOGRAFÍA	159

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Servicios ofrecidos y su descripción	37
Cuadro 2. Ficha técnica	41
Cuadro 3. Tiene hijos	43
Cuadro 4. Número de hijos	43
Cuadro 5. Las edades de los hijos	44
Cuadro 6. Actualmente trabaja	45
Cuadro 7. Horario de trabajo de las personas encuestadas	46
Cuadro 8. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros	47
Cuadro 9. Quien le genera más confianza para dejarle el cuidado de sus hijos, una persona particular o una guardería	48
Cuadro 10. Mensualidad que pagan actualmente por el cuidado de los hijos	49
Cuadro 11. Niños matriculados actualmente en guarderías	50
Cuadro 12. La calidad y el precio de los servicios prestados por las Guarderías en el municipio de Barrancabermeja, Santander	51
Cuadro 13. La evolución en cuanto a crecimiento, peso y talla de los niños matriculados en guarderías	52
Cuadro 14. Aceptación en el mercado por parte de la demanda de la creación de una nueva guardería en el municipio de Barrancabermeja	53
Cuadro 15. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades	54
Cuadro 16. Evolución histórica de la demanda	56
Cuadro 17. Proyección de los servicios en el municipio de Barrancabermeja	57
Cuadro 18. Ficha técnica	58
Cuadro 19. Tiempo en el mercado	64

Cuadro 20.	Servicios ofrecidos por la competencia	65
Cuadro 21.	Tipo de clientes de la competencia	66
Cuadro 22.	Medios de difusión que utiliza la competencia	66
Cuadro 23.	Capacidad instalada por la competencia	67
Cuadro 24.	Jornadas ofrecidas por la competencia	68
Cuadro 25.	Cantidad de personal de trabajo empleada por las guarderías del Municipio de Barrancabermeja	69
Cuadro 26.	Cantidad de niños matriculados por la competencia	70
Cuadro 27.	Valor de la mensualidad ó de los servicios prestados por la competencia	71
Cuadro 28.	Las guarderías enseñan a los niños matriculados, valores Cristianos	72
Cuadro 29.	El nivel académico exigido por la competencia al seleccionar el personal de trabajo	73
Cuadro 30.	La institución cuenta actualmente con una psicóloga	74
Cuadro 31.	Cálculo de la oferta aparente	76
Cuadro 32.	Demanda Insatisfecha	77
Cuadro 33.	Precio estimado por servicio	78
Cuadro 34.	Presupuesto de lanzamiento	86
Cuadro 35.	Presupuesto de publicidad de operación y mantenimiento.	87
Cuadro 36.	Capacidad total diseñada	91
Cuadro 37.	Capacidad total instalada	92
Cuadro 38.	Capacidad total utilizada	92
Cuadro 39.	Capacidad utilizada y proyectada	93
Cuadro 40.	Determinación del sitio por el método cualitativo de puntos.	94
Cuadro 41.	Mano de obra del proyecto.	102
Cuadro 42.	Maquinaria y equipos.	103
Cuadro 43.	Equipos de Oficina	103
Cuadro 44.	Equipos de computo	103
Cuadro 45.	Muebles y enseres.	104
Cuadro 46.	Requerimientos de insumos y materias primas para alimentación	105

Cuadro 47.	Proveedores	106
Cuadro 48.	Distribución de áreas	107
Cuadro 49.	Estructura organizacional de la empresa	114
Cuadro 50.	Descripción del cargo Director	116
Cuadro 51.	Descripción del cargo de Secretaria	118
Cuadro 52.	Descripción del cargo de docente	120
Cuadro 53.	Descripción del cargo Auxiliar de servicios generales	122
Cuadro 54.	Descripción del cargo Auxiliar Operativo	123
Cuadro 55.	Descripción del cargo Contador	124
Cuadro 56.	Estructura salarial para “GUARDIMAMÁ”	126
Cuadro 57.	Factor prestacional	127
Cuadro 58.	Maquinaria y Equipos	129
Cuadro 59.	Muebles y enseres del Servicio	130
Cuadro 60.	Muebles y Enseres de Oficina	131
Cuadro 61.	Relación de equipos de oficina	131
Cuadro 62.	Equipos de cómputo	131
Cuadro 63.	Total de inversiones fijas	132
Cuadro 64.	Inversión diferida.	132
Cuadro 65.	Capital de trabajo.	132
Cuadro 66.	Presupuesto de compras de insumos	133
Cuadro 67.	Mano de Obra	133
Cuadro 68.	Depreciaciones muebles, enseres y equipos	134
Cuadro 69.	Mantenimiento	134
Cuadro 70.	Seguro de activos del servicio	134
Cuadro 71.	Resumen del total costos directos del servicio	134
Cuadro 72.	Nómina administrativa	135
Cuadro 73.	Amortización de diferidos	135
Cuadro 74.	Depreciación de muebles y enseres y equipo de computo y oficina	135
Cuadro 75.	Mantenimiento de muebles y enseres y equipo de cómputo y oficina	136
Cuadro 76.	Seguros de muebles y enseres y equipo de computo y oficina	136

Cuadro 77.	Gastos generales	137
Cuadro 78.	Resumen de gastos de administración y de ventas	137
Cuadro 79.	Gastos financieros (intereses)	137
Cuadro 80.	Resumen de capital de trabajo	137
Cuadro 81.	Presupuesto de inversiones totales	138
Cuadro 82.	Fuentes de financiamiento	138
Cuadro 83.	Amortización del crédito	138
Cuadro 84.	Costos fijos del proyecto	140
Cuadro 85.	Costos variables.	141
Cuadro 86.	Resumen Costos totales unitarios por nivel.	141
Cuadro 87.	Precio de venta por nivel de servicio	141
Cuadro 88.	Presupuesto de costos directos del servicio a 5 años	142
Cuadro 89.	Presupuesto de gastos de administración a 5 años	142
Cuadro 90.	Presupuesto de gastos financieros a 5 años	142
Cuadro 91.	Presupuesto de ingresos proyectados al año 1	143
Cuadro 92.	Presupuesto de ingresos proyectados al año 2	143
Cuadro 93.	Presupuesto de ingresos proyectados al año 3	143
Cuadro 94.	Presupuesto de ingresos proyectados al año 4	144
Cuadro 95.	Presupuesto de ingresos proyectados al año 5	144
Cuadro 96.	Presupuesto de ingresos proyectados a 5 años	144
Cuadro 97.	Distribución de servicios al año	145
Cuadro 98.	Margen de contribución	145
Cuadro 99.	Margen de contribución ponderado	145
Cuadro 100.	Cálculo de punto de equilibrio en unidades o servicios año	145
Cuadro 101.	Distribución de unidades en punto de equilibrio	146
Cuadro 102.	Comprobación punto de equilibrio	146
Cuadro 103.	Flujo de efectivo	147
Cuadro 104.	Estado de resultados	148
Cuadro 105.	Balance General.	149
Cuadro 106.	Comprobación valor presente neto (VPN)	152
Cuadro 107.	Comprobación tasa interna de retorno	153

Cuadro 108. Período de recuperación	153
Cuadro 109. Razón corriente	154
Cuadro 110. Nivel de endeudamiento	155
Cuadro 111. Rotación de activos totales	155
Cuadro 112. Margen bruto de ganancias	155
Cuadro 113. Margen neto de ganancias	155

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Mapa de Barrancabermeja	32
Figura 2. Tiene hijos	43
Figura 3. Número de hijos	44
Figura 4. Las edades de los hijos	45
Figura 5. Actualmente trabaja	46
Figura 6. Horario de trabajo de las personas encuestadas	47
Figura 7. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros	48
Figura 8. Quien le genera más confianza para dejarle el cuidado de sus hijos, una persona particular o una guardería	49
Figura 9. Mensualidad que pagan actualmente por el cuidado de los hijos	50
Figura 10. Niños matriculados actualmente en guarderías	51
Figura 11. La calidad y el precio de los servicios prestados por las guarderías en el municipio de Barrancabermeja, Santander	52
Figura 12. La evolución en cuanto a crecimiento, peso y talla de los niños matriculados en guarderías	53
Figura 13. Aceptación en el mercado por parte de la demanda de la creación de una nueva guardería en el municipio de Barrancabermeja	54
Figura 14. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades	55
Figura 15. Tiempo en el mercado	64
Figura 16. Servicios ofrecidos por la competencia	65
Figura 17. Tipo de clientes de la competencia	66

Figura 18.	Medios de difusión que utiliza la competencia	67
Figura 19.	Capacidad instalada por la competencia	68
Figura 20.	Jornadas ofrecidas por la competencia	69
Figura 21.	Cantidad de personal de trabajo empleada por las guarderías del Municipio	70
Figura 22.	Cantidad de niños matriculados por la competencia.	71
Figura 23.	Valor de la mensualidad ó de los servicios prestados por la competencia	72
Figura 24.	Las guarderías enseñan a los niños matriculados, valores cristianos	73
Figura 25.	El nivel académico exigido por la competencia al seleccionar el personal de trabajo	74
Figura 26.	La institución cuenta actualmente con una psicóloga	75
Figura 27.	Canal de comercialización directo	78
Figura 28.	Logotipo de la Empresa.	80
Figura 29.	Modelo Tarjeta de presentación	82
Figura 30.	Modelos de los volantes	83
Figura 31.	Modelo Pasacalles	84
Figura 32.	Diagrama de flujo de las etapas del proceso operativo	97
Figura 33.	Diagrama de flujo solicitud del servicio	98
Figura 34.	Organigrama de la guardería	115

LISTA DE FOTOS

	Pág.
Foto 1. Servicios ofrecidos	36

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A Encuesta para la demanda	158
ANEXO B Distribución de Planta	160

RESUMEN

TITULO:

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERIA PARA EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA*

AUTORES:

ALEXANDRA MÈNDEZ TORRES
NANCY YASMILE CALDERÒN PEREIRA**

PALABRAS CLAVES:

Guardería, cuidados, atención, integral

DESCRIPCIÓN:

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

Para identificar demanda, oferta, precios y comercialización; en el Estudio Técnico: Definir el tamaño del proyecto, la localización, la ingeniería del proyecto, los equipos que requiere la Casa Infantil. Así mismo, en el Estudio Administrativo definir el tipo de empresa, los aspectos legales y el perfil de los cargos; en el Financiero cuantificar las inversiones necesarias, así como también proyectar los ingresos y egresos para finalmente elaborar los estados financieros. Y finalmente la evaluación social, económica, ambiental y financiera para en últimas tomar la decisión de realizar la inversión en este tipo de negocios, demostrando la necesidad de establecer en la ciudad una empresa de este orden, la cual propenderá de contribuir con el crecimiento notable del municipio y que además brinde espacios sanos de esparcimiento y descanso que benefician tanto a una población.

Los criterios de evaluación económica dieron como resultado un VPN de \$ 135.990.937 y TIR del 39,33%, siendo positivos, denotando la viabilidad del proyecto, le recuperación de la inversión es al cabo del tercer año, cinco meses aproximadamente.

* Trabajo de grado.

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

SUMMARY

TITLE:

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF NURSERY IN THE MUNICIPALITY DE BARRANCABERMEJA*

AUTHORS:

ALEXANDRA MÈNDEZ TORRES
NANCY YASMILE CALDERÒN PEREIRA**

KEY WORDS:

Children garden, House, infantile, nursery

DESCRIPTION:

Parents who work all day should leave their children in the hands of third persons or institutions such as relatives, group homes, community mothers, living cribs or baby sitter, which generally do not qualify for health, comfort, vocational or teaching resources that enable children, while away from their parents can be assured about their safety psychosocial, physical and emotional, while they power their cognitive skills and are fully prepared to integrate into society and the world of school responsibilities. With the creation of the Nursery in the city of Barrancabermeja, we want to address this issue, seeking the benefit of families.

To identify demand, supply, pricing and marketing, in the Technical Study: Define the project size, location, project engineering, equipment requiring Children's Home. Likewise, the Study Administrative define the type of company, legal aspects and profile of the charges, in the financial investment needed to quantify, as well as projecting revenues and expenditures to finally make the statements made. And finally the social assessment, economic, environmental and financial assistance to ultimately make the decision to make the investment in this business, demonstrating the need for a company in the city of this order, which propender contribute to the remarkable growth the municipality and also provide safe spaces for recreation and relaxation that are good for a population.

The economic evaluation criteria resulted in a NPV of \$ 135,990,937 and 39.33% IRR, be positive, implying feasibility of the project, payback is after the third year, five months or so.

* Project of Grade

** Industrial University of Santander, Institute of Projection Regional and Education at Distance. Managerial Administration, Director: HERNANDEZ ACEVEDO, Luis Francisco.

INTRODUCCIÓN

Debido a los cambios sociales y culturales que se han presentado en la sociedad, el aumento del número de familias donde trabajan ambos padres y la evolución del mundo laboral donde la mujer representa una mayor importancia, ha venido ascendiendo y ocupando un espacio cada vez mayor debido a su preparación y profesionalización sin dejar atrás los roles de madre y muchas de ellas cabeza de hogar, una vez cumplida la licencia de maternidad, por lo que las tareas propias del cuidado y preparación de los niños recaen en instituciones y personas, que en su mayoría no cuentan con las condiciones y los conocimientos suficientes para asumir esta gran labor. La cual es remplazar a los padres en su deber de cuidar, educar y preparar a los infantes para las exigencias sociales futuras.

Por lo tanto, es importante contar con una institución especializada en el cuidado de los infantes antes de ingresar a la etapa escolar, por lo que se crea una necesidad constante de guarderías de calidad y con ello un reto empresarial en la creación de nuevas empresas.

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

Los estudios realizados consultaron fuentes del tipo secundario y primario y se tuvo en cuenta las guarderías que existen en la actualidad y las necesidades de la población para proyectos de este tipo la muestra estuvo conformada por 342 padres de familia.

Los resultados indican, que aunque existen guarderías, éstas no suplen las necesidades de la población y sus condiciones no son las más adecuadas y también mostró que los padres de familia estarían dispuestos a recibir un servicio de una nueva Guardería Infantil.

Por lo anterior y partiendo de la realidad y la necesidad del entorno en que se vive, se proyecta la elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de una guardería infantil en el municipio de Barrancabermeja, donde se enfocan los aspectos como; la situación problemática, el planteamiento del problema, lo que permite abordar con mayor claridad el trabajo, y el diseño de los objetivos tanto general como los específicos.

Así mismo se busca adelantar un estudio de mercados, un análisis técnico del proyecto, su respectivo estudio administrativo y una evaluación financiera y

económica apoyada en estudios legales, sociales y ambientales que permitan el desarrollo y la ejecución del proyecto.

En el estudio de mercado, se realiza una investigación de mercados entre los Guardería GUARDIMAMÁ, brindará espacios de socialización para los niños, miembros de familias, hogares, mujeres que tienen niños menores de 4 años de estratos uno en adelante con la capacidad monetaria para adquirir el servicio, donde recibirán atención y cuidado con el fin de promover su desarrollo integral y propiciar su participación como sujetos de derecho indagando sobre las preferencias al momento de seleccionar el servicio para atención de niños menores de 4 años, se indagó así mismo sobre las otras modalidades del servicio que podrían considerarse como competencia, los precios de los servicios y los canales de comercialización.

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

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

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

La evaluación del proyecto se realizó desde el punto de vista de lo ambiental, lo social y lo financiero, con el fin de tener un documento técnico para tomar la decisión de su inversión final, determinando o no la conveniencia de su futura puesta en marcha.

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

En Colombia la educación preescolar hace parte del Servicio Público Educativo Formal y está regulada por la Ley 115 de 1994. Se ofrece a los infantes que cuentan con 1, 2, 3 o 4 años de edad y niños con 5 o 6 años de edad durante cuatro años así:

Párvulos: para los de 2 - 3 años

Pre-jardín: para los de 3 - 4 años.

Jardín: para los de 4 - 5 años.

Transición: para los de 5 - 6 años, que corresponde al grado obligatorio convencional.

La Ley concibe al niño desde sus dimensiones de desarrollo personal, razón por la cual responde a los cuatro pilares de la formación: aprender a ser, aprender a convivir, aprender a hacer y aprender a conocer. Competencias, hoy por hoy evidenciadas en el esquema general de educación en Colombia. Antes de párvulos, el Estado atiende a los infantes a través del ICBF (Instituto Colombiano de Bienestar Familiar).

En el caso particular de Barrancabermeja, identificada con la problemática nacional, la mayoría de escuelas y colegios privados aceptan a niños desde los tres años. Se denominan “jardín de infantes” o “kínder” cuando allí acuden niños entre los tres y cinco años. Guardería se denomina a los centros educativos que cuidan de los menores entre cero y tres años. Sin embargo, los bebés y niños pequeños son cuidados en casa por una niñera. El jardín de infantes o guardería no es por lo general pensado para padres que trabajan a tiempo completo, más bien como complemento pedagógico. Por lo general los niños asisten cuatro horas diarias y se sigue un currículum que los prepara para la escuela primaria.

En Barrancabermeja, se ha evidenciado un crecimiento y desarrollo industrial, sesgado, principalmente con la industria petroquímica, que con un efecto multiplicador hacia otros sectores, ha requerido de la vinculación laboral tanto del género masculino como del femenino (en diferentes categorías y perfiles); lo cual ha repercutido en el entorno familiar, promoviendo un cambio cultural, social y económico que exige de un mercado atento, una respuesta oportuna a la necesidad específica, referente al cuidado y la preparación del infante a un espacio académico requerido. La realidad barranqueña enfrenta al núcleo familiar (padre y madre) a la decisión basada en el interrogante ¿CON QUIÉN, se va a dejar los niños, mientras se trabaja? y es aquí en donde se apoya la existencia de las guarderías.

GUARDIMAMÁ no solo va a proveer servicios de cuidados, sino que también va a servir como promotor del primer contacto del menor con los grupos sociales. Ésta etapa del infante, es una etapa idónea para mejorar relaciones sociales, lenguaje, conducta, refuerzo físico y psicológico, entre otros y es aquí, donde GUARDIMAMÁ Provee una gran oportunidad para detectar malos hábitos y maltrato infantil y sirve también a los propósitos de una evaluación temprana de posibles anomalías tanto físicas como del comportamiento en el menor.

1.1.1 El concepto de educación inicial. ¹La definición del término «educación inicial» no es una tarea sencilla, pues requiere acudir a conceptos relacionados, como el de infancia, susceptibles de diversas interpretaciones en función de cada contexto. De hecho, al hacer referencia a la «educación inicial» resulta complejo establecer una diferenciación precisa entre ésta y expresiones cercanas como «educación preescolar» o «educación infantil». Por otra parte, en los últimos años todos estos términos se han visto ampliados respecto a épocas previas, en las que mayoritariamente se utilizaban para definir programas formales llevados a cabo en ambientes escolares, a cargo de personal cualificado y orientados a los niños de edades cercanas al ingreso en la escuela primaria.

Hoy la ampliación de estos conceptos conduce a la consideración de diversas modalidades de educación y aprendizaje destinadas a los niños desde las primeras semanas de vida hasta su ingreso en la escuela primaria. La educación inicial incluye, en la práctica, una mezcla de guarderías, preescolares, círculos infantiles, jardines de infancia, clases de preprimaria, programas asistenciales, etc., presentes en buena parte de los países del mundo. De esta forma, aunque exista una terminología más o menos común para referirse a ese ámbito, en realidad viene a enmascarar una gran diversidad de prácticas y sistemas de atención a la infancia.

Por ello resulta conveniente delimitar el campo de interés, considerando la educación inicial como el período de cuidado y educación de los niños en los primeros años de su vida, que se produce fuera del ámbito familiar. Eso conduce a tener en cuenta las diversas modalidades educativas establecidas para niños desde el nacimiento hasta los 5 ó 6 años de edad. En algunos casos se especifica cómo nivel anterior a la educación preescolar, mientras en otros se integra con éste para cubrir todo el período previo a la escolaridad obligatoria.

1.1.2 Evolución de las guarderías en el mundo: ²La aparición de las guarderías tuvo lugar en Europa en el inicio del siglo XIX como respuesta al incremento del

¹ PÉREZ ZORRILLA, María Jesús. Revista Iberoamericana de educación. Edición 350. Editorial Board. Diciembre 2009.

² NEUFER, Peter. "Historia de la guardería". Fuente: proyecto de Grado: "Aspectos Térmicos del Diseño Sustentable de una guardería". < <http://www.pequegigantes.tripod.com/id2.html>> [Citado el 12 de marzo de 2010]

trabajo de las mujeres en la industria. La ausencia de muchas madres de sus viviendas dificultaba la atención de los bebés, lo que provocó que una enorme variedad de instituciones caritativas se ocuparan de ellos mientras las madres trabajaban.

El primer nombre conocido por su actividad en este campo fue el del filántropo francés Jean Baptiste Firmin Marbeau, quien en 1846 fundó el Crèche (del francés 'cuna'), con el objetivo de cuidar de los niños. En muy poco tiempo, las guarderías aparecieron en numerosas partes de Francia y en otros países europeos. Muchas de ellas eran subvencionadas total o parcialmente por las administraciones locales y estatales; además, se instalaron guarderías en las fábricas lo que permitió a las mujeres poder utilizar breves tiempos durante el trabajo para atender a sus bebés.³Tanto la sociedad española, como la europea en general, han realizado notables cambios en su estructura y hábitos de vida, desde la década de los 70 hasta hoy en día.

El crecimiento económico, y las necesidades laborales y culturales, han propiciado un tipo de vida, donde cada vez la mujer se encuentra más inserta en el trabajo fuera de casa, y donde las condiciones laborales y la competitividad obligan, en ocasiones, a tener horarios cambiantes y desplazamientos que dificultan el ritmo de vida de algunas familias.

Anteriormente, la familia era la célula fundamental de la sociedad, el sitio privilegiado donde la niña y el niño aprendían lo que necesitaban para su educación y socialización básica. Pero hoy, la familia ha perdido cierto protagonismo en esas funciones, quedando más en mano de la sociedad, a través de otros agentes sociales, como profesores/ as, educadores/ as, monitores/ as.

También es necesario mencionar que el núcleo familiar que anteriormente se componía, en la mayoría de los casos, de los padres biológicos, hijas e hijos, y en bastantes ocasiones, algún abuelo u otro pariente, ha tenido cambios en la sociedad de los 90, siendo cada vez mayor el número de familias donde ambos padres no son los realmente biológicos (caso de los separados con nuevas parejas), o donde se trata de familia monoparentales, siendo cada vez menor el número de hijos por familia, lo que supone un déficit de estímulos y modelos a observar e imitar.

Así mismo se comprueba que las relaciones familiares se han reducido y por tanto la influencia que tíos, abuelos y parientes, en general, ejercían sobre el niño o la

³ ROPERO CORRALIZA, María Dolores. "Guardería como respuesta a las necesidades de la sociedad actual". Fuente: Centro Educación Infantil "Niño Jesús". <<http://www.spapex.es/laguarderia.htm>>[Citado el 15 de Junio de 2010]

niña; esto se conserva, en parte en la sociedad rural, donde son más amplias las relaciones familiares y vecinales, por conocerse todos.

1.1.3 La educación y el cuidado infantil en Barrancabermeja. El sistema educativo local, fue adoptando los nuevos sistemas educativos, espacios, niveles escolares y tecnologías educativas con las que se buscaba estar al tanto con las nuevas corrientes nacionales educativas que seguían a su vez los lineamientos que en materia se conocían en la esfera internacional.

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

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

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

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

- Los cambios a nivel de la composición familiar, en donde los padres laboran para lograr una mejor calidad de vida y ofrecer una mejor educación a sus hijos.
- La posibilidad de crecimiento y desarrollo económico de las instituciones privadas, a partir de la captura de la demanda proveniente de los trabajadores de la estatal petrolera, quienes podían pagar pensiones y matrículas altas que significaban una alta rentabilidad para las instituciones que se crearon a nivel de la educación preescolar. Algunas de estas instituciones que inicialmente fueron creadas como “jardines Infantiles”; terminaron convirtiéndose en colegios que hoy en día ofrecen los niveles de básica escolar y algunos hasta el nivel de básica secundaria.

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

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

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

Si bien no existen cifras sobre las guarderías y demás instituciones que presten el servicio a los hogares de las comunas 1, 2, 3 y 4 pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 de Barrancabermeja., se logró precisar que en la actualidad vienen prestando el servicio de guardería infantil 20 instituciones, dando cubrimiento al 11% de los hogares que tienen hijos equivalente a 1.273 niños.

La oferta actual corresponde a: Hogar Infantil El Castillo , Liceo Bilingüe Rodolfo R. Llinas, Instituto Pedagógico Pequeños Gigantes, Liceo El Paraíso De Los Niños , Jardín Infantil Winnie Pooh , Jardín Disneylandia Educando , Jardín Infantil Semillitas , El Colegio Castillo Del Rey Entre Otros.

1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Barrancabermeja es un Municipio Colombiano ubicado en el departamento de Santander, es la Capital Petrolera de Colombia, es sede de la refinería de petróleo más grande del país ya que por ella pasa la red de carreteras más importantes, como es la Troncal de la Paz., gran parte de la economía de la ciudad gira en torno a la industria Petroquímica que se asienta en este Municipio. Está ubicada a

100Km de Bucaramanga, a orillas del Río Magdalena, en la región del Magdalena Medio, de la cual es la ciudad más importante.

Es la segunda ciudad del Departamento de Santander, se encuentra ubicada a 7° 03'48" de latitud norte y 73° 5'50" de longitud oeste; su extensión territorial en la zona urbana es de 35 Km.² y en la zona rural de 1.119 Km.², constituyendo un área total de 1.154 Km.²; la temperatura promedio es de 32°C.; la humedad relativa es de 80% aproximadamente, la evaporación de 4.5 mm /día y el brillo solar promedio es de 158.64 horas/mes, su altura sobre el nivel del mar es de 75.94 m, con precipitaciones de 246.27 mm., y una velocidad de viento igual a 1.6 m/s con un recorrido de 706.6 Km./sg. Gentilicio barranqueña (o). Alcalde Elkin Bueno Altahona (2012-2015).

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

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

Política y administrativamente el municipio se encuentra dividido en siete (7) comunas, que agrupan más de 188 barrios y tiene adscrito los siguientes corregimientos con sus veredas y caseríos: El Llanito: Llanito Alto, Llanito Bajo, Campo Gala, Campo Galán, Sogamoso, San Silvestre, Islas del Magdalena, Ciénaga Brava, la Arenosa y Sábalo. La Fortuna: la Fortuna, el Zarzal, Tapazón, Peroles, San Luís y Comuneros. La Meseta San Rafael: Meseta de San Rafael, Yacaranda, la Unión, La Ruíz, Guarumo y Capote. San Rafael de Chucurí: San Rafael de Chucurí, Ciénaga Aguas Negras. Ciénaga del Opón: Ciénaga del Opón y la Colorada. El Corregimiento el Centro tiene inscritas 32 Veredas⁴.

⁴ CAMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA. Historia de Barrancabermeja [en línea]. <<http://www.ccbarranca.org.co>>[Citado el 19 de Julio de 2010]

Figura 1. Mapa de Barrancabermeja



Fuente. www.barrancabermeja.gov.co

1.2.1 Aspectos Demográficos. Cuenta con una población según el censo del año 2005 de 190.058 personas, distribuidas así: 171.053 equivalente al (90%) en el casco urbano de los estratos 1, 2, 3, 4 y 5 y 19.005 (10%) en el área rural. Esta población equivale al 22.21% del total de la población del departamento de Santander.⁵

Barrancabermeja ha tenido un crecimiento demográfico, por el desarrollo de la industria del petróleo, lo cual trae consigo el aumento de la natalidad, situación que favorece la creación de empresas de todos los sectores económicos para atender las necesidades de la comunidad en materia de alimentos, calzado, ropa, salud, vivienda, educación y recreación entre otras.

1.2.2 Aspectos Económicos. La economía en Barrancabermeja ha mejorado a través de los años, gracias a los inversionistas que han creído en la ciudad, y han generado progreso y empleo en la región. En Barrancabermeja está localizada la refinería de petróleo más grande de Colombia, perteneciente a la empresa estatal Ecopetrol. Gran parte de la economía de la ciudad gira en torno a la industria Petroquímica que se asienta en este municipio. La refinería de Barrancabermeja es la principal refinería del país, con una producción total de 500.000 barriles de combustible día. Entre otras labores económicas de la región, se destacan las industrias petroquímicas, la operación portuaria y los servicios logísticos para el transporte, la ganadería, la pesca, la agricultura y el comercio.

⁵ ALCALDIA DE BARRANCABERMEJA. Barrancabermeja, Santander [en línea]. <<http://www.barrancabermeja.gov.co>. > [Citado el 12 de Agosto de 2010]

En la actualidad Barrancabermeja posee diversidad económica, contando con amplias zonas bancarias, industriales, comerciales y educativas que hacen de la ciudad un centro de convergencia mercantil en la cual se puede conseguir todo tipo de productos de primera necesidad además de los servicios técnicos y profesionales que requiere el área del Magdalena Medio. En lo económico, se han desarrollado las actividades agropecuarias, minera, industrial, transportadora, financiera, comercial y el sector solidario.

La actividad agropecuaria en la zona ha sido impulsada por el gobierno local a través de proyectos donde se han vinculado innumerables entidades como la UMATA, UNIPAZ, entre otras, que apoyan a las personas que tienen predios para el mejoramiento de tierras, lo cual ha dado como resultado el fortalecimiento de los cultivos transitorios, permanentes y semipermanentes como frijoles, maíz amarillo tecnificado y tradicional, cauchos, cítricos, palma aceitera entre otros. Otro renglón de desarrollo es la cría de animales, como la producción de carne bovina, porcino, ovina, bufalina, acuícola, aves de postura y aves de engorde para suplir la demanda de carne en el municipio.

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

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

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

1.3 ASPECTOS LEGALES

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

- Ley 9 de 1979 Código Sanitario. Para la protección del medio ambiente, los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del ambiente.

- Ley 55 de 1993. Seguridad en la utilización de los productos químicos. Los productos químicos utilizados en la higiene y sanitarización deben estar aprobados por las autoridades competentes.
- Ley 80 de Contratación, es la que regula la forma de contratación con el Estado y otras Entidades, a través de legalización de empresas constituidas ante la Cámara de Comercio y la DIAN.
- Ley 99 de 1993, Artículo 5. Regula las condiciones generales para el saneamiento del medio ambiente, el uso, manejo y aprovechamiento de los recursos naturales con el fin de mitigar o eliminar el impacto de actividades contaminantes del entorno y determinar las normas ambientales mínimas y las regulaciones de carácter general aplicables a todas las actividades que puedan generar directa o indirectamente daños ambientales.
- Ley 115 de 1994 – Ley general de Educación. Consagra el nivel de Educación Preescolar. Afirma que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes. Además consagra que la educación es un derecho que tiene toda persona.
- Ley 222 de 1995, por la cual se modifica el libro II del código del Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos y normas para las empresas. Esto ayuda a identificar el régimen de contratación de esta Unidad de Trabajo.
- Ley 590 de 2000. por la cual se dictan las disposiciones para promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas. Analizar las disposiciones del gobierno nacional en materia del fortalecimiento empresarial.
- Ley 1014 del 26 de enero de 2006 de Emprendimiento y Empresarismo, mediante el cual se reglamenta el emprendimiento desde los primeros niveles de escolaridad.

Decreto 2737 de 1989 el Código del Menor, mediante el cual se consagra los derechos fundamentales del menor, sobre su protección.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo General. Realizar un estudio de mercados, considerando el análisis de las variables del entorno (internas y externas), que permitan identificar las características de la demanda, la oferta, el precio, los canales de comercialización, la publicidad, y la promoción para determinar la creación de una guardería infantil en Barrancabermeja.

2.1.2 Objetivos Específicos.

- Definir en el medio el servicio que se presta en una guardería, mediante la investigación, conociendo el enfoque principal del mismo, en busca de la identificación de una necesidad en el mercado infantil.
- Determinar la demanda potencial y objetivo del proyecto, considerando variables pertinentes, como el número de clientes, el precio promedio del servicio y el número de veces contratado, para tener una mejor visión en la entrada al mercado.
- Establecer estrategias de precios y calidad, fundamentadas en las condiciones del servicio, del mercado y de la estructura de precios, que garanticen la rentabilidad del proyecto.
- Definir canales de distribución, apropiados para este tipo de servicio, de manera que se ajusten a la institución y al cliente, teniendo en cuenta la comodidad y satisfacción del mismo.
- Identificar la actual oferta de guarderías infantiles en la ciudad de Barrancabermeja, a través de la aplicación de un formulario estructurado en la población o mercado potencial, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto.
- Definir estrategias de publicidad y promoción, ajustadas al perfil de las necesidades de la población, para dar a conocer e identificar en el público los servicios a prestar en la guardería infantil.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El cuidado es un servicio de vital importancia en el proceso de formación de los niños de la ciudad y debe considerarse como un compromiso de los padres para con sus hijos, dentro de este marco de sociedad actual basada en el consumismo.

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio. GUARDIMAMÁ, brindará espacios de socialización para los niños, miembros de familias, hogares, mujeres que tienen niños menores de 4 años de estratos uno en adelante con la capacidad monetaria para adquirir el servicio, donde recibirán atención y cuidado con el fin de promover su desarrollo integral y propiciar su participación como sujetos de derechos. Promueve la movilización y alianza entre la comunidad, y acciones concretas para el posicionamiento de la primera infancia como una prioridad dentro los hogares y núcleos familiares que estos constituyen.

Se busca crear una guardería que se adapte a los requerimientos de los padres de hoy, se busca reunir a un grupo de mujeres jóvenes que cuenten con la capacitación y la disponibilidad necesaria para asumir este reto, como es el cuidado de niños, pues se busca posicionar a esta guardería como un lugar donde madres y padres de familia tengan la plena confianza de dejar a sus hijos en manos de un excelente personal humano que desempeñarán el papel de madres sustitutas.

Las guarderías existentes en el municipio de Barrancabermeja, cumplen una función más social que lucrativa, por lo cual, los servicios ofrecidos no son más que el cuidado de niños en horarios tradicionales. Es allí, donde se ve la posibilidad de surgir con un nuevo servicio y es el cuidado de niños en horarios nocturno, dominicales, festivos y también por horas, dirigido a la población de todos los estratos, adicional a esto se ofrece una pedagogía didáctica a través de la cual se busca inculcar en los niños desde muy jóvenes principios y valores que les contribuya con su desarrollo personal.

GUARDIMAMÁ, tendrá la oportunidad de ofrecer cuatro tipos de jornadas, mañana (6:00 am a 1:00 pm), tarde (12:00 pm a 6:00 pm), jornada continua (8:00 am a 6:00 pm), y nocturna (6:00 pm a 8:00 am el día siguiente), de esta manera se brindará un completo servicio para que los padres puedan cumplir con sus compromisos sin preocupaciones; adicional se brindará servicio de estimulación temprana a los menores. Esta será la manera de encontrar nuevos caminos de comunicación que permita acercarse, como padres al sentir de sus pequeños, además es una forma clara y sencilla de potencializar el desarrollo del niño sin dejar de lado su crecimiento normal, este proceso ayuda a comprender y compartir los diversos aspectos de la vida del niño en un ambiente social alejado de sus padres, indicando como ser partícipes tanto en sus cambios emocionales como en su cuidado; basado en un proceso de enseñanza-aprendizaje que consiste en una serie de actividades motoras y artísticas para la adaptación al medio en el cual se desarrolla ahora, que se aleja de su casa para conocer un mundo lleno de cosas nuevas y experiencias enriquecedoras y así contribuir en el apropiado desarrollo mental, físico y social.

La guardería Infantil que abrirá sus puertas a la comunidad barranqueña busca la formación completa que comprenda lo cognoscitivo, lo motriz y lo sensible, dentro

de un marco de sencillez, humildad, comodidad y calidez donde interactúen todos los participantes de la comunidad académica, incluidos los padres de familias, entre los cuales se detalla:

Servicio de guardería:

- Maternales
- Gateadores
- Caminadores
- Párvulos

Comprende: Alimentación, Baño, Cambio de pañales, sala de sueños, estimulación motriz, lingüística y Juegos, asistencia profesional en Fonoaudiología, terapia de Familia y lingüística.

Cuadro 1. Servicios ofrecidos y su descripción.

SERVICIOS GUARDERÍA	DESCRIPCIÓN	HORARIO
MATERNAL Niños entre 0 a 6 meses	Alimentación Baño Personal	Lunes a Viernes De 8:00 am a 6:00 pm
GATEADORES Niños entre 6 a 12 meses	Cambio de pañales Sala de sueños	Medio tiempo en la mañana.
CAMINADORES Niños entre 1 a 2 años de edad	Estimulación motriz Lingüística	6:00 am a 1:00 pm Medio tiempo tarde.
PÁRVULOS Niños entre 2 y 4 años de edad	Juegos	Tiempo completo 8:00 am a 6:00 pm

Fuente: Autores

Foto 1. Servicios ofrecidos



2.2.2 Servicios sustitutos. El servicio de guarderías puede ser sustituido por familiares, servicio doméstico, instituciones del estado y vecinos. En el Municipio de Barrancabermeja existen actualmente 11 Guarderías Infantiles privadas y 512 públicas que ofrecen el servicio del cuidado de niños en jornadas continuas de 8:00 a.m a 4:00 p.m en los días de lunes a viernes, pero que carecen de algunos servicios adicionales que prestará la Guardería GUARDIMAMÁ a los padres del municipio de Barrancabermeja.

2.2.3 Servicios complementarios. La guardería pretende a partir del inicio ofrecer programas de crecimiento y desarrollo del menor tales como:

- Ludoteca
- Escuela de Padres Conferencias-Talleres
- Programas de Familia (Educación en Valores)
- Salidas Pedagógicas (Museo del Petróleo, Títeres, etc.), Se realizan en el transcurso del año, previa autorización de los respectivos Padres de Familia y se efectúan con los niños a partir de los 3 años.
- Parque de Ocio Infantil especializado para niños, con toda la garantía y el saber hacer de Chiqui Park. Se celebran cumpleaños y fiestas infantiles.
- Zona de psicomotricidad.
- Apoyo Escolar

GUARDIMAMÁ además de ofrecer el servicio del cuidado de los niños como valor agregado ofrecerá el servicio de cafetería y autobús, jornada continua de 8:00 a.m a 6:00 p.m de lunes a viernes, (Sábados y domingos siempre y cuando el número de niños lo amerite) y el servicio de horas adicionales hasta el día siguiente, además las personas encargadas de cuidar a los niños serán personas que deben tener como mínimo un bachillerato y una capacitación que exigirá y brindará la guardería GUARDIMAMÁ, para que los niños matriculados en la institución además de recibir un buen trato reciban una formación mediante la cual desarrollen habilidades y obtengan conocimientos en algunas materias, como matemáticas, inglés, ciencias naturales, dibujo e informática de manera que al ingresar a la escuela a transición ó primero primaria los menores cuenten ya con algunos conocimientos básicos que les será de gran utilidad en el momento de ingresar a cualquier escuela.

2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia. El servicio de la guardería infantil dispone de valores agregados que van a marcar la diferencia con respecto a la competencia, tales como:

- Servicio personalizado (coordinado a través de varias jornadas de atención, algunas de ellas acordadas de manera preliminar), ajustado a las tarifas establecidas, según estudio adelantado en el mismo proyecto.

- Locaciones ubicadas en el perímetro urbano que garantizan el fácil acceso y evacuación, además del cumplimiento de especificaciones técnicas que contempla la Ley para este tipo de servicio, en lo que respecta a la construcción de las edificaciones.
- Espacios amplios y cómodos que permiten al menor su fácil desplazamiento, acompañado del amueblamiento adecuado del mismo.
- Disponer de un sistema de información oportuna, veraz y pertinente sobre la evolución del menor, evidenciando debilidades y fortalezas reportadas en el niño.
- Será prestado por personal profesional idóneo, altamente capacitado y formado en el manejo de niños, teniendo en cuenta altos estándares de calidad, servicio, cuidado y seguridad, como factores determinantes del servicio.
- Igualmente la guardería se ajustará a las necesidades de los padres de familia con jornadas y horario extendidos y se ofrecerán charlas sobre cuidado y atención a los niños, a los padres en forma gratuita, para que el servicio prestado sea continuado en sus técnicas en cada uno de los hogares de los niños atendidos por la institución.
- Prestar servicios especiales como el de la cafetería, supervisada por un nutricionista que garantice un balance nutricional y alimenticio adecuado, según las características particulares del menor y el servicio de autobús escolar especializado.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. El mercado potencial de la guardería serán todos los padres de familia de los niños en el Municipio de Barrancabermeja, Santander desde el estrato uno sin discriminación alguna, que tengan la capacidad monetaria para adquirir los servicios que brinda la Guardería.

2.3.2 Mercado Objetivo. Dentro del mercado objetivo de la guardería, se encuentra una población de 5.413 familias entre estratos uno, dos, tres y cuatro del municipio de Barrancabermeja⁶ con niños menores de cuatro años, de los cuales se tomará una muestra para el respectivo estudio de mercados con el fin de determinar la aceptación del proyecto, en los barrios y la capacidad monetaria de los individuos para matricular a sus hijos en la institución, sin discriminación alguna

⁶ REPÚBLICA DE COLOMBIA. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Totales de población 2005-2020. <<http://www.dane.gov.co>> [Citado el 12 de Septiembre de 2010]

de sexo o raza, teniendo en cuenta que actualmente existen muchas madres o padres de familia que conviven solos con sus hijos por separación, trabajo o muerte de alguno de los padres de familia.

2.4 INVESTIGACION DE MERCADOS

2.4.1 La demanda.

2.4.1.1 Planteamiento del Problema.

No hay información precisa sobre la población de estratos 1, 2, 3 y 4 de Barrancabermeja sobre aspectos fundamentales como presencia de niños entre 0 y 4 años, número de niños en dicha edad en los hogares, servicios requeridos por los padres para el cuidado y atención de sus hijos.

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

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

Por lo anterior, se requiere planear la creación de instituciones de apoyo a los trabajadores para que realicen su labor eficientemente, tal es el caso de la creación de una Guardería infantil, que proporcione el cuidado óptimo de niños(as).

Elaborando un estudio de Factibilidad para la creación de una Guardería Infantil, que contribuya al desarrollo económico y social en la zona, se garantizaría que la guardería cuente con: Personal capacitado, procedimientos administrativos eficientes, local estratégico, actividades de esparcimiento y educativas, alimentación, cuidados de salud y un ambiente adecuado a los infantes y a las necesidades de la población a atender, entre otros aspectos de gran relevancia.

2.4.1.2 Necesidades de Información. Para el desarrollo de este proyecto es necesario recolectar información que permita identificar aspectos influyentes, tales como:

- Conocer, a través de un cuestionario estructurado, las necesidades, los gustos y la aceptación de los padres de familia de la ciudad acerca del servicio de guardería infantil.

- Profundizar sobre procesos activos existentes (formales e informales) que operan en la ciudad de Barrancabermeja y la región, referentes a la custodia de niños.
- Adelantar una investigación que evalúe los precios que se manejan en el mercado local, considerando aspectos incidentes como la oportunidad y la calidad del servicio.
- Analizar los medios de publicidad, evaluando la pertinencia y la asertividad con los miembros del mercado objetivo.
- Evaluar y determinar los canales de comercialización existentes, que sean aplicables a este servicio.

2.4.1.3 Ficha Técnica.

Cuadro 2. Ficha técnica.

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

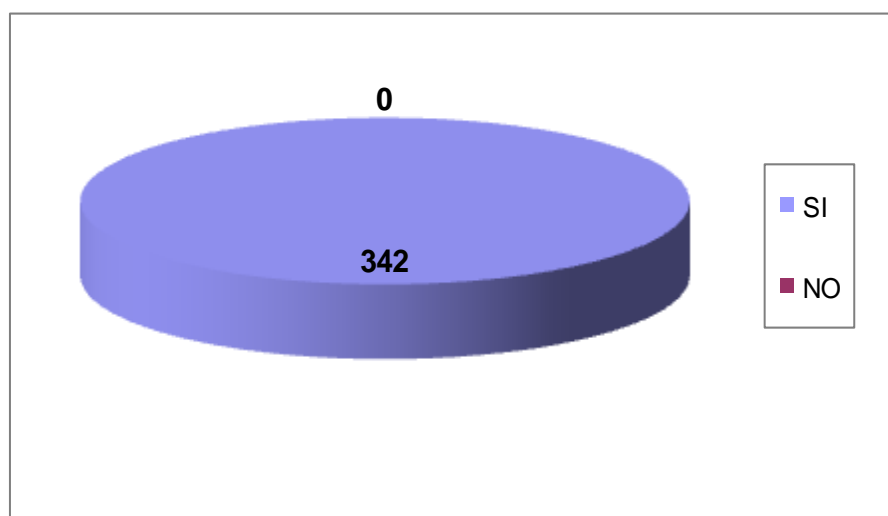
Instrumento	El cuestionario, con preguntas cerradas dirigidas a padres de los estratos 1,2,3 y4 de la ciudad de Barrancabermeja
Modo de Aplicación	Directa y selección aleatoria.
Definición de la Población	Elemento muestral, Son todos los padres de familias, padre o madre que tengan hijos en edades menores de cuatro años y que manifiesten interés por el servicio de guardería de los estratos uno en adelante. Unidad muestral hogares de Barrancabermeja, sitios donde se ubicaran parques, colegios, centros comerciales.
Proceso de Muestreo	Fórmula: $n = \frac{N (p \times q) Z^2}{Z^2 (p \times q) + e^2 (N - 1)}$ Donde: N = Población 5413 personas p = Probabilidad de acertar 50% = 0,5. q = Probabilidad de no acertar 50% =0,5. Z = variable estandarizada para confiabilidad del 95% Z=1,96. e = error 5%. $n = \frac{5413 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (3.118-1)} = 342$
Marco Muestral	Segmento objetivo: De las 342 encuestas aplicadas a la población objetivo, se distribuyeron de la siguiente manera: Familias estratos uno: 150, Estrato dos: 100, Estrato tres: 52, Estrato cuatro: 40.
Alcance	Cobertura geográfica de la investigación: Población estrato uno en adelante del municipio de Barrancabermeja, Santander.
Tiempo de Aplicación	Periodo de tiempo de aplicación del instrumento en la prueba piloto: quince días.

2.4.1.4 Presentación de los resultados de la demanda. Realizada las encuestas, se obtienen las conclusiones preliminares, estableciendo un procedimiento de medición, ordenando la información y tabulando las respuestas dadas, proyectando cuadros y gráficas de dicha interpretación, facilitando la interpretación de los resultados.

Cuadro 3. Tiene hijos.

HIJOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	342	100%
NO	0	0%
TOTAL	342	100%

Figura 2. Tiene hijos.

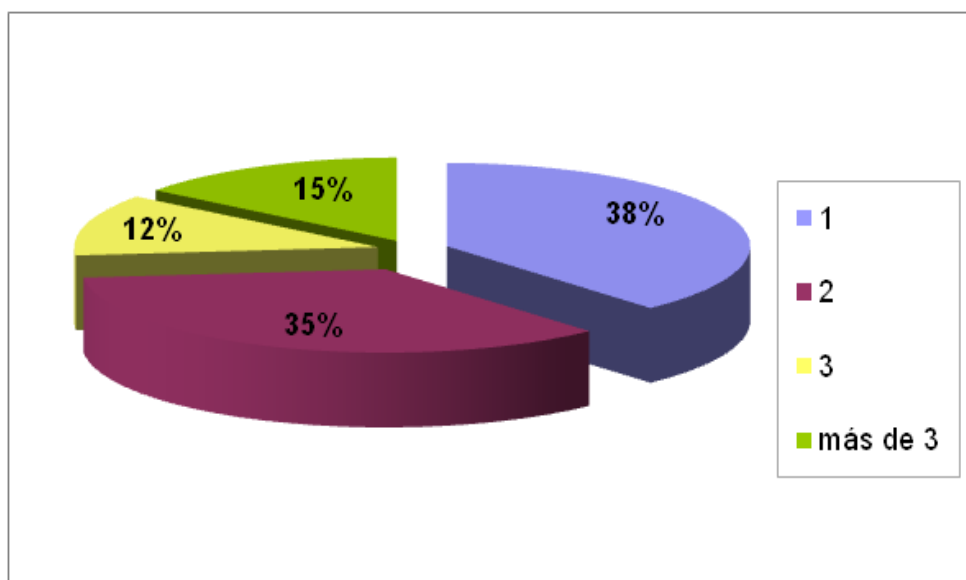


Dentro de la primera pregunta que se realiza en la encuesta aplicada a la población objetivo, se determina que el total de las personas encuestadas tienen hijos, resultado positivo para la guardería Guardimamá ya que por medio de estos se perciben clientes potenciales existentes en la población.

Cuadro 4. Número de hijos.

NUMERO DE HIJOS				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
1	131	38%	1	0,38
2	120	35%	2	0,7
3	41	12%	3	0,36
más de 3	50	15%	4	0,6
TOTAL	342	100%		2,04

Figura 3. Número de hijos.

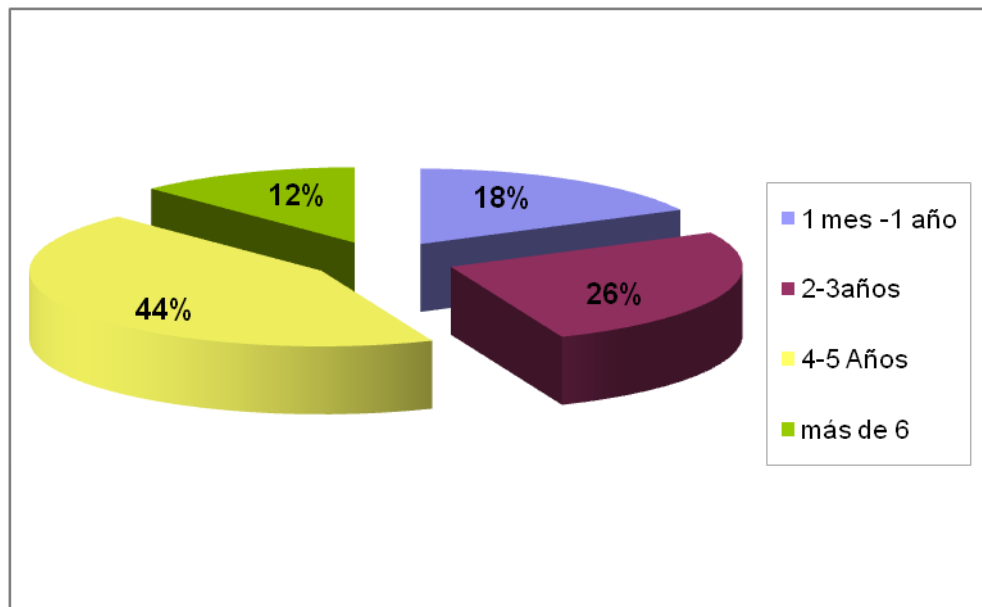


El 38% de las personas encuestadas aseguran tener un hijo, el 35% dos hijos, el 12% 3 hijos y el 15% tiene más de tres hijos, además mediante los resultados arrojados por la encuesta anterior se determina que existen en promedio 2,04 hijos por familia.

Cuadro 5. Las edades de los hijos.

EIDADES DE LOS HIJOS				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
1 mes a 1 año	60	18%	0,5	0,09
2 a 3 años	90	26%	2,5	0,65
4 a 5 años	150	44%	4,5	1,98
más de 6	42	12%	6	0,72
TOTAL	342	100%	13.5	3,44

Figura 4. Las edades de los hijos.

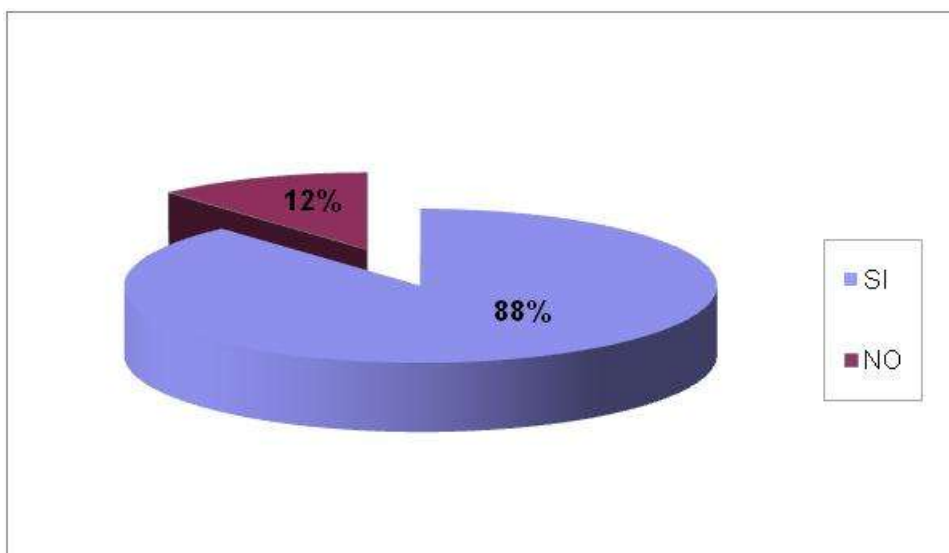


El 18% de la población encuestada tienen hijos con edades de 1 mes a 1 año, el 26% entre los 2 y 3 años, el 44% entre 4 y 5, resultado positivo para la guardería Guardimamá, ya que muestra una gran población de menores entre 1 mes a los 4 años de edad, clientes potenciales. De acuerdo a los resultados obtenidos por la encuesta se puede afirmar que existe un promedio ponderado de la población infantil entre los 3 a los 4 años mayor población infantil.

Cuadro 6. Actualmente trabaja.

ACTUALMENTE TRABAJAN		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	130	88%
NO	20	12%
TOTAL	150	100%

Figura 5. Actualmente trabaja.

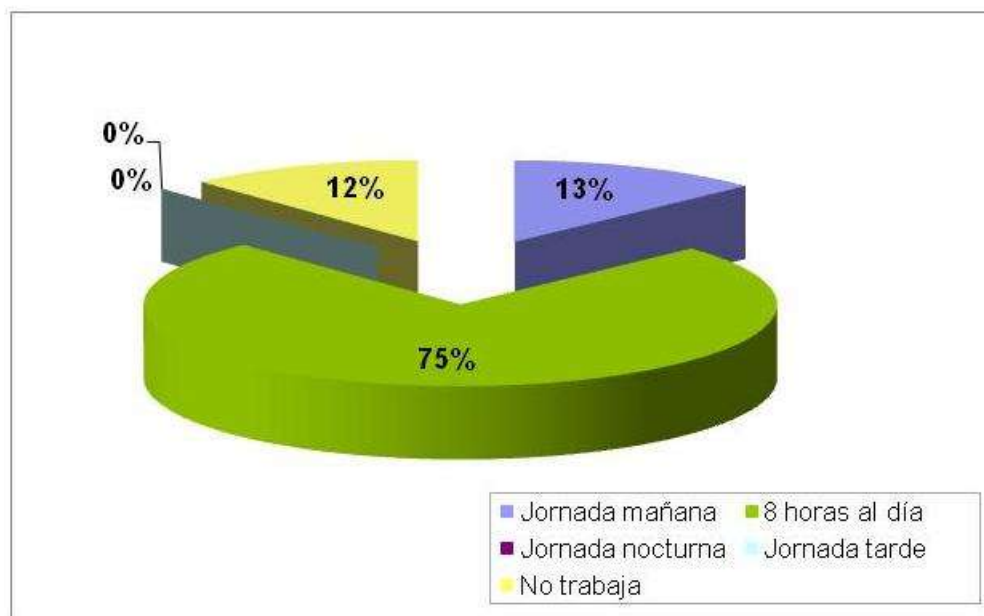


El 88% de la población encuestada cuenta con un trabajo, mientras que el 12% de ésta se encuentran sin empleo, por lo tanto la viabilidad de la creación de la guardería Guardimamá persiste, teniendo en cuenta que el 88% de la población que se encuestó cuenta con un ingreso mensual, es decir tienen la capacidad de adquirir los servicios a prestar por la guardería.

Cuadro 7. Horario de trabajo de las personas encuestadas.

HORARIO DE TRABAJO		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Jornada mañana	20	13%
8 Horas al día	112	75%
Jornada nocturna	0	0%
Jornada tarde	0	0%
No trabaja	18	12%
TOTAL	150	100%

Figura 5. Horario de trabajo de las personas encuestadas.

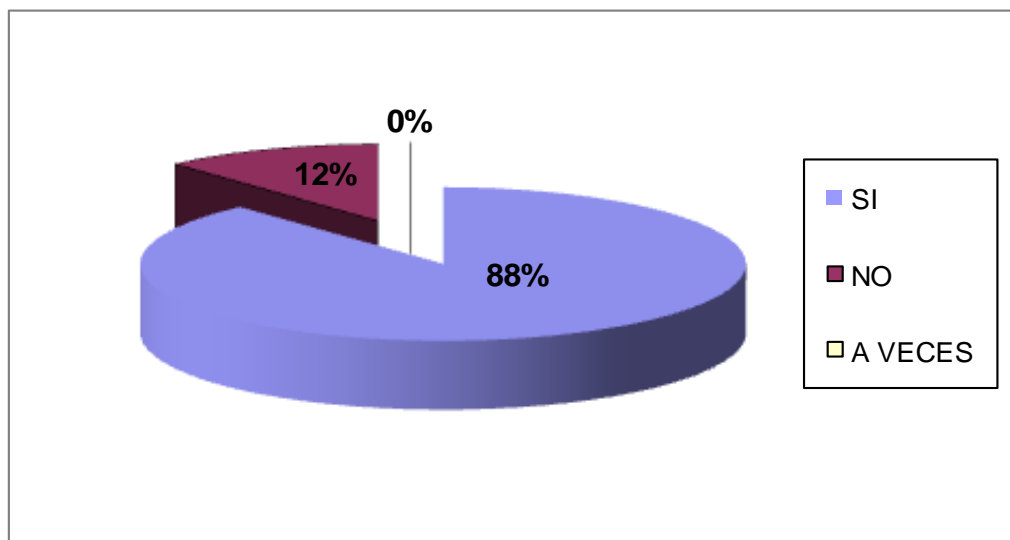


El 13% de la población encuestada trabaja en la jornada de la mañana, el 75% trabaja 8 horas al día, es decir jornada mañana y tarde por lo que se puede notar cumplen con un horario establecido por una empresa y el 12% restante de la población encuestada para un total de un 100% no trabajan, mas sin embargo es un resultado positivo para el proyecto ya que el 88% de la población requiere del servicio ya sea en la jornada de la mañana o en la tarde.

Cuadro 8. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros.

CUIDADO DE LOS HIJOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	132	88%
NO	18	12%
A VECES	0	0%
TOTAL	150	100%

Figura 6. Necesita dejar sus hijos al cuidado de terceros.

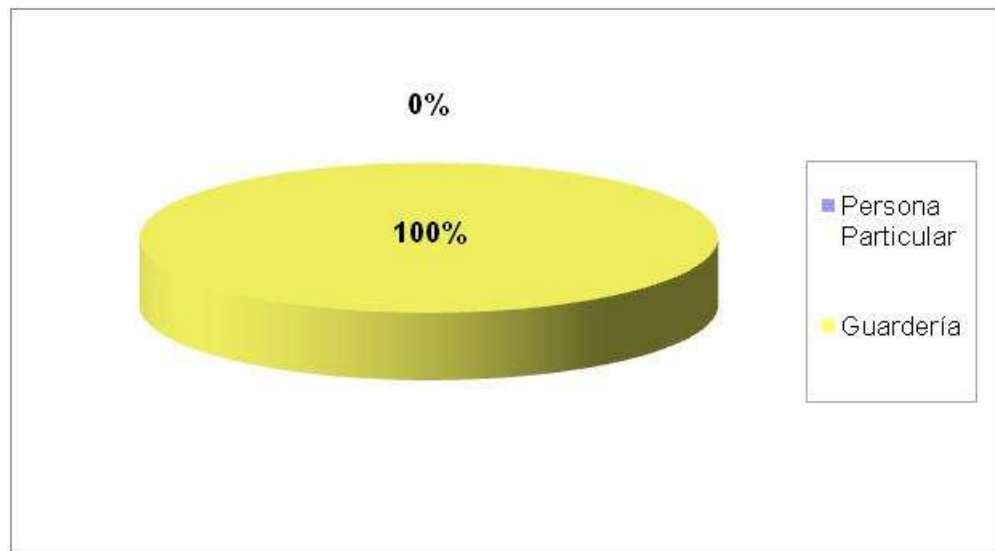


El 88% de las personas encuestadas dejan sus hijos al cuidado de terceros, mientras que el 12% no lo requieren, mediante esta pregunta y sus resultados se nota nuevamente que la demanda de la población por los servicios de guardería es alta.

Cuadro 9. Quien le genera más confianza para dejarle el cuidado de sus hijos, una persona particular o una guardería.

CUIDADOS DE LOS HIJOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Persona Particular	0	0%
Guardería	150	100%
TOTAL	150	100%

Figura 7. Quien le genera más confianza para dejarle el cuidado de sus hijos, una persona particular o una guardería.

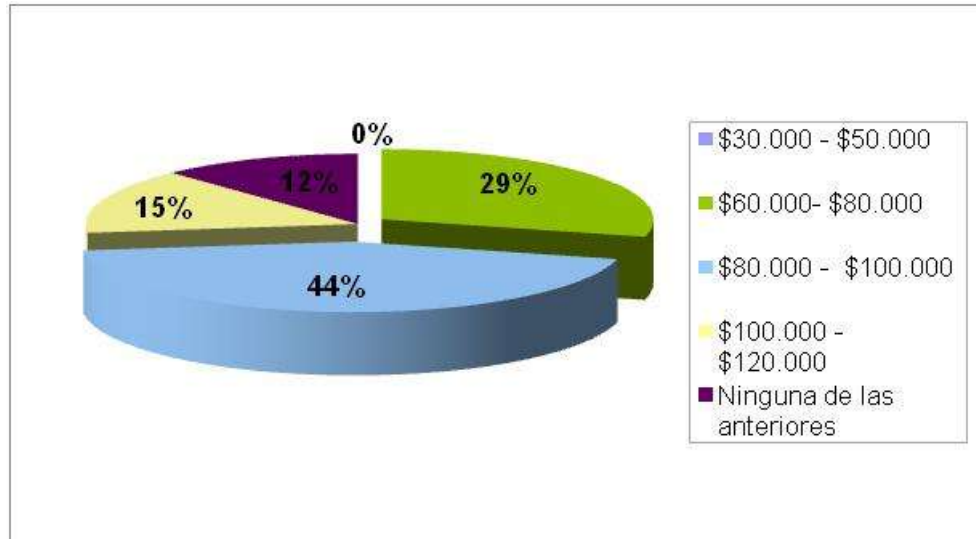


El 100% de la población encuestada aseguran tener más confianza en una Guardería para el cuidado de sus hijos que en un particular.

Cuadro 10. Mensualidad que pagan actualmente por el cuidado de los hijos.

PAGOS CUIDADO DE LOS HIJOS				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
\$30.000 - \$50.000 mil pesos	0	0%	0	-
\$60.000 - \$80.000 mil pesos	87	29%	70.000	20.300
\$80.000 - \$100.000 mil pesos	132	44%	90.000	39.600
\$100.000 - \$120.000 mil pesos	45	15%	110.000	16.500
Ninguna de las anteriores	36	12%	0	-
TOTAL	300	100%		76.400

Figura 8. Mensualidad que pagan actualmente por el cuidado de los hijos.

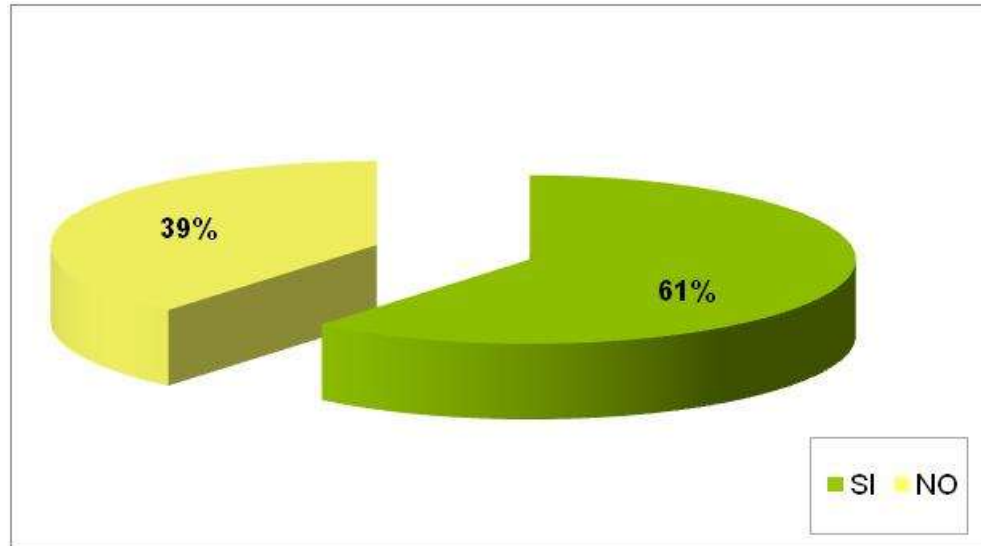


El 12% de la población encuestada aseguran no pagar ninguna mensualidad, es decir, no utilizan el servicio, el 29% pagan entre \$60.000 y \$80.000 mensuales, el 44% entre \$80.000 y \$100.000, y el 15% entre \$100.000 y \$120.000. De acuerdo a los resultados anteriores se puede afirmar que la población paga en promedio por el cuidado de un niño entre \$76.400 a \$80.000 y un máximo de \$120.000.

Cuadro 11. Niños matriculados actualmente en guarderías.

NIÑOS MATRICULADOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	92	61%
NO	58	39%
TOTAL	150	100%

Figura 9. Niños matriculados actualmente en guarderías.

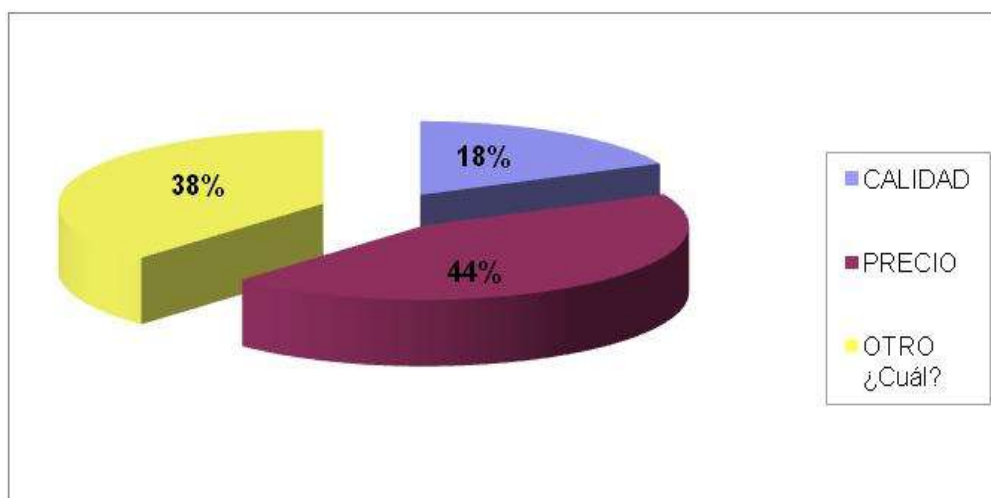


De las 150 personas encuestadas el 39% de esta población no tienen actualmente matriculados a los hijos en ninguna guardería, mientras que el 61% si tienen a los hijos menores actualmente matriculados en una guardería, principalmente en Hogar Infantil El Castillo , Liceo Bilingüe Rodolfo R. Llinas, Instituto Pedagógico Pequeños Gigantes, Liceo El Paraíso De Los Niños , Jardín Infantil Winnie Pooh, Jardín Disneylandia Educando , Jardín Infantil Semillitas , El Colegio Castillo Del Rey Entre Otros.

Cuadro 12. La calidad y el precio de los servicios prestados por las Guarderías en el municipio de Barrancabermeja, Santander.

CALIDAD PRECIO Y SERVICIOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Calidad	27	18%
Precio	66	44%
Otro ¿Cuál?	57	38%
TOTAL	150	100%

Figura 10. La calidad y el precio de los servicios prestados por las guarderías en el municipio de Barrancabermeja, Santander.

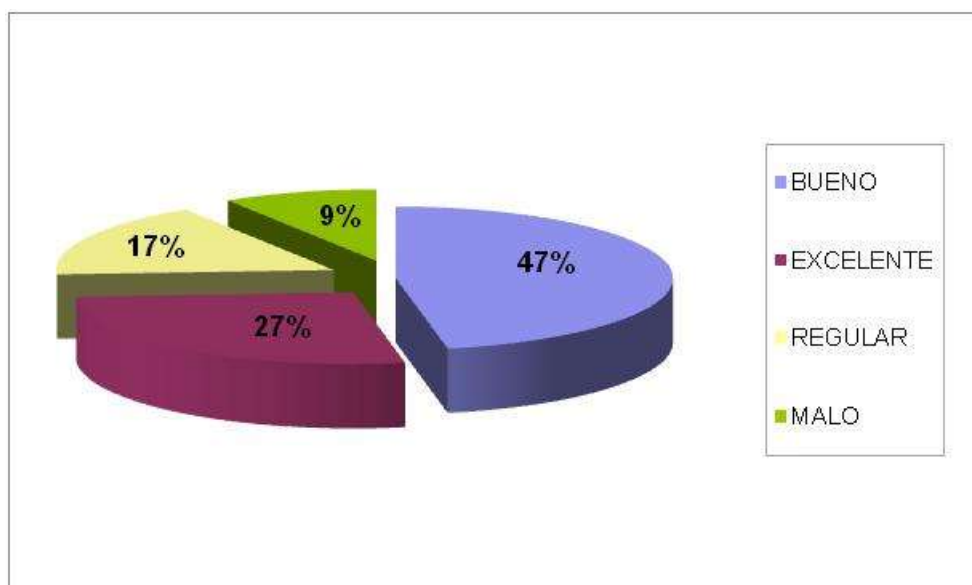


El 18% de la población encuestada cree que la calidad de los servicios que ofrecen las guarderías en el Municipio de Barrancabermeja, Santander son excelente, el 44% consideran que el precio es el mejor, mientras que el (38%) restante de la población encuestada tienen otra visión de las guarderías del Municipio, de la siguiente manera: la buena atención y trato a los niños con un 10%, la mala atención que tienen con los niños con el 15% y para el 13% de la población encuestada le es indiferente, por lo que se puede determinar que la demanda acepta el precio establecido actualmente por la oferta o competencia, sin embargo la calidad de la competencia parece no ser la mejor.

Cuadro 13. La evolución en cuanto a crecimiento, peso y talla de los niños matriculados en guarderías.

EVOLUCION NIÑOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Bueno	71	47%
Excelente	41	27%
Regular	25	17%
Malo	13	9%
TOTAL	150	100%

Figura 11. La evolución en cuanto a crecimiento, peso y talla de los niños matriculados en guarderías.

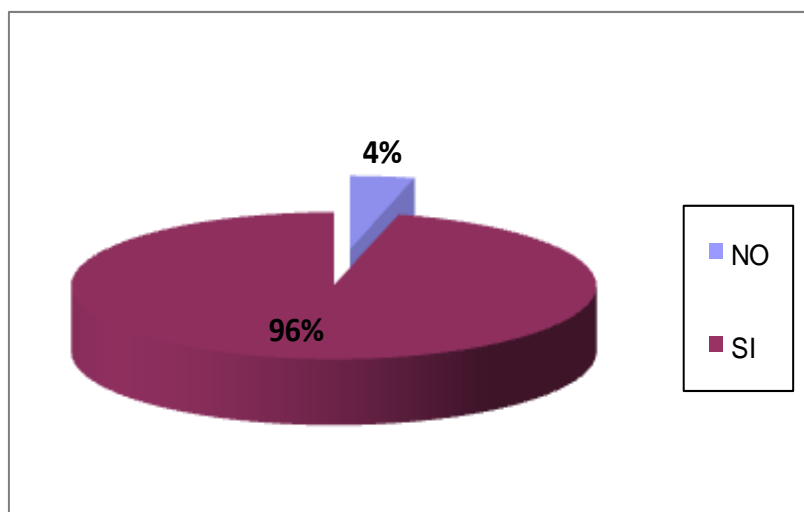


El 47% de la población encuestada cree que su hijo ha tenido un rendimiento de superación bueno en la institución, el 27% considera que excelente, 17% asegura que regular y el 9% dice que malo, por lo cual se puede determinar que hay deficiencia en el servicio de la competencia en cuanto a estos factores importantes para el desarrollo del infante.

Cuadro 14. Aceptación en el mercado por parte de la demanda de la creación de una nueva guardería en el municipio de Barrancabermeja.

ACEPTACION EN EL MERCADO		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	144	96%
NO	6	4%
TOTAL	150	100%

Figura 12. Aceptación en el mercado por parte de la demanda de la creación de una nueva guardería en el municipio de Barrancabermeja.

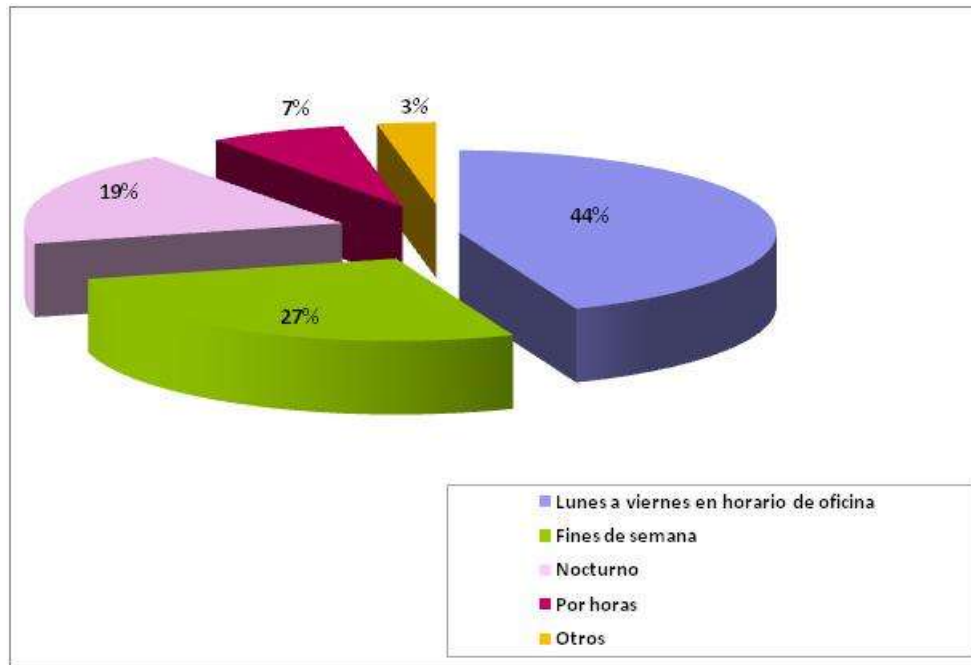


El 96% de los encuestados apoyan el proyecto mientras que el 4% de esta misma población no lo apoyan.

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

HORARIOS DE LOS SERVICIOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJE
Lunes a viernes en horario de oficina	66	44%
Fines de Semana	41	27%
Nocturno	29	19%
Por horas	10	7%
Otros	4	3%
TOTAL	150	100%

Figura14. Horarios que requieren para los servicios de una casa infantil de acuerdo con sus necesidades.



El 44% requiere los servicios de lunes a viernes en horarios de oficina, el 27% que se preste servicio los fines de semana, el 19% que exista jornada nocturna y el 7% que se preste por horas. Esto indica que la casa infantil propuesta debe ser flexible en la implementación de jornadas y contar con un personal mínimo que garantice el suministro del servicio en el momento que los clientes lo requieran

2.4.2 Análisis de la encuesta. De acuerdo con los resultados arrojados en la encuesta, el análisis obtenido sobre el particular fueron los siguientes:

La población encuestada EL 44% manifiesta tener hijos en edades apropiadas para atención en guardería, es decir, en el intervalo de 0 a 4 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 de guarderías.

La población consultada aprueba la existencia de guarderías, considerando que ofrecen una opción de cuidado y protección al menor.

La aceptación en el mercado para la creación de una nueva guardería en el municipio de Barrancabermeja es del 96% y El 88% de las personas dicen dejar sus hijos al cuidado de terceros.

Lo que da una oportunidad al proyecto y Los intervalos de precios que la población consultada, está en condiciones de pagar por el servicio de guardería, son coherentes con el medio.

2.4.3 Estimación de la demanda. Para la estimación de la demanda de la guardería GUARDIMAMÁ se mencionan los siguientes aspectos a tener en cuenta;

N= 5.413 hogares

44% Población de hogares con niños menores de cuatro años = 2.382

Porcentaje de familias que requieren dejar a sus hijos al cuidado de terceros= 88.3%

Familias que tienen sus hijos matriculados = 61%

Aceptación en el mercado de una nueva guardería = 96%

Promedio de hijos por casa = 2,04

Por lo anterior se tiene

5.413 familias x 44 = 2.382

2.382 x 88,3%= 2.103

2.103 x 61% = 1.283

1.283 x 96% = 1.283 x 2,04 niños = 2617 niños

2.4.4 Evolución histórica de la demanda del servicio.⁷El crecimiento poblacional tuvo en Colombia un proceso ascendente hasta mediados de los años sesenta, cuando llegó a alcanzar una tasa superior al 3% anual, al concluir los años ochenta este índice alcanza el 2%. Para el cálculo de la evolución histórica se tendrá en cuenta este índice.

Cuadro 16. Evolución histórica de la demanda.

	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
DEMANDA	10.483	10.692	10.906	11.124

2.4.4.1. Proyección de la demanda. De igual manera el crecimiento de la demanda de los servicios atención integral a los niños menores de 4 años, será acorde con el crecimiento poblacional del 2%⁸.

⁷ Otros: Informe transición demográfica en Colombia [en línea].
< <http://www.lablaa.org/blaavirtual>. > [Consulta: 21 de abril de 2010].

⁸ Informe transición demográfica en Colombia. Año 2003[en línea].
< <Http://www.lablaa.org/blaavirtual>. > [Consulta: 19 de abril de 2010].

De acuerdo al dato estimado de la demanda efectiva, que estarían dispuestos a utilizar el nuevo servicio de Guardería infantil en Barrancabermeja, es decir los 2.617 niños, al año 2011, se proyecta mediante la técnica de valor presenta a valor futuro a los próximos cinco años, como se observa en el cuadro 17

Cuadro 17. Proyección de los servicios en el municipio de Barrancabermeja.

	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
DEMANDA	2.617	2.669	2.723	2.777	2.833	2.889

2.5 LA OFERTA

2.5.1 Necesidades de Información. La información para determinar la oferta tanto directa como indirecta se obtendrá mediante una encuesta aplicada a las respectivas guarderías del Municipio de Barrancabermeja, Santander, guarderías oficiales como colegios privados. OFERTA DIRECTA; Guarderías privadas 11, Guarderías Públicas 512 (Hogares Comunitarios-ICBF), OFERTA INDIRECTA; Colegios privados con dichos servicios (Cero), buscando determinar lo siguiente:

- Tiempo en el mercado de la competencia.
- Servicios ofrecidos.
- Clase de clientes.
- Medios de publicidad que utilizan para dar a conocer sus servicios.
- Capacidad instalada de las guarderías (oferta) número de niños.
- Jornadas ofrecidas.
- Cantidad de personal de trabajo con que cuenta la institución actualmente.
- Cantidad de niños matriculados actualmente.
- Precio de la matrícula o mensualidad que cobran las guarderías actualmente.
- Calidad de educación de la competencia.

2.5.2 Ficha Técnica

Cuadro 18. Ficha técnica.

Tipo de Investigación	Exploratoria y descriptiva.
Método de investigación	El método de investigación que se aplicará será de Análisis y Síntesis.
Fuentes de información	Primarias: encuesta, indagación a la población objetivo (hogares, familias y mujeres con niños de los estratos uno en adelante del municipio de Barrancabermeja, Santander). Secundarias: textos, revistas, prensa, web, boletines de entidades oficiales y privadas, informes de comportamiento estadístico.
Técnicas de recolección de información	Para la recolección de información para el estudio de la oferta, se realiza un censo a la competencia, será la técnica que se seguirá en este tipo de estudio.
Instrumento	El instrumento a aplicar en el estudio será tipo Cuestionarios.
Modo de Aplicación	Directa y selección aleatoria.
Definición de población	La población para la presente factibilidad está constituida por 52 guarderías ubicadas en la zona urbana de Barrancabermeja
Proceso de muestreo	Se aplicará a la oferta en general, teniendo en cuenta en que solo existen once guarderías privadas.
Marco Muestral	Guarderías del Municipio de Barrancabermeja, Santander.
Alcance	Cobertura geográfica de la investigación: Población estrato uno en adelante del municipio de Barrancabermeja, Santander.
Tiempo de Aplicación	Periodo de tiempo de aplicación del instrumento en la prueba piloto: quince días.

La oferta actual corresponde a:

HOGAR INFANTIL EL CASTILLO
CI 33 52-73 José Antonio Galán
Colombia, Barrancabermeja

LICEO EL PARAISO DE LOS NIÑOS
CI 55 18 A-13 Torcoroma
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL WINNIE POOH
Cr26 44-57
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN DISNEYLANDIA EDUCANDO
Cr19 B 64-39 Parnaso
Colombia, Barrancabermeja

JARDÍN INFANTIL SEMILLITAS
CI 53 27-56 Galán
Colombia, Barrancabermeja

COLEGIO CASTILLO DEL REY
Cr19 55-23 Torcoroma
Colombia, Barrancabermeja

LICEO INFANTIL SAN CARLOS
CI 74 19-99 La Libertad
Colombia, Barrancabermeja

CENTRO EDUCATIVO ADVENTISATA LIBERTAD
Cr27 49-02 El Recreo
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL NELSON MANDELA
Cr31 73-86 La Floresta
Colombia, Barrancabermeja

LICEO NUEVA GENERACION
Cr15 D 55-60 Pueblo Nuevo
Colombia, Barrancabermeja

LICEO PEDAGOGICO CASTILLO DEL SABER
CI 65 31-65 Floresta Baja
Colombia, Barrancabermeja

JARDÍN INFANTIL BAMBI
Cr35 30-90 Refugio
Colombia, Barrancabermeja

LICEO INFANTIL MARIA CARPENTIER
CI 56 20-28 Torcoroma
Colombia, Barrancabermeja

LICEO OSO MELOSO
CI 52 27-65 Galán
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN EL ARCA DE LOS NIÑOS
Cr15 49-53
Colombia, Barrancabermeja

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

COLEGIO LUIS LOPEZ DE MESA
Sede Infantil
Colombia, Barrancabermeja

LICEO BILINGÜE RODOLFO R. LLINAS
CI 44 27-50 El Recreo Barrancabermeja
Colombia, Barrancabermeja

INSTITUTO PEDAGOGICO PEQUEÑOS GIGANTES
CI 60 15 B-96 Las Colinas
Colombia, Barrancabermeja

UNIDAD PEDAGOGICA BILINGÜE PIERRE DE FERMAT
CI 37 58-19 Autopista Vía al Retén
Colombia, Barrancabermeja

PREESCOLAR MI GRANJITA
Dg59 43 A-62 Las Granjas
Colombia, Barrancabermeja

INSTITUTO PEDAGOGICO FRIEDRICH FROEBEL
CI 72 21-31 La Libertad
Colombia, Barrancabermeja

CENTRO EDUCATIVO ADVENTISTA LIBERTAD
Cr27 49-02 El Recreo
Colombia, Barrancabermeja

JARDÍN INFANTIL RAFAEL POMBO
CI 57 18 B-24 Torcoroma
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL BAM BAM
Transv. 45 No. 60 - 35 Las Granjas
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL CASTILLO
CII. 33 No. 52 - 73 José A Galán
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL CIUDADELA DEL NIÑO
CII. 57 No. 34 D - 35 Primero de Mayo
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL CENTRO COMUNITARIO PARA LA INFANCIA
Cra. 42 No.56 - 62 Versalles
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL EL BARQUITO
Carrera 28A No. 45 - 22 Palmira
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL CHIQUILANDIA
CI 32 69 B-29
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA Y PREESCOLAR EL GATO RIZÓN
CL 71 9-67
Colombia, Barrancabermeja

CENTRON INFANTIL BRICONCITOS
CL 55 N. 36E-76
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL CHIQUILANDIA
CI 32 69B-29
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL BAMBOLINI
Calle 36 27B-04
Colombia, Barrancabermeja

PREESCOLAR CARRIZALES
CR 36D 26A-06
Colombia, Barrancabermeja

PREESCOLAR ANGELITOS TRAVIESOS
CI 12 N. 55-69
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL COQUI
Cr 59 37 - 37
Colombia, Barrancabermeja
HOGAR INFANTIL MUCHACHITOS
CI 10 41-11
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL TRAVESURAS DE WINNY
Cr 8 N. 59-124
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL LA FLORIDA
Diagonal 56 52A-56
Colombia, Barrancabermeja

LICEO INFANTIL LA CASITA DE AIRE Y SOL
Carrera 14 N. 20-19
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA MANANTIAL DE VIDA
CI 70 N. 5-29
Colombia, Barrancabermeja

HOGAR INFANTIL MARIA AUXILIADORA
CI 20 N. 79 A- 36
Colombia, Barrancabermeja

CENTRO INFANTIL CARIÑOSITOS
Cr43 N. 60 -77
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL LOS GLOBITOS
CI 22 57 - 83
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA INFANTIL CARACOLES DE COLORES
CLL 63 A 73B-18
Colombia, Barrancabermeja

JARDIN INFANTIL CARITAS ALEGRES
CI 9 N. 22-01
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA INFANTIL LA TORTUGUITA
CR 10 N. 12-04
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA Y JARDIN INFANTIL GLOBITO ROJO
CL 16 N. 16 -17
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA MI DULCE ANGELITO
CL 31 N. 41-07
Colombia, Barrancabermeja

GUARDERIA Y SALACUNA LOS PEQUEÑOS MUPPETS
Calle 63 N. 37-04
Colombia, Barrancabermeja

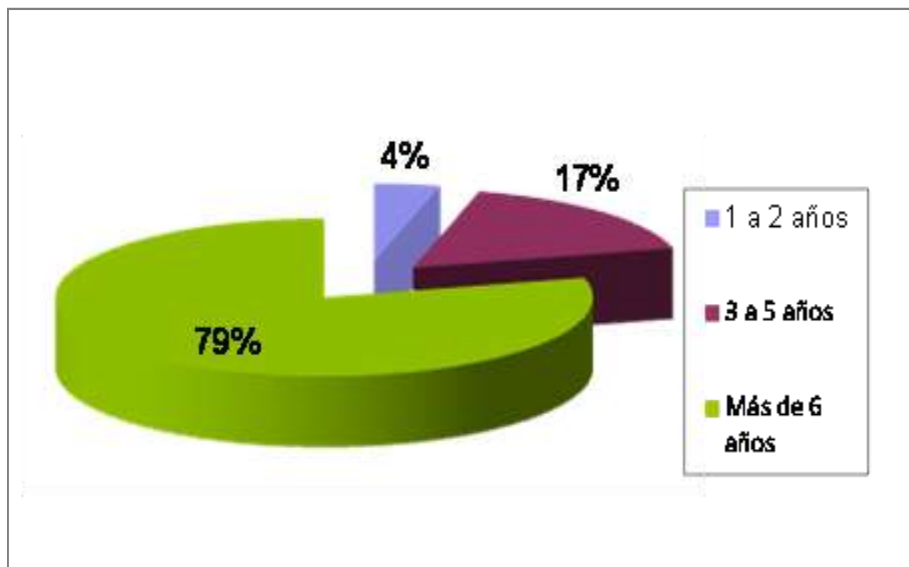
HOGAR INFANTIL LOS PITUFOS
CL 72 N. 34B-19
Colombia, Barrancabermeja

2.5.3 Presentación de resultados de la oferta

Cuadro 19. Tiempo en el mercado.

TIEMPO EN EL MERCADO				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
1 – 2 años	2	4%	1,5	0,06
3 – 5 años	9	17%	4	0,68
Más de 6 años	41	79%	6	4,74
TOTAL	52	100%		5,48

Figura 15. Tiempo en el mercado.

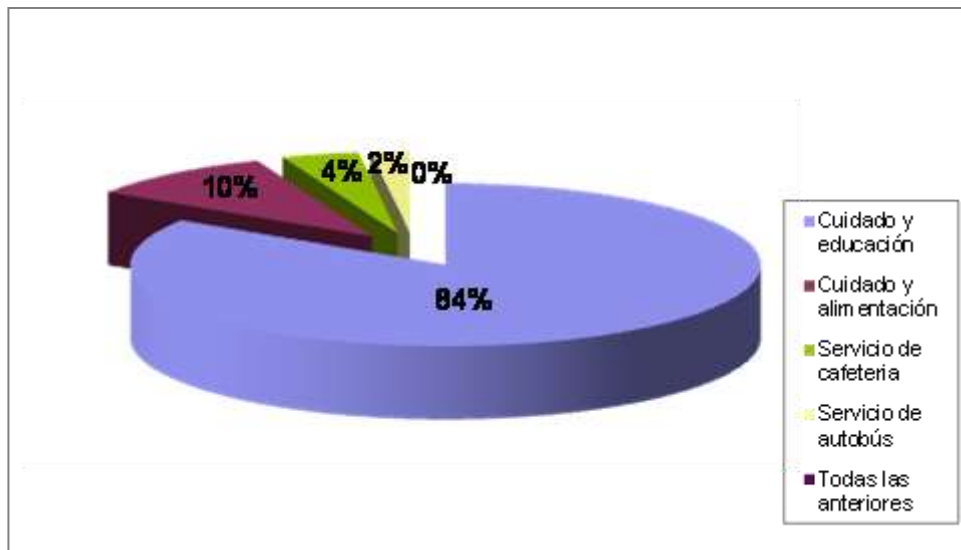


De las cincuenta y dos guarderías encuestadas en el Municipio de Barrancabermeja, el 4% tienen 1 año de servicios, el 17%, llevan 4 años en el mercado y el 79% restante que pertenecen a las guarderías Públicas llevan en el mercado un periodo de tiempo de 7 años, lo que permite identificar que el reconocimiento y posicionamiento de la competencia en el mercado no es alto, resultado positivo para la viabilidad del proyecto.

Cuadro 20. Servicios ofrecidos por la competencia.

SERVICIOS OFRECIDOS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Cuidado y educación	44	84 %
Cuidado y alimentación	5	10 %
Servicio de cafetería	2	4 %
Servicio de autobús	1	2 %
Todas las anteriores	0	0 %
TOTAL	52	100%

Figura 16. Servicios ofrecidos por la competencia.

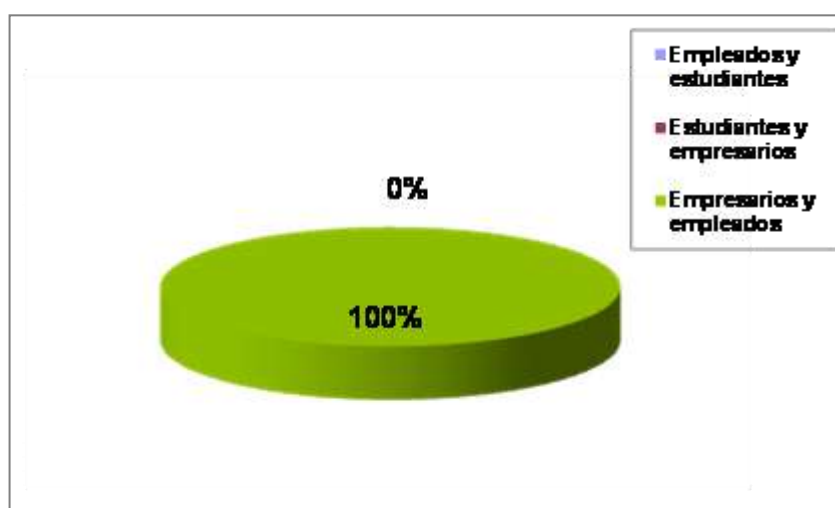


En cuanto a los servicios ofrecidos por las 52 guarderías encuestadas, que existen en el municipio, se puede notar por los resultados de la encuesta que su portafolio de servicio es muy reducido, solo ofrecen el cuidado y la educación de los niños con un porcentaje del 85%, cuidado y alimentación 10 %, sólo un 4% tienen servicio de cafetería y un 2% servicio de transporte, por lo cual carecen de servicios integrales como: alimentación, servicio de cafetería, servicio de autobús, entre otros, se nota una debilidad de la competencia y una oportunidad para los inversionistas del proyecto a ejecutar.

Cuadro 21. Tipo de clientes de la competencia.

TIPOS DE CLIENTES		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Empleados y estudiantes	0	0 %
Estudiantes y empresarios	0	0 %
Empresarios y empleados	52	100 %
TOTAL	52	100%

Figura 17. Tipo de clientes de la competencia.

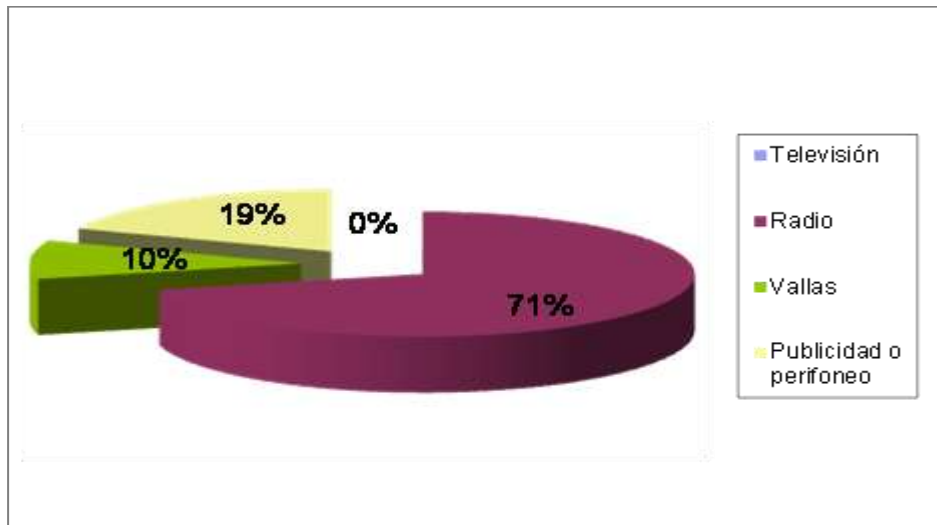


El 100% de los clientes de la competencia son empresarios y empleados, es de gran importancia este resultado ya que podemos determinar que los clientes potenciales o el mercado más fuerte se encuentran en este sector.

Cuadro 22. Medios de difusión que utiliza la competencia.

MEDIOS DE DIFUSIÓN		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Televisión	0	0 %
Radio	37	71 %
Vallas	5	10 %
Publicidad o Perifoneo	10	19 %
TOTAL	52	100%

Figura 18. Medios de difusión que utiliza la competencia.

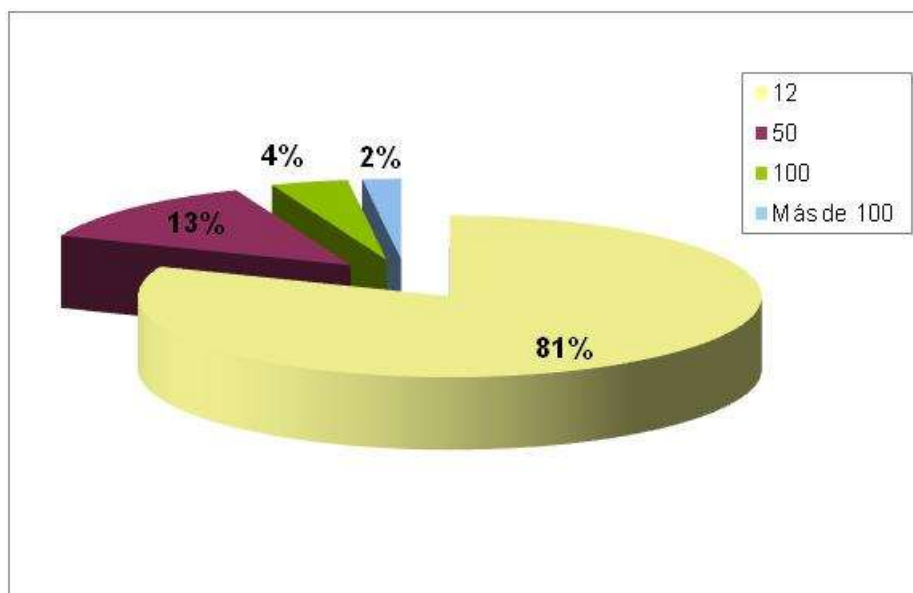


Esta pregunta permitió establecer que el medio más utilizado como medio publicitario por la competencia es la radio, inconveniente por el cual tal vez han sido reconocidos o aceptados totalmente por lo clientes debido a que hace falta exhaustiva de publicidad.

Cuadro 23. Capacidad instalada por la competencia.

CAPACIDAD INSTALADA				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
12	42	81%	12	9,72
50	7	13%	50	6,5
100	2	4%	100	4
Más de 100	1	2%	150	3
TOTAL	52	100%		23,22

Figura 19. Capacidad instalada por la competencia.

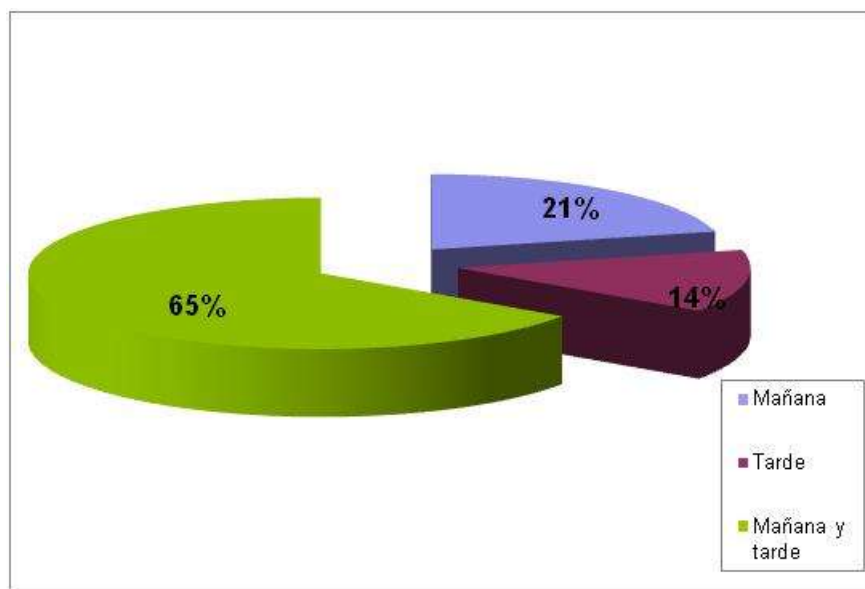


Mediante esta pregunta se determina que 42 de las guarderías tienen una capacidad para cuidar 12 niños, mientras que 7 de ellas atienden un promedio de 50 niños y sólo 2 de ellas cuenta con cupo para 100 niños y una de ellas con una capacidad para atender un número de clientes de 200 niños.

Cuadro 24. Jornadas ofrecidas por la competencia.

JORNADAS OFRECIDAS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Mañana	11	21 %
Tarde	7	13 %
Mañana y tarde	34	65 %
TOTAL	52	100%

Figura 20. Jornadas ofrecidas por la competencia.

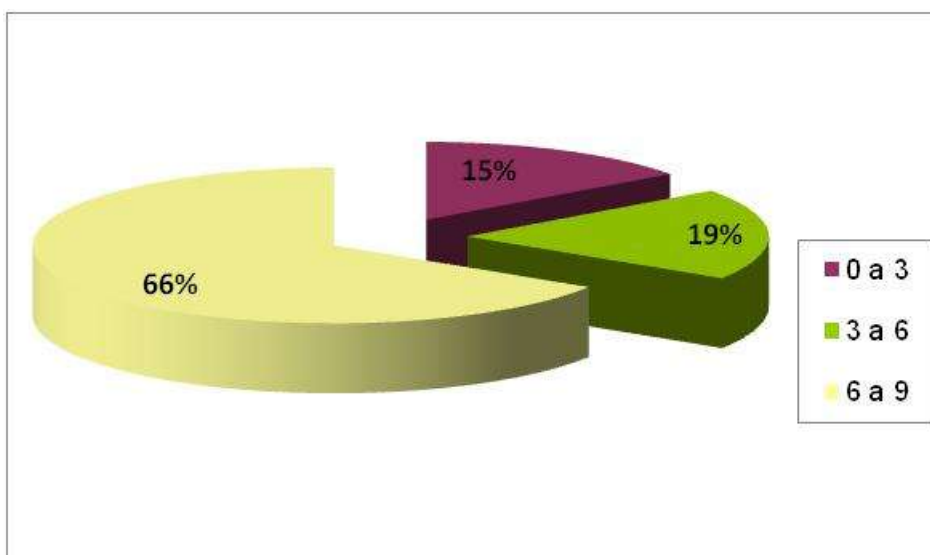


El 65% de la competencia ofrece el servicio de atención en la jornada de la mañana la tarde, mientras que un 21% sólo en la mañana y un 13% en la jornada de la tarde, por lo tanto los inversionistas del proyecto pueden ofrecer como estrategia de mercado una jornada continua para empleados y empresarios que tienen un horario de trabajo continuo.

Cuadro 25. Cantidad de personal de trabajo empleada por las guarderías del Municipio de Barrancabermeja.

CAPITAL DE PERSONAL DE TRABAJO				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
6 a 9	34	66%	8	5,28
3 a 6	10	19%	5	0,95
0 a 3	8	15%	2	0,3
TOTAL	52	100%		6,53

Figura 21. Cantidad de personal de trabajo empleada por las guarderías del Municipio de Barrancabermeja.

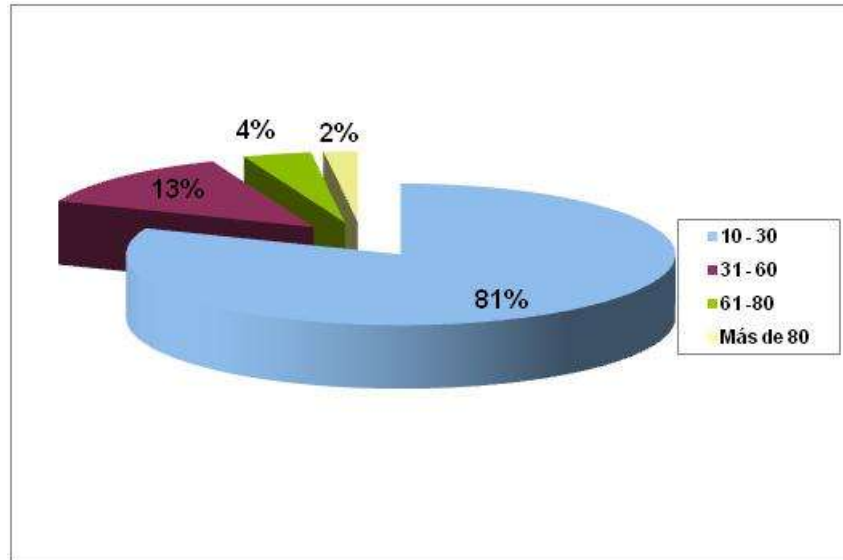


Por los resultados que arroja esta pregunta aplicada a la competencia se determina que la competencia cuenta con más de 6, para ser más exactos con un promedio de 6 empleados contratados para el cuidado de los niños, por lo tanto se nota que tienen el personal suficiente para el manejo de 50 ó 100 niños y que el negocio es rentable.

Cuadro 26. Cantidad de niños matriculados por la competencia.

CANTIDAD DE NIÑOS MATRICULADOS				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
10 - 30	42	81%	20	16,2
31 - 60	7	13%	45	5,85
61 - 80	2	4%	70	2,8
Más de 80	1	2%	0	0
TOTAL	52	100%		24,85

Figura 22. Cantidad de niños matriculados por la competencia.

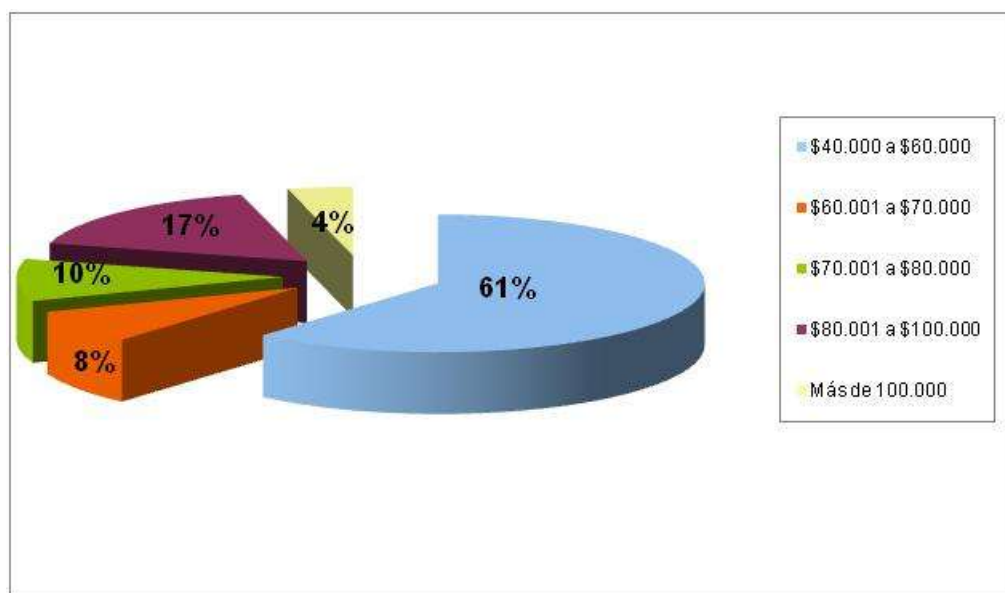


Por medio de esta pregunta se evidencian los siguientes resultados el 81% cuenta con un promedio de 40 niños matriculados y un 13% tiene al cuidado un promedio de 60 niños, y un 4% y 2% restante cuenta con más de 50 niños matriculados aproximadamente para un total de un 100%, por lo anterior se puede determinar que existe una gran cantidad de clientes sin atender, teniendo en cuenta en que la demanda del servicio de la competencia oscila en un promedio entre los 10 y 40 menores matriculados por institución.

Cuadro 27. Valor de la mensualidad ó de los servicios prestados por la competencia.

VALOR DE LOS SERVICIOS PRESTADOS				
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
\$40.000 a \$60.000	32	61%	50.000	30.500
\$60.001 a \$70.000	4	8%	65.000	5.200
\$70.001 a \$80.000	5	10%	75.000	7.500
\$80.001 a \$100.000	9	17%	85.000	14.450
Más de 100.000	2	4%	100.000	4.000
TOTAL	52	100%		61.650

Figura 23. Valor de la mensualidad ó de los servicios prestados por la competencia.

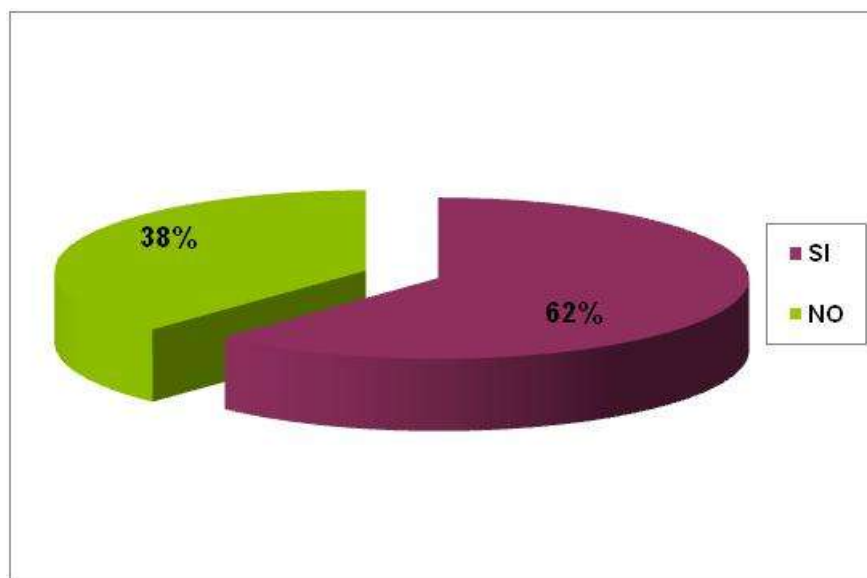


El valor del servicio ofrecido por la competencia se encuentra en un promedio de \$61.650 mensuales, por lo tanto se puede notar la facilidad de asequibilidad al servicio y se cree que el número de niños inscritos en las cincuenta y dos instituciones no es significativo debido tal vez al mal servicio que prestan las instituciones.

Cuadro 28. Las guarderías enseñan a los niños matriculados, valores Cristianos.

VALORES DE LAS GUARDERIAS		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si	32	62 %
No	20	38 %
TOTAL	52	100%

Figura 24. Las guarderías enseñan a los niños matriculados, valores cristianos.

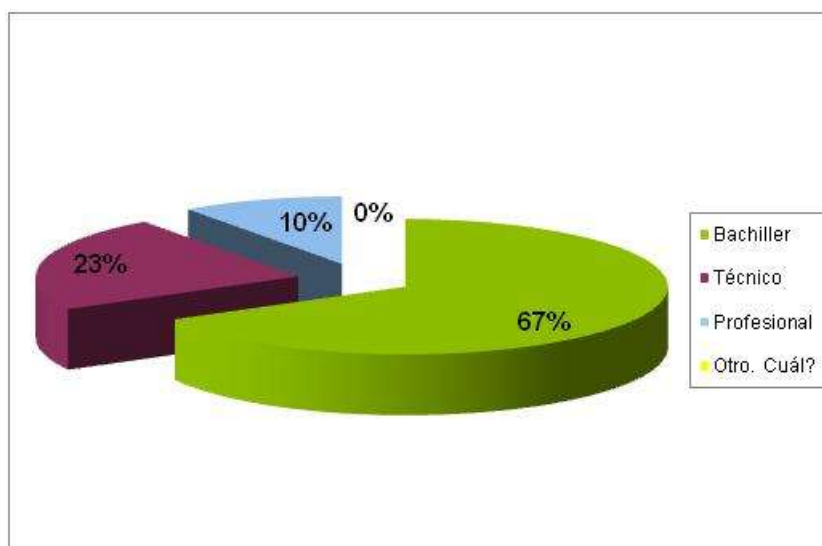


Sólo el 62% de la competencia asegura enseñar valores cristianos a los integrantes de la institución, por lo tanto se puede notar una debilidad por parte de la competencia.

Cuadro 29. El nivel académico exigido por la competencia al seleccionar el personal de trabajo.

NIVEL ACADEMICO EXIGIDO AL PERSONAL DE TRABAJO		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
Bachiller	35	67 %
Técnico	12	23 %
Profesional	5	10 %
Otro. Cuál?	0	0 %
TOTAL	52	100%

Figura 25. El nivel académico exigido por la competencia al seleccionar el personal de trabajo.

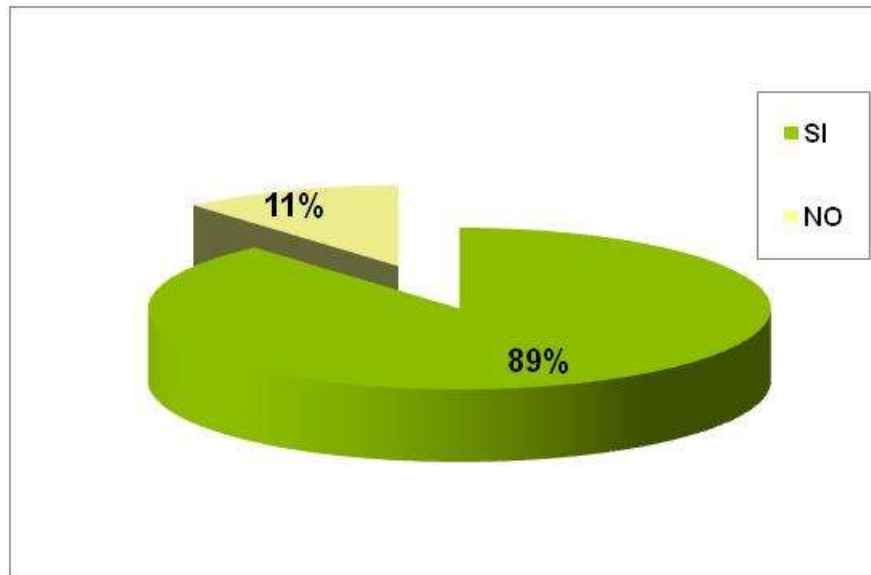


Dentro de los requisitos que exigen las guarderías en el Municipio de Barrancabermeja para el ingreso de un empleado a la institución el 67% solo requiere de bachilleres, y un 23% de Técnico, mientras que sólo un 10% cuenta con personal profesional resultado que muestra la mala calidad de la institución en cuanto a educación y a la responsabilidad y la metodología que se requiere para la atención y el cuidado de un niño.

Cuadro 30. La institución cuenta actualmente con una psicóloga.

INSTITUCIONES CON PSICÓLOGA		
ÍTEM	NÚMERO DE RESPUESTAS	PORCENTAJES
SI	8	15 %
NO	44	85 %
TOTAL	52	100%

Figura 26. La institución cuenta actualmente con una psicóloga.



De las cincuenta y dos instituciones o guarderías encuestadas de las existentes en el Municipio de Barrancabermeja sólo el 11% cuentan con una psicóloga actualmente, mientras que un 89% no prestan este servicio, lo cual es una debilidad para ellos y una oportunidad y fortaleza para la guardería GUARDIMAMÁ.

2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia. De las cincuenta y dos guarderías encuestadas en el Municipio de Barrancabermeja, el 79% restante que pertenecen a las guarderías Públicas llevan en el mercado un periodo de tiempo de 7 años, lo que nos permite identificar que el reconocimiento y posicionamiento de la competencia en el mercado no es alto, resultado positivo para la viabilidad del proyecto.

De las guarderías encuestadas, que existen en el municipio, se puede notar porque su portafolio de servicio es muy reducido, solo ofrecen el cuidado y la educación de los niños con un porcentaje del 85%, cuidado y alimentación 10 %, sólo un 4% tienen servicio de cafetería y un 2% servicio de transporte, por lo cual carecen de servicios integrales como: alimentación, servicio de cafetería, servicio de autobús, entre otros, se nota una debilidad de la competencia y una oportunidad para los inversionistas del proyecto a ejecutar.

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 guarderías.

No se dispone de una estructura arquitectónica en diseño, especial, considerando el cliente al que atiende.

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

Las fortalezas son:

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

2.5.5 Proyección de la oferta. A través del censo adelantado, en la ciudad se encuentran 11 guarderías privadas y 512 guarderías públicas (Hogares Comunitarios ICBF), que cubren el servicio de custodia y atención de infantes.

Para realizar la proyección de la oferta a nivel local se tomara como referencia la investigación realizada en el presente capítulo donde se identificó que las guarderías tienen una cobertura del 88%, ver cuadro 9 de la demanda, del servicio, tomando como referencia el comportamiento aparente.

Cuadro 31. Cálculo de la oferta aparente.

AÑO	OFERTA APARENTE 88%
0	401
1	561
2	786
3	1100
4	1546
5	2157

2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA.

2.6.1 Demanda insatisfecha o excedente de mercado. Para la estimación de la demanda insatisfecha se tomarán los datos proyectados tanto de demanda como de oferta. Es necesario considerar estos aspectos con el fin de determinar la oportunidad en el mercado.

Cuadro 32. Demanda Insatisfecha.

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
0	2.617	401	2.216
1	2.669	561	2.108
2	2.723	786	1.937
3	2.777	1100	1.677
4	2.833	1546	1.287
5	2.889	2157	732

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION

2.7.1 Estructura de los canales actuales. El servicio que se ofrece es directo, ya que se utiliza un único canal de comercialización dentro del sector de los servicios prestados por las guarderías, el servicio se presta directamente de empresa (Guardería) – Consumidor Final (Niños), por lo cual actualmente dentro de las guarderías existentes en el Municipio se utiliza este canal de comercialización.

2.7.2 Ventajas y Desventajas de los Canales Actuales. Las ventajas y desventajas de los canales de comercialización actuales se detallan a continuación.

Ventajas:

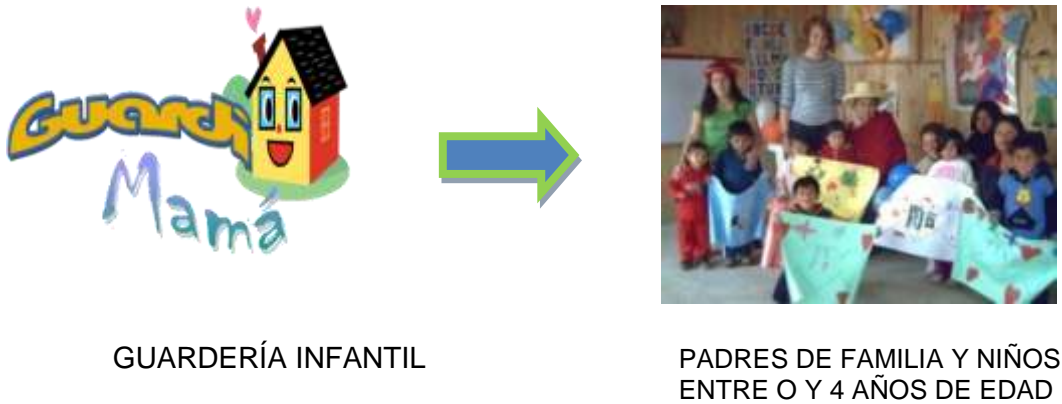
- Los costos se disminuyen. Se puede competir con un buen precio.
- Existe más comunicación con los clientes.
- No se requiere de intermediarios.
- Se pueden desarrollar mejor, estrategias de mejoramiento continuo y la calidad del servicio.
- Satisfacción de necesidades y expectativas de los clientes.

Desventajas:

- Se disminuye la facilidad de expansión en otros nichos de mercado, (Poblaciones diferentes) ya que se limita la comercialización.
- La oferta en la prestación del servicio es limitada.
- No se da la oportunidad a otras entidades o personas para que presten el servicio como intermediarios (Disminuye el empleo)
- Se convierte en un oligopolio.

2.7.3 Selección de los Canales de Comercialización. Respecto al canal de comercialización que la guardería GUARDIMAMÁ utilizará para prestar sus servicios será de manera directa teniendo en cuenta que hasta el momento no se requiere de intermediarios.

Figura 27. Canal de comercialización directo.



2.8 PRECIO

El precio es muy importante, cuando se quiere ganar aceptación y se quiere penetrar en el mercado, por lo que se requiere determinar un precio inicial que sea atractivo para los padres de familias y competitivo con los de las demás guarderías.

2.8.1 Análisis de precios. De acuerdo con la investigación de mercados y los datos suministrados por algunas Guarderías en la ciudad, en promedio el precio planteado por servicio es el relacionado a continuación:

Cuadro 33. Precio estimado por servicio.

SERVICIO	VALOR PROMEDIO MEDIO TIEMPO	PRECIO PROMEDIO TIEMPO COMPLETO
MATERNAL	\$ 91.000	\$ 182.000
GATEADORES	\$ 84.500	\$ 169.000
CAMINADORES	\$ 79.000	\$ 158.000
PÁRVULOS	\$ 75.500	\$ 151.000

Los valores promedio se redondearon con el fin de poder penetrar al mercado con el valor agregado en la presentación de los servicios al consumidor que en este caso son los núcleos familiares, ubicadas en el Municipio.

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. La estrategia principal para la introducción del servicio en el mercado está en función de precios similares a la competencia, unidos a la función de la calidad del servicio, composición y diversidad de presentaciones para así incrementar el nivel de confianza en la

compra del mismo. Estas estrategias están en función de la calidad y eficiencia de los servicios; la estructura de costos y los precios del mercado, así como del equilibrio entre la oferta y la demanda y sin permitir que las utilidades se deterioren significativamente. Este precio solo cubrirá a la ciudad y por lo tanto se clasifica como local, ver cuadro siguiente.

Se consideró una población que recibe ingresos cíclicos, según se comporta el mercado laboral. En función de esto se ajustó el criterio a los perfiles económicos del cliente en la región. Se potencializa el valor agregado en el servicio ofertado.

Para el presente proyecto la estrategia será de acuerdo a los costos y gastos totales del servicio más un margen de ganancia del 5%, por tratarse de segmento de estrato bajo.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

El nombre de la empresa se construirá teniendo en cuenta que sea de fácil retentiva y que refleje la misión y visión de la guardería Infantil, se llamará:

“GUARDIMAMÀ LTDA”

En este ejercicio de promoción se utilizarán dos herramientas que son fundamentales, como: iniciar con una campaña de sensibilización y generación de expectativas y motivaciones, por medios radiales y televisivos.

Promoción de Ventas: se ofrecerá algunos incentivos para los primeros que lleguen a recibir el servicio de la guardería.

2.9.1 Objetivos.

- Dar a conocer los servicios a prestar por la guardería GUARDIMAMÀ. Introducir en el mercado los servicios a ofrecer por la guardería.
- Promocionar, incentivar e impulsar a la población a adquirir los servicios.
- ofrecidos por la guardería GUARDIMAMÀ garantizando seguridad y calidad en los servicios.
- Obtener una buena aceptación y posicionamiento en el mercado.
- Lograr un reconocimiento, imagen y prestigio mediante los medios de comunicación.

2.9.2 Logotipo.

Figura 28. Logotipo de la Empresa.



**"Somos la prolongación de su hogar, por eso los cuidamos
con el corazón"**

El logotipo está conformado por el nombre de la empresa y su símbolo; Este logotipo evidencia lo acogedora que es una casa (familiar), irradiando amor, a través de corazones que respiran por la chimenea, regalando una sonrisa y ojos expresivos que son coherentes con el nivel de atención y advertencia que se ofrece en el servicio. Estas características generan un efecto en el observador el cual puede identificar el servicio y la combinación con los demás elementos.

El símbolo es una vivienda acogedora que identifica los servicios que se realizaran en la empresa y los cuales están directamente relacionados con el bienestar e importancia que tienen los niños para la institución y su educación.

COLORES DEL LOGOTIPO:

LILA:	Conocimiento, Habilidades y Sabiduría.
ROSADO:	Representa nobleza, amor y tranquilidad.
AMARILLO:	Luz, claridad y energía.
VERDE:	Esperanza, buen trato y Fortaleza.
BLANCO:	Transparencia, inteligencia y limpieza
NARANJA:	Representa el entusiasmo, felicidad, atracción, creatividad, éxito, ánimo y estímulo.
ROJO:	Determinación, pasión, deseo y amor.
MARRÓN:	Evoca estabilidad.
AZUL:	Representa lealtad, confianza, sabiduría, inteligencia, fe, verdad y comunicación.
NEGRO:	Representa autoridad, elegancia, formalidad, fortaleza, prestigio y seriedad.

2.9.3 Lema. El lema que se definió es: “Somos la prolongación de su hogar, por eso los cuidamos con el corazón”; transmite la armonía familiar que existe en los hogares de los niños a cuidar y formar integralmente brindándoles a los padres seguridad, confiabilidad y bienestar en los servicios prestados.

2.9.4 Análisis de medios. Entre los medios publicitarios que se pueden utilizar para promocionar la empresa, se pueden encontrar:

Prensa diaria o semanal, son publicaciones informativas que es de libre adquisición como vanguardia liberal y la noticia.

Radio. Medio no visual, pero de amplio espectro que se transmite a partir de las cuñas que llegan muy fácilmente al consumidor, en la ciudad existe una amplia gama que son de alta sintonía.

Televisión. De naturaleza audiovisual, que llega a un segmento importante de la población a través de las redes comunitarias o canales privados locales y en aquellos programas de alta difusión.

Volantes. Publicidad directa de bajo costo que llega fácilmente al cliente y que puede ser utilizado en una estrategia de casa a casa.

Perifoneo Móviles: por el área de cobertura de la empresa.

Pasacalles. Avisos de amplio tamaño y que pueden ser muy útiles para la ubicación de la empresa.

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

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

2.9.5 Selección de medios. La publicidad utilizada será un punto muy importante porque con esta se pretenderá informar y convencer al cliente de utilizar los servicios, para dar a conocer a la comunidad los servicios de GUARDIMAMÁ por medios masivos de comunicación, se tendrán en cuenta los siguientes:

- Tarjeta de presentación
- Pasacalles
- Volantes

- Pautas publicitarias en periódico local
- Cuñas radiales
- Pagina web
- Televisión

Tarjeta de presentación. El modelo se presenta a continuación y presenta las siguientes características, ver figura.

Figura 29. Modelo Tarjeta de presentación.



Volantes. Tendrá el siguiente diseño que se muestra en la figura.

Figura 30. Modelos de los volantes.



Modelo 1 (Izquierda):

Top: Foto de una mujer y varios niños en un parque infantil.

Text: *"Somos la prolongación de su hogar, por eso los cuidamos con el corazón"*

Logo: **Guardi Mamá** (con una casa sonriente).

Address: Calle 64 No.24-30 Barrio Pamaso
Teléfono 3152879060
Barrancabermeja
www.casainfantilGUARDIMAMÁ.com

Modelo 2 (Derecha):

Logo: **Guardi Mamá** (con una casa sonriente).

Text: *Nuestro compromiso ineludible es dar a sus hijos lo mejor de nosotros. Máxime cuando somos conscientes de la inmensa responsabilidad que sugiere dicho compromiso: somos los iniciadores de esa gran aventura y prolongación de su casa y su familia en sus primeros meses de vida. Desde ahora, esperamos responder con nuestro compromiso diario de regalar un momento de alegría a sus hijos, llenando, de paso, todas sus expectativas como padres y cumpliendo con la labor de GUARDIMAMÁ.*

Text: *Nuestro compromiso ineludible es dar a sus hijos lo mejor de nosotros.*

Section: **INSCRIPCIONES Y MATRICULAS ABIERTAS**

Website: www.casainfantilGUARDIMAMÁ.com

Image: Foto de un patio con juegos infantiles.

Text: *"Somos la prolongación de su hogar, por eso los cuidamos con el corazón"*



Guardimamá es una institución que busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes y sus expectativas; que presta servicios de atención integral y educativa a niños de 0 a 4 años.

MISIÓN

Ofrecer un servicio integral a la comunidad de Barrancabermeja donde niños y niñas entre 0 y 4 años de edad, convivan en un ambiente familiar, en el cual se sientan acogidos y comprendidos, haciendo de nuestra institución una prolongación de su casa y su familia, a través de un equipo humano capacitado y comprometido con el cumplimiento de las expectativas y necesidades de nuestros clientes.

VISIÓN

Buscamos de cara al 2015 que nuestra Institución: Tenga una orientación institucional que de manera continua impulse la formación integral y el cuidado de los niños de 0 a 4 años, respetando sus necesidades e intereses, teniendo en cuenta el desarrollo de la creatividad y así se convierta en la mejor empresa en Barrancabermeja en atención y cuidado de niños con enfoque de calidad, confianza, eficiencia y excelencia al cliente.



"Somos la prolongación de su hogar por eso los cuidamos con el corazón"

NUESTROS SERVICIOS



Guardimamá presta sus servicios a niños entre los 0 meses y los cuatro años de acuerdo a los siguientes niveles:

MATERNAL: 0 MESES A 6 MESES

GATEADORES: 6 MESES A 12 MESES

GAMINADORES: 1 AÑO A 2 AÑOS

PÁRVULOS: 2 AÑOS A 4 AÑOS

JORNADAS QUE ATENDEMOS:

La Institución presta sus servicios de Lunes a Viernes de 6.00 a.m. a 6.00 p.m.

Durante todo el año del 13 de Enero al 18 de diciembre.

CUIDADOS QUE OFRECEMOS:

Alimentación
Baño Personal
Cambio de pañales
Sala de sueños
Estimulación motriz

Lingüística
Juegos



ADEMAS PODRA ENCONTRAR:



Fonoaudiología
Terapia de Familia
Lingüística
Pediátras
Orientaciones
Pedagógicas

Pasacalles: Será elaborado en tela rustica y resistente y teniendo en cuenta el tipo de servicio y el mensaje que se dará se propondrá el diseño.

Pautas radiales y televisivas: se contrataran con los principales medios televisivos regionales y con las emisoras de más amplia sintonía y espectro.

2.9.6 Estrategias publicitarias.La promoción de la Guardería se hará a través de publicidad y promoción de ventas la cual se plantea de la siguiente manera:

Pasacalles: Para identificar la Guardería se elaborará un pasacalle ubicado afuera de las instalaciones de la Guardería, en donde se verá la información más importante de la empresa en forma resumida.

Figura 31. Modelo Pasacalles.



Volantes: en los cuales iría el lema e información de la Guardería con el fin de invitar a los posibles clientes a visitar las instalaciones.

Pautas publicitarias en periódico local: Existe un periódico local "Vanguardia Liberal" en este medio podrá ser cada mes la cual sería a color.

Cuñas radiales: la contratación de espacios publicitarios en las radios locales servirá para crear conciencia sobre un buen cuidado y seguridad para los hijos.

Página web: para dar a conocer en el mercado los servicios que se ofrecen, así como las instalaciones.

Televisión. Al ser una publicidad completa en el cual se exponen los servicios, permite llamar la atención de los posibles clientes, sería a través del canal Enlace Televisión.

2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.

2.9.7.1 De lanzamiento. La publicidad planteada para el lanzamiento o puesta en marcha de la Guardería se halla estimada a realizar el primer mes la cual se detalla a continuación:

Este evento se realizara en el sitio donde quedara ubicada la guardería, con el fin de dar a conocer la infraestructura disponible y estará apoyado por las anteriores estrategias publicitarias:

Cuadro 34. Presupuesto de lanzamiento.

NOMBRE DEL MEDIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Cuñas radiales	3 pautas diarias de 30seg durante 1 mes	160.000
Aviso luminoso 2mt x 1mt	1 Unidad	220.000
Pasacalles	2 Unidades	200.000
Volantes	1000 Unidades	58.000
Evento de lanzamiento	Global	1.500.000
Prensa	Aviso publicitario domingo a 1/8 de página. Por 1 mes	180.000
Pagina Web Creación	Global	1.500.000
Total		3.818.000

Fuente: Cotizaciones

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

Cuadro 35. Presupuesto de publicidad de operación y mantenimiento.

NOMBRE DEL MEDIO	DURACIÓN CAMPAÑA	FRECUENCIA COMERCIAL	DURACIÓN COMERCIAL	COSTO MENSUAL	COSTO AÑO TOTAL
Enlace TV	Mensual	Tres veces día	20"	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Difusión radial	Mensual	Tres veces día	10"	\$ 300.000	\$ 3.600.000
TOTAL PRESUPUESTO DE OPERACIÓN				\$ 800.000	\$ 9.600.000

Televisión. Se transmitirá un comercial los fines de semana, por 20 segundos, con visuales de la guardería y resaltando su significado.

Radio: diariamente y en horario familiar para captar la atención de los padres de familias.

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

En la investigación de mercados se puede concluir lo siguiente:

Los padres están interesados en los servicios integrales de una guardería que ofrezca servicios como alimentación, juegos, transporte puerta a puerta, estimulación motriz y los servicios de profesionales de la salud, psicología, nutricionista de acuerdo con las necesidades del menor.

El segmento objetivo el cual se dirigirá el proyecto fue a los padres de niños en edades entre 0 a 4 años de los hogares de Barrancabermeja de los estratos 1,2 3 y 4 que serían alrededor de 5.413 hogares.

La posibilidad de crear la guardería ofrece alternativas de empleos, una formación adecuada para los niños y una alternativa de ingresos para sus propietarios.

El estudio de mercados muestra que es posible y con un alto nivel de competencia, abrir una guardería en la ciudad, la diferencia entre oferta y demanda es significativa y el segmento que cubren las guarderías actuales es muy bajo.

Se espera que la nueva guardería, ingrese al mercado tomando entre un 15% y 25% de la demanda del servicio requerido en la ciudad.

La Tendencia familiar actual indica que en el hogar, más de un miembro tiene que aportar al patrimonio de la casa y que en muchos casos la formación de los niños recae en personas externas.

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

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Para la descripción del tamaño del proyecto se tiene en cuenta la población objetivo que quiere el servicio ofrecido en la ciudad de Barrancabermeja, la cual según lo analizado en el trabajo de campo es de 2.863 familias del estrato 1 y 2, y 2550 familias en el estrato 3 y 4⁹; con niños, donde el 44%, es decir 2617, tienen dos niños menores de 4 años, según se pudo comprobar en la investigación de mercados realizada.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Para definir el tamaño del proyecto existen factores determinantes, tales como:

3.1.2.1 La demanda. Involucra la proyección que parte del año de investigación del proyecto, es decir en el año 2011, existía un total de 5413 familias de los estratos 1, 2, 3, y 4 en Barrancabermeja, de los cuales tan solo el 44% tiene niños menores en edades de 0 a 4 años. Por lo cual se demostró que existe una demanda efectiva del 2617 niños para el primer año de funcionamiento de la empresa, es decir para el 2.012, mediante el siguiente comportamiento, donde el 38% son niños maternal, el 35% están en edad de gateadores, el 12% en caminadores y el restante 15% en párvulos, es decir en una edad promedio de 4 años.

Los datos anteriormente expresados, se consideran bastante atractivos, teniendo en cuenta que se ofrece un servicio complementario y diferenciador de las demás guarderías, en lo que respecta a servicios adicionales, tales como alimentación, baño personal, sala de sueños, estimulación motriz, lingüística, fonoaudiología, terapia de familia, orientaciones pedagógicas, etc. aspectos favorables para el proyecto.

3.1.2.2 La disponibilidad de insumos. Los insumos requeridos para prestar el servicio de cuidado y formación de infantes son productos que se disponen en la canasta familiar, en lo que respecta a los suministros que corresponden a la alimentación, así mismo hay insumos o elementos administrativos que se pueden adquirir en el comercio en general, con lo cual describimos la ausencia de obstáculos en lo que respecta a la adquisición de los mismos.

3.1.2.3 Recurso humano. El recurso humano requerido para manejar objetiva y oportunamente la guardería, consta de personal administrativo (Director, personal de servicios generales (1) de medio tiempo y personal auxiliar operativo y docente

⁹ REPÚBLICA DE COLOMBIA. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Totales de población 2005-2020, [en línea] < <http://www.dane.gov.co> >[Citado el 7 de marzo de 2010]

(6). Todo este recurso humano se encuentra disponible en la ciudad, con una oferta académica y de preparación adquirida en las entidades educativas, hoy por hoy ubicadas en la ciudad. (SENA, UNIPAZ, UTS, UCC, UNIORIENTE, UIS, UDES, USTA, ETC). Lo anterior garantiza que no hay restricciones en este aspecto del proyecto.

3.1.2.4 Disponibilidad de tecnología y equipos. Los equipos requeridos para el desarrollo de actividades en la guardería, se hacen evidentes en la tarea administrativa, (equipos de cómputo). En lo que respecta a la atención, cuidado y formación de infantes, se requiere principalmente, el conocimiento e intelectualidad del asesor y docente encargado, sin embargo, se evidencia la participación de aparatos de terapia física, equipos de recreación y parque de ocio infantil. La adquisición de lo requerido se facilita con el registro en las cotizaciones que ofrecen los diferentes proveedores, algunos encontrados en la ciudad de Barrancabermeja, otros en ciudades cercanas (Bucaramanga, Medellín, Bogotá). Aspecto que disminuye notoriamente las limitaciones para la guardería.

3.1.2.5 Localización. Es criterio de decisión sobre el tema, la opinión o sugerencia de la población objetivo en la ciudad de Barrancabermeja, por lo cual se estima que “GUARDIMAMÁ” debe estar ubicada en la Comuna 2, disponiendo ésta de las líneas totales de servicios públicos, con lo cual no presenta limitantes para el proyecto.

3.1.2.6 Financiamiento. El proyecto “GUARDIMAMÁ” se estima financiar con el aporte económico de los socios (63% del total de la inversión) y con entidades de financiamiento de presencia local con respaldo nacional (37% del total de la inversión), aspecto que no limita la puesta en marcha del proyecto.

3.1.3 Capacidad del proyecto.

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

La capacidad total diseñada depende de dos variables, fundamentalmente, la infraestructura locativa y el número de personal profesional de apoyo especializado para atender cada nivel

Partiendo que se dispone de 4 aulas, acondicionadas, para un cupo máximo por aula de 30 niños debidamente acomodados por cada salón, en condiciones para trabajar en la mañana y en la tarde jornada, donde se requerirá de un total de 8 profesionales de apoyo, por lo cual se obtiene atender máximo 240 niños, de lunes a viernes, multiplicado por 10 meses equivalente al periodo académico, para un

total de 2400 servicios por año, distribuidos de la siguiente manera de acuerdo con el comportamiento el mercado.

Número de aulas : 4 aulas
 Cupo por cada aula máximo : 30 niños
 Número de jornadas diarias : 2 jornadas (mañana, tarde)
 Periodo académico en meses : 10 meses/año

Resultante de $4 \times 30 \text{ niños} \times 2 \text{ jornadas} = 240 \text{ niños} \times 10 \text{ meses} = 2.400 \text{ servicios}$ al año académico

De igual manera, acorde al comportamiento del mercado, obtenido en el trabajo de campo se distribuye los niños y servicios totales mensuales por año donde el 38% corresponde para entender a maternales, el 35% será para atender a gateadores, el 12% de caminadores y el restante 15% párvulos, es decir niños menores de 4 años.

Cuadro 36. Capacidad total diseñada.

Servicios	Porcentaje*	Capacidad diseñada mensual	Capacidad diseñada por 10 meses
Maternales	38%	91	910
Gateadores	35%	84	840
Caminadores	12%	29	290
Párvulos	15%	36	360
Total	100%	240	2400

Fuente: Autores

3.1.3.2 Capacidad total instalada. Corresponde a la capacidad máxima de prestación del servicio disponible, teniendo en cuenta el personal, la infraestructura requerida y la capacidad económica. Se establecerá el 66,67% de la capacidad total diseñada, resultado de dividir la capacidad total diseñada sobre la capacidad instalada.

Dadas las condiciones locativas, y de atención personalizada, la guardería infantil para niños de 0 a 4 años de edad, tendrá una capacidad instalada para atender un total de 160 niños, por mes, para lo cual deberá contar con los mismos 6 profesionales, laborando los 10 meses por periodo académico distribuidos de la siguiente manera.

Número de aulas : 4 aulas
 Cupo por cada aula utilizado : 20 niños
 Número de jornadas diarias : 2 jornadas (mañana y tarde)
 Periodo académico en meses : 10 meses/año

Resultante de $4 \times 20 \text{ niños} \times 2 \text{ jornadas} = 160 \text{ niños} \times 10 \text{ meses} = 1600 \text{ servicios}$ al año académico, distribuido de la siguiente manera.

Cuadro 37. Capacidad total instalada.

Servicios	Porcentaje*	Capacidad instalada mensual	Capacidad instalada por 10 meses
Maternales	38%	61	610
Gateadores	35%	56	560
Caminadores	12%	19	190
Párvulos	15%	24	240
Total	100%	160	1.600

Fuente: Autores

3.1.3.3 Capacidad total utilizada y proyectada. Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que efectivamente estará en capacidad de atender con un total de 6 profesionales una por cada grado, si se tiene los mismos cuatro salones, cupo máximo de 20 niños por aula, por una sola jornada de tiempo completo, da un total de 80 niños, es decir 800 servicios al año de acuerdo a los 10 meses de labores académicas que permanecerían los bebés en la guardería infantil, distribuidos en un cupo de 30 para maternal, 28 para gateadores, 10 para caminadores y 12 para párvulos, dadas las condiciones físicas y financiera de la nueva guardería infantil.

Cuadro 38. Capacidad total utilizada.

Servicios	Porcentaje*	Capacidad utilizada mensual	Capacidad utilizada por 10 meses
Maternales	38%	30	300
Gateadores	35%	28	280
Caminadores	12%	10	100
Párvulos	15%	12	120
Total	100%	80	800

Fuente: Autores

La nueva guardería infantil iniciará actividades con el 50% de la capacidad instalada, el cual tan solo cubriría el 29,97% de la demanda total de 2012, para el primer año, y crecerá 10% por año, es decir que llegará atender en el segundo año el 60%, el tercer año el 70%, el cuarto año el 80%, hasta llegar al quinto año el 90%, en la medida en que se creen las condiciones y alcance un grado conocimiento y mayor posicionamiento.

Cuadro 39. Capacidad utilizada y proyectada.

Servicios	Porcentaje*	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maternales	38%	300	366	427	488	549
Gateadores	35%	280	336	392	448	504
Caminadores	12%	100	114	133	152	171
Párvulos	15%	120	144	168	192	216
Total	100%	800	960	1120	1280	1440
Porcentaje de capacidad Instalada		50%	60%	70%	80%	90%
Porcentaje de Participación del mercado		29,97%				

Fuente: Autores

3.2 LOCALIZACIÓN.

Definido con el sitio que permite una mayor disponibilidad del servicio y donde se puede presentar las mejores condiciones de instalación.

3.2.1 Macro localización. La Guardería tendrá su ubicación en Barrancabermeja, Santander, Colombia, que 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 los municipios de San Vicente de Chucurí y Girón y al occidente con el río Magdalena, a dos horas y media de la capital de Santander Bucaramanga.

3.2.2 Micro localización. De acuerdo al POT del municipio y utilizando el método cualitativo por puntos para asignar el sitio ideal teniendo en cuenta que sea el de mayor facilidad de cercanías para los clientes.

Elección de los sitios: los sitios elegidos son el intercambiador y en la zona educativa de la ciudad.

Lista de factores relevantes: los factores considerados relevantes fueron: Tamaño de la demanda, vías de acceso, seguridad, Disponibilidad de servicios públicos, ubicación de la competencia y tipo de estrato predominante. Se le asignó un peso para cada factor. Se le da una calificación en la escala de 0 a 5.

En el cuadro siguiente se hace la elección por el método cualitativo por puntos y teniendo en cuenta los factores relevantes; la calificación ponderada fue de 3.72 para el intercambiador y de 3.79 para el sector estudiantil, por lo tanto la guardería estará ubicada en este último sector.

Cuadro 40. Determinación del sitio por el método cualitativo de puntos.

Factores Relevantes	Peso Asignado	El intercambiador		Zona estudiantil	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Tamaño de la demanda	30%	4	1.2	3.8	1.14
Vías de acceso	20%	3.8	0.76	4	0.8
Seguridad	10%	3	0.30	3	0.30
Disponibilidad de servicios	10%	3.5	0.35	3.5	0.35
Ubicación de la competencia	15%	3.7	0.555	4	0.6
Estrato predominante	15%	3.7	0.555	4	0.6
Total	100%		3.72		3.79

Fuente: Autores

La zona estudiantil, seleccionada como el sitio estratégico, tiene ventajas considerables frente al sitio del Intercambiador, por existir mayor tamaño de mercado por los barrios aledaños a la zona, por sus excelentes vías de acceso y suficientes, por su ubicación estratégica frente a los de la competencia y los estratos predominantes, objeto del presente estudio.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO.

3.3.1 Análisis del Servicio. La guardería prestara servicios de maternales, gateadores, caminadores y párvulos, priorizando una formación en competencias ciudadanas, donde se plantea la formación del ciudadano como persona y ser sociable. “GUARDIMAMÁ” prestará servicios a niños entre las edades de 0 a 4 años. Es una actividad del sector servicios, intangibles y ofrecen satisfacción a los clientes en la medida en que sus hijos muestren bienestar emocional y físico.

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

3.3.2 Descripción técnica del proceso. El proceso inicia cuando existe un interés: y se solicita información sobre el servicio, procedimientos, etc. A través de una buena comunicación se busca conocer las necesidades del posible cliente y se desarrolla una presentación descriptiva de las fortalezas y ventajas del servicio, se invita al posible cliente a conocer las instalaciones, haciéndole énfasis en la seguridad, confiabilidad, cercanía y profesionalismo que ofrece la Guardería.

Posteriormente, se da un seguimiento sutil al cliente, buscando la confianza de su parte y mostrando el interés por parte de la Guardería para que se decida a trabajar con “GUARDIMAMÁ”

De llegar a un acuerdo entre la Guardería y el cliente, se da una explicación detallada del funcionamiento y el servicio que se presta. Con el fin que el cliente pueda conocer al detalle los procesos y la forma del cuidado del niño.

Una vez informado el cliente, se firma un acuerdo que confirma cada uno de los puntos previamente conversados, el cual especifica claramente las obligaciones de la Guardería y el compromiso por parte de los padres de familia. Se debe dejar establecido las necesidades específicas del niño, cuidados y necesidades especiales y la información individual y específica del niño.

La empresa busca poder tener toda la papelería e información específica de los pequeños a su cargo así como de los padres de familia, por tanto, se hace un requerimiento del historial de vacunas practicadas en el niño o niña, copia del acta de nacimiento y fe de edad, copia de la cédula de los padres, ficha médica, información detallada sobre el pediatra o médicos que revisan al pequeño, llenar una ficha o solicitud de ingreso que establece a detalle todos los contactos, avisos en caso de emergencia, información sobre medicamentos, preferencias por parte de los padres de familia, horarios de alimentación así como de sueño, y cualquier información relevante que pueda ayudar a la guardería a desempeñar mejor su servicio de cuidado.

Se busca tener una buena comunicación con los padres de familia, y periódicamente tener una reunión con ellos para comentarles los detalles del pequeño a través de la observación que el equipo profesional pueda evaluar.

Como parte del servicio la guardería busca poder llevar, junto con los padres de familia, de la mano el desarrollo y bien estar del pequeño, poniendo especial atención y cuidado en los pequeños y grandes detalles y alcances que se van desarrollando día con día.

El cliente deberá pagar una cuota de inscripción anticipada al ingreso, así como la cuota del servicio mensual. Los niños pueden ser recogidos únicamente por personal autorizado por los padres de familia. La guardería se abastecerá de pañales y productos de primera necesidad para el cuidado de los pequeños y se cobrará una cuota mensual por el uso de estos, si los padres no desean este servicio pueden llevar a sus hijos preparados con una pañalera que cubra todas sus necesidades básicas, la cual será revisada a su ingreso y a su salida.

El proceso de cada uno de los servicios establecidos es el siguiente:

Introducción. Se da una presentación del servicio al cliente, enfatizando las fortalezas y ventajas del mismo, así como dar un seguimiento para captar al cliente y que este nos refiera a posibles interesados.

Inscripción. Se informa detalladamente al cliente los procedimientos, obligaciones, cuidados que la Guardería tendrá así como el compromiso por parte de los padres de familia. Se llenan formularios y se reúne toda la papelería de requisito, se realizan los pagos iniciales y se firman los acuerdos entre la Guardería y el cliente.

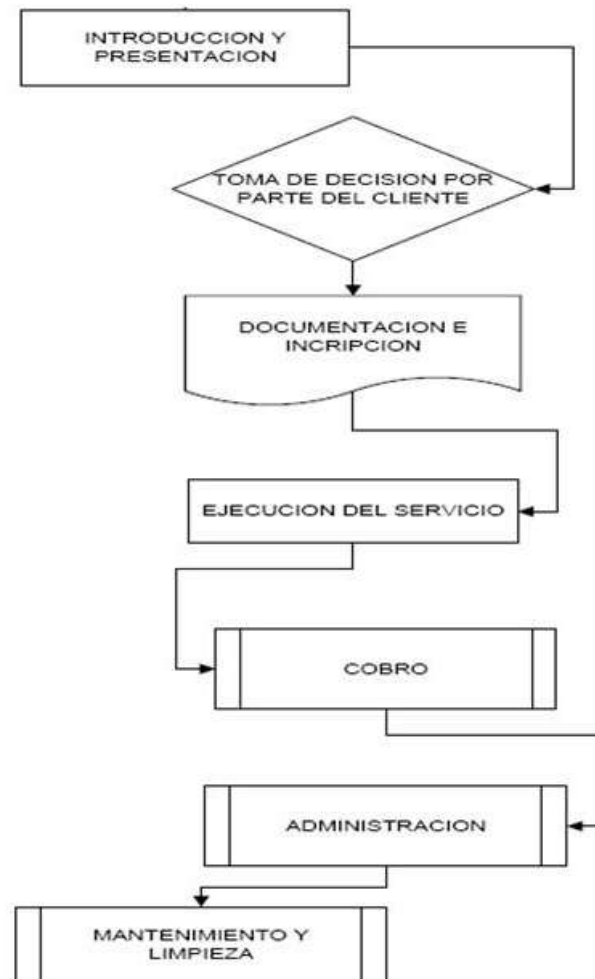
Ejecución del servicio. Se prestará el servicio de forma profesional, cumpliendo con manuales de procedimientos pre establecidos, se mantendrá comunicación directa con los padres de familia y se hará una evaluación constante del desenvolvimiento del pequeño. Cualquier inconveniente se manejará con autorización de los padres y se buscará mejorar constantemente para lograr la plena satisfacción del cliente que nos brindará un crecimiento.

Cobro. Este se realiza de manera anticipada, al inicio de cada mes, donde de acuerdo al servicio se establece la tarifa a cancelar.

Administración. La empresa será administrada profesionalmente, siendo muy cuidadosos en todos los aspectos legales, contables, financieros, administrativos para asegurar un crecimiento sostenido.

Mantenimiento y limpieza. Supervisado por la administración se desarrollara manuales de procedimiento en mantenimiento y limpieza, siendo factores primordiales para el desarrollo del servicio óptimo que se desea ofrecer.

Figura 32. Diagrama de flujo de las etapas del proceso operativo



Fuente: Autores

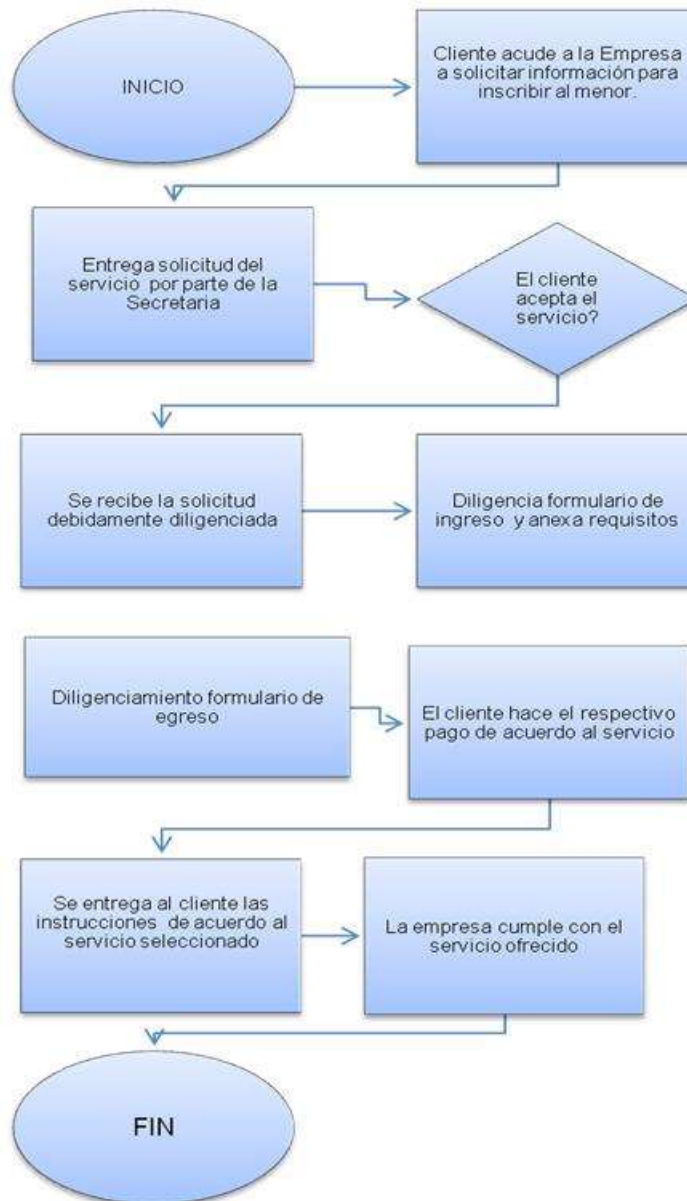
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento. El Diagrama de operación de los principales servicios prestados en la Guardería, es el descrito en las siguientes figuras:

Círculo: Inicio y término (Abre y/o cierra el diagrama).

Rectángulo: Actividad (Ejecución de una o más actividades o procedimientos).

Rombo: Decisión (Formula una pregunta o cuestión).

Figura 33. Diagrama de flujo solicitud del servicio.



Fuente: Autores

3.3.4 Control de calidad. La calidad de un servicio es una cualidad intangible que muestra la bondad y los atributos diferenciadores de la guardería y refleja y garantiza la durabilidad de la empresa en el tiempo y es muy importante el control de la calidad como el sistema que permita controlar el proceso y los resultados que se presentan en la institución.

Para este caso, el control de calidad se realizará en dos niveles, en el nivel administrativo y operativo para lo cual se tendrá en cuenta las Normas ISO 9001-

2008, que permitan una gran confiabilidad en el manejo de los recursos de tipo administrativos.

Entre estos factores que definen calidad podemos enumerar la buena atención al cliente, atención al niño, adecuada infraestructura física, calidad de los insumos, materiales y alimentación.

El otro nivel es la calidad de la atención y la formación que se le brinda a los niños y esta se definirá de acuerdo a los estándares propuestos por las secretarías y ministerios respectivos.

Para reducir la transmisión de los agentes infecciosos en un programa de sala cuna o jardín sin menoscabo de las características deseables para la asistencia del niño, se recomiendan las siguientes prácticas:¹⁰ según el Dr. Pedro Barreda.

- Se debe contar con normas escritas para el manejo de las enfermedades de los niños y de los empleados del centro.
- Las áreas de los baños y el equipo para entrenamiento de control de esfínteres deben mantenerse en condiciones higiénicas.
- Las superficies donde se cambian pañales no deben ser porosas y deben higienizarse entre usos. Como alternativa, las superficies sobre las que se cambian pañales deben cubrirse con un papel que se cambie después de cada uso. Si la superficie se moja o se ensucia se la debe limpiar y desinfectar.
- Los procedimientos para cambiar pañales deben estar expuestos por escrito en el área donde se efectúa el cambio. Los pañales descartables sucios o los paños para limpieza descartables sucios deben ser colocados en un recipiente con cierre seguro, activado con el pie y revestido con plástico. Los pañales deben tener capacidad suficiente para contener toda la orina y las heces y minimizar la contaminación fecal de los niños, los prestadores de cuidados, las superficies y los objetos presentes en el ambiente.
- Las áreas destinadas al cambio de pañales nunca deben estar ubicadas en las áreas en las que se preparan los alimentos y nunca deben ser utilizadas para la colocación temporaria de alimentos.
- En los jardines debe estimularse el uso de inodoros para niños o el acceso con escalones y asientos de inodoros modificados que permitan mantener

¹⁰ BARREDA, Pedro. "Guía de alimentación del preescolar". Fuente: INTA. Barrancabermeja [en línea]. <<http://www.pediatraldia.cl/guía2a5.htm>>[Citado el 24 septiembre 2011]

más fácilmente la posición; no se recomienda el uso de bacinillas. Si se las utiliza deben vaciarse en un inodoro, limpiarse en una pileta de servicio y desinfectarse después de cada uso. El personal debe desinfectar las bacinillas, lavar los inodoros y las áreas destinadas al cambio de pañales con una solución preparada de algún producto específico, no que limpie sino que desinfecte. que se aplicará durante dos minutos y luego se enjuagará y se secará.

- Es preciso establecer y hacer cumplir procedimientos escritos para el lavado de las manos, que representa la medida aislada más importante para prevenir las infecciones. Debe haber piletas al efecto cerca de todas las áreas destinadas al cambio de pañales y del área de los inodoros. Estas piletas deben ser lavadas y desinfectadas por lo menos una vez por día y cuando se ensucien, no deben utilizarse para preparar alimentos ni para enjuagar vestimentas sucias o para limpiar bacinillas. Los niños deben tener acceso a piletas, dispensadores de jabón y toallas de papel descartables apropiados para su altura.
- Es preciso que existan reglas de higiene personal escritas para los miembros del personal y los niños.
- Las reglas y los procedimientos escritos de higiene ambiental deben incluir la limpieza y la desinfección de los pisos, la cobertura de los areneros, la limpieza y la desinfección de las mesas de juego y la limpieza y desinfección de los derrames de sangre o líquidos corporales y de los exudados de heridas o tejidos. En general los procedimientos caseros habituales consistentes en el uso de una solución recién preparada de un limpiador comercial (por ejemplo: detergentes, desinfectantes o germicidas químicos) compatible con la mayor parte de las superficies son satisfactorios para limpiar manchas de vómitos, orina y heces. En el caso de las manchas de sangre o líquidos corporales que contengan sangre y para los exudados de heridas y tejidos el material debe ser eliminado usando guantes para evitar la contaminación de las manos y esa área debe ser luego desinfectada usando una solución recién preparada de lavandina 1:10 aplicada durante 30 segundos y secada con una toalla de papel descartable después del tiempo de contacto mínimo.
- Cada elemento del equipo para dormir debe ser utilizado solamente por un niño y debe limpiarse y desinfectarse antes de ser asignado a otro niño. Los colchones de las cunas deben limpiarse y desinfectarse cuando se ensucien o se mojen. Las colchonetas para dormir deben guardarse de modo que la superficie sobre la que duerme el niño no entre en contacto con otra colchoneta. La ropa de cama (sábanas y mantas) debe asignarse a cada niño y debe limpiarse cuando esté sucia o húmeda.
- Lo óptimo es que los juguetes que los niños introducen en sus bocas o que se contaminan de otras formas sean lavados con agua y detergente,

desinfectados y enjuagados antes de que los manipule otro niño. Todos los juguetes que se tocan con frecuencia en las habitaciones que albergan a lactantes y niños pequeños deben limpiarse y desinfectarse diariamente. Los juguetes de las salas para niños mayores (que no usan pañales) deben limpiarse por lo menos una vez por semana y cada vez que se ensucien. No se recomienda la utilización de juguetes blandos no lavables en las áreas para lactantes o niños pequeños de los programas de cuidado infantil.

- Los alimentos deben manejarse en forma segura y adecuada para prevenir el desarrollo de bacterias y para evitar la contaminación con otros enteropatógenos, insectos o roedores. Las mesas y los mostradores utilizados para preparar y servir los alimentos deben limpiarse y desinfectarse entre los usos y antes y después de cada comida. Ninguna persona que presente signos o síntomas de enfermedad como vómitos, diarrea o lesiones cutáneas infecciosas que no puedan cubrirse o que esté infectada por patógenos que puedan ser transmitidos por los alimentos debe estar a cargo del manejo de los alimentos. Las manos deben lavarse con agua y jabón antes de tocar los alimentos. Debido a su exposición frecuente a las heces ya los niños con enfermedades entéricas los miembros del personal que trabajan con niños que usan pañales no deben preparar alimentos para los otros, siempre que sea posible. Los empleados que preparan alimentos para lactantes deben ser especialmente conscientes de la importancia del lavado cuidadoso de las manos.
- Si existen animales domésticos. Las moradas de los animales domésticos deben cerrarse y mantenerse limpias de desechos para reducir el riesgo de contacto humano con esos desechos. Las manos deben lavarse después de manipular animales o desechos animales. Los perros y los gatos deben mantenerse alejados de las áreas de juegos infantiles, sólo deben tocarse bajo supervisión del personal y deben estar sanos e inmunizados apropiadamente para su edad. Estos animales deben someterse a los programas de control de pulgas, de garrapatas y de parásitos intestinales. Los reptiles no deben ser tocados por los niños.
- Deben mantenerse políticas escritas, que cumplan con las normas locales y estatales, para archivar y actualizar en forma regular el registro de inmunización de cada niño.
- Cada programa de cuidado infantil debe utilizar los servicios de un consultor de salud como ayuda para el desarrollo y la implementación de reglas escritas para la prevención y el control de las enfermedades transmisibles y para proporcionar la educación relacionada con los niños, los miembros del personal y los padres.

- Al registrar a cada niño el prestador del cuidado infantil, debe informar a los padres acerca de la necesidad de compartir la información sobre las enfermedades que puedan ser de naturaleza transmisible, en el niño o en cualquier otro miembro cercano de la familia, para facilitar la rápida comunicación de la enfermedad y la puesta en marcha de cualquier medida necesaria para prevenir la transmisión a otros. El prestador del cuidado infantil o el director del programa, después de solicitar asesoramiento al consultor de salud del programa o a la autoridad de salud pública responsable, debe seguir sus recomendaciones en cuanto a la notificación de los padres de los niños que asisten al programa acerca de la exposición de su hijo a una enfermedad transmisible.
- Las autoridades de salud deben ser notificadas acerca de los casos de enfermedades transmisibles que afecten a niños o a personas encargadas de su cuidado en los centros de cuidado.

3.3.5 Recursos.

3.3.5.1 Recurso humano. Para la puesta en marcha de la guardería se analiza el recurso humano requerido, el cual está compuesto por la siguiente planta de personal.

Cuadro 41. Mano de obra del proyecto.

Número de cargos	Cargos
MANO DE OBRA DIRECTA	
6	Profesionales de apoyo docente
MANO DE OBRA INDIRECTA	
1	Director
1	Secretaria
1	Auxiliares de servicios generales medio tiempo
ASESORÍA	
1	Contador

Fuente: Autores

3.3.5.2 Recurso físico. Lo conforma la maquinaria, muebles y enseres, equipos de oficina y herramientas que se utilizan para las labores de producción del servicio, así:

Cuadro 42. Maquinaria y equipos.

Cantidad	Descripción
6	Ventiladores
1	Estufa Industrial
1	Licadora Industrial
3	Plancha
1	Grabadora
2	Horno Microondas
1	Báscula pesaje niños
1	Molino Industrial
1	Balanza para pesar alimentos
2	Televisor LCD de 40 pulgadas
2	Reproductor DVD
1	Nevera
1	Lavadora
1	Equipo de sonido
1	Congelador
1	Filtro para agua
3	Hervidores de teteros
3	Extintor
1	Equipo de cámaras
TOTAL	

Fuente: Autores

Cuadro 43. Equipos de Oficina.

Cantidad	Descripción
2	Teléfono Panasonic
1	Cafetera

Fuente: Autores

Cuadro 44. Equipos de cómputo.

Cantidad	Descripción
3	Computador HP i5 4 GB RAM 1 tera disco duro
1	Portátil
2	Impresora multifuncional

Fuente: Autores

Cuadro 45. Muebles y enseres.

Cantidad	Descripción
1	Muebles para pañaleras
7	Escritorios
7	Tableros en acrílico
120	Cunas con colchonetas
1	Muebles para cambio de niños
120	Colchonetas
120	Sábanas
120	Almohadas
2	Muebles para guardar y almacenar
15	Sillas adulto
30	Mesas infantiles
120	Sillas infantiles
4	Gabinete ropa
2	Tallimetro en madera
5	Papelógrafo
15	Bacinillas
20	Sillas informática
2	Lava traperos
2	Plateros plásticos
8	Canecas para basura
15	Ollas aluminio
5	Olletas aluminio
4	Pailas aluminio
3	Juego cuchillos acero inoxidable
1	Olla a presión
4	Tenedores grandes
5	Cucharones grandes
3	Set de cocina (recipientes)
5	Coladores
10	Bandejas Plásticas
5	Tablas para picar
3	Ralladores
120	Platos planos
120	Platos hondos
120	Cucharas
120	Tenedores
120	Vasos plásticos
2	Vajilla de 6 puestos
3	Botiquín de primeros auxilios

Fuente: Autores

3.3.5.3 Recursos de insumos. Entre los insumos principales se puede mencionar los pañales desechables, hisopos, crema antipañalitis, talcos, Vaselina, azúcar de anís, aceite de bebé, algodón, alcohol, crema de bebé, leche fórmula, teteros, cepillo para teteros, jabón para limpiar teteros, esterilizador de teteros, cereal para la leche, compotas, cubiertos de bebé, pañales usos múltiples, baberos, pijamas, juguetes de distintas etapas, *kit* de primeros auxilios, almohaditas medicamentos recomendados y de uso común. El determinar la cantidad de estos depende de la capacidad atendida y del comportamiento fisiológico de cada niño. Que serán suministrados en su totalidad por los padres y madres, al momento de su matrícula solicitada de acuerdo a su uso y disponibilidad. En los insumos secundarios se puede tener los productos de limpieza, implementos de papelería y los insumos de oficina y dotación personal que serán incluidos como costos y gastos, reflejados en la estructura financiera.

Para la alimentación de los bebés se parte que los niños de 0 a 6 meses, es decir 88 niños se le dará leche en sus teteros, y los niños en los otras edades mayores de 6 meses la alimentación será balanceada y acorde a los grupos nutricionales requeridos en cada edad, para lo cual se tendrá la siguiente tabla de insumos de frutas, verduras, granos y víveres en general, con su respectiva lonchera diaria.

Cuadro 46. Requerimientos de insumos y materias primas para alimentación.

Menú Diario	Cantidad/plato	Capacidad	Total porción diaria	Total porciones al mes	Total porciones al año(10 meses)
Leche	600 gramos	58	58	1.160	11.600
Sopa	270 gramos	22	22	484	9.680
Arroz	80 gramos	22	22	484	9.680
Papa	100 gramos	22	22	484	9.680
Principio granos	125 gramos	22	22	484	9.680
Carnes	150 gramos	22	22	484	9.680
Verduras	100 gramos	22	22	484	9.680
jugo de fruta	150 cm3	22	22	484	9.680
Postre	Porción	22	22	484	9.680
Medias	Porción	22	22	484	9.680
Total					98.720

Fuente: Autores

3.3.6 Análisis de proveedores. Los principales proveedores de la guardería serán empresas de la ciudad especializadas en papelería, insumos para oficinas y el hogar y juguetes de jardines, entre los que se puede mencionar, Carrefour, papelería la garantía, supermercado la quinta, bodega de computadores y lindo hogar limitada; la frecuencia de compras va de un día, cada 15 días o mensual

dependiendo del producto, la forma de pago es al contado, quincenal, mensual y a los 45 días. Esta selección se hizo teniendo en cuenta diversos criterios como:

- Las características de los productos y servicios.
- La calidad.
- Los precios.
- Su organización.
- El apoyo técnico que ofrecen.
- La responsabilidad.
- Los recursos que disponen
- Sus referencias empresariales
- Sus servicios de atención al cliente
- Sus procesos de aceptación de reclamos
- El manejo de sus entregas
- Las frecuencias de las entregas
- El estado de los pedidos
- La fiabilidad y facilidad de las entregas
- Los costos

Cuadro 47. Proveedores.

Producto	Proveedores	Dirección
Electrodomésticos	Almacén J. Neira	Cr14 49-69, Barrancabermeja.
	Almacén Carrefour	Centro Comercial San Silvestre
	Almacén Éxito	Calle 50 entre carrera 10 y 11 Centro Comercial Iwaná, Barrancabermeja
	Rena Ware de Colombia S.A.	Carrera 11B No 96-47, Bogotá.
Equipos médicos	Líneas Médicas	Cr25 50 A-29, Barrancabermeja.
Muebles y enseres	Almacén Éxito	Carrera 11 No 50-19 Barrancabermeja.
	Almacén Carrefour	Calle 50 entre carrera 10 y 11 Centro Comercial Iwaná, Barrancabermeja.
	Almacén J. Neira	Cr14 49-69, Barrancabermeja.
Equipos de oficina	Compulago	Calle 28 #31-38, Bucaramanga.
	Avantel	Cr24 50-05, Barrancabermeja.
	Templo Electrónico	Cl 50 22-24 L-2, Barrancabermeja.
Publicidad	En-hacore	Cr17 50-37, Barrancabermeja
Publicidad radial	Yariguíes stereo	Cl 49 8-52 P-3 Sector Comercial, Barrancabermeja

Producto	Proveedores	Dirección
Publicidad tv.	Enlace televisión	Cr24 47-16 El Recreo, Barrancabermeja
	Tele petróleo	Calle 50 No 22-42 Edificio Villa Martha Piso 5 Barrio Colombia, Barrancabermeja.
Dotación personal	MADOCO LTDA	Calle 60 # 23-36, Barrancabermeja
Implementos cocina	Almacén Lindo Hogar	Plaza De Mercado Central Local 30, Barrancabermeja
Viveres y verduras	Supermercado la Quinta	Cr21 54-38, Barrancabermeja
	Supermercado Carrefour	Calle 50 entre carrera 10 y 11 Centro Comercial Iwaná, Barrancabermeja.
Papelería	Bodegón papelerero	CI 52 27-75, Barrancabermeja.
	Papelería la Garantía	CI 49 11-14, Barrancabermeja
	Papelería Azteca	CI 49 10-64, Barrancabermeja

Fuente: cotizaciones varias

3.3.7 Distribución de planta. Una vez analizado el estándar del diseño urbanístico en Barrancabermeja, para las casas ubicadas en el sector adecuado para la ubicación de la guardería, se diseña la planta física según el servicio a presar teniendo en cuenta las actividades involucradas en la función. (Ver distribución de planta en el anexo B.)

Área 192 mts²

2 pisos

4 aulas

Cuadro 48. Distribución de áreas.

Descripción de áreas	m2
Oficina de Dirección	9
Recepción	3
Aula 1	25
Aula 2	25
Aula 3	25
Aula 4	25
Área lúdica y de juegos	28
Sala de docentes	9
Baños	6
Comedor	28
Cocina	9
Total área	192

Fuente: Autores

3.3.8 Logística de distribución. La asignación de los espacios físicos en la distribución de planta, contempla las áreas de recepción, dirección, comedor, cocina, área lúdica y de juegos y salones.

Recepción. Está ubicada al lado derecho de la entrada principal. Aquí estará ubicada la secretaria y la auxiliar contable. Es lo suficientemente amplia como para disponer de un escritorio, desde donde se atiende al padre de familia, con un contacto directo y efectivo, disponiendo de los portafolios impresos, en condiciones auditivas indicadas para evitar situaciones de incomodidad desde la puerta inicial de la empresa.

Dirección. Se ubica al lado izquierdo de la entrada, en dos de sus cuatro lados va a disponer de ventanales graduables con vidrios transparentes que permitan visualizar el entorno tanto de la entrada, como de las diferentes áreas. Allí permanecerá el director, la auxiliar contable y el contador, cuando éste haga presencia.

Cocina: Está dispuesto hacia el interior, posterior a la recepción, tendrá las adecuaciones requeridas en lo que respecta al sistema de control de riesgos, tanto locativos como químicos. Incluye la lavandería, la grifería y unidad de lavados de los utensilios de aseo como escobas, traperos, baldes detergentes etc.

Comedor: Está ubicado hacia el lado izquierdo de la planta física en un espacio central. Debidamente acondicionado a los niños y personal de la guardería

Área lúdica y de juegos. Ubicada en la parte izquierda de la Dirección, dispuesta con paredes acolchonadas, con puntas redondeadas, en colores claros y frescos, adaptadas y dotadas de todos los elementos necesarios para adelantar las actividades propias del desarrollo del menor.

Aulas. Ubicadas en la parte posterior de la casa. Dispuestas paralelamente entre sí, con espacios de almacenamiento de útiles, fácilmente adaptables a procesos y terapias médicas, educacionales y sociales que se podrían adelantar en el menor.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Desde el punto de vista técnico se pudo conocer que como demanda en el año 2011, existía un total de 5413 familias de los estratos 1, 2, 3, y 4 en Barrancabermeja, de los cuales tan solo el 44% tiene niños menores en edades de 0 a 4 años. Por lo cual se demostró que existe una demanda efectiva del 2617 niños para el primer año de funcionamiento de la empresa, es decir para el 2.012, mediante el siguiente comportamiento, donde el 38% son niños maternal, el 35% están en edad de gateadores, el 12% en caminadores y el restante 15% en párvulos, es decir en una edad promedio de 4 años., dando como demanda

insatisfecha por la alta competencia de existen 2216 niños, para el 2.012, a los cuales se les dirigirá la propuesta de la atención y cuidado de sus bebés.

El tamaño del proyecto estará determinado por el monto de la inversión inicial. La puesta en marcha de la guardería, basada en aspectos determinantes del tamaño del proyecto no presentan limitantes, inclusive la ubicación de la misma no presenta inconvenientes con respecto al P.O.T.

La guardería estará ubicada en la zona estudiantil de la ciudad en donde las ventajas comparativas, con respecto a la competencia son mejores.

El servicio que se ofrecerá en la guardería respetará los modelos pedagógicos modernos y estarán dirigidos a una adecuada formación de los niños.

La Dirección y la parte operativa de la guardería estarán dispuestas, preparadas y atentas a los requerimientos y necesidades del infante y de los padres de familia.

El flujograma del proceso está diseñado de forma práctica y sencilla, evidenciando un proceso que garantiza un buen servicio a los padres de familia y a los niños. Como política organizacional, "GUARDIMAMÁ" adquirirá la totalidad de los insumos y elementos necesarios a empresas Barranqueñas, con lo cual se estimula la actividad comercial de la ciudad.

El personal contratado será garantizado en lo que respecta a las condiciones de alta calidad humana y técnica en formación de niños.

Los parámetros de calidad en la prestación del servicio, exigidos por la secretaría de salud, así como la atención a sugerencias personalizadas atendidas en las instalaciones administrativas o por la web, serán establecidas en una distribución en línea que facilite la integración de la atención interna del menor.

De acuerdo a la ingeniería del proyecto la capacidad instalada que efectivamente estará en capacidad de atender con un total de 6 profesionales una por cada grado, si se tiene cuatro salones, cupo máximo de 20 niños por aula, por una sola jornada de tiempo completo, da un total de 80 niños, es decir 800 servicios al año de acuerdo a los 10 meses de labores académicas que permanecerían los bebés en la guardería infantil.

La nueva guardería infantil iniciará actividades con el 50% de la capacidad instalada, el cual tan solo cubriría el 29,97% de la demanda total de 2012, para el primer año, y crecerá 10% por año, es decir que llegará a atender en el segundo año el 60%, el tercer año el 70%, el cuarto año el 80%, hasta llegar al quinto año el 90%, en la medida en que se creen las condiciones y alcance un grado de conocimiento y mayor posicionamiento.

El tamaño del proyecto es acorde, según los factores condicionantes del mismo, como son el mercado, la capacidad financiera, capacidad de infraestructura y disponibilidad del talento humano.

Se elaboró el diagrama de análisis de proceso de la prestación de los servicios y el control de calidad, donde se efectúa en detalle los diferentes procedimientos para una prestación óptima y eficiente.

Se tiene una casa grande con las instalaciones adecuadas y un área de 192 m², que comprende 4 aulas, sala para docentes, oficina de dirección, recepción, baños, comedora, cocina y área para lúdicas y de juegos.

Existen empresas locales, para el suministro de equipos, insumos y materiales para la prestación de los diferentes servicios, evaluando aspectos de calidad, experiencia y servicios post-venta.

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

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El Estudio Administrativo y Legal, determina los aspectos organizativos que debe considerar un proyecto, para su establecimiento, tales como la planeación estratégica, la estructura organizacional, aspectos legales, fiscales, laborales, entre otros, proponiendo no sólo las políticas, sino la jerarquía, funciones y los respectivos salarios.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La institución GUARDIMAMÁ, se inscribirá como Sociedad Limitada, según como se evidencie por medio de inscripción en cámara de Comercio de Barrancabermeja; se trabajará bajo el régimen simplificado según artículo 499 del estatuto tributario y se registrará ante Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, donde se gestionará el registro único Tributario RUT.

Número de socios, 4 personas

Monto de capital social de \$108.863.680, donde el 63% sea de recursos propios por parte de los socios y el restante 37%, será por medio de un crédito bancario, ante una institución crediticia, como lo es el banco AV Villas de Bucaramanga.

Se nombrará un representante legal que sería Nancy Yasmile Calderón Pereira.

Se registrará en Notaria pública, para la obtención de la escritura pública, con los siguientes contenidos:

“GUARDIMAMÁ” es una empresa educativa familiar de carácter privado, especializada en niños de 0 a 4 años. Se propone constituir una sociedad de responsabilidad limitada; donde la responsabilidad de los socios se limita al total de sus aportes, de tipo cerrado, orientada hacia empresas con ánimo de lucro.

Para ser operativa debe cumplir cinco pasos fundamentales que son:

Escritura pública en Notaría. En ella se escribe el nombre y domicilio de los socios, clase de sociedad, domicilio de la empresa, objeto social, razón social, nombre del gerente, capital, duración, normas relacionadas con la administración. Esta debe inscribirse en el registro mercantil de la cámara de comercio.

Matrícula en el registro mercantil. Se realiza en la cámara de comercio y tiene por objeto registrar al comerciante o sociedad y sus establecimientos de comercio, a fin de que pueda ejercer sus operaciones mercantiles.

Licencia de salubridad. Se tramita a través de la secretaria de salud.

Pago de industria y comercio. Se tramita en la tesorería municipal de la localidad donde funciona la empresa.

Inscripción en la Cámara de Comercio. Debe hacerse con todos los libros, actas y documentos respecto a los cuales la ley exige esta formalidad

4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

4.2.1 Visión. Buscamos de cara al 2016 que nuestra institución Tenga una orientación institucional que de manera continua impulse la formación integral y el cuidado de los niños de 0 a 4 años, mejorando sus necesidades e intereses, teniendo en cuenta el desarrollo de la creatividad y así se convierta en la mejor empresa en Barrancabermeja en atención y cuidado de niños con enfoque de calidad, confianza, eficiencia y excelencia al cliente.

4.2.2 Misión. Obtener un servicio integral a la comunidad de Barrancabermeja donde niños y niñas entre 0 y 4 años de edad, convivan en un ambiente familiar, en el cual se sientan acogidos y comprendidos, haciendo de nuestra institución una prolongación de su casa y su familia, a través de un equipo humano capacitado y comprometido con el cumplimiento de las expectativas y necesidades de nuestros clientes.

4.2.3 Objetivos.

- Estimular, a través de metodologías adecuadas, el desarrollo integral del niño: físico, intelectual, emocional afectivo y social.
- Desarrollar, desde la academia y la lúdica, las diferentes áreas del aprendizaje creativo y significativo del infante.
- Brindar un servicio de guardería eficiente y de calidad, con el que se favorezca la academia y el bienestar del menor de la ciudad de Barrancabermeja y su zona de influencia.
- Fomentar la organización, planificación, dirección, control y evaluación en las tareas específicas que contribuyen a la buena marcha de la empresa.
- Incrementar el 24% de la cobertura de la guardería en el municipio de Barrancabermeja mediante campañas institucionales.
- Alcanzar en un 100% la máxima calidad en los servicios prestados.
- Lograr en el corto plazo para el 2012 altos estándares de satisfacción en los padres de familia y a su vez obtener un alto reconocimiento de marca

4.2.4 Políticas.

- **Políticas de personal.** La guardería “GUARDIMAMÁ”, concreta en materia de personal las siguientes políticas:

Se determinará una experiencia mínima, certificada, del recurso humano a contratar en labores o empresas similares.

La convocatoria, selección e incorporación del recurso humano se desarrollará a través de la evaluación de un proceso que determine variables específicas referentes a los perfiles, condiciones y características por cumplir, según el manual de funciones establecido para cada cargo.

No debe existir ningún grado de consanguinidad, ni de afinidad entre los empleados contratados para la empresa.

El pago del salario del recurso humano contratado se hará con una periodicidad mensual, implementando la modalidad de contrato a término fijo por seis meses, una vez cumplido el período de prueba satisfactoriamente, renovándose esta por períodos similares.

Todo llamado de atención al trabajador debe hacerse por escrito, según la gravedad de la falta, anexándolo en su hoja de vida, perdiendo la renovación de su contrato a la tercera reprensión en el desacato de las funciones propias del cargo.

- **Políticas de compras.** Todas las compras que requiere adelantar la guardería, deben ser aprobadas por el gerente o administrador y realizadas por quien cumpla la función pertinente al departamento de almacén y suministros.

Toda compra de mayor cuantía o superior a \$10.000.000 debe ser aprobada y realizada por el director.

La adquisición de insumos debe hacerse a proveedores reconocidos de la ciudad y su zona de influencia.

Cada compra debe hacerse con el análisis de las propuestas dadas por tres proveedores diferentes.

Se debe seleccionar la cotización que demuestre una mejor oferta económica y que sus productos sean de calidad reconocida. Si la selección no se acomoda con el menor valor, debe justificarse las razones de la escogencia.

Contratar con proveedores que manejen crédito a 30 días, si la compra se va a financiar.

Se puedan hacer compras a proveedores que permitan pagos en efectivo, con cheque o mediante transferencia bancaria o electrónica.

- **Políticas de ventas.** Las tarifas fijadas para la prestación del servicio se hacen con base a los costos y el precio promedio del mercado.

Los pagos de los servicios prestados deben realizarse con una periodicidad mensual los cinco primeros días de inicio de cada mes.

El cliente podrá realizar sus pagos en las oficinas administrativas, en consignación bancaria y por sistema de datafono con tarjeta crédito o débito sin ningún recargo.

Una vez tomado el servicio y efectuado el pago del mes, no se devolverá dinero en caso que éste no haya llegado a su término.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional presenta la ubicación de cada una de las personas participantes de la administración de la guardería, representan los niveles de autoridad y respeto organizacional de acuerdo a sus funciones y responsabilidades.

Del mismo objeto, procesos y funcionalidad de la empresa, se saca información para precisar el número de personas y los cargos y ubicación dentro del proceso que define el servicio de la guardería

Se tendrá una estructura organizacional, conformada por un Director, Contador público, Secretaria, Auxiliar de servicios generales, Auxiliares operativos y Docentes quienes cumplirán con las actividades y los requisitos planteados en este estudio.

Cuadro 49. Estructura organizacional de la empresa.

CARGO	ACTIVIDADES	REQUISITOS
Director	Representante legal, coordinar lo administrativo y académico.	Ser socio de la empresa y con título en áreas administrativas y educativas.
Secretaria	Hace funciones de recepción y archivo y registros contables	CAP del Sena
Servicios generales	Cocina, Aseo y mensajería.	Título bachiller.
Personal de apoyo docentes	Se encargan de las labores de aprendizaje de los infantes Responsables de la atención y cuidado de niños.	Licenciados en áreas afines.
Contador	Responsable de los movimientos contables y del resultado del ejercicio.	Contador con tarjeta profesional

Fuente: Autores

4.3.1 Organigrama de la empresa. El organigrama de la guardería se diseña, atendiendo las necesidades de recurso humano, evidenciadas en el estudio técnico. La guardería se regirá por una estructura organizacional plana, conformada por los siguientes cargos: Director, Secretaria, servicios generales, auxiliares operativos, docentes y contador.

Figura 34. Organigrama de la guardería.



Fuente: Autores

4.3.2 Descripción y perfil de cargos. Atendiendo los requerimientos del recurso humano en la prestación del servicio de “GUARDIMAMÁ”, se muestra a continuación un consolidado de las funciones y el perfil de las personas que estarán en la guardería.

Cuadro 50. Descripción del cargo Director.

MANUAL DE FUNCIONES Director (a)
<p>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO Título del cargo: Director (a) Jefe inmediato: Junta directiva</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Diseñar estrategias que busquen posicionar la institución en el mercado. Obtener la mayor productividad de los recursos humanos, físicos y financieros de la institución. Planear, dirigir y controlar todas las actividades que conllevan a la máxima eficiencia. Tiene la finalidad de promover, legislar y fiscalizar el accionar del normal desenvolvimiento académico y administrativo</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dictar sus reglamentos, resoluciones y otros instrumentos normativos institucionales. • Formular las políticas generales de la institución y fijar los objetivos de los planes y programas a realizarse. • Elaborar el perfil del presupuesto de requerimientos de la institución y poner en consideración de la junta directiva. • Aprobar el plan de estudio con sus respectivos horarios y distribución de aulas. • Aprobar los convenios y contratos que se suscriben para el interés de la Institución. • Automatizar la adquisición de bienes. • Aprobar los reglamentos internos de la Institución • Ejercer y cumplir con las demás atribuciones o responsabilidades que señale el Estatuto Orgánico de la institución y reglamentos. • Aprobar la participación de la Institución en, asociaciones y organizaciones estatales y privadas. • Aprobar adquisiciones de acuerdo al Reglamento específico de las normas vigentes. • Sobre la planificación de mecanismos que permitan lograr una eficiente labor académica administrativa. • Sobre la planificación de mecanismos que permitan lograr una eficiente labor académica administrativa. • Sobre el conocimiento y evaluación del cumplimiento de la programación de operaciones, programas, presupuesto y planes operativos al final de cada gestión. • Sobre la coordinación de acciones diversas para el funcionamiento de los sistemas administrativos, actividades, unidades de servicio a fin de alcanzar las metas y fines. • Sobre el cumplimiento y ejecución de las decisiones emanadas por la junta directiva que se emitan. • Sobre los informes a ser presentados a la junta directiva.

- Sobre el nombramiento de docentes según reglamentos secretaria de educación.
- Sobre la firma de certificados de notas

ESPORÁDICO

- Analizar estrategias de mercadeo.
- Hacer la aprobación de cuáles son las cuentas por cobrar y pagar.
- Analizar el estado financiero.
- Organizar y aprobar pagos de factura.
- Pagar nómina.
- Selección de personal.
- Reunión con el contador, Reunión con el asesor jurídico.

4. PERFIL DEL CARGO

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

Formación: Manejo de personal.

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

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

5. RESPONSABILIDADES

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

Por equipo: Computador portátil.

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

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

6. NIVEL DE ESFUERZO

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

7. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

8. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 51. Descripción del cargo de Secretaria.

MANUAL DE FUNCIONES Secretaria
<p>1. IDENTIFICACION DEL CARGO Título del cargo: Secretaria Jefe inmediato: Director (a)</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Apoyar al director en las labores de servicio al cliente de la guardería, así como Realizar labores de registro, control y actualización de la información del desarrollo normal de la empresa y registrar todos los movimientos contables que realice la institución. Organizar y archivar toda la documentación.</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibir, registrar la correspondencia y hacer seguimiento de ella. • Transcribir, redactar, enviar cartas, informes, documentos y otros que se requieran para el funcionamiento de la organización. • Recibir y atender a los clientes. • Mantener stock mínimo de existencias de papelería indispensable para el buen desempeño. • Responder oportunamente toda correspondencia que llegue a la empresa ya sea interna o de tipo externa. • Brindar una atención oportuna y efectiva a los clientes • Relación diaria de órdenes de pedido de la institución tanto en su respectivo consecutivo como el cuadro de cada dependencia y en el cuadro de consumo mensual. • Contabilizar todas las transacciones que realiza la institución como compras, ventas, pagos, cobros, gastos, etc. • Realizar los pagos a los proveedores semanalmente. • Elaborar los cheques de los pagos correspondientes. • Archivo de los soportes contables y documentos varios. • Mantener una actitud amable y agradable hacia los compañeros, comunidad académica y proveedores de la institución. • Mantener limpio y ordenado el sitio de trabajo. • Estar pendiente de las responsabilidades legales de la institución para realizarlas en su respectivo momento (Presentación de IVA, pagos de Industria y Comercio, Renovación de Cámara de Comercio, entre otros).
<p>4. PERFIL DEL CARGO Nivel de estudios: Bachiller comercial Formación: Secretaria Ejecutiva Contable Experiencia: 1 año en cargos similares Habilidades: Facilidad de adaptación, buena capacidad intelectual, capacidad de</p>

<p>solución a problemas, voluntad de servicio, cooperador, buenas relaciones interpersonales, concentración.</p>
<p>5. RESPONSABILIDADES Por materiales: Útiles de oficina, documentación, archivo. Por equipo de oficina: Computador, calculadora, teléfono. Por contacto: Con todos los miembros de la organización Por errores: Omitir la elaboración de errores, lo cual afecta gravemente la actividad de la institución, registrar equivocadamente la información contable en el sistema, archivar equivocadamente la documentación, no dar trámite oportuno a la documentación que maneja. Por información: Debido a los documentos que utiliza para su trabajo, maneja información de alta confidencialidad.</p>
<p>6. NIVEL DE ESFUERZO Mental: Requiere de una gran dedicación mental cuando los deberes comprendidos exigen precisión y rigor. Físico: Ninguno, trabajo ligero, de observación y en posición sentada.</p>
<p>7. CONDICIONES DE TRABAJO Se presentan condiciones ambientales normales.</p>
<p>8. RIESGOS Mala postura en la realización del trabajo, desgaste y cansancio visual por el uso del computador, túnel de carpo.</p>

Cuadro 52. Descripción del cargo de Docente.

<p>MANUAL DE FUNCIONES Docente</p>
<p>1. IDENTIFICACION DEL CARGO Título del cargo: docente Jefe inmediato: director</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Desarrollar la labor educativa de acuerdo a la Filosofía de la institución y los principios del Proyecto Educativo Institucional. Construir los conocimientos propios del área de su responsabilidad con Ética Profesional.</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colaborar y comprometerse en las diferentes actividades del Institución apoyando el trabajo de dirección. • Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución. • Dialogar oportunamente con los Estudiantes y sus padres propendiendo hacia la educación integral. • Realizar un seguimiento permanente de los procesos de cada una de sus Estudiantes. • Hacer buen uso del material didáctico del Institución, dando razón del mismo según copia del inventario recibido al comienzo de año, teniendo en cuenta el deterioro normal del mismo. • Solicitar con anterioridad, al Auxiliar de Ayudas Educativas, el material didáctico y, en lo posible, en el horario establecido. • Preparar el material didáctico antes de ir a clase, procurando mantenerlo en buen estado y devolverlo oportunamente. • Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución. • Establecer una comunicación oportuna con la Coordinación Académica y de Núcleo que le permita gestionar en equipo las actividades y proyectos propuestos. • Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de aprendizaje de los Estudiantes, en colaboración con la Comisión de Evaluación y Promoción, para buscar alternativas de solución. • Apoyar y participar activamente en las tareas programadas por cada uno de los Comités. • Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudiente que lo soliciten y mantenerlos informados acerca del comportamiento y rendimiento académico de sus hijos, según el horario establecido, a lo largo del año. • Participar en las actividades extra-escolares: reuniones, talleres que programe el Institución. • Brindar espacios que posibiliten el diálogo con los Estudiantes para una sana convivencia. • Comunicar los hechos que perjudiquen a algún miembro de la Comunidad

<p>Educativa, siguiendo el Conducto Regular.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avisar oportunamente a la Directora en caso de enfermedad y enviarle la respectiva incapacidad. • Entregar a Coordinación Académica, personal y oportunamente, las descripciones y planillas correspondientes a sus áreas. • Recepción de los niños a su cargo • Atención y cuidado de los niños a nivel de higiene y comida • Baño y cambio de pañales. • Enseñar a los niños todos los conocimientos que corresponden a su edad. • De acuerdo a la edad de los niños, realizar sesiones de estimulación motriz • Programar sesiones de terapias con profesionales de la salud en distintas áreas. • Las demás funciones que asigne su jefe inmediato. <p>ESPORÁDICO</p> <p>a. Reunión con el director.</p>
<p>4. PERFIL DEL CARGO</p> <p>Nivel de estudios: Universitarios en licenciatura en educación infantil</p> <p>Formación: Manejo de personal.</p> <p>Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento.</p> <p>Experiencia: Cuatro (4) años de experiencia en el área de educación preescolar y básica</p>
<p>5. RESPONSABILIDADES</p> <p>Por materiales: Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas.</p> <p>Por equipo: Computador portátil.</p> <p>Por errores: Mala administración en los recursos humanos y monetarios.</p> <p>Por información: Tiene acceso a información importante de la institución.</p>
<p>6. NIVEL DE ESFUERZO</p> <p>Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.</p>
<p>7. CONDICIONES DE TRABAJO</p> <p>Se presentan condiciones ambientales normales.</p>
<p>8. RIESGOS</p> <p>Mala postura en la realización de las labores.</p>

Cuadro 53. Descripción del cargo Auxiliar de servicios generales.

MANUAL DE FUNCIONES Servicios Generales
<p>1. IDENTIFICACION DEL CARGO Título del cargo: Servicios generales Jefe inmediato: Director</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Utilizar los recursos a su disposición de manera recursiva y oportuna, a fin de atender las labores operativas de correspondencia, mensajería, cafetería y mantenimiento de la planta física velando por el cuidado permanente de los bienes de la institución. Atender a las personas de la institución y externas estableciendo un ambiente de amabilidad, respeto y colaboración, proyectando un alto grado de imagen para la institución, interna y externamente.</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aseo integral de las oficinas de atención al público, del auditorio, cocina, del hall, baños y de la zona de jardín. • Limpieza total de los vidrios puertas y ventanas. • Aseo de cuadros y cielo raso. • Preparación de bebidas (café, aromáticas, jugos). • Realizar tareas que le sean asignadas por su jefe inmediato y así garantizar un trabajo de calidad. <p>.ESPORÁDICO a. Reunión con el director.</p>
<p>4. PERFIL DEL CARGO Nivel de estudios: Bachiller Formación: Manejo de personal. Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento. Experiencia: Cuatro (1) años de experiencia.</p>
<p>5. RESPONSABILIDADES Por materiales: Elementos de aseo. Por equipo: N.A. Por errores: Mala administración en los recursos humanos y monetarios. Por información: Tiene poco acceso a información importante de la institución.</p>
<p>6. NIVEL DE ESFUERZO Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.</p>
<p>7. CONDICIONES DE TRABAJO Se presentan condiciones ambientales normales.</p>
<p>8. RIESGOS Mala postura en la realización de las labores.</p>

Cuadro 54. Descripción del cargo Auxiliar Operativo.

MANUAL DE FUNCIONES Auxiliar operativo
<p>1. IDENTIFICACION DEL CARGO Título del cargo: Profesional de apoyo Jefe inmediato: director</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Desarrollar la labor educativa de acuerdo a la Filosofía de la institución y los principios del Proyecto Educativo Institucional. Construir los conocimientos propios del área de su responsabilidad con Ética Profesional.</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colaborar y comprometerse en las diferentes actividades del Institución apoyando el trabajo de dirección. • Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución. • Dialogar oportunamente con los Estudiantes y sus padres propendiendo hacia la educación integral. • Realizar un seguimiento permanente de los procesos de cada una de sus Estudiantes. • Hacer buen uso del material didáctico del Institución, dando razón del mismo según copia del inventario recibido al comienzo de año, teniendo en cuenta el deterioro normal del mismo. • Solicitar con anterioridad, al Auxiliar de Ayudas Educativas, el material didáctico y, en lo posible, en el horario establecido. • Preparar el material didáctico antes de ir a clase, procurando mantenerlo en buen estado y devolverlo oportunamente. • Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución. • Establecer una comunicación oportuna con la Coordinación Académica y de Núcleo que le permita gestionar en equipo las actividades y proyectos propuestos. • Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de aprendizaje de los Estudiantes, en colaboración con la Comisión de Evaluación y Promoción, para buscar alternativas de solución. • Apoyar y participar activamente en las tareas programadas por cada uno de los Comités. • Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudiente que lo soliciten y mantenerlos informados acerca del comportamiento y rendimiento académico de sus hijos, según el horario establecido, a lo largo del año. • Participar en las actividades extra-escolares: reuniones, talleres que programe el Institución. • Brindar espacios que posibiliten el diálogo con los Estudiantes para una sana convivencia.

- Comunicar los hechos que perjudiquen a algún miembro de la Comunidad Educativa, siguiendo el Conducto Regular.
- Avisar oportunamente a la Directora en caso de enfermedad y enviarle la respectiva incapacidad.
- Entregar a Coordinación Académica, personal y oportunamente, las descripciones y planillas correspondientes a sus áreas.
- Recepción de los niños a su cargo
- Atención y cuidado de los niños a nivel de higiene y comida
- Baño y cambio de pañales.
- Enseñar a los niños todos los conocimientos que corresponden a su edad.
- De acuerdo a la edad de los niños, realizar sesiones de estimulación motriz
- Programar sesiones de terapias con profesionales de la salud en distintas áreas.
- Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.

.ESPORÁDICO

Reunión con el director.

4. PERFIL DEL CARGO

Nivel de estudios: Universitarios en licenciatura en educación infantil

Formación: Manejo de personal.

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

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

5. RESPONSABILIDADES

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

Por equipo: Computador portátil.

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

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

6. NIVEL DE ESFUERZO

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

7. CONDICIONES DE TRABAJO

Se presentan condiciones ambientales normales.

8. RIESGOS

Mala postura en la realización de las labores.

Cuadro 55. Descripción del cargo Contador.

MANUAL DE FUNCIONES Asesor contable
<p>1. IDENTIFICACION DEL CARGO Título del cargo: asesor contable Jefe inmediato: director</p>
<p>2. OBJETIVOS DEL CARGO Garantizar que las normas vigentes aplicables a las operaciones contables y financieras, sean manejadas de manera exitosa y precisa en los asientos contables a fin de contribuir a la satisfacción de los requerimientos de la institución y de los órganos de control y vigilancia.</p>
<p>3. FUNCIONES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados. • Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la ley colombiana. • Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la institución que exijan los entes de control y mensualmente entregar al director (A), un balance de comprobación. • Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales la institución esté obligado. • Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes. • Asesorar a la dirección y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno. • Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas. • Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, la dirección en temas de su competencia. • Asesorar a la institución en materia crediticia, cuando sea requerido. <p>ESPORÁDICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reunión con el director • Reunión con la junta directiva.
<p>4. PERFIL DEL CARGO Nivel de estudios: Universitarios en contaduría con licencia profesional Formación: Manejo de personal. Habilidades: Liderazgo, buenas relaciones interpersonales, capacidad de dirección de empresa a su mantenimiento y mejoramiento. Experiencia: Cuatro (2) años de experiencia en el ejercicio como independiente</p>

o empleado
5. RESPONSABILIDADES Por materiales: Cosedora, perforadora, calculadora, sacaganchos, bolígrafos, portaminas. Por equipo: Computador portátil. Por errores: Mala administración en los recursos humanos y monetarios. Por información: Tiene acceso a información importante de la institución.
6. NIVEL DE ESFUERZO Mental: Requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos.
7. CONDICIONES DE TRABAJO Se presentan condiciones ambientales normales.
8. RIESGOS Mala postura en la realización de las labores.

4.3.3 Asignación salarial. Dependiendo del cargo a desempeñar tanto en conocimiento como en importancia dentro de la empresa, se establece una estructura organizacional, a la cual se le asigna el salario para cada cargo de mayor a menor jerarquía, se toma como referencia los salarios promedios de la plaza para este tipo de empleo y la capacidad económica de la empresa.

Considerando el salario mínimo legal como el referente para plantear una estructura salarial, se evidencian para el año 2012, los siguientes valores:

Salario mínimo legal \$ 566.700.
Auxilio de transporte \$ 67.800

Cuadro 56. Estructura salarial para “GUARDIMAMÁ”.

CARGOS	ASIGNACIÓN SALARIAL
Director	\$1.000.000 + 67.800 Transporte
Secretaria	\$570.000 + 67.800 Transporte
Auxiliar de Servicios Generales	\$400.000 medio tiempo
Profesional de apoyo docentes operativo	\$600.000 + 67.800 Transporte
Contador Público	\$250.000 Asesoría mensual

Fuente: Autores

La seguridad social se proyecta fundamentada en lo determinado por ley y se reflejan sus valores y porcentajes en el siguiente cuadro:

Cuadro 57. Factor prestacional.

CONCEPTO	PORCENTAJE
CESANTÍAS	8,333%
INTERÉS CESANTÍAS	1,000%
VACACIONES	4,167%
PRIMA	8,333%
PARAFISCALES	9,000%
SALUD Y PENSIÓN	20,500%
RIESGOS PROFESIONALES	0,522%
DOTACIÓN	7,000%
FACTOR PRESTACIONAL	58,855%
FACTOR PRESTACIONAL - DOTACIÓN	51,855%

Fuente: Autores

4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

”GUARDIMAMÁ” tiene como fin la formación integral y permanente del menor en la población de Barrancabermeja, con el propósito fundamental de conocer y poner en práctica la visión, la misión y los principios de la empresa, los cuales deben ser liderados por todo el cuerpo de trabajadores.

Teniendo en cuenta el carácter de la empresa, con una estructura organizacional soportada en una sociedad de responsabilidad limitada, se debe hacer una selección cuidadosa de los empleados que participan en la prestación del servicio ofertado, haciendo especial énfasis en el cuerpo docente, considerando que es éste el encargado de adelantar de manera directa sobre el cliente, el servicio.

Como ejercicio organizacional preliminar al funcionamiento de la guardería, se debe haber legalizado todo el situado administrativo, fiscal y legal de la misma.

La principal política de personal de “GUARDIMAMÁ”, está directamente relacionada con la contratación del recurso humano residente en la zona que acredite el perfil requerido para el cargo.

La estructura organizacional es adecuada para este tipo de empresa, por cuanto se determinan las áreas funcionales y los respectivos cargos, por lo que se puede concluir que desde esta óptica es viable.

Dentro de la política de compra se aprueba la búsqueda de mayores descuentos y mejores condiciones por parte de los proveedores.

El servicio ofertado debe ser cancelado por adelantado, considerando los cinco primeros días de cada mes, tratando de evitar incumplimientos por parte del cliente.

La totalidad del recurso humano necesario, la componen diez (10) funcionarios de los cuales nueve (9) son empleos directos y uno (1) empleo indirecto.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversión fija. Está compuesta por muebles y enseres y equipo de oficina, que la comercializadora requiere para su funcionamiento.

Cuadro 58. Maquinaria y Equipos.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
6	Ventiladores	125.000	750.000
1	Estufa Industrial	1.250.000	1.250.000
1	Licuada Industrial	750.000	750.000
3	Plancha	95.000	285.000
1	Grabadora	253.000	253.000
2	Horno Microondas	135.000	270.000
1	Báscula pesaje niños	75.000	75.000
1	Molino Industrial	1.100.000	1.100.000
1	Balanza para pesar alimentos	860.000	860.000
2	Televisor LCD	1.253.000	2.506.000
2	Reproductor DVD	250.000	500.000
1	Nevera	1.800.000	1.800.000
1	Lavadora	1.320.000	1.320.000
1	Equipo de sonido	1.250.000	1.250.000
1	Congelador	1.450.000	1.450.000
1	Filtro para agua	1.300.000	1.300.000
3	Hervidores de teteros	354.000	1.062.000
3	Extintor	95.000	285.000
1	Equipo de cámaras	1.300.000	1.300.000
Total			\$ 18.366.000

Fuente: Autores

Cuadro 59. Muebles y enseres del Servicio.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
1	Muebles para pañaleras	520.000	520.000
7	Escritorios	220.000	1.540.000
7	Tableros en acrílico	125.000	875.000
120	Cunas con colchonetas	180.000	21.600.000
1	Muebles para cambio de niños	85.000	85.000
120	Colchonetas	50.000	6.000.000
120	Sábanas	32.000	3.840.000
120	Almohadas	12.000	1.440.000
2	Muebles para guardar y almacenar	450.000	900.000
15	Sillas adulto	60.000	900.000
30	Mesas infantiles	45.000	1.350.000
120	Sillas infantiles	25.000	3.000.000
4	Gabinete ropa	180.000	720.000
2	Tallimetro en madera	78.000	156.000
5	Papelografo	110.000	550.000
15	Bacinillas	12.000	180.000
20	Sillas informática	25.000	500.000
2	Lava traperos	32.000	64.000
2	Plateros plásticos	35.000	70.000
8	Canecas para basura	36.000	288.000
15	Ollas aluminio	32.000	480.000
5	Olletas aluminio	22.000	110.000
4	Pailas aluminio	38.000	152.000
3	Juego cuchillos acero inoxidable	45.000	135.000
1	Olla a presión	95.000	95.000
4	Tenedores grandes	15.000	60.000
5	Cucharones grandes	18.000	90.000
3	Set de cocina (recipientes)	32.000	96.000
5	Coladores	7.500	37.500
10	Bandejas Plásticas	16.500	165.000
5	Tablas para picar	15.000	75.000
3	Ralladores	4.500	13.500
120	Platos planos	2.200	264.000
120	Platos hondos	2.500	300.000

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
120	Cucharas	1.500	180.000
120	Tenedores	1.500	180.000
120	Vasos plásticos	740	88.800
2	Vajilla de 6 puestos	75.000	150.000
3	Botiquín de primeros auxilios	180.000	540.000
Total costo de muebles y enseres			\$ 47.789.800

Fuente: Autores

Cuadro 60. Muebles y Enseres de Oficina.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
3	Escritorios	220.000	660.000
3	Sillas tipo Oficina	180.000	540.000
2	Silla simple	75.000	150.000
Total muebles y enseres de oficina			\$ 1.350.000

Fuente: Autores

Cuadro 61. Relación de equipos de oficina.

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
2	Teléfono Panasonic	120.000	240.000
1	Cafetera	45.000	45.000
Total equipos de oficina			\$ 285.000

Fuente: Autores

Cuadro 62. Equipos de cómputo.

cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
3	Computador HP i5 4 GB RAM 1 tera disco duro	2.000.000	6.000.000
1	Portátil	1.350.000	1.350.000
2	Impresora multifuncional	350.000	700.000
Total			\$ 8.050.000

Fuente: Autores

5.1.2 Total de inversión fija. En el presente numeral, se relaciona en resumen de los cálculos anteriores de la inversión requerida correspondientes a muebles y enseres, tanto para el servicio como para oficina, maquinaria y equipo, equipo de cómputo y de oficina.

Cuadro 63. Total de inversiones fijas.

Inversión	Valor
Muebles y Enseres	47.789.800
Muebles y enseres para oficina	1.350.000
Maquinaria y Equipo	18.366.000
Equipos de computo	8.050.000
Equipos de Oficina	285.000
Inversiones fijas	75.840.800

Fuente: Cotizaciones

5.1.3 Inversión diferida. Corresponde a inversión diferida los valores de elaboración del estudio de factibilidad, gastos de constitución, adecuaciones locativas y la publicidad de lanzamiento.

Cuadro 64. Inversión diferida.

Inversión	Valor
Estudio de Factibilidad	2.500.000
Gastos de Constitución	750.000
Adecuaciones	10.500.000
Publicidad lanzamiento y pre-operativa	3.818.000
Total inversión diferida	17.568.000

Fuente: Autores

5.1.4 Inversión de capital de trabajo. El capital de trabajo está representando por el capital adicional (distinto de las inversiones en activo fijo y diferido), con que hay que contar para que empiece a funcionar la Empresa, El capital de trabajo sugerido, está constituido por el valor de un mes para cubrir los costos y gastos de, que a continuación se relacionan.

Se presenta a continuación el resumen de capital de trabajo, correspondiente a los cálculos realizado en los cuadros 66 a 76.

Cuadro 65. Capital de trabajo.

Descripción	Valor mes
Costos directos del servicio	10.149.610
Gastos de administración	4.425.270
Gastos financieros	880.000
Total capital de trabajo	15.454.880

Fuente: Autores

5.1.4.1 Costos directos del servicio.

➤ Costos de insumos

Cuadro 66. Presupuesto de compras de insumos.

Menú Diario	Cantidad/plato	Capacidad	Valor porción	Total costo Materia prima día	Total costo Materia prima mes	Total 10 meses
Leche	600 gramos	58	600	34.800	696.000	6.960.000
Sopa	270 gramos	22	140	3.080	61.600	616.000
Arroz	80 gramos	22	130	2.860	57.200	572.000
Papa	100 gramos	22	80	1.760	35.200	352.000
Principio granos	125 gramos	22	140	3.080	61.600	616.000
Carnes	150 gramos	22	1.500	33.000	660.000	6.600.000
Verduras	100 gramos	22	300	6.600	132.000	1.320.000
jugo de fruta	150 cm3	22	150	3.300	66.000	660.000
Postre	Porción	22	80	1.760	35.200	352.000
Medias	Porción	22	1500	33.000	660.000	6.600.000
Total			4.620	123.240	2.464.800	24.648.000

Fuente: Autores

➤ **Mano de obra directa.** Corresponde como mano de obra directa los 4 profesionales de apoyo o docentes para cada uno de los grados a ofrecer.

Cuadro 67. Mano de obra directa (M.O.D)

Ítem	Profesionales de apoyo	Valor Año
Básico(6*600.000)	3.600.000	36.000.000
Transporte	406.800	4.068.000
Cesantías 8.33%	299.880	2.998.800
Primas 8.33%	299.880	2.998.800
Intereses a las cesantías 1%	2.999	29.988
Vacaciones 4.17%	150.120	1.501.200
Sena 2%	72.000	720.000
ICBF 3%	108.000	1.080.000
Caja de Compensación 4%	144.000	1.440.000
Pensión 12%	432.000	4.320.000
Salud 8.5%	306.000	3.060.000
Riesgos profesionales 0,522%	18.792	187.920
Dotaciones 7%	252.000	2.520.000
Total	6.092.471	60.924.708

Fuente: Autores

➤ **Costos indirectos del servicio.** Hacen parte de los costos indirectos del servicio, lo relacionado con la depreciación en línea recta de acuerdo con la vida útil del activo, mantenimiento (5%) y seguros (1%) de la maquinaria y equipo, muebles y enseres, y otros costos, como arriendo (80% del valor total del canon, papelería y útiles y servicios públicos del servicio, utilizados en la prestación del servicio de guardería infantil

Cuadro 68. Depreciación muebles y enseres y equipos.

Activo	Valor del activo	Vida útil	Depreciación año	Depreciación mes	Valor de salvamento
Muebles y enseres	13.511.100	5	2.702.220	225.185	0
Maquinaria y equipo	43.532.500	10	4.353.250	362.771	21.766.250
TOTAL	57.043.600		7.055.470	587.956	21.766.250

Fuente: Autores

Cuadro 69. Mantenimiento.

Activo	Valor del activo	Porcentaje	Valor año	Valor mes
Muebles y enseres	13.511.100	5%	675.555	56.296
Maquinaria y equipo	43.532.500	5%	2.176.625	181.385
Total	57.043.600		2.852.180	237.682

Fuente: Autores

Cuadro 70. Seguro de activos del servicio.

Activo	Valor del activo	Porcentaje	Valor \$ año	Valor \$ mes
Muebles y enseres	13.511.100	1%	135.111	11.259
Maquinaria y equipo	43.532.500	1%	435.325	36.277
TOTAL	57.043.600		570.436	47.536

Cuadro 71. Resumen del total costos directos del servicio.

Costos del servicio	Valor mes	Valor año
Materias primas	2.464.800	24.648.000
Mano de obra directa	6.092.471	60.924.708
Depreciación	587.956	7.055.470
Mantenimiento	237.682	2.852.180
Seguros	47.536	570.436
Arriendo(80% de \$2.000.000)	1.600.000	19.200.000
Servicios públicos	400.000	4.800.000
Papelería y útiles	60.000	720.000
Total	11.490.445	120.770.794

5.1.4.2 Gastos de administración y ventas. Corresponden aquellos gastos por nómina administrativa, amortización de diferidos y gastos generales que se incurrirán en la prestación del servicio de guardería infantil.

Cuadro 72. Nómina administrativa.

Concepto	Director	Secretaria
Sueldo mes	1.000.000	570.000
Subsidio de transporte	67.800	67.800
Prima 8,33%	83.300	47.481
Vacaciones 4,17%	41.700	23.769
Cesantías 8,33%	83.300	47.481
Intereses cesantías 1%	833	475
Caja de Compensación Familiar 4%	40.000	22.800
I.C.B.F. 3%	30.000	17.100
SENA 2%	20.000	11.400
Salud 8,5%	85.000	48.450
Pensión 12%	120.000	68.400
Riesgos profesionales 0,522%	5.220	2.975
Dotación 7%	70.000	39.900
Total mes	1.647.153	968.031
Total año	19.765.836	11.616.375

Cuadro 73. Amortización de diferidos.

Activo	Valor del activo	Años Amortizables	Amortización año	Valor mes
Diferidos	17.568.000	5	3.513.600	292.800
TOTAL	17.568.000		3.513.600	292.800

Cuadro 74. Depreciación de muebles y enseres y equipo de cómputo y oficina.

Activo	Valor del activo	Vida útil	Depreciación año	Depreciación mes
Muebles y enseres para oficina	1.350.000	5	270.000	22.500
Equipos de computo	8.050.000	5	1.610.000	134.167
Equipos de Oficina	285.000	5	57.000	4.750
Total	9.685.000		1.937.000	161.417

Cuadro 75. Mantenimiento de muebles y enseres y equipo de cómputo y oficina.

Activo	Valor del activo	Porcentaje	Valor año	Valor mes
Muebles y enseres para oficina	1.350.000	5%	67.500	5.625
Equipos de computo	8.050.000	5%	402.500	33.542
Equipos de Oficina	285.000	5%	14.250	1.188
TOTAL	9.685.000		484.250	40.354

Cuadro 76. Seguros de muebles y enseres y equipo de cómputo y oficina.

Activo	Valor del activo	Porcentaje	Valor año	Valor mes
Muebles y enseres para oficina	1.350.000	1%	13.500	1.125
Equipos de computo	8.050.000	1%	80.500	6.708
Equipos de Oficina	285.000	1%	2.850	238
TOTAL	9.685.000		96.850	8.071

Otros gastos como:

- **PUBLICIDAD.** Equivalen a los valores incurridos para dar a conocer los servicios ofrecidos por la guardería por un valor mensual de \$800.000.
- **ARRIENDO.** Equivalen a los valores incurridos para cancelar el arrendamiento de la casa alquilada por valor de \$2.000.000, de los cuales el 80% se incluye como costo del servicio y el restante 20% como gasto administrativo, es decir, \$400.000
- **CONTRATACIÓN EXTERNA.** Valor correspondiente al personal contratado externo para actividades específicas como la Contabilidad por valor de \$250.000 y la de oficios varios de medio tiempo con horario de 10 a.m a 2 p.m. con funciones varias incluidas la cocina y se le cancelará \$400.000 mensuales.
- **PAPELERÍA E IMPLEMENTOS DE ASEO.** Corresponde a la inversión realizada en las labores de aseo y papelería de la guardería por \$50.000 mensuales y para aseo y cafetería \$30.000 mensuales, como gasto administrativo, ver cuadro 77, y en el costo del servicio se estimó en \$60.000, ver cuadro 71.

El servicio de transporte lo asumiría cada uno de los padres con la persona que deseen.

Cuadro 77. Gastos generales.

Concepto	Valor mes	Valor año
Depreciación administración	161.417	1.937.000
Mantenimiento de administración	40.354	484.250
Seguro de administración	8.071	96.850
Arriendo (20% de \$2.000.000)	400.000	4.800.000
Honorarios	650.000	6.500.000
Publicidad	800.000	9.600.000
Servicios públicos	160.000	1.920.000
Papelería	50.000	600.000
Aseo y cafetería	30.000	360.000
Total	2.299.842	26.298.100

Cuadro 78. Resumen de gastos de administración y de ventas.

Concepto	Valor mes	Valor año
Nómina administrativa	2.615.184	31.382.211
Diferidos	292.800	3.513.600
Gastos generales	2.299.842	26.298.100
Total	5.207.826	61.193.911

5.1.4.3 Gastos financieros: Se relacionan los intereses del primer mes generados por el préstamo de \$40.000.000, a un interés efectivo del 26,4% tasa anual, con un plazo de 60 meses y la cuota variable mensual. Los intereses para el primer periodo son de \$880.000, que podrán observar en el cuadro de amortización del crédito bancario.

Cuadro 79. Gastos financieros (Intereses).

Concepto	Valor \$
Intereses primer mes	880.000
Total	880.000

Cuadro 80. Resumen de capital de trabajo.

Descripción	Valor mes
Costos directos del servicio	10.149.610
Gastos de administración	4.425.270
Gastos financieros	880.000
Total capital de trabajo	15.454.880

5.1.5 Inversión total. Para comenzar operaciones la Empresa requiere la siguiente inversión total, en inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo:

Cuadro 81. Presupuesto de inversiones totales.

Descripción	Valor total
Inversión fija	75.840.800
Inversión diferida	17.568.000
Capital de trabajo	15.454.880
Total Inversión	108.863.680

5.1.6 Fuentes de financiación. Para desarrollar el proyecto se requiere una inversión por valor de \$108.863.680 el cual el 63% será financiado directamente por cuatro socios, correspondiéndoles aportar a cada uno la suma de \$17.215.920, aproximadamente, el restante 37%, es decir, \$40.000.000, será financiado por una entidad financiera, como banco Av Villas, cuyo parámetros son

Monto \$40.000.000
 Interés anual 26,4% efectiva anual (A febrero de 2012) Pagadero mes vencido
 Plazo: 60 meses

Cuadro 82. Fuentes de financiamiento.

Recursos	Valor	Porcentaje
Recursos crédito	40.000.000	37%
Recursos propios	68.863.680	63%
Total	108.863.680	100%

Cuadro 83. Amortización del crédito.

PERIODO	INVERSIÓN	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO
0	40.000.000				40.000.000
1		880.000	666.667	1.546.667	39.333.333
2		865.333	666.667	1.532.000	38.666.667
3		850.667	666.667	1.517.333	38.000.000
4		836.000	666.667	1.502.667	37.333.333
5		821.333	666.667	1.488.000	36.666.667
6		806.667	666.667	1.473.333	36.000.000
7		792.000	666.667	1.458.667	35.333.333
8		777.333	666.667	1.444.000	34.666.667
9		762.667	666.667	1.429.333	34.000.000
10		748.000	666.667	1.414.667	33.333.333
11		733.333	666.667	1.400.000	32.666.667
12		718.667	666.667	1.385.333	32.000.000

PERIODO	INVERSIÓN	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO
Subtotal		9.592.000	8.000.000	17.592.000	32.000.000
13		704.000	666.667	1.370.667	31.333.333
14		689.333	666.667	1.356.000	30.666.667
15		674.667	666.667	1.341.333	30.000.000
16		660.000	666.667	1.326.667	29.333.333
17		645.333	666.667	1.312.000	28.666.667
18		630.667	666.667	1.297.333	28.000.000
19		616.000	666.667	1.282.667	27.333.333
20		601.333	666.667	1.268.000	26.666.667
21		586.667	666.667	1.253.333	26.000.000
22		572.000	666.667	1.238.667	25.333.333
23		557.333	666.667	1.224.000	24.666.667
24		542.667	666.667	1.209.333	24.000.000
Subtotal		7.480.000	8.000.000	15.480.000	24.000.000
25		528.000	666.667	1.194.667	23.333.333
26		513.333	666.667	1.180.000	22.666.667
27		498.667	666.667	1.165.333	22.000.000
28		484.000	666.667	1.150.667	21.333.333
29		469.333	666.667	1.136.000	20.666.667
30		454.667	666.667	1.121.333	20.000.000
31		440.000	666.667	1.106.667	19.333.333
32		425.333	666.667	1.092.000	18.666.667
33		410.667	666.667	1.077.333	18.000.000
34		396.000	666.667	1.062.667	17.333.333
35		381.333	666.667	1.048.000	16.666.667
36		366.667	666.667	1.033.333	16.000.000
Subtotal		5.368.000	8.000.000	13.368.000	16.000.000
37		352.000	666.667	1.018.667	15.333.333
38		337.333	666.667	1.004.000	14.666.667
39		322.667	666.667	989.333	14.000.000
40		308.000	666.667	974.667	13.333.333
41		293.333	666.667	960.000	12.666.667
42		278.667	666.667	945.333	12.000.000
43		264.000	666.667	930.667	11.333.333
44		249.333	666.667	916.000	10.666.667
45		234.667	666.667	901.333	10.000.000
46		220.000	666.667	886.667	9.333.333
47		205.333	666.667	872.000	8.666.667
48		190.667	666.667	857.333	8.000.000

PERIODO	INVERSIÓN	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO
Subtotal		3.256.000	8.000.000	11.256.000	8.000.000
49		176.000	666.667	842.667	7.333.333
50		161.333	666.667	828.000	6.666.667
51		146.667	666.667	813.333	6.000.000
52		132.000	666.667	798.667	5.333.333
53		117.333	666.667	784.000	4.666.667
54		102.667	666.667	769.333	4.000.000
55		88.000	666.667	754.667	3.333.333
56		73.333	666.667	740.000	2.666.667
57		58.667	666.667	725.333	2.000.000
58		44.000	666.667	710.667	1.333.333
59		29.333	666.667	696.000	666.667
60		14.667	666.667	681.333	- 0
Subtotal		1.144.000	8.000.000	9.144.000	
Total		26.840.000	40.000.000	66.840.000	

5.2 COSTOS

Los costos del proyecto, se encuentran dividido en costos fijos y variables, que a continuación se detallan. Y se distribuyen o prorratean según cada nivel.

5.2.1 Costos fijos. Son aquellos costos en que incurre la Empresa y no tiene variación de acuerdo con el número de servicios prestados por la guardería.

Cuadro 84. Costos fijos del proyecto.

Costos y gastos fijos	Valor total \$/año	Maternales 38%	Gateadores 35%	Caminadores 12%	párvulos 15%
Mano de obra directa	60.924.708	23.151.389	21.323.648	7.310.965	9.138.706
Depreciación	8.992.470	3.417.139	3.147.365	1.079.096	1.348.871
Seguros	667.286	253.569	233.550	80.074	100.093
Arriendo	24.000.000	9.120.000	8.400.000	2.880.000	3.600.000
Nómina administrativa	31.382.211	11.925.240	10.983.774	3.765.865	4.707.332
Diferidos	3.513.600	1.335.168	1.229.760	421.632	527.040
Publicidad	9.600.000	3.648.000	3.360.000	1.152.000	1.440.000
Honorarios	6.500.000	2.470.000	2.275.000	780.000	975.000
Gastos financieros (Intereses)	9.592.000	3.644.960	3.357.200	1.151.040	1.438.800
Total costos y gastos fijos	155.172.275	58.965.465	54.310.297	18.620.672	23.275.842

5.2.2 Costos variables. Son aquellos costos que dependiendo de los servicios prestados.

Cuadro 85. Costos variables.

Costos y gastos variables	Valor total \$/año	Maternales 38%	Gateadores 35%	Caminadores 12%	párvulos 15%
Meterías primas	24.648.000	9.366.240	8.626.800	2.957.760	3.697.200
Mantenimiento	3.336.430	1.267.843	1.167.751	400.372	500.465
Papelería y útiles	1.320.000	501.600	462.000	158.400	198.000
Aseo y cafetería	360.000	136.800	126.000	43.200	54.000
Servicios públicos	6.720.000	2.553.600	2.352.000	806.400	1.008.000
Total costos y gastos variables	36.384.430	13.826.083	12.734.551	4.366.132	5.457.665

5.2.3 Costos totales. Se presenta a continuación el costo por cada unidad de servicio

Cuadro 86. Resumen costos totales unitarios por nivel.

Total costos y gastos	Valor total \$/año	Maternales 38%	Gateadores 35%	Caminadores 12%	párvulos 15%
Costos y gastos fijos	155.172.275	58.965.465	54.310.297	18.620.672	23.275.842
Costos y gastos variables	36.384.430	13.826.083	12.734.551	4.366.132	5.457.665
Total costos y gastos	191.556.705	72.791.548	67.044.848	22.986.804	28.733.507
Servicios año	800	300	280	100	120
Costo por niño año	239.446	242.638	239.446	229.868	239.446

5.2.4 Precio de venta. Se ha estimado los siguientes precios de venta por cada uno de los servicios, manteniendo un margen de ganancia del 5% sobre el costo total unitario de cada nivel.

Cuadro 87. Precio de venta por nivel de servicio.

Total costos y gastos	Valor total \$/año	Maternales 38%	Gateadores 35%	Caminadores 12%	párvulos 15%
Total costos y gastos	191.556.705	72.791.548	67.044.847	22.986.805	28.733.506
Servicios año	800	300	280	100	120
Costo por niño año	239.446	242.638	239.446	229.868	239.446
Precio de venta por mes tiempo completo	252.048	255.409	252.048	241.966	252.048

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

El estudio financiero se proyecta a cinco años, a continuación se detalla los egresos e ingresos proyectados, el cual se calcularon a pesos constante, es decir, que solo sufren variación aquellos costos y gastos que tienen incidencia una variación en los servicios a prestar, los demás permanecen constante.

5.3.1 Egresos proyectados. A continuación se hace las proyecciones de los costos del servicio, los gastos de administración y ventas y los gastos financieros a cinco años acorde a la estructura planteada.

Cuadro 88. Presupuesto de costos directos del servicio a 5 años.

Costos del servicio	Valor año 1	Valor año 2	Valor año 3	Valor año 4	Valor año 5
Materias primas	24.648.000	29.577.600	34.605.792	39.450.603	44.579.181
Mano de obra directa	60.924.708	73.109.650	85.538.290	97.513.651	110.190.425
Depreciación	7.055.470	7.055.470	7.055.470	7.055.470	7.055.470
Mantenimiento	2.852.180	2.852.180	2.852.180	2.852.180	2.852.180
Seguros	570.436	570.436	570.436	570.436	570.436
Arriendo	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000
Servicios públicos	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Papelería y útiles	720.000	864.000	1.010.880	1.152.403	1.302.216
Total	120.770.794	138.029.336	155.633.048	172.594.743	190.549.908

Para aquellos costos donde tiene incidencia directa el incremento de los servicios a prestar año a año, crecerá en el año el segundo año en un 20%, al tercer año un 17%, en el cuarto un 14% hasta llegar en el quinto año a un crecimiento del 13%, todo ello por el crecimiento en la capacidad y tamaño del proyecto, cálculos que se presentaron en el estudio técnico

Cuadro 89. Presupuesto de gastos de administración a 5 años.

Concepto	Valor año 1	Valor año 2	Valor año 3	Valor año 4	Valor año 5
Nómina administrativa	31.382.211	31.382.211	31.382.211	31.382.211	31.382.211
Diferidos	3.513.600	3.513.600	3.513.600	3.513.600	3.513.600
Gastos generales	26.298.100	26.298.100	26.298.100	26.298.100	26.298.100
Total	61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911

Cuadro 90. Presupuesto de gastos financieros a 5 años.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	9.592.000	7.480.000	5.368.000	3.256.000	1.144.000
Total	9.592.000	7.480.000	5.368.000	3.256.000	1.144.000

5.3.2 Ingresos proyectados. Para la proyección de los ingresos se tiene en cuenta igualmente a peso constantes, donde se toma en cuenta los incrementos anuales año a año de los servicios a prestar según la capacidad utilizada y proyectada por el valor de cada mensualidad, que permanece constante durante los cinco años e vida útil del proyecto, además de otros ingresos correspondiente a las matrículas.

Cuadro 91. Presupuesto de ingresos proyectados al año 1.

Servicios	Porcentaje*	Año 1	Valor mensualidad	Valor total año
Maternales	38%	300	255.409	76.622.682
Gateadores	35%	280	252.048	70.573.523
Caminadores	12%	100	241.966	24.196.636
Párvulos	15%	120	252.048	30.245.795
Sub - total	100%	800		201.638.636
Matrículas		80	150.000	12.000.000
Total				213.638.636

Cuadro 92. Presupuesto de ingresos proyectados al año 2.

Servicios	Porcentaje*	Año 2	Valor mensualidad	Valor total año
Maternales	38%	366	255.409	93.479.672
Gateadores	35%	336	252.048	84.688.227
Caminadores	12%	114	241.966	27.584.165
Párvulos	15%	144	252.048	36.294.955
Sub - total	100%	960		242.047.019
Matrículas		96	150.000	14.400.000
Total				256.447.019

Cuadro 93. Presupuesto de ingresos proyectados al año 3.

Servicios	Porcentaje*	Año 3	Valor mensualidad	Valor total año
Maternales	38%	427	255.409	109.059.617
Gateadores	35%	392	252.048	98.802.932
Caminadores	12%	133	241.966	32.181.526
Párvulos	15%	168	252.048	42.344.114
Sub - total	100%	1120		282.388.189
Matrículas		112	150.000	16.800.000
Total				299.188.189

Cuadro 94. Presupuesto de ingresos proyectados al año 4.

Servicios	Porcentaje*	Año 4	Valor mensualidad	Valor total año
Maternales	38%	488	255.409	124.639.562
Gateadores	35%	448	252.048	112.917.636
Caminadores	12%	152	241.966	36.778.887
Párvulos	15%	192	252.048	48.393.273
Sub - total	100%	1280		322.729.359
Matrículas		128	150.000	19.200.000
Total				341.929.359

Cuadro 95. Presupuesto de ingresos proyectados al año 5.

Servicios	Porcentaje*	Año 5	Valor mensualidad	Valor total año
Maternales	38%	549	255.409	140.219.508
Gateadores	35%	504	252.048	127.032.341
Caminadores	12%	171	241.966	41.376.248
Párvulos	15%	216	252.048	54.442.432
Sub - total	100%	1440		363.070.529
Matrículas		144	150.000	21.600.000
Total				384.670.529

Cuadro 96. Presupuesto de ingresos proyectados a 5 años.

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maternales	76.622.682	93.479.672	109.059.617	124.639.562	140.219.508
Gateadores	70.573.523	84.688.227	98.802.932	112.917.636	127.032.341
Caminadores	24.196.636	27.584.165	32.181.526	36.778.887	41.376.248
Párvulos	30.245.795	36.294.955	42.344.114	48.393.273	54.442.432
Sub total	201.638.636	242.047.019	282.388.189	322.729.359	363.070.529
Matricula	12.000.000	14.400.000	16.800.000	19.200.000	21.600.000
Total ingresos	213.638.636	256.447.019	299.188.189	341.929.359	384.670.529

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas de servicios a la suma de los costos fijos y variables. Hay que mencionar que esta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión.

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

Cuadro 97. Distribución de servicios al año.

Producto	Unidades de servicios año	Porcentaje por servicio
Maternos	300	38%
Gateadores	280	35%
Caminadores	100	13%
Párvulos	120	15%
Total	800	100%

Cuadro 98. Margen de contribución.

Concepto	Maternos	Gateadores	Caminadores	Párvulos
Precio de venta	255.409	252.048	241.966	252.048
Costo variable unitario	116.904	115.366	110.751	115.366
Margen de Contribución	138.505	136.682	131.215	136.682

Cuadro 99. Margen de contribución ponderado.

Presentación	Margen de contribución	Porcentaje de ventas	Margen de contribución ponderado
Maternos	138.505	38%	51.939
Gateadores	136.682	35%	47.839
Caminadores	131.215	13%	16.402
Párvulos	136.682	15%	20.502
Total		100%	136.682

Cuadro 100. Cálculo de Punto de equilibrio en unidades o servicios año.

Concepto	Punto de equilibrio
Costos fijos	155.172.275
Margen de contribución ponderada	136.682
Punto de equilibrio en Unidades de servicios	1.135

Cuadro 101. Distribución de unidades en punto de equilibrio.

Grado	Punto de equilibrio	Porcentaje de unidades Vendidas	Unidades en punto de equilibrio
Maternos	1.135	38%	431
Gateadores	1.135	35%	397
Caminadores	1.135	12%	136
Párvulos	1.135	15%	170
Total		100%	1.135

Cuadro 102. Comprobación punto de equilibrio.

Concepto	Maternos	Gateadores	Caminadores	Párvulos	Totales
Ventas	110.157.902	100.126.068	32.955.769	42.911.172	286.150.911
Costos variables	50.420.695	45.829.144	15.084.286	19.641.062	130.975.186
Margen de Contribución	59.737.207	54.296.925	17.871.483	23.270.111	155.175.725
Costos fijos					155.172.275
Utilidad en P:E					0

5.5 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

El flujo de efectivo es una herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos del desarrollo de la guardería. Aquél compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados. Con base en el flujo de efectivo pueden determinarse los momentos en los cuáles se requiere los dineros para sufragar los gastos. El flujo está construido por año fiscal de enero a diciembre para poder tener en consideración todos los eventos estacionales y cubrir así los ciclos tributarios.

Cuadro 103. Flujo de efectivo.

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas						
Efectivo						
Ingresos por ventas	-	213.638.636	256.447.019	299.188.189	341.929.359	384.670.529
Aporte de socios	68.863.680					
Crédito	40.000.000					
Total de Entradas	108.863.680	213.638.636	256.447.019	299.188.189	341.929.359	384.670.529
Salidas						
Muebles y Enseres	47.789.800					
Muebles y enseres para oficina	1.350.000					
Maquinaria y Equipo	18.366.000					
Equipos de cómputo	8.050.000					
Equipos de Oficina	285.000					
Inversiones fijas	75.840.800					
Inversión Diferida	17.568.000					
Costos directos del servicio		120.770.794	138.029.336	155.633.048	172.594.743	190.549.908
Gastos de administración		61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911
Gastos Financieros		9.592.000	7.480.000	5.368.000	3.256.000	1.144.000
Impuesto renta		7.287.037	16.415.445	25.407.766	34.611.953	43.488.294
Reserva legal		1.479.489	3.332.833	5.158.546	7.027.275	8.829.442
Total salidas	93.408.800	200.323.231	226.451.524	252.761.271	278.683.881	305.205.554
Saldo (Entradas - salidas)	15.454.880	13.315.405	29.995.495	46.426.918	63.245.477	79.464.974
Más depreciación		8.992.470	8.992.470	8.992.470	8.992.470	8.992.470
Más Amortización diferidos administrativo		3.513.600	3.513.600	3.513.600	3.513.600	3.513.600
Más Reserva legal		1.479.489	3.332.833	5.158.546	7.027.275	8.829.442
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Menos pago a Principal		8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total saldo neto	15.454.880	19.300.964	37.834.398	56.091.534	74.778.823	92.800.486
Recuperación de inversión						68.863.680
Inversión residual de activos						21.766.250
Total flujo neto		19.300.964	37.834.398	56.091.534	74.778.823	183.430.416
Saldo Inicial		15.454.880	34.755.845	72.590.243	128.681.777	203.460.600
Saldo Final	15.454.880	34.755.845	72.590.243	128.681.777	203.460.600	296.261.085

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados, muestra las utilidades producidas por la empresa en el período de análisis. Básicamente compara ingresos causados con costos y gastos causados en un período de operación. Adicionalmente produce como resultado el valor de los impuestos de renta.

Cuadro 104. Estado de resultados.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por ventas	213.638.636	256.447.019	299.188.189	341.929.359	384.670.529
Tota Ingresos	213.638.636	256.447.019	299.188.189	341.929.359	384.670.529
Costos directos del servicio	120.770.794	138.029.336	155.633.048	172.594.743	190.549.908
Utilidad Marginal	92.867.842	118.417.683	143.555.141	169.334.616	194.120.620
Gastos de administración y ventas	61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911	61.193.911
Gastos Financieros	9.592.000	7.480.000	5.368.000	3.256.000	1.144.000
Utilidad antes de Imp.	22.081.932	49.743.773	76.993.230	104.884.706	131.782.710
Impuestos 33%	7.287.037	16.415.445	25.407.766	34.611.953	43.488.294
Utilidad Neta	14.794.894	33.328.328	51.585.464	70.272.753	88.294.416
Reserva legal 10%	1.479.489	3.332.833	5.158.546	7.027.275	8.829.442
Utilidad por distribuir	13.315.405	29.995.495	46.426.918	63.245.477	79.464.974

5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

La proyección financiera se realiza en forma anual con un horizonte a cinco años, se construye con los presupuestos consignados en este capítulo y se calculan otros datos importantes como son los impuestos de renta y complementarios, que sólo pueden determinarse al realizar el estado de resultados. Los flujos de efectivo y el estado de resultados se trabajan simultáneamente.

Cuadro 105. Balance General.

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activo corriente						
Caja y Bancos	15.454.880	34.755.845	72.590.243	128.681.777	203.460.600	296.261.085
Total activo corriente	15.454.880	34.755.845	72.590.243	128.681.777	203.460.600	296.261.085
ACTIVO FIJO						
Muebles y Enseres	47.789.800	47.789.800	47.789.800	47.789.800	47.789.800	47.789.800
Muebles y enseres para oficina	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000	1.350.000
Maquinaria y Equipo	18.366.000	18.366.000	18.366.000	18.366.000	18.366.000	18.366.000
Equipos de cómputo	8.050.000	8.050.000	8.050.000	8.050.000	8.050.000	8.050.000
Equipos de Oficina	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000
Inversiones fijas	75.840.800	75.840.800	75.840.800	75.840.800	75.840.800	75.840.800
Menos Depreciación. Acumulada.		8.992.470	17.984.940	26.977.410	35.969.880	44.962.350
Total activo fijo	75.840.800	66.848.330	57.855.860	48.863.390	39.870.920	30.878.450
Diferidos	17.568.000	17.568.000	17.568.000	17.568.000	17.568.000	17.568.000
Menos Amortización diferida. Acumulada		3.513.600	7.027.200	10.540.800	14.054.400	17.568.000
Total Activos diferidos	17.568.000	14.054.400	10.540.800	7.027.200	3.513.600	-
TOTAL ACTIVOS	108.863.680	115.658.575	140.986.903	184.572.367	246.845.120	327.139.535
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones a corto plazo	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	
Total pasivo corriente	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	-
Pasivo no corriente						
Obligaciones a largo plazo	32.000.000	24.000.000	16.000.000	8.000.000	-	-
Total pasivo no corriente	32.000.000	24.000.000	16.000.000	8.000.000	-	-
Total Pasivos	40.000.000	32.000.000	24.000.000	16.000.000	8.000.000	
Patrimonio						
Aporte de socios	68.863.680	68.863.680	68.863.680	68.863.680	68.863.680	68.863.680
Reserva legal		1.479.489	4.812.322	9.970.869	16.998.144	25.827.585
Utilidades del ejercicio		13.315.405	29.995.495	46.426.918	63.245.477	79.464.974
Utilidades del ejercicio anteriores			13.315.405	43.310.900	89.737.818	152.983.295
PATRIMONIO	68.863.680	83.658.575	116.986.903	168.572.367	238.845.120	327.139.535
Total (Pasivo+Patrimonio)	108.863.680	115.658.575	140.986.903	184.572.367	246.845.120	327.139.535

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación de un proyecto está relacionada con su impacto social, impacto ambiental y evaluación financiera, que a continuación se detallan:

6.1 IMPACTO SOCIAL

La creación de una guardería en la ciudad de Barrancabermeja, presenta aportes sociales muy importantes, los cuales se resumen en los siguientes puntos:

Aporte al núcleo familiar en la medida en que se les facilita la labor de asistir, cuidar y capacitar al menor, conservando un ambiente sano, seguro y compañías similares en entornos de agrado.

Contribuye a la formación del menor, promoviendo aspectos dignos en todas las personas con las que éste interactúa en el desarrollo de una de las edades privilegiadas como lo es la infancia, promoviendo el sano aprendizaje, el desarrollo de habilidades mecánicas y de esparcimiento.

Aunar esfuerzos por la consecución del recurso humano de la ciudad, generando empleo en diversas áreas de atención, como lo son la administrativa, la de servicios generales y las auxiliares operativas y docentes. Promueve el enriquecimiento intelectual, social y personal de las autoras del proyecto, en la medida en que ponen en práctica sus conocimientos administrativos y vinculación al marco legal y empresarial de la región.

La aparición en la economía local de una entidad que contribuye al mejoramiento de la actividad empresarial y comercial, con un aporte a un sector de características débiles y vulnerables, por la connotación que manifiesta la corta edad del menor. Promueve y fomenta en el estudiante el espíritu de gestor empresarial, orientado hacia la creación de empresas y sociedades alejadas de la ideología costumbrista manejada en el sector.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

La Empresa no tiene un impacto directo sobre el ambiente, no genera emisiones que contaminen la tierra, el agua o el aire, ya que los desechos son seleccionados y puestos a su disposición final en contenedores adecuados y son recolectados por la empresa de aseo de la ciudad y las aguas servidas y negras son enviadas a través del colector ubicado en el área de influencia del proyecto.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

El presente estudio financiero se fundamenta en los datos arrojados por el estudio de mercado, técnico y administrativo el cual hace parte integral del presente documento.

6.3.1 Valor presente neto. Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Los flujos netos de efectivo sirven para realizar la evaluación económica de la Empresa que se encuentran en el cuadro de Flujo de caja proyectado.

Cuando se hace el cálculo en forma equivalente, para este caso, de pasar las cantidades futuras al presente, se usa una “Tasa de Descuento”, llamada así porque descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama “Flujos descontados”. Se define como el valor presente del flujo de ingresos futuros menos el valor presente del flujo de costos mediante la siguiente ecuación:

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

Fórmula:

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

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

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

Donde:

FI: Inflación del 2010 3,73%

TR: Tasa de riesgo que para este tipo de proyectos será de 10%,

Se tiene:

$$TMAR = ((1,0373) \times (1,10)) - 1 \times 100 = 14,1\%$$

$$TMAR = (14.1 \times 0.63) + (0,37 \times (26.4 \times (1 - 0.33)))$$

$$TMAR = 15,43\%$$

TMAR deflactada:

$$TMAR = \frac{(1 + TMAR)}{(1 + TI)} - 1 * 100 = \frac{1,1543}{1,0373} - 1 \times 100 = 11,28\%$$

Los flujos netos, son tomados del cuadro 83, correspondiente al Flujo de efectivo, base para la evaluación financiera.

Cuadro 106. Comprobación Valor presente netos (VPN).

Año	Inversión	Flujos Netos	Factor de	Flujos Netos	VPN
		Sin Actualizar	Actualización	Actualizados	Actualizados
			(1+i)		
0	108.863.680				-108.863.680
1		19.300.964	0,8986	17.343.847	17.343.847
2		37.834.398	0,8075	30.551.276	30.551.276
3		56.091.534	0,7257	40.704.505	40.704.505
4		74.778.823	0,6521	48.764.766	48.764.766
5		183.430.416	0,5860	107.490.224	107.490.224
Total		371.436.135		244.854.617	135.990.937

VPN = Fondos Netos Actualizados - Inversión

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

$$VPN = \$244.854.617 - \$108.863.680$$

$$VPN = \$ 135.990.937$$

El VPN de \$135.990.937, resultante de traer los flujos netos actualizados de los primeros 5 años de vida útil del proyecto al año cero superior a cero (0), por lo tanto se dice que el proyecto es rentable y conveniente para su ejecución. Valor relativamente alto si se tiene en cuenta que los excedentes netos se reinvierten en el desarrollo mismo del proyecto.

6.3.2 Tasa interna de retorno. La Tasa Interna de Retorno es la tasa de interés que permite obtener un VPN = 0¹¹.

Formula:

$$TIR: - CF_0 + \frac{CF_1}{(1+i)} + \frac{CF_2}{(1+i)^2} + \frac{CF_3}{(1+i)^3} + \frac{CF_4}{(1+i)^4} + \frac{CF_5}{(1+i)^5}: 39,33\% \text{ a los 5 años}$$

¹¹ Ibíd., p. 233

Cuadro 107. Comprobación tasa interna de retorno (TIR).

Año	Inversión	Flujos Netos	Factor de	Flujos Netos	Flujos Netos
			Actualización	Actualizados	actualizados
			(1+r)		
0	108.863.680	- 108.863.680			- 108.863.680
1		19.300.964	0,7177	13.852.302	13.852.302
2		37.834.398	0,5151	19.488.498	19.488.498
3		56.091.534	0,3697	20.737.040	20.737.040
4		74.778.823	0,2654	19.842.561	19.842.561
5		183.430.416	0,1904	34.925.151	34.925.151
Total				108.845.552	- 18.128

La tasa estimada y aproximada donde se alcanza que los flujos netos de efectivo actualizados sean aproximadamente igual a la inversión total de \$108.863.680, es de 39,33% a los 5 años, refleja que por cada peso invertido en prestación del servicio del cuidado de los niños, retorna \$0,3933, centavos de peso, siempre y cuando las utilidades no se repartan y se vuelvan a reinvertir en el proyecto.

La tasa del 39,33%, comparada con la tasa mínima de retorno de los inversionistas, (TMAR) del 11,28%, de los indicadores del mercado financiero y de las variables económicas es relativamente superior, por tanto se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero y conveniente para su futura ejecución

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

Cuadro 108. Periodo de recuperación.

Año	Inversión	Flujos Netos	Saldos
		Actualizados	
0	108.863.680		(108.863.680)
1		17.343.847	(91.519.834)
2		30.551.276	(60.968.558)
3		40.704.505	(20.264.053)
4		48.764.766	28.500.713

Por lo anterior, para determinar el tiempo exacto, se acude a la regla de tres simple, de la siguiente manera:

$$\begin{array}{rcl}
 12 \text{ meses} & & \text{genera } 48.764.766 \\
 X & & - 20.264.053 \\
 \\
 X= & & - 4,99 \text{ meses} \\
 \\
 1 & & 30 \text{ días} \\
 0,99 & & 29,7 \text{ días}
 \end{array}$$

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

- ❖ Razones de liquidez
- ❖ Razones de endeudamiento
- ❖ Razones de actividad
- ❖ Razones de rentabilidad

Razón corriente. Para el primer año de funcionamiento la empresa cuenta con \$4,34 como respaldo a cada peso que la empresa deba a corto plazo. La entidad inicia sus labores con un buen nivel de liquidez y se mantiene durante los cinco años proyectados, siempre y cuando se presenten las circunstancias presupuestadas dentro del proyecto de inversión.

Cuadro 109. Razón Corriente.

Razón corriente	Activo corriente	34.755.845	AÑO 1
	Pasivo corriente	8.000.000	4,34

Nivel de endeudamiento: Terminado el primer ejercicio contable, la razón indica que por cada peso que la empresa tiene invertidos en activos el 0,369 queda como remanente de la financiación de los acreedores, en otras palabras los acreedores (Banco) son dueños del 36,10% de la empresa en el primer año.

Cuadro 110. Nivel de endeudamiento.

Nivel de endeudamiento			AÑO 1
	Total pasivos	115.658.575	36,10%
	Total activos	32.000.000	

La rotación de los activos totales: la empresa para el año 1 fue de 5,33 veces otra interpretación es que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$6,68.

Cuadro 111. Rotación de activos totales.

Rotación de activos			AÑO 1
	Ingresos por venta	213.638.636	6,68
	Total activos	32.000.000	

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

Para el primer año el margen bruto de ganancia es aceptable, debido a que por cada peso que la empresa venda se genera una utilidad bruta antes de impuestos del 10%, lo cual es conveniente.

Cuadro 112. Margen bruto de ganancias.

Margen bruto de ganancia			AÑO 1
	Utilidad antes de impuestos	22.081.932	10%
	Ingresos totales	213.638.636	

El margen neto, muestra un margen aceptable de utilidad después de haber realizado todas las erogaciones sobre las ventas. Para el primer año la utilidad neta es del 7% lo que demuestra que por cada peso vendido la empresa ganó \$0,70 pesos.

Cuadro 113. Margen neto de ganancias.

Utilidad Neta			AÑO 1
	Utilidad neta	14.794.894	7%
	Ingresos totales	213.638.636	

6.3.5 Relación Beneficio Costo. Es el aporte que hacen los ingresos, en el valor presente, sobre los costos durante la vida útil del proyecto.

Cuando la relación beneficio - costo es mayor que 1, el proyecto es conveniente ya que los ingresos superan los egresos y por lo tanto dejarán un margen de utilidad.

Relación

$$\text{Beneficio - Costo} = \frac{\text{VPN INGRESOS}}{\text{VPN EGRESOS}} = \frac{213.638.636}{191.556.705} = 1,12$$

Lo anterior quiere decir que por cada peso que se dedique a la prestación del servicio de guardería infantil, tendrá un beneficio de 0,12 centavos, es decir, equivalente al 12%, lo cual es conveniente para su futura ejecución y puesta en marcha.

CONCLUSIONES

El estudio de mercados mostró que en Barrancabermeja, existe una gran oferta de guarderías; pero que la mayoría de ellas no presentan el servicio completo y no cubre la demanda que está en permanente aumento, lo que significa una oportunidad de mercado, para posicionar la presente propuesta.

Entre los principales medios que se utilizaran para la publicidad y la promoción de la guardería, se plantea la comunicación directa, los folletos, las tarjetas de presentación, cuñas radiales, pasacalles y volantes.

La guardería, debe dotarse modernamente y con la última tecnología para que pueda ofrecer un adecuado servicio

Utilizando el método cualitativo por puntos se determino que el sitio que permite mayores ventajas comparativas se encuentra ubicado en la zona educativa de Barrancabermeja.

Se proyecta iniciar con una capacidad instalada de un total de 80 niños, es decir 800 servicios al año, de acuerdo a los 10 meses de labores académicas que permanecerían los bebés en la guardería infantil.

El componente de administración no debe ser rígido y debe estar disponible a ser redimensionada de acuerdo al crecimiento de la guardería y legal y jurídicamente debe estar al día para poder iniciar labores.

El estudio financiero y económico indica que el tamaño y los recursos mínimos expresados, debe contemplarse en la ejecución real del proyecto para un inicio prudente

Los criterios de evaluación económica dieron como resultado un VPN de \$ 135.990.937 y TIR del 39,33%, siendo positivos, denotando la viabilidad del proyecto, le recuperación de la inversión es al cabo del tercer año, cinco meses aproximadamente.

Por lo anteriormente expuesto, se demostró la viabilidad comercial, técnica, administrativa y financiera, denotando que el proyecto es viable.

RECOMENDACIONES

De acuerdo con los datos mostrados en el VPN; tasa interna de retorno, razones financieras, relación beneficio/costo y el mismo punto de equilibrio se recomienda el proyecto.

Se recomienda enfocar el proyecto en excelencia al servicio al cliente, que el personal sea capacitado, fortaleciéndolo, trabajando con profesionalismo para generar confianza y aceptación, permitiendo un crecimiento rápido y sostenido

El tamaño debe estar determinado por la inversión inicial.

Hacer un seguimiento a las características de las necesidades de los docentes y clientes, con el fin de seguir mejorando el servicio que presta en forma continua.

En su etapa inicial la guardería debe dedicar sus mayores esfuerzos a acercarse a las comunidades y en esta fase es muy importante la promoción y la publicidad donde se le deben dedicar la mayor atención.

Se recomienda independientemente del estudio de factibilidad, el estar observando constantemente lo que la competencia puede ofrecer, analizando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para poder prepararse para cualquier eventualidad y poder aprovechar la experiencia de la competencia.

Se propone fortalecer constantemente las ventajas que el servicio ofrece y buscar un crecimiento constante del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

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

APRILE-GNISET, Jacques. Génesis de Barrancabermeja, primera edición. Barrancabermeja: Instituto Universitario de la Paz, 1997, Pág. 270

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos; 3a ed. México; Mac graw-Hill, 1995. 339 p.

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES C.E.R. Censo empresarial de Barrancabermeja, Barrancabermeja, 2004

JIMENEZ, Elías, [Http://www.diagnostico.com/Pediatrics/Sano/Guarderias.stm](http://www.diagnostico.com/Pediatrics/Sano/Guarderias.stm)

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero con ajustes por inflación, primera edición, Colombia: tecno textos 1993, 265 p.

PLANEACIÓN MUNICIPAL. Plan de ordenamiento territorial. Alcaldía de Barrancabermeja. 2002

RAMOS, Antonio, http://www.es/las_guarderias.htm

SAPAG CHAIN, Nassir y demás. Preparación y evaluación de proyectos: tercera edición. Bogotá: Mac graw-hill, 1997, 404 p.

VARELA VILLEGAS, Rodrigo. Evaluación económica de proyectos de inversión; sexta edición. Colombia. Grupo editorial ibero América, 1997, 604 p.

ANEXO A.

Encuesta aplicada a los padres de familia de Barrancabermeja, Santander

Encuesta

Objetivo: conocer las apreciaciones de los habitantes de Barrancabermeja sobre el montaje de una guardería privada

Nombre _____ Tel _____

Dirección: _____

Encuestador:

1. Tiene Hijos: Si ___ NO ___

2. Cuantos hijos tiene: _____

3 Tiene hijos en edades que van de los 0-4 años?:

Si: ___ NO: _____

4. Trabajan los padres: Si: _____ NO: Quienes: _____

5, ¿Quién está a cargo de los hijos menores de seis años cuando van al trabajo? _____:

6. ¿Qué servicios reciben sus hijos?:

Bebés: ___

Gateadores: _____

Caminadores: _____

Párvulos: _____

¿Cuánto es el costo mensual por el servicio de cuidado de sus hijos?

Entre 50.000-100.000: _____

Entre 101.000-200.000 _____

Entre 201.000-300.000 _____

Más de \$-300.000____

8. Se siente tranquilo con el servicio ofrecido?_____

9. Ha tenido dificultades con las personas que están a cargo de su niño?_____

10. Qué tipo de dificultades?_____

11. ¿Qué servicios que le gustaría encontrar en una casa infantil para atención a niños entre 0 y 4 años de edad?

12. ¿Qué días requiere el servicio?:

13. ¿En qué horarios los requiere?

ANEXO B

DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Área 192 m²
2 pisos
4 aulas

