

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN  
TEMPRANA EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**DORIS STELLA DÍAZ  
VIVIANA PATIÑO NIEVES**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN REGIONAL Y PROYECCIÓN A DISTANCIA  
IPRED  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2014**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN  
TEMPRANA EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**DORIS STELLA DÍAZ  
VIVIANA PATIÑO NIEVES**

**Proyecto presentado como requisito para obtener el título de profesional en  
Gestión Empresarial**

**Director del Proyecto  
EDWIN GAMBOA SAAVEDRA  
Ingeniero Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN REGIONAL Y PROYECCIÓN A DISTANCIA  
IPRED  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2014**

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	27
1. GENERALIDADES	29
1.1 PANORAMA DEL SECTOR DE LA ESTIMULACIÓN TEMPRANA	29
1.1.1 Evolución y tendencias del sector.	31
1.1.2 El sector de los centros de estimulación temprana en Barrancabermeja.	37
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	40
1.3 ASPECTOS LEGALES	44
2. ESTUDIO DE MERCADOS	48
2.1 OBJETIVOS	48
2.1.1 Objetivo general.	48
2.1.2 Objetivos específicos.	48
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	49
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.	49
2.2.2 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.	53
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	54
2.3.1 Mercado potencial.	54
2.3.2 Mercado objetivo.	54

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	54
2.4.1 La demanda.	54
2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados.	54
2.4.1.2 Necesidades de información.	55
2.4.1.3 Ficha técnica.	56
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.	59
2.4.3 Estimación de la demanda.	72
2.5 OFERTA	74
2.5.1 Necesidades de información.	74
2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia.	75
2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	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.	78
2.8 PRECIO	79
2.8.1 Análisis de precios.	79
2.8.2 Estrategias de fijación de precios.	79
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	80
2.9.1 Objetivos.	80
2.9.2 Logotipo.	81
2.9.3 Lema.	81
2.9.4 Análisis de medios publicitarios.	82

2.9.5 Selección de Medios.	84
2.9.6 Estrategias Publicitarias.	85
2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción.	86
2.9.7.1 De lanzamiento.	87
2.9.7.2 De operación.	87
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	88
3. ESTUDIO TECNICO	90
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	90
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.	90
3.1.2. Factores que determinan el tamaño de un proyecto.	90
3.1.3 Capacidad del proyecto.	91
3.1.3.1 Capacidad total diseñada.	91
3.1.3.2 Capacidad total instalada.	92
3.1.3.3 Capacidad total utilizada.	93
3.2 LOCALIZACIÓN	95
3.2.1 Macrolocalización.	95
3.2.2 Microlocalización.	96
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	101
3.3.1 Análisis del Servicio.	101
3.3.2 Descripción técnica del proceso.	102
3.3.3. Diagrama de operación, proceso y procedimiento.	106
3.3.4 Control de calidad.	108

3.3.5 Recursos.	109
3.3.5.1 Recurso humano.	109
3.3.5.2 Recurso físico.	110
3.3.5.3 Recurso de Insumos.	113
3.3.6 Estudio de proveedores.	114
3.3.7 Distribución de planta.	115
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	116
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	118
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	118
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	120
4.2.1 Visión.	121
4.2.2 Misión.	121
4.2.3. Objetivos.	122
4.2.4 Políticas.	122
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	124
4.3.1 Organigrama.	124
4.3.2 Descripción y perfil de cargos.	125
4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	143
5. ESTUDIO FINANCIERO	144
5.1 INVERSIONES	144
5.1.1 Inversión fija.	144
5.1.1.2. Maquinaria y equipos.	144

5.1.1.3 Equipos de oficina.	145
5.1.1.4 Elementos de oficina.	146
5.1.1.5 Total inversión fija.	147
5.1.2 Inversión diferida.	147
5.1.3 Inversión de capital de trabajo.	149
5.1.3.1. Costos del Servicio.	149
5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas.	162
5.1.3.3 Gastos financieros.	164
5.1.3.4 Total capital de trabajo.	164
5.1.4 Inversión total.	165
5.1.5 Fuente de financiamiento.	165
5.2 COSTOS Y GASTOS	169
5.2.1 Costos y gasto fijos.	169
5.2.2 Costos y gastos variables.	170
5.2.3. Costos y gasto total unitario.	171
5.3 PRECIO DE VENTA	172
5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS	172
5.5 ESTADOS FINANCIEROS	175
5.5.1. Estado de resultados proyectado.	175
5.5.2. Flujo de caja.	178
5.5.3. Balance general.	184
5.6 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA	186

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	187
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	187
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL	188
6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.	188
6.2.2 Plan de mitigación.	189
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERO	190
6.3.1 Valor presente neto.	190
6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR.	192
6.3.3. Período de recuperación.	193
6.3.4 Indicadores Financieros.	195
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	197
7. CONCLUSIONES	198
8. RECOMENDACIONES	200
BIBLIOGRAFÍA	201
ANEXOS	203

## LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Evolución de la matrícula por grado últimos cuatro años sector oficial y no oficial.	37
Cuadro 2. Evolución de la población censal por zonas.	41
Cuadro 3. Descripción de servicios,	51
Cuadro 4. Ficha técnica.	56
Cuadro 5. Número de niños entre 0 a 5 años de edad en los hogares.	59
Cuadro 6. Conocimiento sobre el tema de Estimulación Temprana.	60
Cuadro 7. Conocimiento sobre servicios similares a la estimulación temprana.	61
Cuadro 8. Los niños entre 0 a 5 años han recibido estimulación temprana.	62
Cuadro 9. El servicio de estimulación temprana lo han recibido con.	63
Cuadro 10. Ciudad donde recibe el servicio de estimulación temprana.	64
Cuadro 11. Motivos de no utilizar el servicio de estimulación temprana.	65
Cuadro 12. Servicios de interés para el desarrollo del menor.	66
Cuadro 13. Ingresos en SMLV de las familias.	67
Cuadro 14. Monto que pagaría por utilizar los servicios de estimulación temprana.	68
Cuadro 15. Periodos que cancelaría por los servicios.	69
Cuadro 16. Medios que utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana.	70

Cuadro 17. Disposición de utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana.	71
Cuadro 18. Estimación de la demanda por hogares con niños menores entre 0 a 5 años de edad.	72
Cuadro 19. Estimación de la demanda hogares con niños menores entre 0 a 5 años de edad.	73
Cuadro 20. Proyección de la demanda del servicio de estimulación temprana.	73
Cuadro 21. Cálculo de la oferta del servicio de estimulación temprana.	76
Cuadro 22. Estimación de la demanda insatisfecha del servicio de estimulación temprana en el municipio de Barrancabermeja.	76
Cuadro 23. Selección de medios de publicidad.	84
Cuadro 24. Presupuesto publicidad de lanzamiento.	87
Cuadro 25 Presupuesto publicidad de operación.	87
Cuadro 26 Tiempo en horas disponible por profesional diario.	92
Cuadro 27 Capacidad diseñada.	92
Cuadro 28 Capacidad instalada.	93
Cuadro 29 Capacidad total utilizada.	93
Cuadro 30. Servicios y el total de horas.	94
Cuadro 31. Capacidad utilizada.	95
Cuadro 32. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores.	97
Cuadro 33. División y descripción de grados a los factores.	97
Cuadro 34. Ponderación de los factores.	98
Cuadro 35 Grados de cada factor.	99
Cuadro 36. Total puntos por zonas.	100
Cuadro 37. Ficha técnica del producto.	101

Cuadro 38. Proceso del servicio por paquete.	104
Cuadro 40. Personal administrativo.	110
Cuadro 41. Equipos para la prestación de servicio.	111
Cuadro 42. Muebles y enseres.	113
Cuadro 43. Equipos de oficina.	113
Cuadro 44. Insumos para la prestación de servicio.	114
Cuadro 45. Resultado estudio de proveedores.	115
Cuadro 46. Perfil cargo: Gerente.	125
Cuadro 47. Perfil cargo: Secretaria.	127
Cuadro 48 Perfil cargo: Contador Público.	129
Cuadro 49. Perfil cargo: Servicios generales.	131
Cuadro 50. Perfil cargo: Auxiliares.	133
Cuadro 51. Perfil cargo: Psicólogo.	135
Cuadro 52. Perfil cargo: Psicopedagogo.	136
Cuadro 53. Perfil cargo: Licenciado Infantil.	138
Cuadro 54. Estructura salarial de la empresa.	140
Cuadro 55. Aportes parafiscales.	141
Cuadro 56. Seguridad Social empleador y trabajador.	142
Cuadro 57 Prestaciones a cargo del empleador.	142
Cuadro 58. Muebles y enseres.	144
Cuadro 59. Maquinaria y equipos.	145
Cuadro 60. Equipo de Oficina.	146
Cuadro 61. Elementos de oficina.	146

Cuadro 62. Total inversión fija.	147
Cuadro 63. Adecuaciones.	148
Cuadro 64. Inversión diferida.	148
Cuadro 65. Insumos paquete el nene y los papitos.	149
Cuadro 66. Insumos paquete Querubines A.	150
Cuadro 67. Insumos paquete Querubines B.	150
Cuadro 68. Insumos paquete Avanzaditos.	151
Cuadro 69. Insumos paquete Criaditos A.	151
Cuadro 70. Insumos paquete Criaditos B.	152
Cuadro 71. Resumen de los insumos mensual y primer año de operaciones.	152
Cuadro 72. Factor prestacional para cálculo de la nómina de personal.	153
Cuadro 73. Valor nómina de personal primero y segundo año	153
Cuadro 74. Valor nómina de personal tercero al quinto año de operaciones.	154
Cuadro 75. Valor depreciaciones Muebles y enseres.	155
Cuadro 76. Valor depreciaciones maquinaria y equipos.	156
Cuadro 77. Valor depreciaciones Elementos de oficina.	158
Cuadro 78. Valor depreciaciones equipos de oficina.	158
Cuadro 79. Valor total de las depreciaciones.	159
Cuadro 80. Estimación del valor de salvamento de las inversiones fijas.	159
Cuadro 81. Porcentaje de Prorrato de servicios públicos y arrendamientos, a las áreas operativa y administrativa.	160
Cuadro 82. Valor servicios públicos y arriendos asignados a las áreas operativa y administrativa.	160
Cuadro 83. Total Costos indirectos del servicio.	161

Cuadro 84 Total costo de prestación del servicio.	161
Cuadro 85. Gastos nómina administrativa.	162
Cuadro 86. Gastos Administrativos.	163
Cuadro 87 Gastos de ventas.	163
Cuadro 88. Amortización del crédito.	164
Cuadro 89. Total capital de trabajo.	165
Cuadro 90. Inversión total.	165
Cuadro 91 Fuentes de financiación.	166
Cuadro 92. Amortización del crédito.	166
Cuadro 93. Costos fijos .	170
Cuadro 94 Costos variables.	170
Cuadro 95. Costos fijos unitarios.	171
Cuadro 96. Costos variables unitarios.	171
Cuadro 97 Costos Totales.	172
Cuadro 98. Precio de venta.	172
Cuadro 99. Precio de venta de los paquetes año 1.	173
Cuadro 100. Precio de venta de los paquetes año 2.	173
Cuadro 101. Precio de venta de los paquetes año 3.	174
Cuadro 102. Precio de venta de los paquetes año 4.	174
Cuadro 103. Precio de venta de los paquetes año 5.	175
Cuadro 104. Estado de resultados proyectado.	176
Cuadro 105 Flujo de Caja.	179
Cuadro 106. Balance general proyectado.	184

Cuadro 107. Tasa de descuento deflactada.	191
Cuadro 108. Saldos flujo de caja para calcular el valor presente Neto.	191
Cuadro 109. Calculo Valor Presente Neto con la tasa deflactada.	192
Cuadro 110. Calculo de la Tasa Interna de Retorno.	193
Cuadro 111. Periodo de recuperación .	194
Cuadro 112. Indicadores Financieros.	195
Cuadro 113. Datos de los indicadores Financieros del Centro de Estimulación Temprana.	195
Cuadro 114. Resultado Indicadores Financieros para el Centro de Estimulación Temprana.	196

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Saber 11. Evolución por categorías de rendimiento 2008- 2010.	34
Figura 2. Diseño de los ambientes y elementos a utilizar.	52
Figura 3. Diseño de consultorios.	52
Figura 4. Número de niños entre 0 a 5 años de edad en los hogares.	59
Figura 5. Conocimiento sobre el tema de Estimulación Temprana.	60
Figura 6 Conocimiento sobre servicios similares a la estimulación temprana.	61
Figura 7. Los niños entre 0 a 5 años han recibido estimulación temprana.	62
Figura 8. El servicio de estimulación temprana lo han recibido con.	63
Figura 9. Ciudad donde recibe el servicio de estimulación temprana.	64
Figura 10. Motivos de no utilizar el servicio de estimulación temprana.	65
Figura 11. Servicios de interés para el desarrollo del menor.	66
Figura 12. Ingresos en SMLV de las familias.	67
Figura 13. Monto que pagaría por utilizar los servicios de estimulación temprana.	68
Figura 14. Periodos que cancelaría por los servicios.	69
Figura 15. Medios que utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana.	70
Figura 16. Disposición de utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana.	71

Figura 17. Canal directo.	77
Figura 18. Canales de comercialización actuales.	79
Figura 19. Logotipo de la empresa.	81
Figura 20. Tarjeta de presentación.	85
Figura 21. Pendón.	85
Figura 22. Pasacalle.	86
Figura 23 Mapa del municipio de Barrancabermeja.	96
Figura 24. Proceso del servicio de estimulación temprana.	107
Figura 25. Estructura organizacional del Centro de Estimulación Temprana.	124

## LISTA DE FOTOGRAFIAS

	pág.
Fotografía 1. Laberinto para infantes.	112
Fotografía 2. Diseño de ambientes y elementos a utilizar.	112

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
ANEXO A. LA ENCUESTA HOJA 1	203
ANEXO B. LA ENCUESTA HOJA 2	204
ANEXO C. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA FÍSICA	205

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA\*

**AUTORES:** DÍAZ, Doris Stella;  
PATIÑO NIEVES, Viviana\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Estimulación temprana, educación, juegos infantiles, psicología

### DESCRIPCIÓN

Esta investigación se relaciona con la creación de un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Barrancabermeja, apoyada por los lineamientos de la formulación de proyecto, a través de los estudios de mercado, financiero, administrativo, técnico, evaluación ambiental, social y financiera de la idea empresarial.

En el estudio de mercado, se utilizó un cuestionario para ser aplicado a los padres de familia con menores de cinco años, con el fin de cuantificar la demanda de éstos servicios. En el estudio técnico, se analizaron las variables para determinar las capacidades diseñada, instalada y utilizada por afiliaciones a hogares, así mismo la infraestructura, el talento humano y recursos físicos. En el administrativo, se contempla la creación de una sociedad anónima simplificada, definiendo sus políticas, objetivos, la visión, misión, el organigrama, los perfiles y la asignación salarial respectiva, contemplando algunos apartes de la Reforma Tributaria con relación a la exención del pago de los parafiscales. El estudio financiero, recopila información base de los diferentes estudios, para elaborar una estructura financiera que permita elaborar los estados financieros, para argumentar el proceso de toma decisiones sobre la inversión. Finalmente la evaluación ambiental, social y financiera del impacto del proyecto, en especial en la generación de empleo.

La inversión demandada para la puesta en marcha del proyecto es de \$140.394.178, de los cuales, los aportes sociales son de \$88.394.178 y recursos de crédito por valor de \$52.000.000. La evaluación financiera según el V.P.N es de \$42.127.622 y la TIR es de 48,93%.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director Edwin Gamboa Saavedra-Ingeniero Industrial.

## ABSTRACT

**TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF CENTRE  
ARLY STIMULATION IN THE CITY OF BARRANCABERMEJA.\***

**AUTHORS: DIAZ, Doris Stella;  
PATIÑO NIEVES, Viviana\*\***

**KEY WORDS: Early stimulation, education, playgrounds, psychology.**

### DESCRIPTION

This research involves the creation of an Early Learning Center in the city of Barrancabermeja, supported by guidelines for the formulation of the project, through market research, financial, administrative, technical, environmental assessment, and social and financial business idea.

In the market study, a questionnaire to be applied to parents with children under five, in order to quantify the demand for these services was used. The technical study, the variables were analyzed to determine the capabilities designed, installed and used by households affiliations, also infrastructure, human talent and physical resources. Administratively , the establishment of a simplified joint stock company is contemplated , defining policies, objectives , vision , mission, organization chart, profiles and the respective wage assignment, contemplating some excerpts of the Tax Reform regarding the exemption of parafiscal . The financial study, based gathers information from different studies, to develop a financial structure that allows preparing financial statements, to argue the process of making investment decisions. Finally the environmental, social and financial evaluation of the project impact, particularly in employment generation.

The defendant investment for the implementation of the project is \$ 140,394,178, of which social contributions are \$ 88,394,178 and credit resources worth \$ 52 million. The financial evaluation as the VPN is \$ 42,127,622 and the IRR is 48.93%.

---

\* Degree project

\*\* Regional Institute and Distance Education - Business Management - Director Edwin Gamboa Saavedra-Industrial engineer.

## GLOSARIO

**Análisis Transaccional.** Es una teoría de la personalidad y de las relaciones humanas con una filosofía propia que, en la actualidad, se aplica para la psicoterapia, el crecimiento y el cambio personal y organizacional en numerosos campos.

**Centro de Estimulación Temprana.** Lugar, espacio donde se realiza el trabajo preventivo y de enriquecimiento, que tiene de desarrollo al máximo el potencial del niño.

**Cognitivo.** Este término es utilizado por la psicología moderna, concediendo mayor importancia a los aspectos intelectuales que a los efectivos y emocionales, en este sentido se tiene un doble significado: primero, se refiere a una representación conceptual de los objetos. La segunda, es la comprensión o explicación de los objetos.

**Dinamismo.** Capacidad para hacer o emprender actividades con energía y rapidez.

**Dinamización.** Creación de dinamismo en una actividad.

**Enuresis.** El control de esfínteres es un logro importante para la independencia de los niños y niñas, su entrada a la escuela y una mayor aceptación familiar y social y generalmente ocurre entre los tres y cuatro años de edad.

**Estimulación.** Es la actividad que se le otorga a los seres vivos para un buen desarrollo o funcionamiento ya sea por cuestión laboral, afectiva o física.

**Estimulación Temprana.** Es un grupo de técnicas para el desarrollo de las capacidades y habilidades de los niños en la primera infancia. Es el grupo de técnicas educativas especiales, empleadas en niños entre el nacimiento y los seis años de vida para corregir trastornos reales o potenciales en su desarrollo, o para estimular capacidades compensadoras

**Infantes.** Niño menor de seis años de edad. Mejor

**Innovar.** Alterar las cosas introduciendo novedades.

**Innovadores.** Que innova.

**Fisioterapeuta.** Profesional de la salud que enseña ejercicios y actividades físicas para ayudar a acondicionar los músculos y recuperar la fuerza y el movimiento.

**Madre Gestante.** Mujer en estado de embarazo.

**Motricidad.** Acción del sistema nervioso central o de algunos centros nerviosos que determina la contracción muscular ante ciertos estímulos.

**Neurología.** Rama de la medicina que estudia las enfermedades del sistema nervioso.

**Neurológica.** De la neurología o relativo a ella.

**Pediatría.** Es la especialidad médica que estudia al niño y sus enfermedades.

**Psicología.** Es la ciencia que estudia la conducta o comportamiento humano y los procesos mentales.

**Potencial.** Capacidad material o energética cuya variación origina un fenómeno.

**Psicólogo.** Aquellos que analizan el comportamiento de los seres humanos desde un enfoque científico.

**Psicomotricidad.** Disciplina que basándose en la concepción integral del sujeto, se ocupa de la interacción que se establece entre el conocimiento, la emoción, el movimiento y de su importancia para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve. Su campo de estudio se basa en el cuerpo como construcción, y no en el organismo en relación a la especie.

**Psicoterapia.** Es un proceso de comunicación entre un psicoterapeuta que se da con el propósito de una mejora en la calidad de vida del paciente, a través de un cambio en su conducta, actitudes, pensamientos o afectos.

**Psiquiatría.** Es la especialidad médica dedicada al estudio de la enfermedad mental con el objetivo de prevenir, evaluar, diagnosticar, tratar y rehabilitar a las personas con trastornos mentales y asegurar la autonomía y la adaptación del individuo a las condiciones de su existencia.

**Sensitivo.** De las sensaciones producidas en los sentidos, especialmente en la piel relativo a ellas.

## INTRODUCCIÓN

La formación del ser humano debe ser un compromiso de toda una comunidad y en especial de la base que es la familia, existe información de autores que han investigado el tema y se ha comprobado que la autoconfianza, la autoestima, la seguridad, la capacidad de compartir y amar e incluso, de habilidades intelectuales y sociales tienen sus raíces en las experiencias vividas durante la primera infancia en el seno familiar.<sup>1</sup>

En un hogar donde existe un ambiente donde prevalece el cariño, el respeto y confianza, los niños y niñas se desarrollan psíquicamente más sanos y seguros, sin embargo, por el desconocimiento o falta de oferta de servicios en el campo de la estimulación temprana, los padres de familia no potencializan las capacidades del menor, porque no saben dónde acudir para la atención del bebe desde que está en el vientre de la madre.

Por lo tanto, esta investigación se encamina a recopilar información para elaborar la factibilidad, que permita a través de los estudios de mercado, técnico, administrativo, legal, financiero y su respectiva evaluación, sobre la viabilidad de crear un Centro de Estimulación Temprana en el municipio de Barrancabermeja.

En el estudio de mercado se identifica la demanda insatisfecha para el servicio de estimulación temprana en niños y niñas de 0 a 5 años de edad, con un servicio innovador para la atención de esta comunidad, la competencia, los canales de comercialización, los precios y el plan de marketing que más se ajusta a este tipo de negocios. En el Técnico se determina la infraestructura interna, el personal y los procesos que se requiere para la unidad productiva con el fin de atender los

---

<sup>1</sup> UNICEF. Informe desarrollo psicosocial de los niños y niñas. Año 2004 disponible en <http://primerainfancia.org/publicaciones/all/thumbnails/3-UNICEF-desarrollo-psicosocial.pdf>

desafíos y retos en el mercado cambiante. En lo administrativo un análisis y selección de un estilo empresarial para consolidar y cumplir su visión para el año 2018. Finalmente en lo financiero y su respectiva evaluación, generar los estados financieros e identificar los impactos desde lo social, económico y ambiental.

Por lo anterior, esta investigación sustenta las oportunidades y los riesgos al momento de invertir en una iniciativa empresarial, pero se disminuye la incertidumbre cuando se indaga y se argumenta para la toma de decisiones en un mundo más competitivo.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PANORAMA DEL SECTOR DE LA ESTIMULACIÓN TEMPRANA

En los últimos años la comunidad internacional ha encauzado sus esfuerzos a convocar a cada uno de los países al desarrollo de programas de todo tipo encaminados a la protección de la niñez, a lograr mejorar la calidad de vida de la misma. Así como a trabajar porque alcance niveles cada vez más altos de desarrollo.

El termino de estimulación ha sido muy polémico y muchos lo consideran un rotulo (Gerhard Heese 1986) En la actualidad se emplean los conceptos de estimulación precoz, estimulación temprana, intervención temprana y atención temprana por diferentes países. Sin embargo, los más divulgados y aceptados son los de atención y estimulación temprana<sup>2</sup>.

Se ha empleado estos términos para hacer referencia a las técnicas educativas y/o rehabilitadoras que se aplican durante los primeros años de vida a todos aquellos niños que por sus características específicas necesitan de un tratamiento o estimulación temprana con el fin de evitar que aparezcan dificultades o que las ya establecidas perjudiquen con mayor medida la evolución o maduración del desarrollo infantil dañado. Con este término y otros afines como: atención precoz, habilitación temprana se han referido al tratamiento global y en casos específicos a los que se le ofrecen a los niños deficientes o con probabilidad de serlo.

No hay duda que existe en la actualidad gran diversidad de criterios para referirse a lo mismo, aunque con objetivos, naturaleza y alcance diferentes. En el instituto

---

<sup>2</sup> MATOS GARCIA, Silvia Delvis; OCAÑA AZAHAREZ, María Antonia. La estimulación temprana desde una perspectiva sociocultural. Editorial MOA. España. 2009. Pág. 17-19.

nacional de España (1975) al referirse a este tipo de intervención señala: “la atención precoz como los tratamientos específicos que se dan a los niños que desde su nacimiento y durante sus primeros años de vida están afectados por una deficiencia o tengan alto riesgo de sufrirla”. Así el término precoz, se justifica como una intención de destacar que la intervención debe hacerse antes que la alteración se agudice o antes de que aparezcan los signos de daño eventual. Después se amplió para incluir a los niños de riesgo ambiental (niños biológicamente sanos, pero que crecen en medios con características negativas)<sup>3</sup>.

La estimulación temprana se ha ido construyendo con los aportes que ha obtenido de algunas ciencias. Con trabajos mismos de estimulación y con investigaciones sobre aspectos sociales como la pobreza, la desnutrición y la morbilidad; sin embargo, no se puede hablar de la estimulación como una ciencia propia. Los programas importantes de estimulación han aportado conclusiones importantes para orientar otros proyectos posteriores y ha permitido orientar esfuerzos al servicio de la comunidad en forma más efectiva<sup>4</sup>. En general los programas de estimulación tienen un fundamento científico que les permite orientar su esfuerzo a la meta deseada, se encuentran diferentes ciencias:

✓ **La pediatría.** El pediatra además de trabajar en salud, tiene un objetivo educacional; ser capaz de detectar precozmente en la consulta del niño desviaciones del desarrollo capaces en el futuro trastornos en la comunicación y el aprendizaje, con el fin de orientar y coordinar el manejo oportuno con personal especializado.

✓ **La Neuro-Pediatra.** El neuro pediatra al evaluar el tono muscular, postura, posición, equilibrio, reflejos incondicionados y condicionados, al igual que

---

<sup>3</sup> Ibíd., p. 19

<sup>4</sup>Ibíd.

actividades motrices voluntarias; proporciona datos sobre el estado de maduración del sistema nervioso y sus características en diferentes edades.

✓ **La psicología evolutiva.** El psicólogo infantil con el conocimiento de las pautas normales del desarrollo del niño, puede realizar una evaluación biopsicosocial, estableciendo estrategias recuperativas y preventivas, asesorando a otros profesionales ya la familia.

✓ **Las distintas terapias.** Especialmente la ocupacional y la del lenguaje. Las terapias aportan técnicas para el manejo adecuado de los aspectos psicomotrices, de integración sensorial y del lenguaje, entre otras<sup>5</sup>.

**1.1.1 Evolución y tendencias del sector.** El análisis del sector se inicia con las reflexiones de la política educativa que existe, es especial su historia y como está se articula específicamente con los lineamientos trazados de la educación en el marco de la política y la economía internacional.

El concepto de educación preescolar en Colombia, fue bajo el Gobierno del General Pedro Alcántara Herrán en 1844, cuando se crearon las salas de asilos destinados a niños pertenecientes de sectores marginados. En 1870 se reglamentó y se definió estas salas que fueron financiadas por el Estado, además de los niños marginados, también recibían niños de familias acomodadas que cancelaban cuotas. Sin embargo solo hasta el año 1900 bajo el gobierno de José Manuel Marroquín se puede considerar que se organizó el primer establecimiento de preescolar en el país.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> UNIVERSIDAD MANUELA BELTRÁN, Informe sobre la Fisioterapia y su influencia en la terapia del lenguaje de los niños año 2006.

<sup>6</sup> UNIVERSIDAD DEL NORTE. Historia de la educación mundial y en Colombia, antecedentes históricos de la educación preescolar. Año 2005. pág. 5

En el año de 1935, es decir 35 años después de la organización del primer preescolar, ya funcionaban 280 establecimientos de este tipo, la gran mayoría privados y tenían adscritos aproximadamente 315 docentes que atendían 12.120 menores. Con el Decreto 2101 de 1939, el Ministerio de Educación Pública definió la educación infantil como “Entiéndase por enseñanza infantil, aquella que recibe el niño entre los cinco (5) y siete (7) años de edad cuyo objetivo es crear hábitos necesarios para la vida y con el desarrollo armónico de la personalidad”

Posteriormente hacia el año 1976 mediante el Decreto 088 del MEN, se introduce la modalidad del preescolar al sistema educativo Colombiano por primera vez, “se llamará educación preescolar a la que se refiere a los niños menores de seis años, tendrá como objetivo promover y estimular el desarrollo físico, afectivo y espiritual del niño, su integración social, su percepción sensible y el aprestamiento para las actividades escolares, en acción coordinada con los padres y la comunidad”, siendo de esta forma con modalidad de obligatoriedad.

Otro avance en la consolidación de los preescolares, fue la creación de la Carrera de Licenciatura en Educación Preescolar que ofreció en 1978 la Universidad Pedagógica Nacional, de esa forma la academia y el Ministerio de Educación se le ofrece un nivel universitario a una actividad que en su momento no lo consideraba primordial para la formación del menor. Con la ley 115 a la educación preescolar se le reconoce como un grado adicional al proceso formativo de los niños.

La educación y la concepción que se tiene en todos los estamentos de la sociedad, siempre lo relaciona con la calidad de la misma, y lo articulan con los referentes internacionales y los resultados de investigaciones, identificando tres enfoques<sup>7</sup>, se confunde calidad con cobertura, la educación recomendada con la utilización de herramientas para estar al día con las tecnologías, competencias

---

<sup>7</sup> PORTAFOLIO.COM El concepto de calidad de la educación en Colombia octubre 25 de 2011

para el uso del lenguaje de intercambio; los textos acompañados de los símbolos contribuyen a la integración con los grupos heterogéneos para relacionarse con la variedad de costumbres en las sociedades que pueden presentarse debido a la mezcla de razas plurales; la empatía y del capital social, competencias para el desarrollo del ser humano para relacionarse con otros, su participación y cooperación para trabajar en equipo, en especial con el manejo y resolución de conflictos.<sup>8</sup>

El Ministerio de Educación Nacional, define y se evalúa sobre la calidad de la educación, lo cual establece parámetros, incentivos y estrategias para la inclusión, cobertura y por ende calidad. El ICFES es la entidad que diseña, construye y aplica y analiza las evaluaciones para posteriormente divulgar los resultados a todos los entes territoriales.<sup>9</sup> Esta entidad tiene a cargo las pruebas: Examen de educación media Saber 11 para ingreso a la educación superior, validación para obtención del título de bachiller académico, examen de educación superior SABER PRO como requisito para la obtención del título de pregrado. Evaluaciones del a educación básica SABER 3, 5 y 9 grado. Evaluaciones internaciones PISA Programa Internacional de Evaluaciones de estudiante, TIMSS Tendencias internacionales en matemáticas y ciencias, ICCS estudio internacional de evaluación de lectura y TERCE Tercer estudio regional comparativo y explicativo y finalmente prueba de ingreso a la carrera docente estatal.<sup>10</sup>

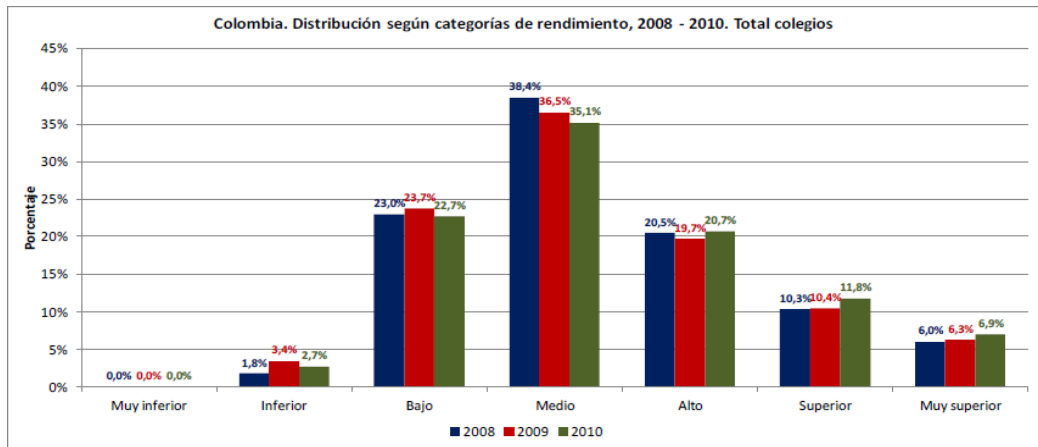
---

<sup>8</sup> ORGANIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONOMICO (OCDE), 25-11- 2011.

<sup>9</sup> ICFES. Informe sobre lcfes mejor saber enero de 2012

<sup>10</sup> Ibid., pág 5

**Figura 1. Saber 11. Evolución por categorías de rendimiento 2008- 2010.**



Fuente Ministerio de Educación Nacional total colegios 8.746 año 2010

El ICFES a partir del 2011, inicio un proceso de seguimiento sobre la clasificación de los resultados y controlar el número de estudiantes evaluados con relación al número de matriculados en ese mismo año, debido a que no se tenía esta estrategia antes del año 2010 y se presentaron distorsiones.<sup>11</sup> Al observar estas evaluaciones y sus resultados a los estudiantes del municipio de Barrancabermeja se ubican entre los municipios certificados grupo 2- Mitad inferior en las pruebas Saber 5, saber 9 y saber 11 con los índices 0.6247, 0.6605 y 0.6676 respectivamente<sup>12</sup>, siendo poco satisfactorio en tema de rendimiento y calidad.

Otro ejercicio interesante para el sector educativo y de tener en cuenta, fue la elaboración del Plan Nacional Decenal de Educación 2006- 2016, con base en el artículo 72 de la Ley General de la Educación, con participación de 2.000 instituciones en todo el país, los cuales recopilaron evidencias, experiencias, propuestas, acciones y metas a partir de las necesidades y realidades de cada región, donde se identificaron temas puntuales enfocados a renovación

<sup>11</sup> Ibid, pág 8.

<sup>12</sup> Ibid pag 11

pedagógica, la adaptación de las Tecnologías de Información y Comunicación Tics, la equidad, acceso, permanencia y calidad de la educación para un renovación generación que pueda atender los desafíos que tiene el mundo globalizado.<sup>13</sup>

En materia de inversión de recursos, para el año 2013, el presupuesto en Colombia fue aprobado por valor de \$185.5 billones de pesos, de los cuales para el sector educativo se destinaron \$24.8 billones<sup>14</sup>, cifra que representa solamente el 13% para atender los gastos del sector, siendo insuficientes para atender la gran necesidad y llegar a muchos segmentos del mercado, siendo ofrecido por el sector privado como una alternativa personalizada, entidades que han realizado procesos para el mejoramiento de sus servicios.

A nivel departamental se destacan tres nuevos estudios enfocados en la atención a la primera infancia del país, focalizados entre cinco departamentos en los que se incluyeron a Cundinamarca, Santander, Risaralda, Córdoba y Antioquia utilizando sus recursos como base para futuras intervenciones en esta materia.

El evento denominado “hacia una agenda de evaluación en primera infancia en Colombia” en Marzo de 2011, se dieron a conocer investigaciones financiadas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y realizadas por el Centro para la Evaluación de Políticas de Desarrollo (EDEPO) del Instituto de Estudios Fiscales (IFS) de Londres y la Universidad de los Andes.

El primer estudio presentado, “Desarrollo infantil temprano y brecha socioeconómica”, midió la brecha del desempeño cognitivo y no-cognitivo de niños en los cinco departamentos entre 6 y 42 meses pertenecientes a diferentes estratos socioeconómicos. Los investigadores encontraron que existen brechas

---

<sup>13</sup> MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Plan Decenal 2006- 2016

<sup>14</sup> DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Comunicado de Prensa No.28 Presupuesto general de la nación. en <http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/5886730.PDF>

significativas en desarrollo cognitivo y de lenguaje a partir de los 1 y 9 meses de edad, respectivamente entre los niños pertenecientes a hogares de estrato 1 y 2 y los niños de estrato 4 y 5. Esta brecha incrementa en un 57 por ciento en desarrollo cognitivo y en un 83 por ciento en los niños entre los 18 y 42 meses. Los resultados fueron presentados por Orazio Attanacio y Martha Rubio, investigadores de EdePo, y por las constructoras colombianas Camila Fernández y Belén Gómez<sup>15</sup> El segundo estudio, “estimulación infantil temprana, nutrición y desarrollo infantil”, contó con la colaboración de Sally Grantham-Mcgregor, profesora de University College London y una de las máximas autoridades del mundo en investigaciones sobre el desarrollo infantil temprano. Este estudio realiza una investigación de impacto de una intervención piloto en estimulación infantil temprano y nutrición en 96 municipios semi rurales del programa familias en acción de los cinco departamentos tomados como muestras<sup>16</sup>.

El tercer estudio, “evaluando innovaciones de los hogares comunitarios de bienestar familiar”. Presento el diseño metodológico y la línea de base de una evaluación que medirá el impacto de la transición de hogares comunitarios (modalidad de cuidado no formal y de base comunitario) a jardines sociales (modalidad formal y de base institucional); comparando por tanto modalidades distintas del cuidado infantil de Colombia.

Al final de la presentación de los estudios, se llevó a cabo un panel de dialogo en el que se discutieron los resultados principales, a la luz de su relevancia de la estrategia de primera infancia en Colombia tomando como conclusión la urgente necesidad estatal de proyectar programas de desarrollo prenatal y postnatal, tomando con la inclusión de los planes de desarrollo de cada ente territorial en toda la nación.

---

<sup>15</sup> BID. Nuevos Estudios en desarrollo infantil en Colombia: marzo de 2011

<sup>16</sup> *Ibíd.*

**1.1.2 El sector de los centros de estimulación temprana en Barrancabermeja.** En la actualidad en el municipio de Barrancabermeja no existe una institución dedicada al desarrollo de estimulación temprana de los infantes, conociendo solo unos conceptos sueltos que se presentan en a la maternas en los diversos cursos profilácticos que ofrecen las cajas de compensación o algunas entidades municipales como la secretaría de desarrollo social y las cajas de compensación. El sector educativo se observa un decrecimiento de la matrícula a nivel general en un total de 1.715 estudiantes en el cuatrienio, en los grados -2 al 0 solamente alcanzan el 59%, del total<sup>17</sup>, es decir el otro porcentaje lo está atendiendo el sector no oficial es decir el privado.

**Cuadro 1. Evolución de la matrícula por grado últimos cuatro años sector oficial y no oficial.**

<b>GRADO</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011 *</b>	<b>CRECIMIENTO 2008- 2011</b>	<b>%</b>
-2º	585	754	831	928	343	59%
-1º	759	952	1.100	1.284	525	69%
0º	3.014	3.158	3.373	3.757	743	25%
1º	4.242	4.397	4.231	4.386	144	3%
2º	4.390	4.209	4.422	4.226	-164	-4%
3º	4.074	4.122	4.222	4.331	257	6%
4º	4.283	3.913	4.174	4.052	-231	-5%
5º	4.547	4.012	3.948	4.159	-388	-9%

Fuente. Cobertura MEN Septiembre de 2011

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 con una dinámica propia por ponerse a tono

<sup>17</sup> MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL MEN. Informe cobertura año 2011.

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 91.

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. La gestión educativa es la vía al mejoramiento de la calidad de la educación, este reto fue ampliamente reconocido durante los debates en el marco del Plan Decenal de Educación, en cinco líneas de acción como son el fortalecimiento de la gestión y el liderazgo del sistema educativo; el fortalecimiento de la articulación intra e intersectorial en los ámbitos nacional, departamental, municipal e institucional; fortalecimiento de la efectividad y la transparencia del sistema educativo; la implementación de mecanismos adecuados de inducción, selección, formulación y evaluación del desempeño de los responsables de la educación; finalmente el desarrollo de una cultura de evaluación para conocer, realizar y controlar la gestión del sector y de las instituciones educativas.<sup>18</sup>

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

---

<sup>18</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA, Secretaria de Educación, informe sobre los Lineamientos del Plan Decenal de Educación 2006 -2016, sus avances e impactos en el municipio de Barrancabermeja

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 “sala cunas” renombrándolas en niveles específicos de atención como “gateadores”, “caminadores”, párvulos etc. que estaban dirigidas a atender segmentos poblacionales con alguna capacidad económica.<sup>19</sup>

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 5 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

---

<sup>19</sup> Ibíd. pág. 15.

entre 0 y 5 años es fundamental para el desarrollo de la personalidad de los nuevos integrantes de la sociedad.

En este orden de ideas, las instituciones públicas y privadas que atienden este segmento poblacional 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.

Lo anterior demuestra que el sector educativo no oficial tiene una representatividad en la comunidad. También es importante detallar que el presupuesto para el sector educativo oficial en el municipio de Barrancabermeja es de \$284.518 millones de pesos<sup>20</sup>.

## **1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO**

El municipio de Barrancabermeja se encuentra ubicado al Occidente del Departamento de Santander, en la margen derecha del río Magdalena, principal Arteria fluvial de Colombia. La población de Barrancabermeja de acuerdo a las proyecciones municipales de Población 2005-2011 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística para el año 2009 es de 248.000 habitantes<sup>21</sup>. En los censos realizados en el municipio de Barrancabermeja se puede observar en el cuadro siguiente:

---

<sup>20</sup> ALCALCÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Secretaria de Hacienda Presupuesto año 2012, rubro de educación.

<sup>21</sup> DANE. Proyecciones poblacionales. [www.dane.gov.co/proyecciones](http://www.dane.gov.co/proyecciones) de poblaciones municipales por sexo y edades. Año 2008.

**Cuadro 2. Evolución de la población censal por zonas.**

<b>AÑO</b>	<b>ZONA URBANA HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>ZONA RURAL HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>TOTAL POBLACIÓN</b>
1938	9.302	60	6.099	39	15.401
1951	25.046	73	8.980	26	34.026
1964	59.625	83	11.471	16	71.096
1973	87.191	87	11.964	12	105.115
1985	163.012	86	20.905	13	156.917
1993	165.012	85	22.335	14	158.289
2005	170.114	88	23.197	12	193.311

Fuente. Revista Barrancabermeja en Cifras 2008. Planeación Municipal y Censo 2005.

El municipio política y administrativamente se encuentra dividido en siete (7) comunas, que agrupa 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, Taparon, Peroles, San Luis y Comuneros. La Meseta San Rafael: Meseta San Rafael, Y acaranda, La Unión, La Ruiz, Guarumo y Capote, San Rafael de Chucuri, Ciénaga de Aguas Negras. Ciénaga del Opón: Ciénaga del Opón y La colorada. El corregimiento el centro tiene inscritas 32 veredas.<sup>22</sup>

Barrancabermeja se ha convertido en un centro económico debido a los macroproyectos que se están ejecutando, como por ejemplo la modernización de la Refinería de Barrancabermeja, la petrolera planea llegar a 1,3 millones de barriles diarios de crudo en el 2020, y entrar a la lista de las 30 compañías más grandes del mundo. Invertirá más en biocombustibles, ya que ha aumentado el 30 por ciento en los recursos del plan de inversiones, la valorización de 2,5 por ciento

---

<sup>22</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Revista Barrancabermeja en Cifras. Año 2008

en el precio de las acciones<sup>23</sup>. En lo económico, en la ciudad, 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, los cuales se dejaron plasmado para el año 2013.<sup>24</sup>

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<sup>25</sup>.

La actividad industrial está conformada por la producción de bienes como gasolina, bencina, nafta virgen, gasolina extra, GLP, avigas, turbosina, ACPM, disolventes, combustoleo, asfalto, base parafinita, producción de fertilizantes como nitron, urea, nitrato de calcio entre otros, que contribuye al desarrollo económico e industrial del país. El servicio público de transporte está organizado por empresas de buses, taxis, transporte de carga, especial, intermunicipal, fluvial y aéreo, que

---

<sup>23</sup> ECOPETROL. Informe de inversiones. Año 2011.

<sup>24</sup>. ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de la Política Rural Informe de gestión y proyecciones año 2013.

<sup>25</sup>. ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA UMATA. Informe de gestión y proyecciones año 2013

diariamente movilizan pasajeros y carga a diferentes sitios del país. El sector financiero ofrece un portafolio de servicios para las personas naturales como también a los empresarios, sus colocaciones están distribuidas en crédito de vivienda, consumo, microcréditos, créditos comerciales; con relación a sus captaciones tienen depósitos cuenta corriente, ahorro, CDT entre otros.<sup>26</sup>

El sector comercial se encuentra organizado, con la terminación del Centro Popular Comercial, los vendedores ambulantes y los propietarios de las antiguas casetas, actualmente son propietarios de un local comercial, con espacios y servicios adecuados para atender sus clientes. La economía solidaria tiene una buena representación en el municipio de Barrancabermeja, existen innumerables entidades que vienen impulsando estrategias que les permiten ampliar y diversificar sus portafolios de servicios a los asociados, actualmente existen diversos programas que van desde la capacitación en emprendimiento, formulación de proyectos, participación en eventos feriales, constitución de negocios y empresas a nivel familiar.

Barrancabermeja ha tenido un crecimiento demográfico, por el desarrollo de la industria del petróleo, lo cual trae consigo el aumento de la natalidad, situación que favorece la creación de empresas de todos los sectores económicos para atender las necesidades de la comunidad en materia de alimentos, calzado, ropa, salud, vivienda, educación y recreación entre otras, siendo también importante alternativas el desarrollo cognitivo y motriz de las nuevas generaciones mediante opciones complementario del educativo, como es el servicio de estimulación temprana.

---

<sup>26</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA FORCAP, Informe de gestión y proyecciones año 2013

### 1.3 ASPECTOS LEGALES

En el ámbito internacional, la Convención sobre los Derechos del niño, es un instrumento que consta de 54 artículos en los que determinan su protección en especial y otras garantías, como son derecho al nombre, educación, seguridad social, esparcimiento entre otras.

El proyecto se ubicará dentro de las normas legales establecidas que regulen las actividades de este servicio en el territorio Colombiano:

- ✓ Norma técnica para la atención del recién nacido. Ministerio de Protección social.
  
- ✓ La Constitución Política en su artículo 13 consagra el principio igualdad “Todas las personas nacen libre e iguales ante la ley, recibirán la misma protección y trato de las autoridades y gozarán de los mismos derechos, libertades y oportunidades, sin ninguna discriminación por razones de sexo, raza, origen nacional o familiar, lengua, religión, opinión política o filosófica. siendo uno de los principios fundamentales.
  
- ✓ De igual forma en la Constitución Política en su artículo 44 expone “Son derechos fundamentales de los niños: la vida, la integridad física, la salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, su nombre y nacionalidad, tener una familia y no ser separados de ella, el cuidado y amor, la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión.
  
- ✓ Decreto Ley 088 de 1976, Art.4º, y Ley 115 de 1994. Mediante el cual se establece y se ratifica el nivel preescolar como el primer nivel de la educación formal.

- ✓ Decreto 2247 de 1997 Reglamenta el nivel de educación preescolar. Equidad, igualdad de oportunidades y principio de integridad, participación y lúdica.
- ✓ Ley 590 del 2000, promover el desarrollo integral de las Micro, pequeñas y Medianas empresas en consideración a sus actitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales.
- ✓ Ley N° 1429 del 29 de Diciembre de 2010. Ley de formalización y generación de empleo.
- ✓ Ley 789 de Diciembre 27 de 2002 (Reforma laboral). Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código de trabajo.
- ✓ La Ley 1098 de 2006 denominada Ley de infancia y la adolescencia
- ✓ Ley 100 de Diciembre 23 de 1993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
- ✓ Ley 905 de 2004. Por lo cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas.
- ✓ Por otra parte los trámites o requisitos para legalizar una actividad mercantil son iguales para todas las empresas .Así toda empresa para su legalización debe cumplir los siguientes requisitos de acuerdo con la Ley 100 de 1993, "Todo empleador se encuentra obligado a afiliarse a sus trabajadores al sistema de seguridad social, para cubrir los riesgos que puedan afectar su salud o sus

ingresos<sup>27</sup>. Haciendo parte del sistema de protección social junto con políticas, normas y procedimientos de protección laboral y asistencia social:

✓ Legalización laboral. Contribuciones mensuales a los organismos de seguridad y de formación profesional (aportes parafiscales).

- Instituto de Seguro Sociales (Salud, Pensión y riesgos Profesionales).
- I.C.B.F.
- Caja de Compensación Familiar.
- Servicio Nacional de Aprendizaje

✓ Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT): Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. de acuerdo al Art 571 “Obligaciones a cumplir los deberes formales. Los contribuyentes o responsables directos del pago del tributo deberán cumplir los deberes formales señalados en la Ley o en el reglamento<sup>28</sup>”.

✓ Legalización tributaria. Declaración y pago anual de los siguientes impuestos:

- De Industria y Comercio, Renta y Complementarios (anual)
- A las ventas ( IVA) (bimestral)
- Retención en la fuente (mensual)

✓ El Registro Mercantil. Permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.

---

<sup>27</sup> Ministerio de la Protección Social, Ley 100 de 1993, por la cual se crea el sistema de seguridad social integral, artículo 22.

<sup>28</sup> De acuerdo a la información suministrada por la DIAN, Art. 571, Estatuto Tributario República de Colombia, Libro Quinto, Procedimiento tributario, sanciones y estructura de la Dirección de Impuestos Nacionales, Título II, Deberes y Obligaciones Formales, capítulo I, Normas Comunes.

✓ Legalización Comercial: Inscripción y renovación anual en la cámara de Comercio para la obtención de registro Mercantil, tiene como requisitos:

- Estados financieros, Inscripción de libros de contabilidad

✓ Legalización para funcionamiento: renovación anual del permiso de funcionamiento del negocio, de las autoridades civiles y de policía. Requisitos:

- Registro de Declaración de Industria y Comercio, Permiso de uso, Concepto favorable de Bomberos, Visto Bueno de Planeación Municipal (POT)

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo general.** Realizar un estudio de mercado para determinar las variables de demanda, oferta, comercialización y precios de los servicios en un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Barrancabermeja, a través de los principios estadísticos, con el propósito de analizar el impacto y el nivel de aceptabilidad entre los padres de familia en el municipio de Barrancabermeja.

#### 2.1.2 Objetivos específicos.

- ✓ Identificar los tipos de servicios que se prestan en un Centro de Estimulación Temprana, a través de la investigación de mercados, para medir el nivel de aceptabilidad y la base para elaborar el portafolio de servicios.
- ✓ Determinar la demanda y la oferta de los servicios del Centro de Estimulación Temprana, utilizando formulas estadísticas, para cuantificar la demanda insatisfecha de éstos servicios.
- ✓ Analizar los canales de comercialización, a partir del análisis de las ventajas y desventajas del proceso de distribución, para seleccionar el que más se ajusta a las necesidades del Centro de Estimulación Temprana.
- ✓ Definir los precios de los servicios de estimulación temprana que se manejan en el mercado, con el fin definir la estrategia para su aplicación, siendo la base para penetrar en el mercado.
- ✓ Diseñar las estrategias de publicidad y promoción a través del estudio de los medios actuales, para identificar los que más se ajustan al negocio.

## 2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.** Los servicios ofrecidos en el Centro de Estimulación Temprana, son un conjunto de actividades en forma secuencial, que se les brinda a los niños antes del nacimiento hasta los cinco años, para el desarrollo de las capacidades cognitivas, motriz, lenguaje y socio-emocional. A continuación se define cada una de las capacidades:

- **Cognitivo.** El menor interactúa y se van relacionando con los objetos y el mundo que los rodea, presta atención, sigue instrucciones y reacciona ante diversas situaciones.
- **Motriz.** Al moverse y desplazarse interactúa con su mundo, es capaz de tomar objetos con los dedos, pintar, dibujar y hacer bolitas
- **Lenguaje.** Permite comunicarse con su entorno y entender muchas palabras antes de que pueda comunicar un vocablo con sentido. Ayuda a desarrollar la capacidad comprensiva expresiva y gestual.
- **Socioemocional.** Ayudará a que se socialice y se sienta seguro y querido en todos los entornos. Los valores de la familia y el afecto y las reglas de la sociedad harán que el niño sepa controlar su comportamiento a medida que madura emocionalmente.

El Centro de Estimulación Temprana, contempla dos Fases para el ofrecimiento de sus servicios:

- **Fase Prenatal:** Se realiza a través de la estimulación prenatal promoviendo el aprendizaje de los niños en el útero, es decir antes que el bebé nazca, para

potenciar y aumentar su aprendizaje del mundo externo y su comunicación con sus padres.

Este programa de estimulación temprana estará dirigido a iniciarse desde el quinto mes de gestación y en su estructura básica pretende:

- ✓ Relajación de la madre
- ✓ Estímulos efectivos dirigidos al bebe
- ✓ Estímulos táctiles, activantes y sedantes
- ✓ Estímulos auditivos
- ✓ Estímulos vestibulares
- ✓ Estímulos visuales

Las estimulaciones prenatal, se realiza en un periodo de 30 minutos, se recomienda dos sesiones al mes, siendo importante el acompañamiento del padre.

- **Fase Postnatal:** Son actividades encaminadas a desarrollar y afianzar las habilidades motoras, perceptuales y sensoriales de los bebes y deben aplicarse en forma de juego ya que este es básico en el desarrollo del menor, además sin darse cuenta se divierten y ayudan a potencializar los estímulos para la coordinación, descubrimiento de su cuerpo, la psicomotricidad, su capacidad de atención y lateralización.

A continuación se describen los servicios, los cuales se les ha colocado nombres que impacten en la atención de los padres de familias, además de la información sobre la edad del bebe, la frecuencia requerida para la intervención y las actividades a realizar.

**Cuadro 3. Descripción de servicios,**

<b>No.</b>	<b>PAQUETE</b>	<b>EDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
1	El nene y los papitos	Bebes de 0 a 6 meses	1 vez por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 6 horas al mes	Sensoriales y motrices
2	Querubines A	Bebes de 7 a 11 meses	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	Sensoriales, motrices, descubrimiento de objetos, gateo
3	Querubines B	Bebes de 1 año a 1 año y 6 meses	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	Sensoriales, afectivos, cognitivo y del lenguajes
4	Avanzaditos	Bebes de 1 año y siete meses a 2 años	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	Cognitivo, desarrollo del lenguaje, desarrollo motriz grueso, negociación
5	Criaditos A	Niños y niñas de 2 a 3 años	2 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas. 12 horas	Cognitivo, desarrollo del lenguaje, desarrollo motriz grueso, negociación
6	Criaditos B	Niños y Niñas de 3 a 5 años	2 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas. 12 horas	Cognitivos, desarrollo lenguaje, motriz fina y gruesa

NOTA: En total son 84 horas, dividido entre 6 paquetes da como resultado de 14 horas por paquete.

**Figura 2. Diseño de los ambientes y elementos a utilizar.**



**Figura 3. Diseño de consultorios.**



**2.2.2 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.** La diferencia con la competencia, está en el ofrecimiento de otros servicios con valor agregado como:

- ✓ Asesoría personalizada a las madres gestantes, para valorar su condición psicológica y familiar.
  
- ✓ Comunicación permanente y fluida con los padres de familia para informar sobre los avances en las actividades que se desarrollen con los niños.
  
- ✓ La atención de los niños será a través de un grupo interdisciplinarios conformado por psicólogo, un fonoaudiólogo y un terapeuta.
  
- ✓ Las actividades se desarrollan orientándolas como una consulta e intervenciones profesionales, a partir de valoraciones personalizadas.
  
- ✓ Charlas y conferencias dirigidos a los padres de familia de acuerdo con la edad del menor.
  
- ✓ A partir del quinto mes de gestación se ofrezca a las futuras madres sólo dos sesiones de terapias en el mes de 30 minutos cada una en compañía de su esposo o un familiar sin ningún costo y orientación para que las desarrollen en la casa.
  
- ✓ Sistema de comunicación telefónica, que le permita a los padres de familia acompañarlos en emergencias, sugerencias e inquietudes.
  
- ✓ Los precios de los servicios será definidos por componentes u horas, de esa forma, los padres de familias pueden tener las posibilidades de acceder a los servicios.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El municipio de Barrancabermeja, cuenta con 213.149 personas <sup>29</sup> para el año 2013, de los cuales la población entre 0 a 5 años de edad representa el 12%, es decir 25.578 menores que son el mercado potencial

**2.3.2 Mercado objetivo.** El Centro de Estimulación Temprana considera que su mercado objetivo son los hogares de los estratos 3, 4 y 5 de municipio de Barrancabermeja con niños menores de 5 años, donde el 5% de la población, se estima en 14.067 menores<sup>30</sup>, representados en 5.411 hogares. También es conveniente resaltar la tasa de natalidad en Colombia que es de 17.23 nacimientos/1000 habitantes, renovándose el dato del mercado objetivo cada año.

## **2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.4.1 La demanda.**

**2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados.** El municipio de Barrancabermeja tiene una dinámica económica positiva como resultado de la industria del petróleo, existen familias con ingresos suficientes, lo cual favorece la selección de servicios para el bienestar de las familias y en especial de los menores.

El tema de la Estimulación Temprana muchas veces se viene a investigar cuando la pareja tiene los hijos y el crecimiento de los menores es rápido lo cual existe prioridades familiares que muchas veces no encuentran soluciones para la atención de los niños. Se presentan situaciones que los padres de familia buscan

---

<sup>29</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA, UNIVESIDAD NACIONAL DE COLOMBIA, Proyecciones de la población en el municipio de Barrancabermeja año 2005 al 2025

<sup>30</sup>Alcaldía municipal de Barrancabermeja. Libro Barrancabermeja en Cifras oficina de planeación municipal

este servicio en centros especializados por fuera de la ciudad, trayendo como consecuencias costos adicionales por el traslado y la falta de tiempo para el cumplimiento de las tareas y actividades que son propias de este servicio.

En algunas ocasiones, estos padres que no pueden adquirir los servicios del centro de estimulación temprana para sus hijos, por las razones expuesta anteriormente optan por vincularlos a jardines infantiles tradicionales con cierto énfasis en estimulación, aunque las actividades de estos jardines son más del tipo complementario que específico, es decir, que el enfoque de estimulación es ocasional y no permanente, además de no contar con el personal especializado para el manejo de esta área.

Sin embargo, la falta de información de los mercados sobre el tema de la estimulación temprana, para conocer las expectativas de los clientes o de los padres de familia, con relación a los tipos de servicios orientados a los menores de acuerdo con las edades, son la base para sustentar la viabilidad comercial; por lo tanto, estos son algunos de los retos y desafíos que asume un emprendedor sobre la decisión de invertir en una idea empresarial.

Esta información se puede convertir en una oportunidad de negocios para crear un Centro de Estimulación Temprana en el municipio de Barrancabermeja, con el fin de ofrecer servicios con valor agregado para contribuir a la renovación generacional de niñas y niños más seguros para que afronten los retos y desafíos del futuro.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Para esta investigación es importante recolectar información de los siguientes aspectos.

- ✓ Conocimiento que tienen los padres de familia con niños entre 0 y 5 años de edad acerca del concepto de Estimulación Temprana y sus niños han tenido este tipo de intervención.
- ✓ Asesoramiento de lo que significa un Centro de Estimulación Temprana.
- ✓ Identificar los tipos de servicios que se pueden prestar en un Centro de Estimulación Temprana.
- ✓ Estimar el número de niños en edades entre 0 a 5 años de edad en los hogares.
- ✓ Determinar la inversión que estarían en condiciones de cancelar por este tipo de servicios.
- ✓ Identificar quienes son los responsables de atender a los menores de edad.
- ✓ Definir la frecuencia de pago de los servicios.
- ✓ Identificar el canal publicitario más efectivo, para este tipo de ejercicio.

#### **2.4.1.3 Ficha técnica.**

#### **Cuadro 4. Ficha técnica.**

Tipo de Investigación	El tipo de investigación que se utilizará es descriptiva, la información suministrada por los padres de familia acerca del servicio de la estimulación temprana, permite aclarar si existe la necesidad de ofrecer este tipo de servicios con valor agregado para potencializar las competencias de los
-----------------------	---

	niños entre 0 a 5 años de edad y que tan factible los padres de familia están interesados, por lo tanto se investiga sus expectativas frente a este tema.
Método de Investigación	Se utilizará el método inductivo- deductivo, a partir de conocimiento particulares de los padres de familia sobre el tema de la estimulación temprana, se puede obtener conclusiones generales sobre las expectativas que puede generar este tipo de servicios y los segmentos de mercados.
Fuentes de información	Primarios: aplicación de la encuesta a padres de familia interesados en el servicio para la atención de menores de edad Secundarios: consulta de textos, manuales, normas relacionados con la atención de los menores entre 0 a 5 años de edad, en especial sobre la estimulación temprana.
Técnicas de recolección de información	Encuesta:
Instrumento	Cuestionario estructurado. (Anexo A)
Modo de aplicación	Directo
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Población: Existen 5.411 hogares con 14.067 menores en edades entre 0 a 5 años de edad de los estratos 3, 4 y 5 en el municipio de Barrancabermeja. (según cálculos obtenidos de la información de la Oficina de Planeación Municipal)  Elemento: Hombres y mujeres que están en

	<p>condiciones de realizar la encuesta, al momento de la aplicación tienen menores de edad.</p> <p>Unidad de muestreo: parques, ciclo vías, sitios de establecimiento comercial, el área de entretenimiento de los centros comerciales.</p>
Proceso de muestreo	<p>Muestreo aleatorio simple</p> $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2(p * q) + e^2(N - 1)}$ <p>Donde,</p> <p>n = Muestra</p> <p>N = Población representa 5.411</p> <p>p = Probabilidad de éxito (0,5)</p> <p>q = Probabilidad de fracaso (0,5)</p> <p>Z = grado de confiabilidad de 95% (1,96)</p> <p>e = Error (5%)</p> <p>Para menores entre 0 y 5 años:</p> $n = \frac{5.411 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (5.411-1)} = 358$ <p>Encuestas</p> $(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (5.411-1)$
Alcance	Comunas de la 1 a la 4 de la ciudad de Barrancabermeja.

Tiempo de aplicación	Primera semana del mes de marzo de 2013
Encuestadores	Las autoras del proyecto

Fuente. Los Autores

**2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** A continuación se elabora y presenta los resultados de la investigación.

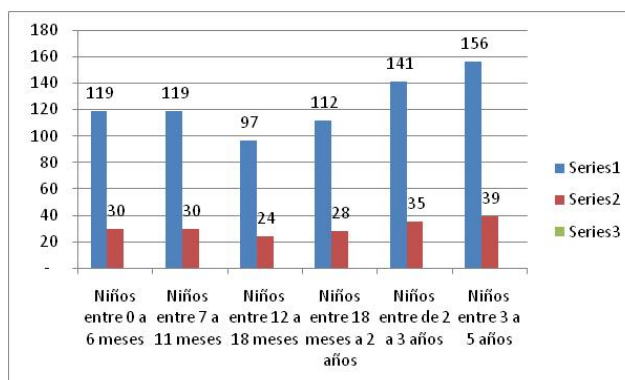
✓ **Pregunta 1. En su hogar ¿Cuántos niños tienen en edades entre 0 y 5 años?**

**Cuadro 5. Número de niños entre 0 a 5 años de edad en los hogares.**

DESCRIPCIÓN	1 Hijo	2 hijos	3 hijos
Niños entre 0 a 6 meses	119	30	
Niños entre 7 a 11 meses	119	30	
Niños entre 12 a 18 meses	97	24	
Niños entre 18 meses a 2 años	112	28	
Niños entre de 2 a 3 años	141	35	
Niños entre 3 a 5 años	156	39	
<b>Total</b>	<b>744</b>	<b>186</b>	<b>0</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 4. Número de niños entre 0 a 5 años de edad en los hogares.**



Fuente. Los Autores

De las 358 encuestas aplicadas, se puede cuantificar que existe aproximadamente 930 menores entre 0 a 5 años de edad. Información que se corrobora con la Oficina de Planeación Municipal, donde existen 5.411 hogares con niños en estas edades y el promedio es de 2.6 niños.

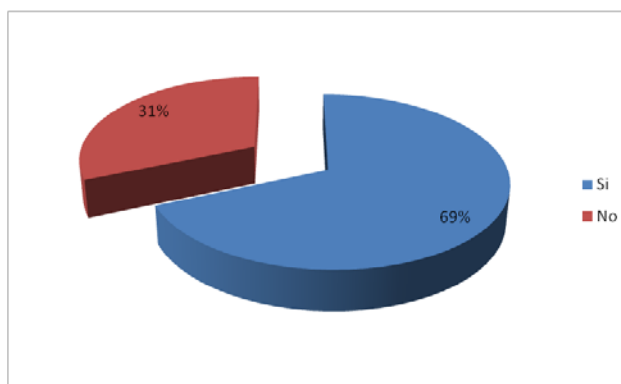
✓ **Pregunta 2. ¿Conoce o ha escuchado sobre la estimulación temprana?**

**Cuadro 6. Conocimiento sobre el tema de Estimulación Temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	247	69%
No	111	31%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 5. Conocimiento sobre el tema de Estimulación Temprana.**



Fuente. Los Autores

El 69% de los encuestados conocen el tema de la estimulación temprana con relación al 31% que no. Esto permite identificar el potencial de personas que tienen decisión de utilizar estos servicios, como también, aquellos que lo

desconocen, siendo importante el diseño de estrategias comerciales para sensibilizarlos sobre los beneficios para los niños.

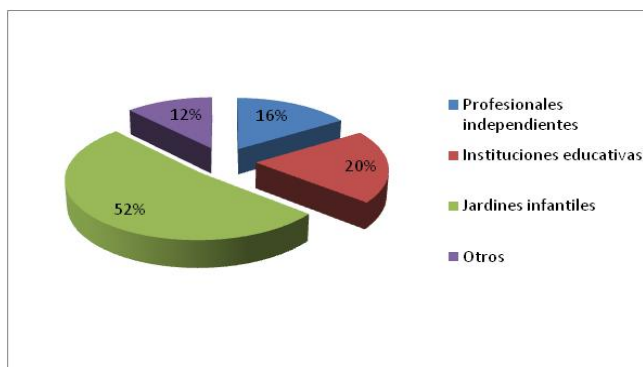
✓ **Pregunta 3. ¿Conoce quienes ofrecen un servicio similar a la estimulación temprana?**

**Cuadro 7. Conocimiento sobre servicios similares a la estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Profesionales independientes	40	16%
Instituciones educativas	49	20%
Jardines infantiles	128	52%
Otros	30	12%
<b>TOTAL</b>	<b>247</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 6 Conocimiento sobre servicios similares a la estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

El 52% de los encuestados consideran que los jardines infantiles ofrecen un servicio similar a la estimulación temprana. También se le preguntó sobre

nombres de esos establecimientos resaltándose en orden de importancia Chester Palmer, Unidad Pedagógica Bilingüe Pierre de Fermat y Liceo Nueva Generación. Información clase para definir la competencia.

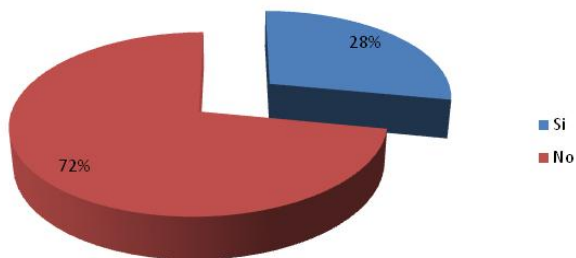
✓ **Pregunta 4. Sus hijos, ¿Han recibido la estimulación temprana?**

**Cuadro 8. Los niños entre 0 a 5 años han recibido estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	100	28%
No	258	72%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 7. Los niños entre 0 a 5 años han recibido estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

El 72% de los encuestados no han utilizado el servicio de estimulación temprana para sus hijos y el 28% si lo han utilizado. Información base para determinar que existe un potencial del mercado que no ha accedido al servicio por diversas razones, que se convierte en una oportunidad para esta iniciativa empresarial.

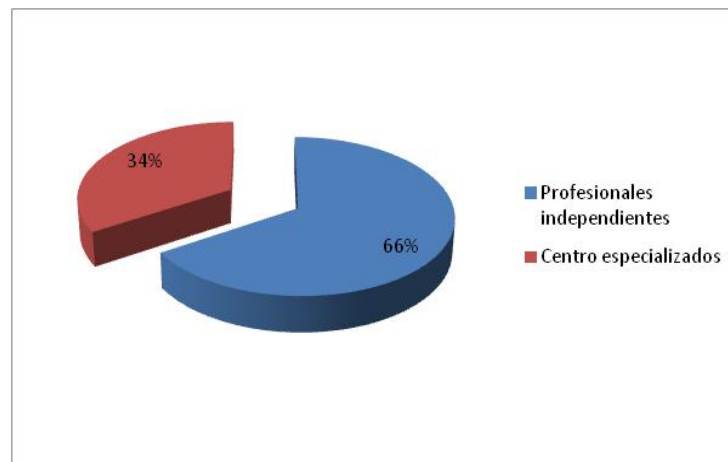
- ✓ **Pregunta 5. ¿Con quién ha recibido el servicio de estimulación temprana?**

**Cuadro 9. El servicio de estimulación temprana lo han recibido con.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Profesionales independientes	66	66%
Centro especializados	34	34%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 8. El servicio de estimulación temprana lo han recibido con.**



Fuente. Los Autores

De los padres de familia que han utilizado el servicio de estimulación temprana, el 66% de éstos, lo han contratado a través de profesionales independientes y el 34% con centros especializados. Información para estimar la oferta.

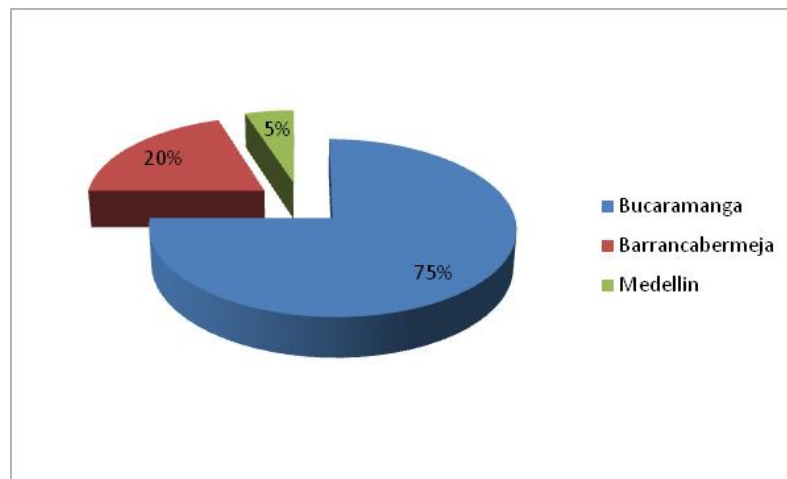
✓ **Pregunta 6 ¿En qué ciudad han recibido el servicio de estimulación temprana?**

**Cuadro 10. Ciudad donde recibe el servicio de estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bucaramanga	75	75%
Barrancabermeja	20	20%
Medellín	5	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 9. Ciudad donde recibe el servicio de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

De los padres de familia que han utilizado el servicio de estimulación temprana, el 75% de éstos, se desplazan hasta la ciudad de Bucaramanga, el 20% en Barrancabermeja y el 5% en Bogotá. Datos para la estimación de la oferta.

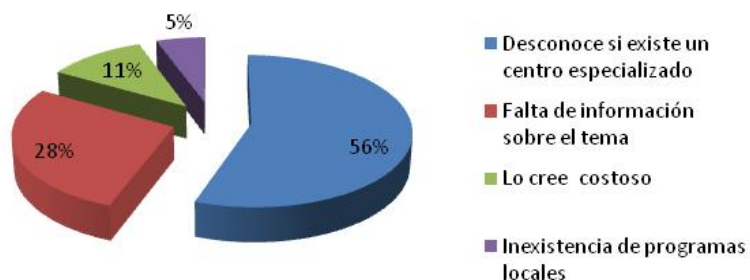
✓ **Pregunta 7. ¿Cuáles son los motivos de no utilizar el servicio de estimulación temprana para sus hijos?**

**Cuadro 11. Motivos de no utilizar el servicio de estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Desconoce si existe un centro especializado	143	56%
Falta de información sobre el tema	72	28%
Lo cree costoso	29	11%
Inexistencia de programas locales	14	6%
<b>TOTAL</b>	<b>258</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 10. Motivos de no utilizar el servicio de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

Dentro de los motivos, se destacan: El 56% desconoce si existe un centro especializado en el tema de la estimulación temprana, el 28% falta de información, el 11% lo cree costoso y el 6% no existe oferta pública sobre el tema;

datos importantes para el diseño de estrategias comunicativas con los clientes potenciales.

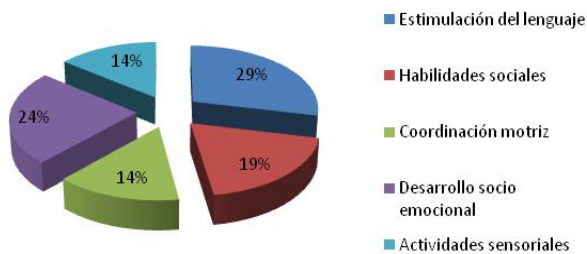
✓ **Pregunta 8. De los siguientes servicios, ¿Cuáles le gustaría que su hijo recibiera?**

**Cuadro 12. Servicios de interés para el desarrollo del menor.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Estimulación del lenguaje	102	29%
Habilidades sociales	68	19%
Coordinación motriz	51	14%
Desarrollo socio emocional	85	24%
Actividades sensoriales	51	14%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 11. Servicios de interés para el desarrollo del menor.**



Fuente. Los Autores

El 29% de los encuestados consideran la estimulación del lenguaje y el 24% el desarrollo socio emocional como los dos servicios importantes para desarrollar en los niños. Información que aporta elementos para el diseño del portafolio de servicios del Centro.

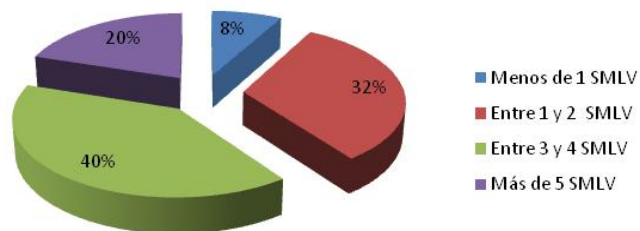
✓ **Pregunta 9. ¿Cuáles son los ingresos familiares al mes?**

**Cuadro 13. Ingresos en SMLV de las familias.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de 1 SMLV	29	8%
Entre 1 y 2 SMLV	114	32%
Entre 3 y 4 SMLV	144	40%
Más de 5 SMLV	71	20%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 12. Ingresos en SMLV de las familias.**



Fuente. Los Autores

El 40% de los encuestados tiene ingresos entre 3 y 4 SMLV, el 32% entre 1 y 2 SMLV. Información base para determinar los ingresos por núcleo familiar.

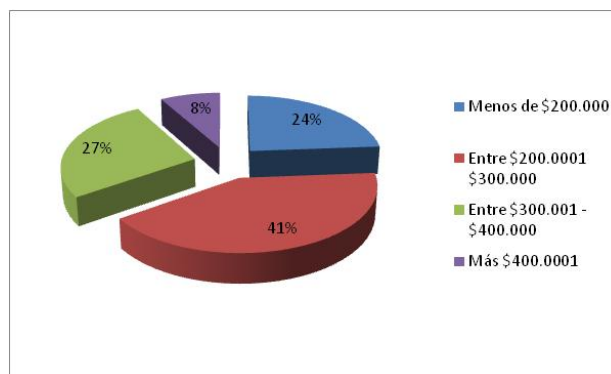
✓ **Pregunta 10. ¿Cuánto pagaría por utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana para sus hijos, tres veces por semana, de 1.5 horas en promedio 14 horas al mes?**

**Cuadro 14. Monto que pagaría por utilizar los servicios de estimulación temprana.**

ESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menos de \$200.000	86	24%	200,000	48,045
Entre \$200.0001 \$300.000	147	41%	250,000	102,654
Entre \$300.001 - \$400.000	97	27%	350,000	94,832
Más \$400.0001	28	8%	400,000	31,285
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>		<b>\$276,816</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 13. Monto que pagaría por utilizar los servicios de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

Los padres de familia están interesados en pagar los servicios presentados en esta investigación, siendo el promedio ponderado de inversión para los menores en \$276.816 al mes. Información base para el análisis de los precios.

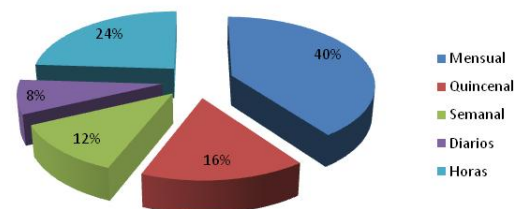
✓ **Pregunta 11. ¿Al utilizar los servicios en que periodos cancelaría?**

**Cuadro 15. Periodos que cancelaria por los servicios.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mensual	143	40%
Quincenal	57	16%
Semanal	43	12%
Diarios	29	8%
Horas	86	24%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 14. Periodos que cancelaria por los servicios.**



Fuente. Los Autores

El 40% de los encuestados cancelaría mensualmente los servicios recibidos, el 16% quincenal y el 12% semana. Esta información es base para definir la

estrategia de negociación con los clientes, que por ende sirven para estimar el flujo de caja de la iniciativa empresarial.

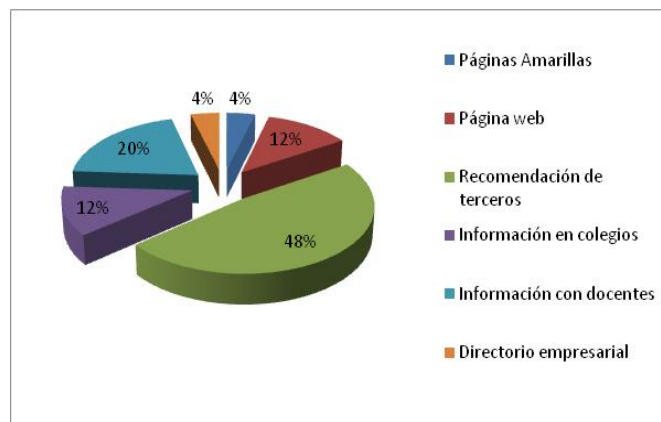
✓ **Pregunta 12. Si necesita los servicios, ¿Qué medios utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana?**

**Cuadro 16. Medios que utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Páginas Amarillas	14	4%
Página web	43	12%
Recomendación de terceros	172	48%
Información en colegios	43	12%
Información con docentes	72	20%
Directorio empresarial	14	4%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 15. Medios que utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

El 48% de los encuestados utilizan la recomendación de terceros y el 20% de los docentes. Información que aporta fundamentos para diseñar estrategias comunicativas con los padres para informar sobre esta nueva propuesta empresarial en la comunidad de Barrancabermeja.

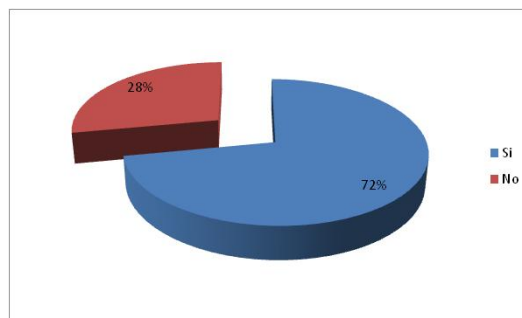
✓ **Pregunta 13. ¿Están dispuestos a utilizar los servicios para sus hijos tres veces por semana, para las terapias diarias de una hora y media?**

**Cuadro 17. Disposición de utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	258	72%
No	100	28%
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

**Figura 16. Disposición de utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

El 72% de los encuestados tienen interés por los servicios de un Centro de Estimulación Temprana y el 28% no. Esta información es importante para el cálculo de la demanda potencial.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Se realiza una estimación de la demanda para los hogares. La estimación de la demanda, hace referencia a las cantidades de servicios de afiliaciones de los hogares por año. Se utilizará la siguiente información.

- ✓ No. De Hogares 5.411.
- ✓ Porcentaje de hogares con expectativa frente al servicio de la estimulación temprana (72%)
- ✓ En la ficha técnica se estimaron 5.411 hogares, que tiene 14.067 menores entre 0 a 5 años de edad. En promedio son 2.6 niños por hogar. Valor que se tendrá en cuenta para el cálculo de la demanda.

Con los datos anteriores, se cuantifica la demanda

**Cuadro 18. Estimación de la demanda por hogares con niños menores entre 0 a 5 años de edad.**

<b>SERVICIOS</b>	<b>Cuadro 12. Porcentaje por servicios</b>	<b>No. Hogares distribuidos por servicios</b>	<b>% Hogares interesados en los servicios</b>	<b>Total Hogares con intereses</b>
Estimulación del lenguaje	29%	1,569	72%	1,130
Habilidades sociales	19%	1,028	72%	740
Coordinación motriz	14%	758	72%	545
Desarrollo socio emocional	24%	1,299	72%	935
Actividades sensoriales	14%	758	72%	545
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>5,411</b>		<b>3,896</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 19. Estimación de la demanda hogares con niños menores entre 0 a 5 años de edad.**

<b>SERVICIOS</b>	<b>Total hogares con intereses</b>	<b>No. Hijo promedio por hogar</b>	<b>Total hogares con niños entre 0 a 5 años de edad</b>
Estimulación del lenguaje	1,130	2.6	2,938
Habilidades sociales	740	2.6	1,925
Coordinación motriz	545	2.6	1,418
Desarrollo socio emocional	935	2.6	2,431
Actividades sensoriales	545	2.6	1,418
<b>TOTAL</b>	<b>3,896</b>		<b>10,129</b>

Fuente. Los Autores

**2.4.4 Proyección de la demanda.** Se realiza con la proyección de la tasa de crecimiento de los hogares en el municipio de Barrancabermeja, durante los años 2013 al 2017, estimado por el DANE.

**Cuadro 20. Proyección de la demanda del servicio de estimulación temprana.**

<b>Tasa</b>		<b>1.017024462</b>	<b>1.016636017</b>	<b>1.016636017</b>	<b>1.016496747</b>
<b>SERVICIOS</b>	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>
<b>Estimulación del lenguaje</b>	2,938	2,988	3,037	3,088	3,139
<b>Habilidades sociales</b>	1,925	1,957	1,990	2,023	2,056
<b>Coordinación motriz</b>	1,418	1,442	1,466	1,491	1,515
<b>Desarrollo socio emocional</b>	2,431	2,472	2,514	2,555	2,598
<b>Actividades sensoriales</b>	1,418	1,442	1,466	1,491	1,515
<b>TOTAL</b>	<b>10,129</b>	<b>10,302</b>	<b>10,473</b>	<b>10,647</b>	<b>10,823</b>

Fuente. Los Autores

## 2.5 OFERTA

**2.5.1 Necesidades de información.** Se requiere indagar varios aspectos de la oferta en el Municipio de Barrancabermeja, en los que se encuentran:

- ✓ Identificar quienes ofrecen el servicio de estimulación temprana a los niños y niñas entre 0 a 5 años de edad, con el fin de cuantificar el número de éstos.
- ✓ Determinar los diferentes servicios en el área de estimulación temprana para niños y niñas entre 0 a 5 años de edad.
- ✓ Determinar los aspectos importantes que los padres de familia tienen en cuenta al determinar un sitio donde ofrezca el servicio de estimulación temprana.

Esta investigación contempla la prestación de un servicio profesional en el área de la Estimulación Temprana, por lo tanto, es novedoso en el municipio de Barrancabermeja.

En el desarrollo del estudio, se han visitado las instalaciones de las cajas de compensación que desarrollan programas en Barrancabermeja como son CAFABA, CAJASAN, COMFENALCO, de igual forma IPS y EPS, lo cual se pudo observar que los servicios que prestan de estimulación temprana corresponden a una hora de estimulación prenatal que van incluidas dentro del curso profiláctico, incluido peso y medida del vientre materno, como también el programa de Desarrollo Infantil hasta los cinco años.

Se indagó a través de la observación y no se encontró en la ciudad un centro con las características propias de este servicio, por lo tanto no se realiza investigación con fuente primaria.

En la investigación de la demanda, en el cuadro 14, los encuestados consideran que las instituciones como Chester Palmer, Unidad Pedagógica Bilingüe Pierre de Fermat y Liceo Nueva Generación, ofrecen el servicio de estimulación temprana, sin embargo, indagando sobre en estas tres instituciones, sobre los componente que su quehacer institucional, se concreta que no reúne méritos para considerarlas competencia directa.

**2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia.** De los resultados de la investigación se elabora el siguiente análisis.

✓ En el municipio de Barrancabermeja, no existe un centro especializado en ofrecer el servicio de Estimulación Temprana, como el que se contempla en esta investigación.

✓ Las instituciones como Chester Palmer, Unidad Pedagógica Bilingüe Pierre de Fermat y Liceo Nueva Generación, no son competencia directa, por lo tanto se considera que no existe mérito para realizar un análisis sobre los componentes de los servicios, precio, plaza y promoción.

Para el cálculo de la oferta, se tendrá en cuenta el dato suministrado por la Investigación de Mercados, por parte de la demanda, en el cuadro 8 el 28% de los encuestados han utilizado el servicio de estimulación temprana, para aplicar la estimación de la oferta indirecta:

**Cuadro 21. Cálculo de la oferta del servicio de estimulación temprana.**

<b>SERVICIOS</b>	<b>Total hogares con niños entre 0 a 5 años de edad</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>OFERTA</b>
<b>Estimulación del lenguaje</b>	2,938	28%	823
<b>Habilidades sociales</b>	1,925	28%	539
<b>Coordinación motriz</b>	1,418	28%	397
<b>Desarrollo socio emocional</b>	2,431	28%	681
<b>Actividades sensoriales</b>	1,418	28%	397
<b>TOTAL</b>	<b>10,129</b>		<b>2,836</b>

Fuente. Los Autores

## **2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA**

En la investigación de mercados se pudo detectar que existe déficit en el ofrecimiento del servicio de estimulación temprana en el municipio de Barrancabermeja, que a continuación se detalla.

**Cuadro 22. Estimación de la demanda insatisfecha del servicio de estimulación temprana en el municipio de Barrancabermeja.**

<b>SERVICIOS</b>	<b>DEMANDA No. DE HOGARES</b>	<b>OFERTA</b>	<b>TOTAL DEMANDA INSATISFECHA</b>
Estimulación del lenguaje	2,938	823	(2,115)
Habilidades sociales	1,925	539	(1,386)
Coordinación motriz	1,418	397	(1,021)
Desarrollo socio emocional	2,431	681	(1,750)
Actividades sensoriales	1,418	397	(1,021)
<b>TOTAL</b>	<b>10,129</b>	<b>2,836</b>	<b>(7,293)</b>

Fuente. Los Autores

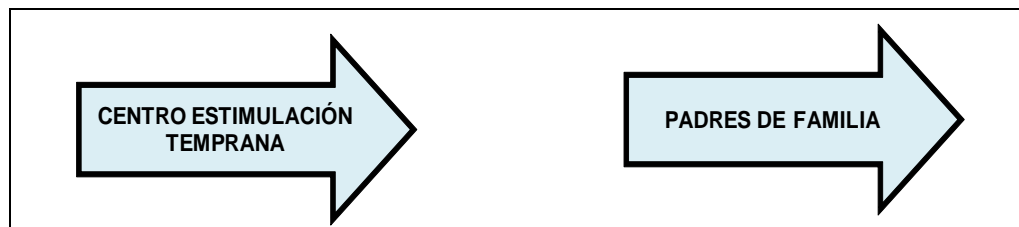
De acuerdo con la investigación de mercados, existe una demanda insatisfecha, para ser atendida por el Centro de Estimulación Temprana.

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Los canales de comercialización deben ofrecer un mecanismo donde el productor llega al consumidor, a través de una fuerza de ventas propia o de una red de intermediarios. Por ser un servicio de estimulación temprana, siendo especializados en el desarrollo cognitivo, sensorial y motoras de los menores, no se utilizan intermediarios, por lo tanto se atienden directamente a los padres de familia, es decir a través del canal directo.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Se presentan el canal directo

**Figura 17. Canal directo.**



Fuente. Los Autores

Canal directo tiene las siguientes ventajas:

- ✓ Contiene un nivel de atención directamente a los clientes, en este caso los padres de familia que llevan a sus niños y niñas menores de cinco años, por lo tanto la comunicación es fluida en forma rápida y confiable para las sugerencias o quejas con relación al servicio.

✓ La fuerza de venta es propia, por lo tanto, el personal administrativo desempeña un papel importante al momento de atender a los padres de familia y transmitir la información pertinente sobre el servicio de la estimulación temprana.

✓ Se requiere de utilización de medios tecnológicos y de redes sociales como el twitter, facebook, como actividad de mercadotecnia, lo cual facilita su ubicación entre los padres de familia y la formación de redes sociales entre los mismos.

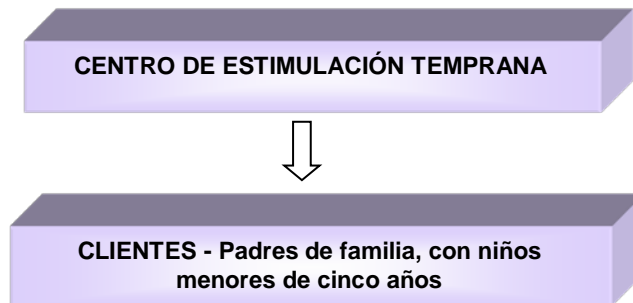
Canal directo tiene las siguientes desventajas:

✓ El riesgo no es compartido, lo asume directamente el Centro de Estimulación Temprana.

✓ Las estrategias de mercadotecnia son asumidas directamente por el Centro de Estimulación Temprana.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** El Centro de Estimulación Temprana ofrece servicios especializados para la atención de menores, por lo tanto no se requiere ningún tipo de intermediarios, por cuanto el nivel de satisfacción de los clientes debe medirse constantemente de acuerdo al bienestar y el desarrollo cognitivo, psicosocial y motora de los niños y niñas que se encuentren dentro de los servicios presentados, por lo tanto se ha seleccionado el canal directo.

**Figura 18. Canales de comercialización actuales.**



Fuente. Los Autores

## **2.8 PRECIO**

**2.8.1 Análisis de precios.** Los precios analizados se tuvieron en cuenta los referentes de las instituciones, que según la demanda, pueden ofrecer el servicio de estimulación temprana que a continuación se relacionan:

En la investigación realizada en el cuadro 14, los padres de familia están dispuestos a pagar los servicios en un centro de Estimulación temprana, a un precio global de \$276.816 mensuales.

Por lo anterior, partiendo de los paquetes identificados en el cuadro 3, la estimación de los precios se tendrá en cuenta la frecuencia de tiempo requerido por cada paquete y las actividades a realizar con los menores.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Para las estrategias de fijación de precios, se selecciona el siguiente método: El cálculo del precio de cada servicio, está relacionado con la edad del menor, el tiempo empleado, la frecuencia mensual en horas para su atención, el profesional requerido para el desarrollo de las competencias y las habilidades sensoriales, motoras y desarrollo del lenguaje

que se espera que el menor avance con la intervención profesional del Centro. Los precios de los servicios deben ser la base para contribuir a manejar un nivel de ventas, con el fin que el negocios tenga sostenibilidad en el tiempo y se puedan realizar los planes de expansión y de mejoramiento continuo.

Por consiguiente, la estrategia de fijación de precios, está relacionado con el cálculo de los costos de los servicios, siendo sus componentes los insumos, personal profesional directo y costos indirectos del servicio que se estiman en los diferentes paquetes, adicionalmente deben cubrir los gastos administrativos y ventas, que le permita al Centro estimar un porcentaje de utilidad para afrontar los desafíos del mercado.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos.**

- ✓ Informar a la comunidad, en especial a los hogares con niños menores de cinco años, sobre el Centro de Estimulación Temprana y sus paquetes de acuerdo con las necesidades y edades del menor.
  
- ✓ Crear una imagen corporativa, que impacte en la mente de los padres actuales y futuros, destacando su marca y símbolo del Centro.
  
- ✓ Generar conciencia sobre el desarrollo cognitivo y sensorial se da en los primeros meses de vida, con el fin de ser una alternativa diferente a lo tradicional.
  
- ✓ Identificar al Centro de Estimulación Temprana, con un nombre, un logotipo y un lema que lo caracterice acorde con los servicios propuestos.

✓ Seleccionar los medios de comunicación que se ajusten a este tipo de negocios.

### 2.9.2 Logotipo.

**Figura 19. Logotipo de la empresa.**



Fuente. Los Autores

- **Niño:** El niño representa a los usuarios del servicio en un ambiente de relajación y tranquilidad como lo es la naturaleza, el cual debe ser atendido desde los primeros días de vida.
- **Balón:** El balón hace énfasis a las actividades motrices (deportivas) en las cuales los niños desarrollaran sus actitudes físicas
- **La imagen de la madre con el niño:** Hace referencia a la estimulación que la madre gestante recibirá con el fin de entrelazar los lazos entre ella y su hijo.

**2.9.3 Lema.** A continuación se describe el lema de la publicidad:

***FORMANDO MENTES GENIALES***

La filosofía del Centro de Estimulación se debe reflejar en un slogan, que exprese los resultados de su intervención, es decir los niños y niñas alcancen su desarrollo psicomotriz e intelectual, que les permita a los infantes la ampliación de su mente y la concepción del entorno a partir de sus realidades, con el fin tener la seguridad en sus pensamientos y acciones, convirtiéndose en hombres y mujeres del mañana.

**2.9.4 Análisis de medios publicitarios.** Para la estrategia publicitaria se analizan los medios de publicidad existentes, tales como:

✓ **Portafolio de servicio:** Este medio comunica sobre la experiencia técnica y empresarial de una unidad productiva. Su extensión y contenido depende del tipo de cliente a quien va dirigido la información. El portafolio puede acompañarse de fotografías o figuras para facilitar la transmisión de la información.

✓ **Cuñas radiales.** Es un medio de comunicación masivo, escuchado por las personas en cualquier parte donde se encuentren, en el trabajo, en su vehículo particular, en vehículos de transporte público, en los hogares, en establecimientos comerciales entre otros. Es un medio de selección masiva de acuerdo con el área geográfica donde se ubiquen los oyentes y los posibles segmentos a los cuales van dirigido el contenido del mensaje, siendo lo más importante que este lleguen a cualquier hora del día o noche. En el municipio de Barrancabermeja cuenta con varias emisoras en frecuencia am y fm, se ha identificado la de mayor sintonía Yariguies Stereo y Radio Uno.

✓ **Prensa.** Los periódicos actualmente circulan impresos y electrónicos. Es un medio principal que apoyan a los anunciantes de bienes y servicios. El mensaje va dirigido a segmentos ubicados en una región, las personas compran los periódicos para estar bien informados y a la vez buscan también información de posibles proveedores de bienes y servicios. En el municipio de Barrancabermeja circulan la

mayoría de periódicos del país, sin embargo, existe cierta preferencia por Vanguardia Liberal, en la ciudad se cuenta con una oficina de redacción local.

✓ **Tarjetas de presentación.** Es un medio de comunicación de transferencia de información básica de la empresa, en especial de aspectos institucionales: logo, nombre del representante legal o del funcionario responsable del área, servicios principales, dirección, teléfono, correo electrónico o dirección de la página web entre otros. Existe opciones para su selección con relación a los diseños, tipo de papel, colores y contenido del mensaje o información. Es un medio de mayor utilización por los empresarios porque pueden ser entregados en reuniones o contacto con posibles clientes o proveedores.

✓ **Pautas televisivas.** Medio con alternativas visuales, de escrito, sonido, movimiento, color y efectos especiales que se puede implementar para enviar el mensaje a los clientes actuales y potenciales produciendo un impacto sobre la intención de compra, siendo muy eficiente. En el municipio de Barrancabermeja existen canales televisivos, que prestan los servicios publicitarios a las empresas interesadas con tarifas al alcance de los empresarios locales, como son Telepetroleo y Enlace 10 TV, en especial como el programa guía comercial.

✓ **Pasacalles.** Publicidad exterior visual, con la finalidad de anunciar de forma temporal una actividad o evento o la promoción de un producto o empresa, requiere la autorización de las Alcaldías Municipales para su instalación en los puntos seleccionados dentro de la ciudad, garantizando también el desmonte de la misma. Dentro de sus características: son elaborados en telas o similares pegados en la parte inferior y superior de una reglilla de madera y perforados para la circulación del aire e instalarse en una altura mínima de cinco metros, en el municipio existen varias empresas de publicidad que ofrecen el servicio.

✓ **Evento de lanzamiento.** Es una reunión para promocionar la apertura de una empresa o el lanzamiento de un producto nuevo dentro del mercado. Es esta reunión se invitan a los clientes actuales o potenciales, como también aquellas personas de influencia en el medio que puede considerarse como futuro aliado, se puede realizar dentro de la empresa o por fuera de esta.

✓ **Avisos para exteriores.** Son avisos que se ubican en la fachada de la empresa, con el fin que los clientes y la comunidad los identifiquen y los ubiquen.

✓ **La página web.** Es un medio de gran impacto para quienes buscar información a través del internet, siendo un documento de información electrónica adaptada al World Wide Web y puede ser accedida mediante navegador<sup>31</sup>. Puede tener información de texto y de modulo o multimedia. Este medio es muy utilizado actualmente por toda la comunidad.

**2.9.5 Selección de Medios.** Para la promocionar el Centro de Estimulación Temprana Baby Gym se ha seleccionado los siguientes medios publicitarios:

**Cuadro 23. Selección de medios de publicidad.**

MEDIOS	CARACTERÍSTICAS
Tarjeta de presentación	Escrito
Pendón	Escrito
Pasacalle	Escrito
Portafolio	Escrito
Cuñas radiales	Audio
Evento de Lanzamiento	Escrito
Página Web	Audiovisual
Aviso exterior	

Fuente. Los Autores

<sup>31</sup> WIKIPEDIA. Concepto página web. Disponible en [http://es.wikipedia.org/wiki/P%C3%A1gina\\_web](http://es.wikipedia.org/wiki/P%C3%A1gina_web)

### 2.9.6 Estrategias Publicitarias.

✓ **Tarjeta de Presentación.** Se selecciona una tipografía para timbrar 1.000 unidades a un precio de \$95.000, la cual se puede observar en el modelo seleccionado. En la siguiente figura se puede observar el modelo seleccionado.

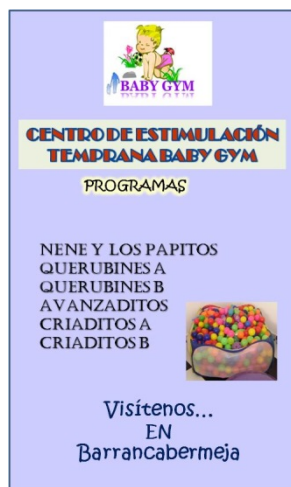
**Figura 20. Tarjeta de presentación.**



Fuente. Los Autores

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

**Figura 21. Pendón.**



Fuente. Los Autores

✓ **Pasacalles.** Se ubica un pasacalle en el lugar donde se localiza el Centro de Estimulación y dos más en dos puntos importantes de la ciudad, la esquina de la carrera 28 y en el sector comercial. Su valor es de \$110.000 cada uno.

**Figura 22. Pasacalle.**



Fuente. Los Autores

✓ **Radio.** Se selecciona la emisora Radio Uno, en la cual se pautarán 3 cuñas diarias de 15 segundos.


✓ **Portafolio de servicios.** Se diseña un portafolio tipo volante con el fin de realizar la promoción del Centro de Estimulación Temprana.

Como estrategia de promoción y publicidad se contempla ofrecer a las futuras madres en gestación dos sesiones de terapias en el mes de treinta minutos cada una en compañía de su esposo o un familiar sin ningún costo y orientación para que las desarrollen en casa.

**2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción.** El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym ha estimado un presupuesto de lanzamiento y el de operación,

**2.9.7.1 De lanzamiento.** Son aquellos medios de comunicaciones que se utilizará para promocionar el Centro de Estimulación Temprana en un periodo de tres meses con la apertura de la empresa.

**Cuadro 24. Presupuesto publicidad de lanzamiento.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>		
	<b>PRESUPUESTO PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO</b>		
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>PERIODO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Radial – Radio Uno f	Tres meses	3 cuñas diarias 15 seg.	900,000
Pasacalle 1 x \$110.000.	1er. Mes	2 unidad	250,000
Tarjetas de invitación		30 invitaciones	120,000
Evento de lanzamiento			1,580,000
Página web			3.800.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$6.650.000</b>

Fuente. Los Autores

**2.9.7.2 De operación.** Con el fin de promocionar el Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, se ha seleccionado la publicidad de operación que se detalla:

**Cuadro 25 Presupuesto publicidad de operación.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>			
	<b>PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD DE OPERACIÓN</b>			
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>PERIODO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
Anuncios radiales	Seis meses	4 cuñas- sem		1.100.000
Portafolio de servicios	Semestral	Global		1.850,000
Aviso exterior		Global		1,150,000
Tarjetas presentación		1.000 unitario		95,000
Mantenimiento pagina		Mes	350.000	4,200,000
Pendón		Global		110,000
<b>TOTAL</b>				<b>\$8.505.000</b>

Fuente. Los Autores

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

En el estudio de mercado se tuvieron en cuenta las variables como son la demanda, oferta, comercialización y precios, con el fin de analizar la viabilidad comercial para el Centro de Estimulación Temprana, el cual se concluye lo siguiente:

- ✓ En la investigación a los padres de familia, éstos tienen intereses que los niños y niñas desarrollen sus capacidades en el área del lenguaje, habilidades sociales, coordinación motriz, desarrollo socio emocional y actividades sensoriales.
- ✓ A partir de los intereses de los padres de familias, se diseñaron unos paquetes de servicios de acuerdo con la edad del menor, frecuencia y actividades, acorde con las exigencias de este tipo de negocios
- ✓ Los atributos diferenciadores son importantes para que los padres se sensibilicen que es diferentes estos servicios a los ofrecidos en las instituciones educativas.
- ✓ Se identificaron 5.411 hogares en el municipio de Barrancabermeja con niños menores de cinco años, de los cuales el 72% tiene expectativas frente a este servicio es decir 3.896 hogares, en promedio son 2.6 hijos por hogar, por lo tanto, existe una demanda potencial de 10.129 servicios de 14 horas promedio por paquete.
- ✓ Sobre la competencia, los padres consideran que el servicio de estimulación temprana lo ofrecen instituciones educativas, sin embargo, se pudo indagar sobre el quehacer institucional de estas y no se considera competencia directa; por consiguiente con los datos de la investigación a la demanda, el 28% de los

encuestados han utilizado este servicios para sus hijos, dato que se estimó en 2.836 paquetes de 14 horas promedio, siendo la oferta en ciudades como Bucaramanga, Barrancabermeja y Medellín.

✓ Se determinó una demanda insatisfecha de 7.293 paquetes de 14 horas en los servicios de estimulación temprana, que son afiliaciones, interesada en este nuevo concepto de estimulación temprana para sus niñas y niños.

✓ El canal de comercialización es el directo, por cuanto es un servicio personalizado y especializado, por lo tanto no se requieren intermediarios, ni vendedores externos.

✓ Los precios serán establecidos de acuerdo al mercado y los atributos diferenciadores identificados.

✓ El diseño del logotipo se realiza con los colores institucionales en función con los clientes directos que son los niños, como también que se genere sentido de pertenencia entre los funcionarios.

✓ Se ha diseñado estrategia de publicidad para promocionar el Centro de Estimulación Temprana e impactar entre los padres de familia. Inicialmente se puede crear una página web gratuita para incursionar en el negocio.

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que existe un mercado y una viabilidad comercial para el Centro de Estimulación Temprana Baby Gym en el municipio de Barrancabermeja.

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño de un proyecto está relacionado con la dimensión del mercado y su capacidad para atenderlo, por lo cual se requiere del análisis de los factores principales.

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, ha diseñado una serie de paquetes de 14 horas para la atención del menor, dependiendo de la edad, la frecuencia de la estimulación y las actividades a realizar. Por lo tanto, el Centro contará tres consultorios para atender simultáneamente a los niños y niñas.

**3.1.2. Factores que determinan el tamaño de un proyecto.** Se ha identificado los siguientes factores importantes para definir el tamaño del proyecto.

- **Mercado.** De acuerdo a la investigación de mercados, existen 3.896 hogares con expectativas frente al servicios, en promedio son 10.129 menores entre 0 a 5 años de edad, que demandan este servicio. Este aspecto se considera una oportunidad de mercados.
- **Localización.** El Centro de Estimulación Temprana se ubicará en el municipio de Barrancabermeja, se realizará un análisis para seleccionar un sitio especial donde se instalará la empresa.
- **Disponibilidad de tecnología y equipos.** En el proceso de la prestación del servicio del Centro de Estimulación Temprana, se requieren algunos equipos, los cuales se pueden conseguir con distribuidores locales y nacionales, por lo tanto no se presenta limitaciones en este aspecto.


- **Financiamiento.** Con relación a las fuentes de financiamiento de ideas empresariales, en especial cuando se encuentran en planes de negocios, existen fondos públicos y privados como el Fondo emprender del SENA, Ventures, y Destapa futuro. De igual forma se puede conseguir capital con socios inversionistas como por ejemplo con Cavipetrol, por lo tanto se requiere de gestión de las promotoras de la misma.

- **La disponibilidad de insumos.** El Centro de Estimulación Temprana requiere insumos consumibles como por ejemplo hojas, temperas, colores, lápices entre otros para la prestación del servicio, siendo éstos fáciles de conseguir en el mercado local.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** Está relacionado con el nivel máximo posible de atención en horas, que el Centro de Estimulación Temprana puede ofrecer, teniendo en cuenta también los horarios y los consultorios disponibles.

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Es la cantidad de servicios de atenciones de 14 horas mensuales a los paquetes estimados con diagnóstico, de acuerdo con el cuadro 3. Inicialmente se calcula, el número de horas por profesional, teniendo en cuenta los siguientes aspectos: Una jornada de trabajo de 12 horas, 8 profesionales contratados, 0.5 horas por jornada; datos base para determinar el número de horas por profesional disponible que son de seis horas.


**Cuadro 26 Tiempo en horas disponible por profesional diario.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>					
Jornada de trabajo en horas	Profesionales contratados	Tiempo disponible en horas de los profesionales	Jornada diaria	Total horas por Jornada de 8 profesionales	Número de horas por profesional
12	8	96	0.5	48	6

Fuente. Los Autores

Posteriormente, se calcula el número de servicios por paquete de 14 horas anuales, teniendo en cuenta: número de pacientes atendidos por sesión de 1.5 horas, 24 días hábiles promedio al mes (en horario de 7 am a 7pm de lunes a sábado), 12 meses al año, dividido entre el número de horas por paquetes que en este caso son 14 horas, para así estimar un total de 2.962 servicios como la capacidad diseñada para esta iniciativa empresarial.

**Cuadro 27 Capacidad diseñada.**


 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>					
Total Jornada de trabajo en horas de 8 profesionales	Pacientes atendidos por sesión de 1.5 horas	Días promedio hábiles al mes	Meses al año	Dividido entre el No. De horas por paquete	Número de servicios al año (paquetes de 14 horas)
48	3	24	12	14	2.962

Fuente. Los Autores

**3.1.3.2 Capacidad total instalada.** Es la cantidad de servicios de atenciones de 14 horas mensuales a los paquetes atendidos, según el cuadro No.3, con la

infraestructura determinada. En este caso se tiene en cuenta la siguiente información: jornada de trabajo de 8 horas, 3 profesionales contratados, 3 pacientes atendidos de 1.5 horas, 24 días promedio hábiles al mes (horario de atención de 8 a 12 y de 2 a 6 pm de lunes a sábado), 12 meses al mes, el resultado se divide entre 14 horas por paquete, dando como resultado 1.481 la capacidad instalada.


**Cuadro 28 Capacidad instalada.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>					
Jornada de trabajo en horas	Profesionales contratados	Paciente atendido por sesión de 1.5 horas	Días promedio hábiles al mes	Meses al año	Número de servicios al año (paquetes de 14 horas)
8	3	3	24	12	1.481

Fuente. Los Autores

**3.1.3.3 Capacidad total utilizada.** Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. Para este caso, se inicia con un 75% de la capacidad instalada, es decir de 1.481 servicios, se aplica el 75%, entonces la capacidad utilizada es de 1.110 servicios al año de 14 horas por paquetes.

**Cuadro 29 Capacidad total utilizada.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>		
Capacidad Instalada	Porcentaje de utilización	Capacidad utilizada Número de servicios de 14 horas por paquete
1.481	75%	1.110

Fuente. Los Autores


En la investigación de mercados en el cuadro 12 se determinó las competencias de interés de los padres para sus hijos, los cuales se le dio un nombre comercial contemplados en el cuadro 3, donde se describe el nombre por paquete, la edad del menor, las actividades, para determinar el número de horas totales, como se observa en el siguiente cuadro.

**Cuadro 30. Servicios y el total de horas.**

<b>No.</b>	<b>PAQUETE</b>	<b>EDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL HORAS</b>
1	El nene y los papitos	Bebes de 0 a 6 meses	1 vez por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 6 horas al mes	6
2	Querubines A	Bebes de 7 a 11 meses	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	18
3	Querubines B	Bebes de 1 año a 1 año y 6 meses	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	18
4	Avanzaditos	Bebes de 1 año y siete meses a 2 años	3 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas: 18 horas al mes	18
5	Criaditos A	Niños y niñas de 2 a 3 años	2 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas. 12 horas	12
6	Criaditos B	Niños y Niñas de 3 a 5 años	2 veces por semana x 4 semanas de 1.5 horas. 12 horas	12
Total horas				84
Total horas por paquete				14

Fuente. Los Autores

**Cuadro 31. Capacidad utilizada.**

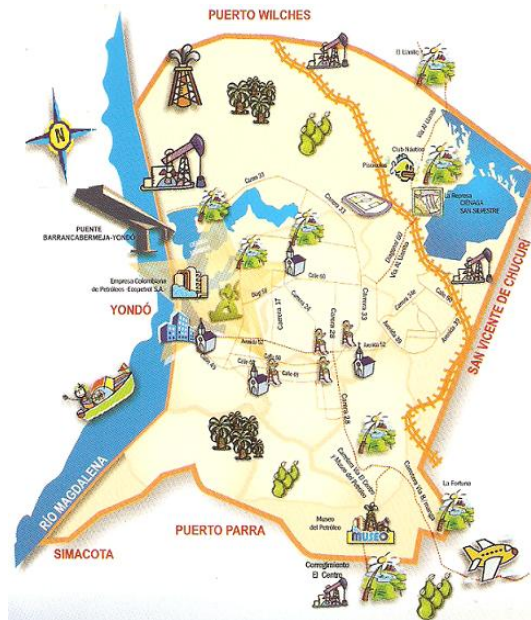
	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM				
	CAPACIDAD TOTAL UTILIZADA				
% UTILIZACIÓN	83%	88%	98%	97%	97%
PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
El nene y los papitos	87	93	98	103	103
Querubines A	262	278	293	309	309
Querubines B	262	278	293	309	309
Avanzaditos	262	278	293	309	309
Criaditos A	175	185	195	206	206
Criaditos B	175	185	195	206	206
<b>TOTAL</b>	<b>1,224</b>	<b>1,296</b>	<b>1,368</b>	<b>1,440</b>	<b>1,440</b>

Fuente. Los Autores

### 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macrolocalización.** El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, se tiene proyectado instalar en el municipio de Barrancabermeja en el Departamento de Santander.

**Figura 23 Mapa del municipio de Barrancabermeja.**




Fuente: <http://www.barrancabermeja.org/SEC/SUGEN/sugen.htm>

**3.2.2 Microlocalización.** El municipio de Barrancabermeja, denominado el Puerto Petrolero de Colombia, se encuentra dividido administrativamente en siete comunas, con una población de más de 200.000 habitantes, siendo importante realizar un análisis para seleccionar un sitio adecuado para esta unidad productiva, por lo tanto se utilizará el sistema de valoración por punto, jerarquizando los factores cuantitativos más relevantes.

- ✓ Identificación de los factores relevantes para seleccionar el mejor sitio.
- ✓ Se asigna un valor a cada factor para indicar su importancia relativa (los pasos deben sumar uno) y el valor asignado depende exclusivamente de los investigadores.
- ✓ Cada factor se asigna una escala común y se elige un mínimo.
- ✓ Se califica a cada sitio potencial de acuerdo con la escala.
- ✓ Se designa y multiplica la calificación por el valor.
- ✓ Se suma la puntuación de cada sitio y se elige el de máxima puntuación.


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

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>FACTORES, PONDERACIÓN Y ASIGNACIÓN PUNTOS</b>	
<b>FACTOR</b>	<b>PONDERACIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>ASIGNACIÓN DE PUNTOS</b>
Ubicación del local	30%	30
Canon de arrendamiento	20%	20
Medios de transporte	10%	10
Vías de acceso	20%	20
Disponibilidad de servicios públicos	20%	20
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Fuente. Los Autores

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

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

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>DIVISIÓN Y DESCRIPCIÓN DE GRADOS A FACTORES</b>	
<b>GRADO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para la Empresa	
2	Lo constituye la alternativa aceptable para la Empresa	
3	Es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de la Empresa	

Fuente. Los Autores

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

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

Donde:

P.Max= Puntuación máxima de cada factor.

P.Min = Puntuación mínima de cada factor.


N = Número de grados de cada factor.

**Cuadro 34. Ponderación de los factores.**

<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
<b>PONDERACIÓN DE LOS FACTORES</b>	
<b>FACTOR</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Canon de arrendamiento	$R = \frac{20 - 0}{3 - 1} = 10$
Ubicación del local- Con relación a un bajo costo en kw de energía	$R = \frac{30 - 0}{3 - 1} = 15$
Medios de transporte	$R = \frac{10 - 0}{3 - 1} = 5$
Vías de acceso	$R = \frac{20 - 0}{3 - 1} = 10$
Disponibilidad de servicios públicos	$R = \frac{20 - 0}{3 - 1} = 10$

Fuente. Los Autores

**Cuadro 35 Grados de cada factor.**

 CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM	GRADOS DE CADA FACTOR		
	FACTOR	G – 1	G – 2
f-a	0	10	20
f-b	0	15	30
f-c	0	5	10
f-d	0	10	20
f-e	0	10	20


Fuente. Los Autores

Para la microlocalización del Centro de Estimulación Temprana, se analizaron los sitios de acuerdo con el P.O.T. del municipio de Barrancabermeja y se seleccionaron los siguientes sitios de las Comunas 1 y 2 del municipio de Barrancabermeja, con el fin de aplicar este método. Estas comunas se escogieron debido a que existen muchos conjuntos residenciales.

- ✓ Zona 1 (Barrio Torcoroma), cercana a la plaza de mercados.
- ✓ Zona 2 (Barrio Recreo), área conjuntos residenciales donde existen familias de los estratos 4 y 5.
- ✓ Zona 3 (Barrio Galán Gómez). Cercana al corredor estudiantil oficial de la ciudad.
- ✓ Zona 4 (Barrio Colombia). Zona comercial o denominada zona rosa

La metodología es la siguiente: una vez seleccionado el porcentaje asignado para cada factor relevante de acuerdo a su importancia se le asigna una calificación, la cual se multiplica por el porcentaje asignado dando como resultado una calificación ponderada, así se hace con todas las opciones escogidas.

**Cuadro 36. Total puntos por zonas.**

		CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.							
		PUNTOS POR ZONAS							
CRITERIO		ZONA 1		ZONA 2		ZONA 3		ZONA 4	
		Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Canon de arrendamiento		2	10	3	20	2	15	2	10
Ubicación del local		2	15	3	30	2	15	2	15
Medios de transporte		3	10	3	10	3	10	2	5
Disponibilidad de servicios públicos		2	10	3	30	2	10	2	10
Vías de acceso		3	20	3	20	3	20	2	10
<b>TOTAL</b>			<b>65</b>		<b>100</b>		<b>70</b>		<b>50</b>

Fuente. Los Autores


Según la valoración por puntos realizada, la zona 2 es la seleccionada pues favorece la ubicación para el montaje del Centro de Estimulación Temprana, es importante resaltar que las viviendas del Barrio el Recreo son amplias en promedio 12 metros de ancho hasta 30 metros de largo, es decir se contará con un espacio de 360 metros cuadrados para instalar la empresa, además, en la zona se encuentran varios conjuntos residenciales.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

**3.3.1 Análisis del Servicio.** El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, es una idea empresarial que ofrecerá paquetes especiales para la estimulación del lenguaje, habilidades sociales, coordinación motriz, desarrollo socio emocional y actividades sensoriales para los niños y niñas menores de cinco años en el municipio de Barrancabermeja.

El Centro de Estimulación Temprana, debe definir el proceso del servicio, el cual requiere primordialmente de los servicios profesionales de personal capacitado en el área de psicología, licenciatura infantil y pedagogos, utilizando salones especiales, adornados con figuras y colores pasteles para transmitir confianza hacia los padres de familia y el desarrollo de las competencias de los menores, utilizando los equipos y el material de apoyo en cada actividad.

**Cuadro 37. Ficha técnica del producto.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.
	FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO
ITEM	CONCEPTO
Paquetes Principales y edad de los menores	El nene y los papitos (De 0 a 6 meses de edad) Querubines A (De 7 a 11 meses) Querubines B (De 1 año a 1 año y seis meses) Avanzaditos (De 1 año y siete meses a 2 años) Criaditos A (De 2 a 3 años) Criaditos B (De 3 a 5 años)
Competencias Principales	estimulación del lenguaje, habilidades sociales, coordinación motriz, desarrollo socio emocional y actividades sensoriales

Diseño (fotos, dibujo, imagen)	<p>El diseño de cada paquete se tuvo en cuenta lo recomendado por experto en Estimulación Temprana, así:</p> <p>El nene y los papitos (1.5 horas semanal): 6 horas al mes</p> <p>Querubines A (3 veces por semana 1.5 hora): 18 horas al mes</p> <p>Querubines B (3 veces por semana 1.5 horas): 18 horas al mes</p> <p>Avanzaditos ((3 veces por semana 1.5 horas): 18 horas al mes</p> <p>Criaditos A (2 veces por semana 1.5 horas): 12 horas al mes</p> <p>Criaditos B (2 veces por semana 1.5 horas): 12 horas al mes</p> <p>Nota: el promedio es de 14 horas por paquete.</p>
Especificaciones técnicas	Los consultorios deben ser amplios, se trabaja mucho en el piso por lo cual se requiere colchonetas de variados colores, los muebles deben ser para el tamaño de los menores, se requiere juegos, materiales para realizar dibujos y juegos.
Empaque	Se utilizarán empaques para que los padres lleven memorias de lo trabajado con sus hijos
Vida útil	Este servicio se ven los resultados en la medida que los niños y las niñas vayan ganando la respectiva competencia.

Fuente. Los Autores

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** El proceso del servicio en el Centro de Estimulación Temprana, está definido por el tiempo recomendado por expertos profesionales en el tema en los diferentes paquetes a ofrecer, teniendo en cuenta la edad del menor, como también la frecuencia en horas por semana.

Sin embargo, es conveniente dentro de la descripción técnica del proceso, se deba atender a padres de familia interesados, pero antes de tomar la decisión se resuelven inquietudes y se lleven a conocer las instalaciones del mismo, es tiempo que también debe tenerse en cuenta.

Proceso para padres de familia interesados pero no son clientes.

- ✓ El padre de familia llega al Centro de Estimulación Temprana para conocer los programas.
- ✓ Inicialmente es atendido por la secretaria, quien le solicita información personal y a la vez sobre el medio de comunicación que utilizó para conocer el Centro Baby Gym.
- ✓ La Secretaria le entrega un plegable donde están la información de todos los paquetes.
- ✓ La Secretaria le enseña el Centro de Estimulación, los consultorios o espacios donde prestan el servicio.
- ✓ Si el cliente continua con dudas o solicita información por parte de un profesional, se puede dar una agenda para otro día (sí el profesional se encuentra ocupado), de lo contrario, será atendido por el profesional disponible.
- ✓ El padre de familia tomará la decisión o posteriormente lo hará. Todo niño y niña será evaluado inicialmente antes de comenzar con un paquete.

**Cuadro 38. Proceso del servicio por paquete.**

<b>PAQUETE</b>	<b>EDAD</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TAREAS</b>
El nene y los papitos	Bebes de 3 a 6 meses	Sensoriales y motrices	Se le enseña a la madre la Aplicación de masajes, afinar sentidos y ejercicio específicos
Querubines A	Bebes de 7 a 11 meses	Sensoriales, motrices, descubrimiento de objetos, gateo	Coger objetos con pinzas plásticas, se promueve el gateo y se acompaña en los primeros pasos y el pronunciamiento de las primeras palabras
Querubines B	Bebes de 1 año a 1 año y 6 meses	Sensoriales, afectivos, cognitivo y del lenguajes	Exploración del medio, selección de objetos, juegos primarios
Avanzaditos	Bebes de 1 año y siete meses a 2 años	Cognitivo, desarrollo del lenguaje, desarrollo motriz grueso, negociación	Desarrollo del lenguaje, actividades lúdicas, desarrollo del vocabulario
Criaditos A	Niños y niñas de 2 a 3 años	Cognitivo, desarrollo del lenguaje, desarrollo motriz grueso, negociación	Desarrollo de las explicaciones y negociar con otros niños la transferencia de conocimiento y objetos, también el desarrollo de objetos, desarrollo motriz (salta, corre, sube y baja de objetos)
Criaditos B	Niños y Niñas de 3 a 5 años	Cognitivos, desarrollo lenguaje, motriz fina y gruesa	Desarrollo de la motricidad fina y gruesa.

Fuente. Los Autores

Proceso para padres de familia que son clientes y que tienen agenda.

- ✓ Al niño o niña, se realiza inicialmente un diagnóstico por un profesional, y cada terapia y su duración dependerá del avance y del estado del menor.
- ✓ El padre de familia o la persona responsable llega al Centro de Estimulación Temprana con el bebé
- ✓ Se espera un tiempo prudencial de 10 minutos para iniciar el proceso del servicio con todos los agendados para el día.
- ✓ Se pasan los niños y niñas junto con sus padres de familia, al consultorio programado de acuerdo con el paquete que se encuentra agendado ese día.
- ✓ Se realizan las actividades para el desarrollo de las competencias.
- ✓ Los padres de familia solicitan la agenda de la siguiente sesión
- ✓ El profesional asignado diligencia las fichas y los avances de los menores.

Proceso de aseguramiento de la información.

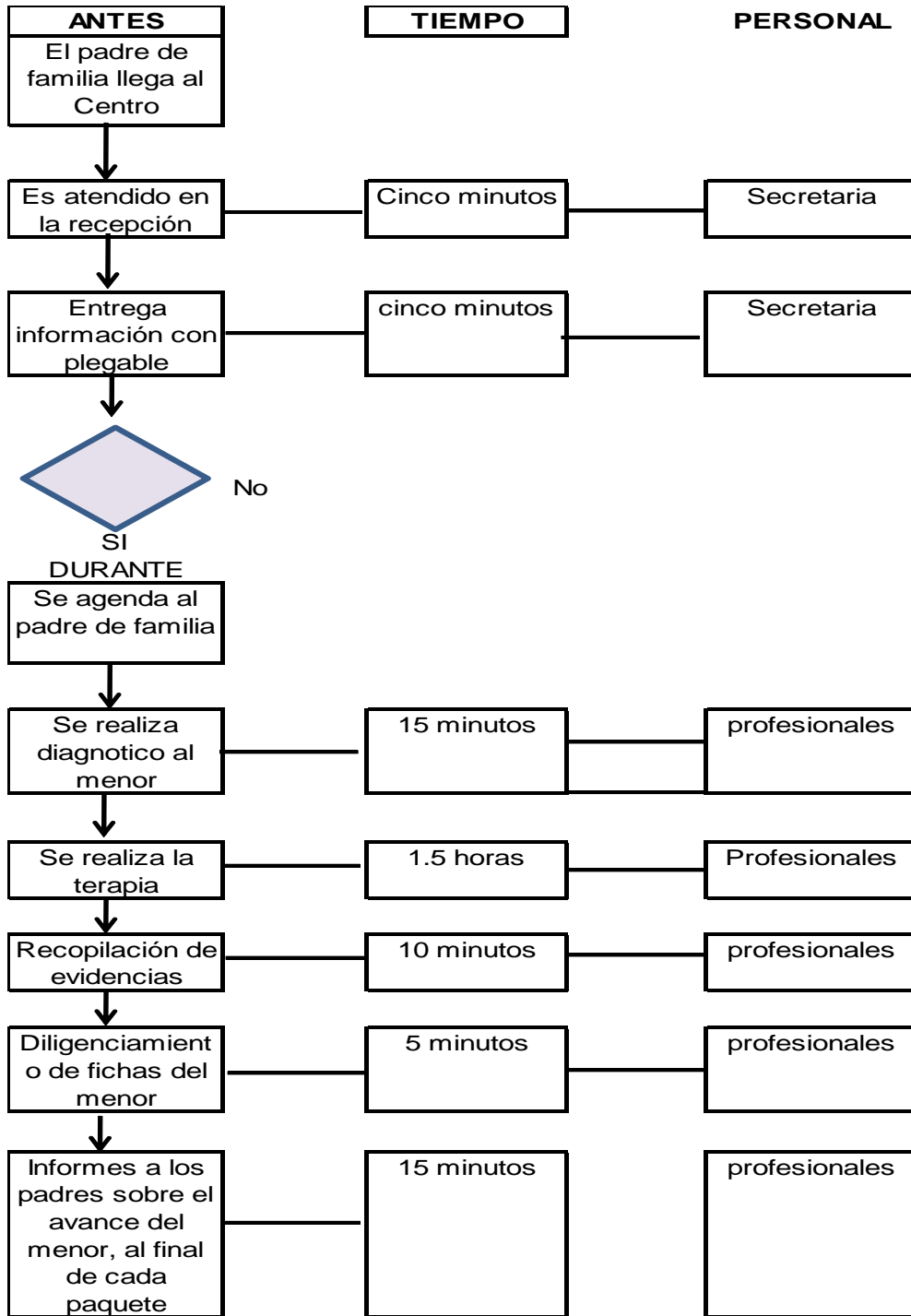
- ✓ Los profesionales deben diligenciar electrónicamente las fichas del avance del menor.
- ✓ En el evento que se presente inconvenientes en el avance de las actividades por parte del menor, entrega informes técnicos con el fin de realizar comité de evaluación y seguimiento.
- ✓ También se reunirán con el fin de diseñar nuevas técnicas y actividades para el avance y el desarrollo de las competencias.

- ✓ Los padres de familias son citados y atendidos en horarios diferentes para la entrega de informe en forma personalizados.
  
- ✓ Los profesionales entregarán reportes técnicos del seguimiento, control y avance de los menores en los diferentes programas.
  
- ✓ Se socializará a los padres de familia sobre técnicas y documentación para la complementación en el tema de la Estimulación Temprana a llevar a cabo en los hogares, para el fortalecimiento y seguimiento de los paquetes desarrollados en la empresa.

**3.3.3. Diagrama de operación, proceso y procedimiento.** A continuación se elabora el proceso del servicio.

Figura 24. Página siguiente

**Figura 24. Proceso del servicio de estimulación temprana.**



Fuente. Los Autores

**3.3.4 Control de calidad.** El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, es una empresa clasificada como servicio, el cual debe generar confianza entre los padres de familia y evidenciar el avance del desarrollo de los menores dentro de lo ofrecido en sus diferentes paquetes.

Las empresas de servicios y en especial cuando son pequeñas e inician operaciones, no requiere de una estructura para iniciar un proceso de gestión de calidad, el cual puede ser liderado por uno de sus socios gestores, que sea la persona que recopile evidencias, impulse acciones y lo más importante motive al equipo de trabajo a la detección de errores y al cumplimiento de los planes de mejoramiento, sin que se convierta en la persona responsable de hacer las tareas para que el control se aplique.

El cliente principal y el cual recibe los beneficios de los servicios son niños y niñas menores de cinco años, acompañados de personas responsables o de sus propios padres, por lo cual merecen y exige un servicio de excelencia. Por lo tanto, se plantean las siguientes acciones, con el fin de ser aplicadas y monitoreadas.

- ✓ Análisis de los riesgos. A través de la observación, se verifica que los elementos a utilizar con los menores no tengan ningún tipo de bordes que puedan causar heridas, utensilios bien ubicados que no presenten dificultad para el menor, los materiales en especial temperas y plastilina libres de material toxico.
- ✓ El local donde se ubicará el Centro de Estimulación Temprana, debe tener un diseño de planta acorde con los servicios y los espacios requeridos para la intervención profesional, como son los consultorios, con cocina, área de servicios, buena iluminación y ventilación, además de zona de parqueo cerca al Centro.

✓ Los equipos, materiales y utensilios fueron seleccionados por recomendaciones de expertos en el tema de Estimulación Temprana, con el fin de atender a los menores de edad y de fácil lavado para su reutilización.


✓ El talento humano que consta de profesionales en psicología, pedagogo y licenciado en educación infantil, deben tener especialización o experticia en el tema de estimulación temprana, por lo tanto se recopilarán las hojas de vidas y se verificará las experiencias previas como también los antecedentes de quienes en el futuro atenderán a los menores.

✓ Se elabora un plan de higiene y aseo, para la implementación de las prácticas higiénicas, en los que se encuentra, limpieza e higiene general en el vestuario, lavado de manos con desinfectante, mantener el cabello recogido, mantener uñas arregladas, usar calzado adecuado, no utilizar ningún tipo de joyas, relojes u otros accesorios en especial cuando realicen la intervención.

### 3.3.5 Recursos.

**3.3.5.1 Recurso humano.** El Centro contará con el siguiente recurso humano, para el área administrativa y de prestación de servicios:


**Cuadro 39. Personal operativo.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>CARGO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>DESCRIPCIÓN PERFILES</b>
Psicología	1	Estudios en psicología con especialización en estimulación temprana
Psicopedagogo	1	Estudios en Psicopedagogía con especialización en estimulación temprana

Licenciatura infantil	1	Estudios en Licenciatura infantil c especialización en estimulación temprana
Auxiliar	1	Estudios como técnica o auxiliar en enfermería.

Fuente. Los Autores

#### Cuadro 40. Personal administrativo.

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>PERSONAL ÁREA ADMINISTRATIVA</b>	
<b>CARGO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>DESCRIPCIÓN PERFILES</b>
Gerente	1	Estudios profesionales en gestión empresarial y experiencia un año en el sector
Secretaria contable	1	Técnico profesional en secretariado ejecutivo y contable
Servicios varios	1	Experiencia y con competencia en el manejo de oficinas y cafetería
Contador Público	1	Profesional en contaduría pública con experiencia de un año

Fuente. Los Autores

**3.3.5.2 Recurso físico.** Está compuesto por los equipos y utensilios que se utilizan para la prestación del servicio en el Centro de Estimulación Temprana, que a continuación se relacionan:

- ✓ Equipos para la prestación de servicio

**Cuadro 41. Equipos para la prestación de servicio.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
	Colchonetas	20
	Balones	10
	Piscina de pelotas	3
	Juegos de Muebles pequeños	3
	Balanza	3
	Adornos de paredes	3
	Títeres	3
	Mesas	10
	Camillas	3
	Sillas	10
	Sillas recepción (con capacidad 8 personas adultas)	8
	Cancha de juegos	1
	Piscina inflable	2
	Laberinto en espuma para infantes	2
	Escaleras y resbaladizos	2

Fuente. Los Autores

Se muestra el modelo de espuma seleccionado.

**Fotografía 1. Laberinto para infantes.**



Fuente. Los Autores


**Fotografía 2. Diseño de ambientes y elementos a utilizar.**



Fuente. Los Autores

✓ **Muebles y enseres**


**Cuadro 42. Muebles y enseres.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
	sillas giratorias	5
	Escritorios	5
	Mesa de trabajo con seis sillas	1
	Mueble archivador	2

Fuente. Los Autores

✓ **Equipo de oficina**

**Cuadro 43. Equipos de oficina..**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
	Sistema de cómputo completo	2
	Portatil	3
	Impresora multifuncional	1
	Aire acondicionados	3
	Sistema de cámaras	3

Fuente. Los Autores

**3.3.5.3 Recurso de Insumos.** Los insumos para la prestación del servicio en el centro de Estimulación Temprana Baby Gym, se relacionan a continuación.

**Cuadro 44. Insumos para la prestación de servicio.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
	Rompecabezas	10
	Temperas	10
	Hojas fomy	10
	Lápices	10
	Colores	10
	Cuentos	10
	Canastillas plásticas de 4 puesto	10
	Juegos de mesas	10

Fuente. Los Autores

**3.3.6 Estudio de proveedores.** El Centro de Estimulación Temprana requiere de proveedores que suministren oportunamente los equipos y materiales requeridos, por lo tanto se realiza un análisis de los mismos. Los proveedores locales tienen una trayectoria y experiencia en el municipio de Barrancabermeja, en visita se pudo observar que tienen buen surtido, manejan precios competitivos y en especial el soporte técnico requerido para el montaje del mismo. Con relación a los proveedores de otras ciudades, se seleccionó debido a su experiencia en el montaje de empresas similares, son reconocidos fabricantes y ofrecen asistencia técnica en el montaje de la empresa.

**Cuadro 45. Resultado estudio de proveedores.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>PROVEEDORES</b>	
<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDORES</b>	<b>CIUDAD-PAÍS</b>
Insumos	El Bodegón Papelero, Papelería Universo	Barrancabermeja
Maquinaria y equipos	Fabricante	Bogotá
Equipos de oficina	Compulago B Computadores	Barrancabermeja
Muebles y enseres	Shanghái Almacén la garantía	Barrancabermeja

Fuente. Los Autores

**3.3.7 Distribución de planta.** El Centro de Estimulación Temprana, considera importante la distribución en planta, por cuanto es importante definir la ordenación lógica de las áreas de trabajo, con el fin que puede operar eficientemente, además de reducir al máximo los riesgos por accidente y salud. Ver anexo C.

El centro requiere de una sala de espera, tres consultorios, área de servicios y auditorio pequeño para la prestación del servicio. Es importante resaltar que las casas ubicadas en el Barrio el Recreo, por lo regular tienen 12 metros de frente por 30 metros de fondo. Por esa razón, teniendo en cuenta que fue seleccionado ese barrio, se seleccionó una casa con esas especificaciones, en ese barrio. Por lo tanto, se tendrá un área de 300 metros cuadrados.

### 3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Los autores del proyecto, concluyen lo siguiente sobre la viabilidad técnica de la iniciativa empresarial.

- ✓ El tamaño del Centro es acorde con las tendencias sobre el montaje de una empresa de atención de menores, para atender un porcentaje representativo del mercado potencial, por lo tanto, se tuvo en cuenta los factores condicionantes que determinan su tamaño, como son mercado, recurso humano, localización, disponibilidad de insumos, financiamiento y disponibilidad de insumos.
  
- ✓ La capacidad del proyecto, se tuvo en cuenta la jornada de trabajo, profesionales contratados, pacientes atendidos por sesión de 1.5 horas, días promedio hábiles al mes, meses al año, para determinar 2.962 número de servicio al año en paquetes de 14 horas como capacidad diseñada y 1.481 servicios como capacidad instalada.
  
- ✓ Los equipos identificados son los requeridos para la prestación del servicio de la estimulación temprana en menores de 0 a 5 años de edad. Los proveedores son locales y nacionales.
  
- ✓ El personal profesional operativo y administrativo se definió de acuerdo con las características del servicio y el perfil ocupacional, para atender las actividades del Centro de Estimulación Temprana.
  
- ✓ La localización del Centro se escogió a través del método de puntos, siendo la más acertada viviendas para adecuar en el Barrio el Recreo por cuanto se requiere de un espacio para adecuar el área del servicio y otro para el área administrativa, respetuoso de los lineamientos del P.O.T.

En conclusión, teniendo en cuenta los parámetros técnicos, como son tamaño del proyecto, capacidad, localización, maquinaria, disponibilidad de insumos, es VIABLE TÉCNICAMENTE esta iniciativa empresarial del Centro.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

El tipo de empresa a constituir y la selección de la mejor forma de operar, es uno de los grandes desafíos de los nuevos emprendedores, siendo importante la flexibilidad de su estructura en concordancia por la ley.

Actualmente se promueve la creación de la Sociedad por Acciones Simplificadas, de acuerdo con el proyecto de ley se define *“uno de los principios que inspiran al proyecto de ley es el de permitir la más amplia autonomía contractual en la redacción del contrato social. El concepto de sociedad-contrato representa la idea cardinal bajo la cual se establece toda la regulación de la sociedad por acciones simplificada. Se trata de permitirle a las partes definir del modo más amplio las pautas bajo las cuales han de gobernarse las relaciones jurídicas que surgen de la sociedad. Así, las normas contenidas en la norma propuesta tendrían un carácter eminentemente dispositivo, de manera que podrían ser reemplazadas por otras provisiones pactadas por los accionistas<sup>32</sup>”*. Así mismo, se acoge a los beneficios de la Ley 1429 de 2010 o Ley del primer empleo, siendo esta forma de constitución la que más acoge a los emprendimientos.

La Factibilidad para crear el Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, se realizará con la estructura de una Sociedad por Acciones Simplificadas, por lo tanto es importante tener en cuenta lo siguiente:

- ✓ Inscripción en la Administración de Impuestos Nacionales
- ✓ Inscripción en el registro nacional de vendedores (Art. 507 y 613 E.T.)

---

<sup>32</sup> REYES VILLAMIZAR, Francisco. Sociedad por Acciones Simplificadas, una alternativa útil para los empresarios latinoamericanos.

- ✓ Inscripción en el Registro Único Tributario
- ✓ Llevar libros de contabilidad en debida forma (art- 509, 772 y 774 E.T.)
- ✓ Expedir facturas o documento equivalente (art. 617, 618, 652 y D.R. 1165/96)
- ✓ Presentar la declaración de impuestos sobre las ventas por pagar (Art 437 y 440 de E.T.)
- ✓ Presentar la declaración de Retención en la Fuente (Art. 368 del E.T.)
- ✓ Presentar la declaración de Renta y Complementarios (Art. 596 E.T.)
- ✓ Presentar la Declaración de Industria y Comercio (Art. 614 E.T.)
- ✓ Informar el cese de actividades.

El procedimiento para constituir el Centro es el siguiente:

- ✓ Trámite del uso del suelo donde se va instalar el Centro, ante la Alcaldía Municipal.
- ✓ Elaboración y revisión de la minuta de constitución y autenticación de firmas ante notario público.
- ✓ Cancelación de la Boleta Fiscal ante el Banco Agrario en el municipio de Barrancabermeja.
- ✓ Revisión y ajustes por parte de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja y generación del Certificado de Representación Legal.
- ✓ Inscripción ante la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja para el Impuesto de Industria y Comercio.
- ✓ Solicitud a la DIAN sobre la Resolución para generar facturas.
- ✓ Inscripción de los libros contables ante la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

Teniendo en cuenta que el Centro de Estimulación Temprana se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificadas, por lo tanto se inscribirá y se beneficiará de la Ley 1429 con relación a:

- ✓ El Impuesto de Renta es del 25%
- ✓ No pagan Impuesto de Renta en el primer año.
- ✓ En el segundo año cancelarán el 25% de Impuesto de Renta
- ✓ En el tercer año cancelarán el 50% del Impuesto de Renta
- ✓ En el cuarto año cancelarán el 75% del Impuesto de Renta
- ✓ Con relación a los parafiscales del 9% no cancelarán los dos primeros años.

#### **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym S.A.S, se creará con escritura pública, promocionando los programas o paquetes denominados: El Nene y los papitos, Querubines A, Querubines B, Avanzaditos, Criaditos A y Criaditos B. En el documento público es necesario detallar datos importantes como ciudad, fecha de constitución, nombre social, objeto social, capital social y distribución de cuotas entre los socios, de esa forma se puede determinar el pago del capital social, facultando al representante legal para la Administración del negocio y la cuantía para celebrar contratos y convenios, siendo una duración indefinida, dejando claro las cláusulas para su disolución.

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym S.A.S., tendrá una estructura organizacional flexible conformada por una junta directiva, un gerente general y el área de servicios. Por lo tanto, se tendrá en cuenta los protocolos de gestión de la calidad para asegurar los procesos de seguridad, teniendo en cuenta que son niños y niñas menores de cinco años quienes serán los clientes directos.

A continuación se describe los documentos y trámites que se debe realizar para la constitución del Centro:

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

**4.2.1 Visión.** Para el año 2018 ser un Centro de Desarrollo de Infantil a la vanguardia con programas innovadores, que potencialice al ser humano desde el inicio de su vida, entrelazado a su núcleo familiar, para proyectarse a la sociedad del futuro.

**4.2.2 Misión.** Somos un centro que ofrece programas diseñados para el desarrollo del vínculo afectivo a través de la interacción de sus padres con los niños y niñas, iniciando una formación de cultura con base en el amor y soportado por un

acompañamiento efectivo, promoviendo el autoconocimiento y potencializando las habilidades para su crecimiento integral de las futuras generaciones.

**4.2.3. Objetivos.** Se identifican los siguientes.

- ✓ Ofrecer los paquetes o programas de estimulación para niños y niñas entre 0 a cinco años de edad, promoviendo el desarrollo de habilidades personales.
  
- ✓ Fomentar los vínculos afectivos del padre y los menores de edad, a partir de la interacción y del autoconocimiento como ser humano.
  
- ✓ Determinar una comunicación abierta y clara hacia los colaboradores internos del Centro para su buen desempeño y mejoramiento continuo.
  
- ✓ Promover la organización, planificación, dirección, control y evaluación en las actividades que contribuyen al desarrollo de los procesos en los programas diseñados.

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

- ✓ **Políticas de personal.**
  - Los contratos de trabajos están soportados en cumplimiento de la ley, especificando las funciones de cada uno, con el fin de evitar situaciones de confusión entre los colaboradores.
  
  - Las expectativas de los padres de familia deben ser superadas, generando confianza a partir de un talento humano profesional y especializado en el área de estimulación temprana, por lo tanto, deben de estar empoderados de su perfil estratégico.
  
  - No se contratarán personas que tengan grado de consanguinidad o afinidad, con el fin de tener mejor claridad en el cumplimiento de las metas.

- El personal operativo contribuirá con evidencia fotográfica y avances de las habilidades con los menores, con el fin de socializarla en la página web del Centro, promoviendo este mecanismo de comunicación.

- Los profesionales realizará actividades de planeación, con el fin de diseñar y actualizar los planes o paquetes, siendo más ilustrativos y que despierten interés ante los padres de familia.

✓ **Políticas de compras.**

- Es importante resaltar que existen compras del proceso de montaje, como son las inversiones que se realizan en equipos de estimulación temprana que no se consiguen en la ciudad, por lo tanto, se solicitará las cotizaciones respectivas de otras ciudades, junto con los documentos soportes como son Rut y Cámara de Comercio.

- Otros insumos como papelería, temperas, colores, plastilinas entre otros, se pueden adquirir de proveedores locales, se cuenta con establecimientos distribuidores mayoristas, se realizará pedidos periódicos, los cuales el primero será de contado y después se elabora contratos de suministros.

✓ **Políticas de ventas.**

- Se manejarán paquetes donde se determina el número de hora de atención y por consiguiente el valor de los mismos.

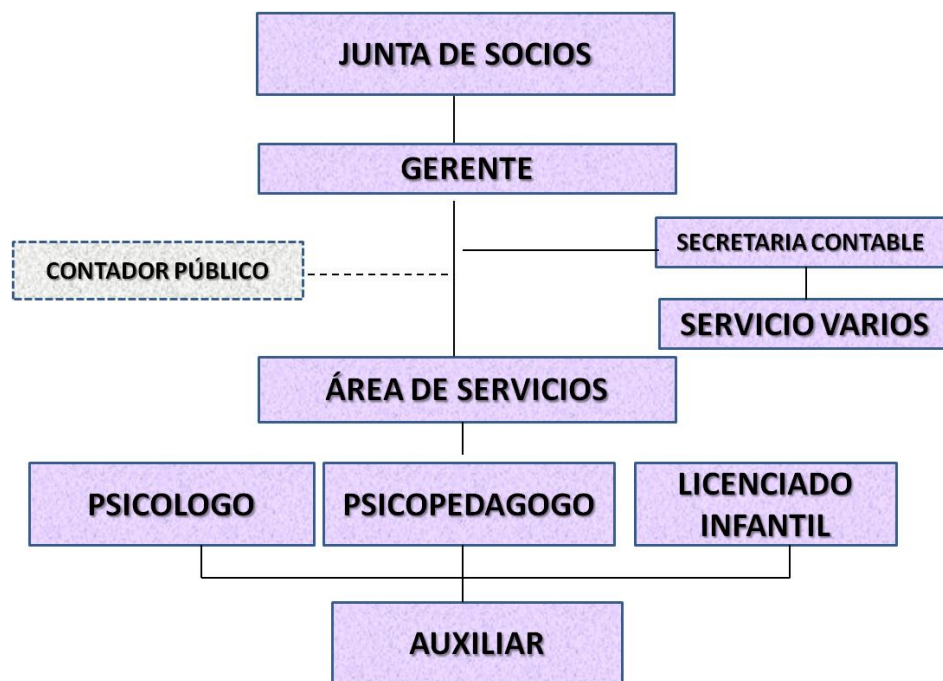
- El pago es mensual anticipado para los clientes nuevos. Se puede llegar a acuerdo con los clientes habituales, ofreciendo hasta el día 15 de cada mes la cancelación de la mensualidad.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, requiere de una estructura compuesta por junta de socios, el gerente, secretaria y la unidad donde se ubican los profesionales y los auxiliares. De igual forma, el Contador Público el cual estará vinculado a través de órdenes de servicios.

**4.3.1 Organigrama.** El tipo de organización estará definida por una estructura flexible, en el cual se detalla la organización funcional distribuyendo la responsabilidad de manera equitativa. A continuación se elabora el organigrama para el Centro de Estimulación Temprana.


**Figura 25. Estructura organizacional del Centro de Estimulación Temprana.**



Fuente. Los Autores

**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** A continuación se relacionan el perfil de cargos para cada uno de los perfiles.


**Cuadro 46. Perfil cargo: Gerente.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: GERENTE</b>	
<b>PERFIL DE CARGOS</b>		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO: <u>GERENTE</u></b>		<b>No. DE CARGOS: 1</b>
<p><b>PERFIL:</b></p> <p>Gestor Empresarial o administrador de empresas.</p> <p>Experiencia mínima de un año en cargos administrativos en especial del sector educativo.</p> <p>Persona con alto sentido de responsabilidad en el manejo de clientes, proveedores, recursos.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <p>Dirigir actividades de planeación, organización y control de las labores administrativas y comerciales en la empresa, de modo que permita cumplir con cada uno de sus objetivos.</p> <p>Representar a la empresa en todos las actividades legales y contractuales</p> <p>Fijar políticas generales de administración</p> <p>Coordinar y dirigir las funciones de las diferentes áreas</p> <p>Velar por el cumplimiento de las funciones de otros cargos y reglamento de la empresa</p> <p>Responsable por el manejo organizacional, administrativo, financiero, servicio y jurídico de la empresa</p> <p>Determinar los servicios</p> <p>Preparar documentación comercial y de promoción</p>		

<p>Llevar a cabo estrategias, planes y programas para el cumplimiento de las metas</p> <p>Dirigir y administrar los bienes y recursos de la empresa</p> <p>Realizar estudios de nuevos mercados</p> <p>Promover convenios con entidades del sector de la salud.</p> <p>Presentar informes a los socios</p>											
<p><b>COMPETENCIAS:</b></p> <p>Se requiere de una persona que tenga: adaptación, ambición profesional, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo, negociación y conciliación</p>											
<p><b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b></p> <p><b>CARGA FÍSICA:</b> Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción</p> <p><b>CARGA MENTAL:</b> Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.</p> <p><b>SENSOPERCEPCIÓN:</b> Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora</p>											
<p><b>RIESGOS PROFESIONALES:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>QUIMICO</td> <td>En lo referente al manejo de aditivos y componentes</td> <td>BAJO</td> </tr> <tr> <td>FÍSICO</td> <td>Aplicable a la movilidad del individuo en la acción</td> <td>BAJO</td> </tr> <tr> <td>LOCATIVO</td> <td>Referente a los riesgos dentro de las locaciones</td> <td>MEDIO</td> </tr> </table>			QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO	FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO	LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO
QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO									
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO									
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO									
<p><b>REMUNERACIÓN:</b></p> <p>Sueldo Básico de \$900.000 y prestaciones sociales</p>											

Fuente. Los Autores


**Cuadro 47. Perfil cargo: Secretaria.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: SECRETARIA</b>	
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>SECRETARIA CONTABLE</u>		No. DE CARGOS: 1
<b>PERFIL:</b>		
<p>Bachiller Comercial</p> <p>Certificado de Aptitud Profesional del SENA</p> <p>Dos años en labores de recepción, secretaría y contabilidad.</p>		
<b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b>		
Realizar labores de atención de clientes, manejo de correspondencia y archivo de documentos.		
<b>FUNCIONES:</b>		
<p>Manejo de correspondencia</p> <p>Auxiliar en las actividades administrativas</p> <p>Recepcionista de clientes y proveedores</p> <p>Custodiar el manejo de la caja menor de acuerdo a las normas y procesos establecidos para tal función</p> <p>Recibir llamadas telefónicas, para tener informados a los jefes de los compromisos y demás asuntos.</p> <p>Mantener actualizados los archivos físicos y en base de datos, sobre la información que se genera, clasificándolas ordenadamente</p> <p>Ejecución en la parte contable, manejo de libros y registros con respecto a su objeto social.</p> <p>Manejar y resguardar libros de banco y caja menor.</p> <p>Elaborar documentos contables, órdenes de pedido, facturas y requisiciones de servicios.</p>		

<p>Servir de apoyo en la elaboración de presupuestos</p> <p>Recibir, organizar y archivar los comprobantes de gastos diarios de las distintas áreas</p>		
<p><b>COMPETENCIAS:</b></p> <p>Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación</p>		
<p><b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b></p> <p><b>CARGA FÍSICA:</b> Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción</p> <p><b>CARGA MENTAL:</b> Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.</p> <p><b>SENSOPERCEPCIÓN:</b> Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora</p>		
<p><b>RIESGOS PROFESIONALES:</b></p>		
QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO
<p><b>REMUNERACIÓN:</b></p> <p>Sueldo Básico de \$620.000 y prestaciones sociales</p>		

Fuente. Los Autores


**Cuadro 48 Perfil cargo: Contador Público.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: CONTADOR PÚBLICO</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>CONTADOR PÚBLICO</u>		No. DE CARGOS: 1
<b>PERFIL:</b> Profesional en el área contable con título y tarjeta profesional experiencia mínima de un año con desempeño en el sector comercial y de servicios. Persona dinámica con capacidad de relacionarse con proveedores y clientes en una forma amable, respetuosa y cordial.		
<b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b> Responder por las actividades contables de la empresa con honestidad y responsabilidad.		
<b>FUNCIONES:</b> Ejecución en la parte contable, manejo de libros y registros con respecto a su objeto social y actualización en cuanto a cargas tributara le confiera a la sociedad. Organizar y manejar información correspondiente a: Informar sobre cambios de tipo tributario Manejar los libros correspondientes al desarrollo del objeto social de la empresa Directorio de proveedores Boletines e información de la cámara de comercio sobre empresas creadas o existentes que desarrollen actividades comerciales en las líneas respectivas. Manejar y resguardar libros de banco y caja menor Elaborar ordenes de pedido, facturas y requisiciones de los servicios		

Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.		
<b>COMPETENCIAS:</b>		
Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación		
<b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:</b>		
<b>CARGA FÍSICA:</b> Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción		
<b>CARGA MENTAL:</b> Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.		
<b>SENSOPERCEPCIÓN:</b> Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora		
<b>RIESGOS PROFESIONALES:</b>		
QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO
<b>REMUNERACIÓN:</b>		
Orden de servicio valor \$500.000 mensuales		

Fuente. Los Autores

**Cuadro 49. Perfil cargo: Servicios generales.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: SERVICIOS GENERALES</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>AUXILIAR</u>		No. DE CARGOS: 1
<u>CONTABLE</u>		
<b>PERFIL:</b>		
<p>Noveno grado de bachiller</p> <p>Dos años en labores de mantenimiento y aseo de oficinas.</p>		
<b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b>		
<p>Realizar labores de manejo de aseo, mantenimiento general de oficinas y actividades de mensajería cercanas a las instalaciones de la empresa.</p>		
<b>FUNCIONES:</b>		
<p>Ejecución en las labores diarias, de acuerdo al área asignada.</p> <p>Organizar las instalaciones antes y después de las actividades diarias.</p> <p>Velar por el buen funcionamiento y cuidado del mobiliario, equipos y demás implementos utilizados en sus labores.</p> <p>Excelente atención a los clientes internos y externos al momento de suministrar algún tipo de información.</p> <p>Propender por un ambiente laboral sano y de permanente comunicación.</p> <p>Colaborar con pequeñas funciones de mensajería.</p> <p>Entregar informe cuando una instalación se encuentre averiada con el fin de programar el mantenimiento de las instalaciones.</p> <p>Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.</p>		

**COMPETENCIAS:**

Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación

**REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:**

**CARGA FÍSICA:** Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción

**CARGA MENTAL:** Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.

**SENSOPERCEPCIÓN:** Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora

**RIESGOS PROFESIONALES:**


QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO

**REMUNERACIÓN:**

Sueldo Básico de \$589.500 y prestaciones sociales

Fuente. Los Autores

**Cuadro 50. Perfil cargo: Auxiliares.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: AUXILIAR</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>AUXILIAR</u>		<b>No. DE CARGOS:</b> 1
<b>PERFIL:</b>		
Estudiante de profesión en áreas humanas, con experiencia en el manejo docente. Dos años de experiencia mínimo.		
<b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b>		
Apoyar las actividades de los profesionales en el Centro de Estimulación Temprana		
<b>FUNCIONES:</b>		
Apoyar el área de los talleres realizando tareas de diagnóstico, recolección de evidencias, archivo de papelería, limpieza del consultorio. Diligenciar la ficha de seguimiento y control del menor Formar parte del Comité del Centro para analizar los casos que requieren personal no vinculado con la institución.  Elaborar y actualizar los pedidos de materiales que requieren los diferentes componentes.  Elaborar los informes correspondientes.		

**COMPETENCIAS:**

Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación

**REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:**

**CARGA FÍSICA:** Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción

**CARGA MENTAL:** Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.

**SENSOPERCEPCIÓN:** Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora

**RIESGOS PROFESIONALES:**


QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO

**REMUNERACIÓN:**

Sueldo Básico de \$720.000 y prestaciones sociales

Fuente. Los Autores

**Cuadro 51. Perfil cargo: Psicólogo.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: PSICOLOGO</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>PSICOLOGO</u>		<b>No. DE CARGOS:</b> 1
<p><b>PERFIL:</b></p> <p>Psicólogo con experiencia en el área educativa y especialización en estimulación temprana.</p> <p>Dos años de experiencia mínimo.</p>		
<p><b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b></p> <p>Apoyar las actividades de talleres individuales y grupales con los niños y niñas del Centro.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <p>Realizar valoración del menor.</p> <p>Diseñar e implementar los talleres formativos, correctivos aplicados a los niños y niñas dependiendo de la etapa de vida.</p> <p>Elaborar y actualizar los formatos de seguimiento del avance de los niños y niñas</p> <p>Realizar terapias individuales, grupales y familiares.</p> <p>Elaborar los informes correspondientes.</p>		
<p><b>COMPETENCIAS:</b></p> <p>Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación</p>		

**REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:****CARGA FÍSICA:** Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción**CARGA MENTAL:** Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.**SENSOPERCEPCIÓN:** Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora**RIESGOS PROFESIONALES:**


QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO

**REMUNERACIÓN:**

Sueldo Básico de \$1.700.000 y prestaciones sociales

Fuente. Los Autores

**Cuadro 52. Perfil cargo: Psicopedagogo.**


	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: PSICOPEDAGOGO</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>PSICOPEDAGOGO</u>		<b>No. DE CARGOS:</b> 1
<b>PERFIL:</b>		
Psicopedagogo con experiencia en el área educativa y especialización en		

<p>estimulación temprana.</p> <p>Dos años de experiencia mínimo.</p>
<p><b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b></p> <p>Apoyar las actividades de talleres individuales y grupales con los niños y niñas del Centro.</p>
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <p>Realizar valoración del menor.</p> <p>Apoyar el diseño del plan general y programas especiales para la integración del menor con la familia.</p> <p>Evaluar el ingreso del menor, aplicando instrumento de evaluación para analizar las habilidades personales</p> <p>Atención individual y grupal.</p> <p>Realizar los talleres formativos, con los niños y niñas dependiendo de la etapa de vida</p> <p>Asesorar a los padres de familia en el desarrollo de actividades, dentro del hogar</p> <p>Elaborar los informes de avances.</p>
<p><b>COMPETENCIAS:</b></p> <p>Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación</p>
<p><b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:</b></p> <p><b>CARGA FÍSICA:</b> Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción</p> <p><b>CARGA MENTAL:</b> Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la</p>

realidad.		
<b>SENSOPERCEPCIÓN:</b> Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora		
<b>RIESGOS PROFESIONALES:</b>		
QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO
<b>REMUNERACIÓN:</b>		
Sueldo Básico de \$1.700.000 y prestaciones sociales		

Fuente. Los Autores

### Cuadro 53. Perfil cargo: Licenciado Infantil.

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PERFIL DE CARGO: PSICOPEDAGOGO</b>	
PERFIL DE CARGOS		
PERFIL DE CARGOS		
<b>1. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> <u>PSICOPEDAGOGO</u>		No. DE CARGOS: 1
<b>PERFIL:</b>		
Licenciado Infantil con experiencia en el área educativa y especialización en estimulación temprana.		
Dos años de experiencia mínimo.		
<b>OBJETO GENERAL DEL CARGO:</b>		
Apoyar las actividades de talleres individuales y grupales con los niños y niñas del Centro.		

**FUNCIONES:**

Realizar prácticas pedagógicas y lúdicas.

Apoyar el diseño de los programas que integren al menor en el desarrollo de capacidades psicomotriz.

Planear y desarrollar programas y procesos de pedagogía infantil

Crear espacios académicos para la construcción, aplicación y sistematización de innovaciones con relación al tema de estimulación temprana.

Realizar los talleres formativos, con los niños y niñas dependiendo de la etapa de vida

Asesorar a los padres de familia en el desarrollo de actividades, dentro del hogar

Elaborar los informes de avances.

**COMPETENCIAS:**

Se requiere de una persona que tenga: adaptación, análisis, aprendizaje, asertividad, autocontrol, autonomía, creatividad, delegación, dinamismo, flexibilidad, independencia, iniciativa, integridad, juicio, liderazgo y análisis, negociación y conciliación

**REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES:**

**CARGA FÍSICA:** Motricidad, destreza manual, velocidad de reacción

**CARGA MENTAL:** Recibir información oral y escrita, producir información oral y escrita, análisis de información, emitir respuestas rápidas, atención, concentración, habilidad para solucionar problemas, percepción causa- efecto valoración de la realidad.

**SENSOPERCEPCIÓN:** Percepción visual, percepción auditiva, discriminación de detalles, planificación motora

<b>RIESGOS PROFESIONALES:</b>		
QUIMICO	En lo referente al manejo de aditivos y componentes	BAJO
FÍSICO	Aplicable a la movilidad del individuo en la acción	BAJO
LOCATIVO	Referente a los riesgos dentro de las locaciones	MEDIO
<b>REMUNERACIÓN:</b>		
Sueldo Básico de \$1.700.000 y prestaciones sociales		

Fuente. Los Autores

**Estructura salarial.** Ésta se plantea de acuerdo al sistema de jerarquización, ordenando los cargos según la importancia, teniendo en cuenta la función principal que desarrollará cada uno y el salario mínimo legal vigente para el año 2013 y los estipulado por ley para prestaciones y seguridad social. Ver la estructura salarial, prestaciones y seguridad social en el siguiente cuadro:

**Cuadro 54. Estructura salarial de la empresa.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>		
<b>ESTRUCTURA SALARIAL</b>		
<b>CARGOS</b>	<b>ASIGNACIÓN SALARIAL</b>	<b>TIPO DE CONTRATO</b>
Gerente	\$900.000 mas prestaciones	Termino fijo
Secretaria	\$620.000 + 70.500 Auxilio transporte	Termino fijo
Servicios varios	\$589.500 + 70.500 Auxilio transporte	Termino fijo
Asesor Contable (asesoría)	\$500.000 Asesoría mensual	Orden de servicio
Psicólogo (a)	\$1.700.000 mas prestaciones sociales	Termino fijo
Psicopedagoga	\$1.700.000 mas prestaciones sociales	Termino fijo
Licenciatura infantil	\$1.700.000 mas prestaciones sociales	Termino fijo
Auxiliares	\$720.000. más prestaciones sociales	Termino fijo

Fuente. Los Autores

Mediante la Ley 1607 de 2012, el Gobierno Nacional aprobó la Reforma Tributaria, la cual establece algunos cambios y parámetros con relación al Impuesto del CREE (Impuesto sobre la Renta para la Equidad), como mecanismo de fomento al empleo, disminuyendo los costos laborales a las empresas, y generar una fuente de financiamiento para el SENA y el I.C.B.F. La Reforma contempla beneficio sobre el aporte en salud para empleadores que son persona natural y tienen más de dos empleados.


De acuerdo con la Reforma Tributaria, si el empleador es una persona jurídica, como en esta investigación, estarán exentos de realizar aportes al SENA y al I.C.B.F., por todos sus empleados que devenguen menos de 10 SMLV (es decir \$5.895.000), por lo tanto se aplica este beneficio. A continuación se detallan, el porcentaje de los aportes parafiscales, prestaciones sociales y seguridad social.

**Cuadro 55. Aportes parafiscales.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
<b>TABLA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
<b>INSTITUCIONES</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Caja de Compensación Familiar	4%
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	0%
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)	0%
<b>TOTAL</b>	<b>4%</b>


Fuente: Reforma Tributaria Ley 1607 de 2012

**Cuadro 56. Seguridad Social empleador y trabajador.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>TABLA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
<b>INSTITUCIONES</b>	<b>PORCENTAJES</b>	
Salud	12.5%	
Pensión	16.5%	
Riesgos profesionales	0.522%	
<b>TOTAL</b>	<b>21.022%</b>	

Fuente: EPS nueva.

**Cuadro 57 Prestaciones a cargo del empleador.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>	
Cesantías	8,333%	
Intereses de cesantías	1.000%	
Vacaciones	4,167%	
Prima	8,333%	
Parafiscales	4,000%	
Salud y pensión	20,5%	
Riesgos profesionales	0,522%	
Dotación	7,000%	
<b>FACTOR PRESTACIONAL</b>	<b>53.855%</b>	

Fuente: Ministerio del trabajo y protección social.

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

Del estudio administrativo se puede concluir.

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym se creará como una Sociedad por Acciones Simplificada, sus dos socios fundadores serán los responsables de la gestión de consecución de los recursos a través de fondos públicos o privados,

Se determina el procedimiento para la constitución de la empresa, la visión, la misión, los objetivos organizacionales, las políticas, la estructura organizacional flexible para enfrentar los retos y desafíos de un mercado cada vez más globalizado, los perfiles del cargo, la estructura salarial y los aportes económicos de acuerdo con la nueva reforma tributaria y su incidencia en este tipo de iniciativas empresariales.

Por lo anterior, se considera viable desde el punto administrativo.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

#### 5.1.1 Inversión fija.

**5.1.1.1 Muebles y enseres.** El Centro requiere los siguientes muebles y enseres para su área administrativa.

**Cuadro 58. Muebles y enseres.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	MUEBLES Y ENSERES		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR
Escritorios	230,000	5	1,150,000
Sillas ergonómicas	190,000	5	950,000
Archivador vertical	370,000	2	740,000
Mesa de trabajo con seis puestos	2,450,000	1	2,450,000
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$5.290.000</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.1.2. Maquinaria y equipos.** A continuación se describe la maquinaria y equipo que se requiere en el proceso productivo


**Cuadro 59. Maquinaria y equipos.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b> <b>Maquinaria y equipos</b>		
	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD
Colchonetas	220,000	20	4,400,000
Balones	130,000	10	1,300,000
Piscina de pelotas	3,500,000	3	10,500,000
Juegos de Muebles pequeños	950,000	3	2,850,000
Balanza	750,000	3	2,250,000
Adornos de paredes	630,000	3	1,890,000
Títeres	550,000	3	1,650,000
Mesas	45,000	10	450,000
Camillas	450,000	3	1,350,000
Sillas	35,000	10	350,000
Sillas recepción	120,000	8	960,000
Cancha de juegos	3,350,000	1	3,350,000
Piscina inflable	250,000	2	500,000
Laberinto en espuma para infantes	3,800,000	2	7,600,000
Escaleras y resbaladizos	6,290,000	2	12,580,000
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>			<b>\$51.980.000</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.1.3 Equipos de oficina.** Se describen los equipos requeridos para el Centro de Estimulación temprana.

**Cuadro 60. Equipo de Oficina.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	EQUIPO DE OICINA		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR
Computador de escritorio	1,350,000	2	2.700.000
Computador portátil	1,800,000	3	5.400.000
Impresora Multifuncional	350,000	1	350,000
Sistema de cámaras	220,000	3	660.000
Aire acondicionado	2.450.000	3	7.350.0000
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$16.460.000</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.1.4 Elementos de oficina.** El Centro de Estimulación Temprana requiere los siguientes accesorios.


**Cuadro 61. Elementos de oficina.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	Elementos de oficina		
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR
Manguera	250,000	1	250,000
Baldes	15,000	5	75,000
Canastillas para archivar los juguetes	25,000	10	250,000
Papeleras plásticas	20,000	5	100,000
Cafetera	150,000	1	150,000
Botiquín	150,000	3	450,000
Extintores	90,000	4	360,000
<b>TOTAL ELEMENTOS DE OFICINA</b>			<b>\$1.635.000</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.1.5 Total inversión fija.** La empresa requiere las siguientes inversiones fijas.

**Cuadro 62. Total inversión fija.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CUADRO</b>	<b>VALOR</b>
Muebles y Enseres	Cuadro 58	5.290.000
Maquinarias y Equipos	Cuadro 59	51.980.000
Equipos de oficina	Cuadro 60	16.460.000
Elemento de oficina	Cuadro 61	1.635.000
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>		<b>\$75.365.000</b>

Fuente. Los Autores


**5.1.2 Inversión diferida.** Son aquellos gastos preoperativos incurridos para el montaje y constitución del Centro de Estimulación Temprana Baby GYM, desde la formulación del plan de negocio hasta la consolidación como persona jurídica y registro ante la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, la DIAN y otros gastos requeridos para iniciar operaciones, en especial publicidad de lanzamiento para consolidar su imagen corporativa y las adecuaciones. El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, tiene planificado realizar adecuaciones necesarias para instalar las unidades del servicio que a continuación se relacionan:

**Cuadro 63. Adecuaciones.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>
	<b>PRESUPUESTO DE ADECUACIONES</b>
	A continuación se describe los trabajos a realizar a todo costo
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Pintura general del local y de la fachada
2	Instalaciones eléctricas (puntos)
3	Adecuaciones de baterías de baños
4	División de paneles de los consultorios
5	Instalación de adornos en paredes
6	Instalación de aviso fachada
7	Seguridad en instalaciones hidráulicas
8	Adecuación de cocina, pintura y ubicación de conexiones
9	Instalación de conectores para computador y sistema de cámaras
SON:	VEINTIUN MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCTE \$21.250.000

Fuente. Los Autores

**Cuadro 64. Inversión diferida.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	Estudio de factibilidad	2.500.000
	Varios de constitución	1.950.000
	Registro de libros, documentos y permisos	3.500.000
	Montaje página Web	5.800.000
	Publicidad de lanzamiento	6.650.000
	Adecuaciones	21.250.000
	<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>\$41.650.000</b>

Fuente. Los Autores

### 5.1.3 Inversión de capital de trabajo.

**5.1.3.1. Costos del Servicio.** Son aquellos costos como resultado del proceso de la prestación de los servicios y que a continuación se relacionan:

- **Insumos.** El Centro de Estimulación Temprana presta servicios, por lo tanto se estima de acuerdo con los paquetes propuestos. Los valores son constantes.

**Cuadro 65. Insumos paquete el nene y los papitos.**

 <b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b> <b>INSUMOS: Paquete el Nene y los Papitos</b>						
MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	79,050	948,600
Líquido limpieza	unidad	16	600	9,300	67,757	813,086
Líquido de olor bebe	unidad	16	355	5,503	40,090	481,076
Premio incentivo	unidad	16	519	8,042	58,594	703,129
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>245,491</b>	<b>2,945,891</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>87</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 66. Insumos paquete Querubines A.**

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	237,150	2,845,800
Líquido limpieza	unidad	16	600	9,300	203,271	2,439,257
Líquido de olor bebe	unidad	16	355	5,503	120,269	1,443,227
Premio incentivo	unidad	16	519	8,042	175,782	2,109,388
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>736,473</b>	<b>8,837,673</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>247</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 67. Insumos paquete Querubines B.**

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	237,150	2,845,800
Material de juegos	unidad	16	600	9,300	203,271	2,439,257
Líquido de olor bebe	unidad	16	355	5,503	120,269	1,443,227
Papelería	unidad	16	519	8,042	175,782	2,109,388
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>736,473</b>	<b>8,837,673</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>247</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 68. Insumos paquete Avanzaditos.**

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	237,150	2,845,800
Material	unidad	16	600	9,300	203,271	2,439,257
Liquido	unidad	16	355	5,503	120,269	1,443,227
Papelería	unidad	16	519	8,042	175,782	2,109,388
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>736,473</b>	<b>8,837,673</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>262</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 69. Insumos paquete Criaditos A.**

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	158,100	1,897,200
Material	unidad	16	600	9,300	135,514	1,626,171
Liquido de olor	unidad	16	355	5,503	80,179	962,151
Papelería	unidad	16	519	8,042	117,188	1,406,259
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>490,982</b>	<b>5,891,782</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>175</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 70. Insumos paquete Criaditos B.**

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO UNIDAD	VALOR UNIDAD	COSTO UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Material absorbente	unidad	16	700	10,850	79,050	1,897,200
Material	unidad	16	600	9,300	67,757	1,626,171
Líquido de olor	unidad	16	355	5,503	40,090	962,151
Papelería	unidad	16	519	8,042	58,594	1,406,259
<b>TOTAL</b>				<b>33,695</b>	<b>245,491</b>	<b>5,891,782</b>
<b>TOTAL COSTOS UNITARIO POR SERVICIO</b>						<b>\$33,695</b>
<b>NÚMERO SERVICIOS AL AÑO</b>						<b>165</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 71. Resumen de los insumos mensual y primer año de operaciones.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM	
	RESUMEN DE INSUMOS POR PAQUETES	
SERVICIOS	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
El nene y los papitos	245,491	2,945,891
Querubines A	736,473	8,837,673
Querubines B	736,473	8,837,673
Avanzaditos	736,473	8,837,673
Criaditos A	490,982	5,891,782
Criaditos B	245,491	5,891,782
<b>TOTAL</b>	<b>3,191,382</b>	<b>41,242,472</b>

Fuente. Los Autores


- **Mano de obra directa.** Corresponde a tres profesionales y dos auxiliares en la prestación del Servicio en el Centro.

**Cuadro 72. Factor prestacional para cálculo de la nómina de personal.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>FACTOR PRESTACIONAL AÑOS 1 Y 2</b>	
	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	Cesantías	8,333%
	Intereses de cesantías	1.000%
	Vacaciones	4,167%
	Prima	8,333%
	Parafiscales	4,000%
	Salud y pensión	20,5%
	Riesgos profesionales	0,522%
	Dotación	7,000%
	<b>FACTOR PRESTACIONAL</b>	<b>53.855%</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 73. Valor nómina de personal primero y segundo año**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>				
	<b>MANO DE OBRA DIRECTA PRIMER Y SEGUNDO AÑO DE OPERACIONES</b>				
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNI.</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
Psicólogo	1	1,700,000	1,700,000	20,400,000	20,400,000
Pedagogos	1	1,700,000	1,700,000	20,400,000	20,400,000
Licenciados en educación infantil	1	1,700,000	1,700,000	20,400,000	20,400,000

Auxiliar	1	750,000	720,000	8,640,000	8,640,000
Auxilio de Transporte	1	70,500	70,500	846,000	846,000
Base			5,890,500	70,686,000	70,686,000
Prestaciones Sociales 21.833%			1,286,073	15,432,874	15,432,874
Aportes seguridad social 21.0022%			1,238,301	14,859,611	14,859,611
Aportes parafiscales 4%			235,620	2,827,440	2,827,440
Dotación			412,335	4,948,020	4,948,020
<b>SUBTOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>9,062,829</b>	<b>\$108,753,945</b>	<b>\$108,753,945</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 74. Valor nómina de personal tercero al quinto año de operaciones.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	MANO DE OBRA DIRECTA DEL TERCERO AL QUINTO AÑO DE OPERACIONES		
MANO DE OBRA DIRECTA	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Psicólogo	20,400,000	20,400,000	20,400,000
Pedagogos	20,400,000	20,400,000	20,400,000
Licenciados en educación infantil	20,400,000	20,400,000	20,400,000
Auxiliares	8,640,000	8,640,000	8,640,000
Auxilio de Transporte	846,000	846,000	846,000
Base	70,686,000	70,686,000	70,686,000
Prestaciones Sociales	15,432,874	15,432,874	15,432,874
Aportes seguridad social	14,859,611	14,859,611	14,859,611
Dotación	2,827,440	2,827,440	2,827,440
Aportes parafiscales	4,948,020	4,948,020	4,948,020
<b>TOTALES</b>	<b>108,753,945</b>	<b>108,753,945</b>	<b>108,753,945</b>

Fuente. Los Autores


- **Costos indirectos del servicio.** Está conformado, materiales indirectos, mantenimiento, depreciación equipos y seguros. A continuación se detallan.

**Cuadro 75.Valor depreciaciones Muebles y enseres.**

		CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM					
		VALOR MUEBLES Y ENSERES					
INVERSION	VALOR	VIDA UTIL	Depreciación Año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5
sillas giratorias	950,000	10	95,000	95,000	95,000	95,000	95,000
Escritorios	1,150,000	10	115,000	115,000	115,000	115,000	115,000
Mesa de trabajo	2,450,000	10	245,000	245,000	245,000	245,000	245,000
Mueble archivador	740,000	10	74,000	74,000	74,000	74,000	74,000
<b>TOTALES</b>	<b>5,290,000</b>		<b>529,000</b>	<b>529,000</b>	<b>529,000</b>	<b>529,000</b>	<b>529,000</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 76. Valor depreciaciones maquinaria y equipos.**

		CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM					
		VALOR DEPRECIACIONES MAQUINARIA Y EQUIPO					
INVERSION	VALOR	VIDA UTIL	Depreciación Año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5
Colchonetas	4,400,000	3	1,466,667	1,466,667	1,466,667	1,466,667	1,466,667
Balones	1,300,000	3	433,333	433,333	433,333	433,333	433,333
Piscina de pelotas	10,500,000	3	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
Juegos de Muebles pequeños	2,850,000	3	950,000	950,000	950,000	950,000	950,000
Balanza	2,250,000	3	750,000	750,000	750,000	750,000	750,000
Adornos de paredes	1,890,000	3	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
Títeres	1,650,000	3	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000
Mesas	450,000	3	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Camillas	1,350,000	5	270,000	270,000	270,000	270,000	270,000
Sillas	350,000	3	116,667	116,667	116,667	116,667	116,667

Sillas recepción	960,000	5	192,000	192,000	192,000	192,000	192,000
Cancha de juegos	3,350,000	3	1,116,667	1,116,667	1,116,667	1,116,667	1,116,667
Piscina inflable	500,000	3	166,667	166,667	166,667	166,667	166,667
Laberinto en espuma	7,600,000	3	2,533,333	2,533,333	2,533,333	2,533,333	2,533,333
Escaleras y resbaladizos	12,580,000	3	4,193,333	4,193,333	4,193,333	4,193,333	4,193,333
<b>TOTALES</b>	<b>51,980,000</b>		<b>17,018,667</b>	<b>17,018,667</b>	<b>17,018,667</b>	<b>17,018,667</b>	<b>17,018,667</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 77. Valor depreciaciones Elementos de oficina.**

		<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>					
		<b>Elementos de oficina</b>					
<b>INVERSION</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA UTIL</b>	Depreciación Año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5
Manguera	250,000	3	83,333	83,333	83,333	83,333	83,333
Baldes	75,000	3	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
Canastillas para archivar	250,000	3	83,333	83,333	83,333	83,333	83,333
Papeleras plásticas	100,000	3	33,333	33,333	33,333	33,333	33,333
Cafetera	150,000	3	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Botiquín	450,000	3	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Extintores	360,000	3	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
<b>TOTAL</b>	<b>1,635,000</b>	<b>3</b>	<b>545,000</b>	<b>545,000</b>	<b>545,000</b>	<b>545,000</b>	<b>545,000</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 78. Valor depreciaciones equipos de oficina.**

		<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>					
		<b>Elementos de oficina</b>					
<b>INVERSION</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA UTIL</b>	Depreciación Año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación Año 4	Depreciación Año 5
Sistema de cómputo	2,700,000	5	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
Portátil	5,400,000	5	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
Impresora multifuncional	350,000	5	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000

Aire acondicionado	7,350,000	5	1,470,000	1,470,000	1,470,000	1,470,000	1,470,000
Sistema de cámaras	660,000	5	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
<b>TOTALES</b>	<b>16,460,000</b>		<b>3,292,000</b>	<b>3,292,000</b>	<b>3,292,000</b>	<b>3,292,000</b>	<b>3,292,000</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 79. Valor total de las depreciaciones.**

INVERSIONES		DEPRECIACION MES	DEPRECIACION AÑO
Maquinaria y equipos.	Cuadro 75	1,418,222	17,018,667
Muebles y enseres	Cuadro 76	44,083	529,000
Elementos	Cuadro 77	45,417	545,000
Equipos de oficina	Cuadro 78	274,333	3,292,000
<b>TOTAL</b>		<b>1,782,056</b>	<b>21,384,667</b>


Fuente. Los Autores

**Cuadro 80. Estimación del valor de salvamento de las inversiones fijas.**

 <b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>				
	<b>INVERSIÓN AÑO 1</b>	<b>INVERSIÓN AÑO 3</b>	<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>
Maquinaria y equipos	51,980,000	49,670,000	101,650,000	85,093,333	16,556,667
Muebles y enseres	5,290,000	-	5,290,000	2,645,000	2,645,000
Elementos oficina	1,635,000	1,635,000	3,270,000	2,725,000	545,000
Equipos de oficina	16,460,000	-	16,460,000	16,460,000	
<b>TOTAL</b>	<b>75,365,000</b>	<b>51,305,000</b>	<b>126,670,000</b>	<b>106,923,333</b>	<b>19,746,667</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 81. Porcentaje de Prorrato de servicios públicos y arrendamientos, a las áreas operativa y administrativa.**

 <b>SERVICIOS PÚBLICOS Y ARRENDAMIENTOS</b>	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>PORCENTAJES DE PRORRATEO</b>	
	<b>OPERATIVO</b>	<b>ADMINISTRATIVO</b>
Gas	95%	5%
Arrendamiento	50%	50%
Agua	50%	50%
Energía	85%	15%
Teléfono + Internet Banda ancha	10%	90%


Fuente. Los Autores

**Cuadro 82. Valor servicios públicos y arriendos asignados a las áreas operativa y administrativa.**

 <b>SERVICIOS PÚBLICOS Y ARRENDAMIENTOS</b>	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>		
	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJES DE PRORRATEO</b>	
		<b>OPERATIVO</b>	<b>ADMINISTRATIVO</b>
Gas	60,000	57,000	3,000
Arriendo	1,950,000	975,000	975,000
Agua	80,000	40,000	40,000
Energía	750,000	637,500	112,500
Teléfono + Internet Banda ancha	150,000	15,000	135,000
<b>Total</b>	<b>\$2,990,000</b>	<b>1,724,500</b>	<b>1,265,500</b>

Fuente. Los Autores


**Cuadro 83. Total Costos indirectos del servicio.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>			
	<b>COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>%</b>	<b>COSTO MES</b>	<b>COSTO AÑO</b>	
Mantenimiento	3%	141,853	1,702,230	
Seguros	2%	94,568	1,134,820	
Depreciación Maquinaria y Equipos		1,418,222	17,018,667	
Depreciación Elementos		44,083	529,000	
Servicios		749,500	8,994,000	
Arriendo		975,000	11,700,000	
<b>TOTAL</b>		<b>3,423,226</b>	<b>\$41,078,717</b>	

Fuente. Los Autores

- **Total costo del servicio.** Está conformado por la mano indirecta, el cual tiene los rubros de las prestaciones económicas de ley, insumos, costos indirectos del servicio, donde se incluyen el mantenimiento, seguros, servicios, arriendos y depreciaciones. En el siguiente cuadro se puede observar los costos del mismo.

**Cuadro 84 Total costo de prestación del servicio.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>		<b>VALOR AÑO 1</b>
Mano de obra directa	Cuadro 69	108,753,945
Insumos	Cuadro 77	37,251,265
Costos indirectos de fabricación	Cuadro 86	41,078,717
<b>TOTAL COSTO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO</b>		<b>\$187.083.927</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas.** La empresa ha determinado sus gastos de personal de administración y de otros gastos generales, como también se incluyen los gastos de ventas, donde se contempla la publicidad en el periodo de operación, en especial el mantenimiento de la página web para la entidad, todos estos gastos se requieren para la atención de sus clientes internos y externos. En los siguientes cuadros, se puede observar los rubros disponibles para los gastos administrativos y de ventas

**Cuadro 85. Gastos nómina administrativa.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>			
	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS: nómina</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>CANT.</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Gerente	1	900,000	900,000	10,800,000
Auxiliar de servicios varios	1	589,500	589,500	7,074,000
Secretaria	1	620,000	620,000	7,440,000
Auxilio de transporte	3	70,500	211,500	2,538,000
Prestaciones sociales			510,620	6,127,440
Aporte seguridad social			504,818	6,057,810
Aporte parafiscal			92,840	1,114,080
Dotación			50,000	600,000
Contador Público (orden servicio)			500,000	6,000,000
<b>Subtotal gastos de personal</b>			<b>3,979,278</b>	<b>\$47,751,330</b>


Fuente. Los Autores

**Cuadro 86. Gastos Administrativos.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	GASTOS ADMINISTRATIVOS: nómina		
DESCRIPCION		VALOR MES	VR AÑO
Mantenimiento	5%	46,560	558,720
Seguros	1%	62,080	744,960
Depreciación Muebles y Enseres		45,417	545,000
Depreciación Equipos de Oficina		274,333	3,292,000
Servicios		975,000	11,700,000
Arriendos		975,000	11,700,000
Imprevistos		120,000	1,440,000
Papelería		130,000	1,560,000
Amortización de Diferidos		694,167	8,330,000
<b>TOTAL</b>		<b>3,322,557</b>	<b>\$39,870,680</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 87 Gastos de ventas.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM	
	PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD DE OPERACIÓN	
	PUBLICIDAD	TOTAL AÑO
Anuncios radiales		1.100.000
Portafolio de servicios		1.850,000
Aviso exterior		1,150,000
Tarjetas presentación		

	95,000
Mantenimiento pagina	4,200,000
Pendón	110,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$8.505.000</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.3.3 Gastos financieros.** Se relacionan los intereses anuales generados por el préstamo de \$52.000.000 a un interés efectivo del 1.60% mensual, con un plazo de 60 meses y un plazo muerto de tres meses.

**Cuadro 88. Amortización del crédito.**

		CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
		RESUMEN DEL CREDITO		
AÑO	PAGOS	INTERESES	CAPITAL	SALDO
1	16,255,651.16	9,401,572.45	6,854,078.71	45,145,921.29
2	16,255,651.16	7,963,378.33	8,292,272.83	36,853,648.46
3	16,255,651.16	6,223,407.35	10,032,243.81	26,821,404.66
4	16,255,651.16	4,118,337.55	12,137,313.60	14,684,091.05
5	16,255,651.16	1,571,560.11	14,684,091.05	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 81,278,255.79</b>	<b>\$ 29,278,255.79</b>	<b>\$ 52,000,000.00</b>	

Fuente. Los Autores

**5.1.3.4 Total capital de trabajo.** El Centro de Estimulación Temprana requiere el siguiente capital para el sostenimiento de la misma para un mes.


**Cuadro 89. Total capital de trabajo.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	
Mano obra directa	9.062.829	
Materia prima	3.191.382	
Costos indirectos de fabricación	3.423.226	
Administrativo	7.301.834	
Ventas	708,750	
<b>TOTAL</b>	<b>\$23.688.021</b>	

Fuente. Los Autores

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

**Cuadro 90. Inversión total.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>	
	<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	
Inversión fija	75.365.000	
Inversión diferida	41.650.000	
Capital de trabajo	23.688.021	
<b>Total</b>	<b>\$140.703.021</b>	

Fuente. Los Autores

**5.1.5 Fuente de financiamiento.** Para el montaje del Centro de Estimulación Temprana se requiere la suma de \$140.703.021 Los recursos propios

corresponden a \$88.703.021 y se necesita realizar un crédito por valor de \$52.000.000; la cuota de amortización del crédito se puede observar en el Cuadro Amortización del crédito.

**Cuadro 91 Fuentes de financiación.**

<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>		
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Recursos Propios	88.703.021	63%
Recursos de Crédito	52.000.000	37%
<b>TOTAL</b>	<b>\$140.703.021</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los Autores

A continuación se presenta el cuadro de amortizaciones del crédito.

**Cuadro 92. Amortización del crédito.**

<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM</b>				
<b>No.</b>	<b>Cuota</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo Deuda</b>
0				\$ 52,000,000.00
1	\$ 1,354,637.60	\$ 832,000.00	\$ 522,637.60	\$ 51,477,362.40
2	\$ 1,354,637.60	\$ 823,637.80	\$ 530,999.80	\$ 50,946,362.61
3	\$ 1,354,637.60	\$ 815,141.80	\$ 539,495.79	\$ 50,406,866.81
4	\$ 1,354,637.60	\$ 806,509.87	\$ 548,127.73	\$ 49,858,739.08
5	\$ 1,354,637.60	\$ 797,739.83	\$ 556,897.77	\$ 49,301,841.31
6	\$ 1,354,637.60	\$ 788,829.46	\$ 565,808.14	\$ 48,736,033.18
7	\$ 1,354,637.60	\$ 779,776.53	\$ 574,861.07	\$ 48,161,172.11
8	\$ 1,354,637.60	\$ 770,578.75	\$ 584,058.84	\$ 47,577,113.27
9	\$ 1,354,637.60	\$ 761,233.81	\$ 593,403.78	\$ 46,983,709.48

10	\$ 1,354,637.60	\$ 751,739.35	\$ 602,898.24	\$ 46,380,811.24
11	\$ 1,354,637.60	\$ 742,092.98	\$ 612,544.62	\$ 45,768,266.62
12	\$ 1,354,637.60	\$ 732,292.27	\$ 622,345.33	\$ 45,145,921.29
13	\$ 1,354,637.60	\$ 722,334.74	\$ 632,302.86	\$ 44,513,618.44
14	\$ 1,354,637.60	\$ 712,217.89	\$ 642,419.70	\$ 43,871,198.74
15	\$ 1,354,637.60	\$ 701,939.18	\$ 652,698.42	\$ 43,218,500.32
16	\$ 1,354,637.60	\$ 691,496.01	\$ 663,141.59	\$ 42,555,358.73
17	\$ 1,354,637.60	\$ 680,885.74	\$ 673,751.86	\$ 41,881,606.87
18	\$ 1,354,637.60	\$ 670,105.71	\$ 684,531.89	\$ 41,197,074.98
19	\$ 1,354,637.60	\$ 659,153.20	\$ 695,484.40	\$ 40,501,590.59
20	\$ 1,354,637.60	\$ 648,025.45	\$ 706,612.15	\$ 39,794,978.44
21	\$ 1,354,637.60	\$ 636,719.66	\$ 717,917.94	\$ 39,077,060.50
22	\$ 1,354,637.60	\$ 625,232.97	\$ 729,404.63	\$ 38,347,655.87
23	\$ 1,354,637.60	\$ 613,562.49	\$ 741,075.10	\$ 37,606,580.77
24	\$ 1,354,637.60	\$ 601,705.29	\$ 752,932.30	\$ 36,853,648.46
25	\$ 1,354,637.60	\$ 589,658.38	\$ 764,979.22	\$ 36,088,669.24
26	\$ 1,354,637.60	\$ 577,418.71	\$ 777,218.89	\$ 35,311,450.35
27	\$ 1,354,637.60	\$ 564,983.21	\$ 789,654.39	\$ 34,521,795.96
28	\$ 1,354,637.60	\$ 552,348.74	\$ 802,288.86	\$ 33,719,507.10
29	\$ 1,354,637.60	\$ 539,512.11	\$ 815,125.48	\$ 32,904,381.62
30	\$ 1,354,637.60	\$ 526,470.11	\$ 828,167.49	\$ 32,076,214.13
31	\$ 1,354,637.60	\$ 513,219.43	\$ 841,418.17	\$ 31,234,795.96
32	\$ 1,354,637.60	\$ 499,756.74	\$ 854,880.86	\$ 30,379,915.10
33	\$ 1,354,637.60	\$ 486,078.64	\$ 868,558.95	\$ 29,511,356.14
34	\$ 1,354,637.60	\$ 472,181.70	\$ 882,455.90	\$ 28,628,900.24
35	\$ 1,354,637.60	\$ 458,062.40	\$ 896,575.19	\$ 27,732,325.05
36	\$ 1,354,637.60	\$ 443,717.20	\$ 910,920.40	\$ 26,821,404.66
37	\$ 1,354,637.60	\$ 429,142.47	\$ 925,495.12	\$ 25,895,909.53
38	\$ 1,354,637.60	\$ 414,334.55	\$ 940,303.04	\$ 24,955,606.49

39	\$ 1,354,637.60	\$ 399,289.70	\$ 955,347.89	\$ 24,000,258.60
40	\$ 1,354,637.60	\$ 384,004.14	\$ 970,633.46	\$ 23,029,625.14
41	\$ 1,354,637.60	\$ 368,474.00	\$ 986,163.59	\$ 22,043,461.54
42	\$ 1,354,637.60	\$ 352,695.38	\$ 1,001,942.21	\$ 21,041,519.33
43	\$ 1,354,637.60	\$ 336,664.31	\$ 1,017,973.29	\$ 20,023,546.05
44	\$ 1,354,637.60	\$ 320,376.74	\$ 1,034,260.86	\$ 18,989,285.19
45	\$ 1,354,637.60	\$ 303,828.56	\$ 1,050,809.03	\$ 17,938,476.15
46	\$ 1,354,637.60	\$ 287,015.62	\$ 1,067,621.98	\$ 16,870,854.17
47	\$ 1,354,637.60	\$ 269,933.67	\$ 1,084,703.93	\$ 15,786,150.24
48	\$ 1,354,637.60	\$ 252,578.40	\$ 1,102,059.19	\$ 14,684,091.05
49	\$ 1,354,637.60	\$ 234,945.46	\$ 1,119,692.14	\$ 13,564,398.91
50	\$ 1,354,637.60	\$ 217,030.38	\$ 1,137,607.21	\$ 12,426,791.70
51	\$ 1,354,637.60	\$ 198,828.67	\$ 1,155,808.93	\$ 11,270,982.77
52	\$ 1,354,637.60	\$ 180,335.72	\$ 1,174,301.87	\$ 10,096,680.90
53	\$ 1,354,637.60	\$ 161,546.89	\$ 1,193,090.70	\$ 8,903,590.19
54	\$ 1,354,637.60	\$ 142,457.44	\$ 1,212,180.15	\$ 7,691,410.04
55	\$ 1,354,637.60	\$ 123,062.56	\$ 1,231,575.04	\$ 6,459,835.01
56	\$ 1,354,637.60	\$ 103,357.36	\$ 1,251,280.24	\$ 5,208,554.77
57	\$ 1,354,637.60	\$ 83,336.88	\$ 1,271,300.72	\$ 3,937,254.05
58	\$ 1,354,637.60	\$ 62,996.06	\$ 1,291,641.53	\$ 2,645,612.52
59	\$ 1,354,637.60	\$ 42,329.80	\$ 1,312,307.80	\$ 1,333,304.72
60	\$ 1,354,637.60	\$ 21,332.88	\$ 1,333,304.72	\$ 0.00

Fuente. Los Autores

La iniciativa empresarial de Centro de Estimulación, nace a partir de un ejercicio de aula, mediante el cual se observó que se presenta un gran cantidad de niños y niñas con dificultades en el proceso de aprendizaje, los docentes y padres de familia consideran que se deben desarrollar lineamientos de comportamientos

desde que están en el vientre de la mami, en especial cuando especialista en el campo considera que el desarrollo neurológico se da en los primeros años de vida, se investigó el tema y de quienes de alguna forma presta este servicio siendo una oportunidad empresarial. Cuando se fue desarrollando la idea empresarial que dio como resultado esta investigación, se analizó, sobre la forma de crear la empresa a través de la búsqueda de recursos para su financiamiento. Por tal motivo se evaluó las diversas fuentes de financiamiento como son:

Fondo emprender del SENA, actualmente existen las convocatorias abiertas generales y por sectores económicos, según el reglamento pueden participar estudiantes universitarios para acceder a recursos capital semilla, hasta por 180 salarios mínimos vigentes, es decir \$106.110.000. La experiencia que se tienen es positiva con los proyectos de la Universidad Industrial de Santander, que fueron presentados a Fondo emprender, existe aproximadamente cinco empresas creadas con estos recursos. Esta oportunidad se considera por los gestores de este proyecto, el cual ya se realizó el contacto con la Unidad de Emprendimiento de Barrancabermeja para iniciar el proceso de asesoría del SENA, de ahí surgen los recursos propios planteados en este documento.

Entre otros fondos, está Ventures, actualmente están abiertas las convocatorias nacionales y regionales, para participar en este tipo de concursos, donde forman empresarialmente, Despata futuro de la Fundación Bavaria, anualmente realizan concursos para entregar recursos a los futuros emprendedores de Colombia.

## **5.2 COSTOS Y GASTOS**

**5.2.1 Costos y gasto fijos.** Son aquellos que no varían por volumen del número de servicio y se mantienen por un periodo fijo, es decir un año. La distribución de

los costos fijos y variables se tuvo en cuenta la participación en las ventas de las diferentes presentaciones.


**Cuadro 93. Costos fijos .**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>COSTOS FIJOS</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR AÑO</b>
Mano de obra directa	9,062,829	108,753,945
Gastos administrativos	7,301,834	87,622,010
Gastos de ventas	708,750	8,505,000
Gastos financieros	783,464	9,401,572
<b>TOTAL</b>	<b>17,856,877</b>	<b>\$214,282,528</b>

Fuente. Los Autores

**5.2.2 Costos y gastos variables.** Son aquellos que varían por volumen de la producción y fluctúan en un periodo fijo, es decir un año.


**Cuadro 94 Costos variables.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>	
	<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR AÑO</b>
Insumos	3.191.382	41.242.472
Costos indirectos del servicios	3,423,226	41.078.717
<b>TOTAL</b>	<b>6,614,608</b>	<b>\$79,375,301</b>

Fuente. Los Autores


### 5.2.3. Costos y gasto total unitario.

**Cuadro 95. Costos fijos unitarios.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	COSTOS FIJOS UNITARIOS POR PAQUETE 14 HORAS.		
DETALLE	COSTOS FIJOS TOTALES	PAQUETES AÑO	COSTO FIJO UNITARIO
Servicio paquetes de 14 horas	214,282,528	1.224	\$186.009


Fuente. Los Autores

**Cuadro 96. Costos variables unitarios.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	COSTOS VARIABLES UNITARIOS POR PAQUETE 14 HORAS.		
DETALLE	COSTOS VARIABLES TOTALES	PAQUETES AÑO	COSTO FIJO UNITARIO
Servicio paquetes de 14 horas	79,375,301	1.224	\$64.849

Fuente. Los Autores

**Cuadro 97 Costos Totales.**


	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	COSTOS VARIABLES UNITARIOS POR PAQUETE 14 HORAS.		
DETALLE	COSTOS FIJO	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Servicio paquetes de 14 horas	\$186.009	\$64.849	250.858

Fuente. Los Autores

### 5.3 PRECIO DE VENTA

Se ha estimado los siguientes precios de venta de cada uno de los paquetes.

**Cuadro 98. Precio de venta.**


	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM		
	PRECIO DE VENTA.		
DETALLE	COSTOS TOTALES	MARGEN CONTRIBUCIÓN	PRECIO DE VENTA
Servicio paquetes de 14 horas	250.858	25.813	276.671

Fuente. Los Autores

### 5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS


A continuación se calcula el presupuesto de ventas, para el horizonte del proyecto.

**Cuadro 99. Precio de venta de los paquetes año 1.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>			
	<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1</b>			
<b>PAQUETES</b>	<b>PAQUETES AÑO</b>	<b>VR. UNITARIO</b>	<b>VR. MES</b>	<b>AÑO 1</b>
El nene y los papitos	87	276,671	2,015,746	24,188,950
Querubines A	262	276,671	6,047,238	72,566,851
Querubines B	262	276,671	6,047,238	72,566,851
Avanzaditos	262	276,671	6,047,238	72,566,851
Criaditos A	175	276,671	4,031,492	48,377,901
Criaditos B	175	276,671	4,031,492	48,377,901
<b>TOTAL</b>	<b>1,224</b>		<b>28,220,442</b>	<b>\$338,645,304</b>


Fuente. Los Autores

**Cuadro 100. Precio de venta de los paquetes año 2.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>			
	<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2</b>			
<b>PAQUETES</b>	<b>PAQUETES AÑO</b>	<b>VR. UNITARIO</b>	<b>VR. MES</b>	<b>AÑO 2</b>
El nene y los papitos	93	276,671	2,134,319	25,611,830
Querubines A	278	276,671	6,402,957	76,835,489
Querubines B	278	276,671	6,402,957	76,835,489
Avanzaditos	278	276,671	6,402,957	76,835,489
Criaditos A	185	276,671	4,268,638	51,223,659
Criaditos B	185	276,671	4,268,638	51,223,659
<b>TOTAL</b>	<b>1,296</b>		<b>29,880,468</b>	<b>\$358,565,616</b>


Fuente. Los Autores

**Cuadro 101. Precio de venta de los paquetes año 3.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>			
	<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3</b>			
<b>PAQUETES</b>	<b>PAQUETES AÑO</b>	<b>VR. UNITARIO V</b>	<b>VR. MES</b>	<b>AÑO 3</b>
El nene y los papitos	98	276,671	2,252,892	27,034,709
Querubines A	293	276,671	6,758,677	81,104,127
Querubines B	293	276,671	6,758,677	81,104,127
Avanzaditos	293	276,671	6,758,677	81,104,127
Criaditos A	195	276,671	4,505,785	54,069,418
Criaditos B	195	276,671	4,505,785	54,069,418
<b>TOTAL</b>	<b>1,368</b>		<b>31,540,494</b>	<b>\$378,485,928</b>


Fuente. Los Autores

**Cuadro 102. Precio de venta de los paquetes año 4.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>			
	<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4</b>			
<b>PRODUCTOS</b>	<b>PAQUETES AÑO</b>	<b>VR. UNITARIO</b>	<b>VR. MES</b>	<b>AÑO 4</b>
El nene y los papitos	103	276,671	2,371,466	28,457,589
Querubines A	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Querubines B	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Avanzaditos	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Criaditos A	206	276,671	4,742,931	56,915,177
Criaditos B	206	276,671	4,742,931	56,915,177
<b>TOTAL</b>	<b>1,440</b>		<b>33,200,520</b>	<b>\$398,406,240</b>

Fuente. Los Autores

**Cuadro 103. Precio de venta de los paquetes año 5.**

	CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.			
	PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 5			
PRODUCTOS	PAQUETES AÑO	VR. UNITARIO	VR. MES	AÑO 5
El nene y los papitos	103	276,671	2,371,466	28,457,589
Querubines A	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Querubines B	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Avanzaditos	309	276,671	7,114,397	85,372,766
Criaditos A	206	276,671	4,742,931	56,915,177
Criaditos B	206	276,671	4,742,931	56,915,177
<b>TOTAL</b>	<b>1,440</b>		<b>33,200,520</b>	<b>\$398,406,240</b>

Fuente. Los Autores

## 5.5 ESTADOS FINANCIEROS

**5.5.1. Estado de resultados proyectado.** Este Estado, presenta la situación financiera de una empresa en una fecha determinada, tomando como base el valor de los ingresos y gastos efectuados, proporciona la utilidad neta de la empresa, dato importante para generar el Balance General.

**Cuadro 104. Estado de resultados proyectado.**

	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>				
	<b>ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO</b>				
<b>CUENTA</b> n	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
Ingresos operacionales paquete 1	24,188,950	25,611,830	27,034,709	28,457,589	28,457,589
Ingresos operacionales paquete 2	72,566,851	76,835,489	81,104,127	85,372,766	85,372,766
Ingresos operacionales paquete 3	72,566,851	76,835,489	81,104,127	85,372,766	85,372,766
Ingresos operacionales paquete 4	72,566,851	76,835,489	81,104,127	85,372,766	85,372,766
Ingresos operacionales paquete 5	48,377,901	51,223,659	54,069,418	56,915,177	56,915,177
Ingresos operacionales paquete 6	48,377,901	51,223,659	54,069,418	56,915,177	56,915,177
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>338,645,304</b>	<b>358,565,616</b>	<b>378,485,928</b>	<b>398,406,240</b>	<b>398,406,240</b>
Mano de obra directa	108,753,945	108,753,945	108,753,945	108,753,945	108,753,945
Insumos	41,242,472	47,428,843	54,543,169	62,724,644	72,133,341
Costos indirectos del servicio	41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717
<b>COSTOS PRODUCCIÓN SERVICIO</b>	<b>191,075,134</b>	<b>197,261,505</b>	<b>204,375,831</b>	<b>212,557,306</b>	<b>221,966,003</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>147,570,170</b>	<b>161,304,111</b>	<b>174,110,097</b>	<b>185,848,934</b>	<b>176,440,237</b>
Gastos personal	47,751,330	47,751,330	47,751,330	47,751,330	47,751,330


administrativo					
Gastos de administración	39,870,680	39,870,680	39,870,680	39,870,680	39,870,680
Gastos personal de ventas	8,505,000	8,505,000	8,505,000	8,505,000	8,505,000
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>96,127,010</b>	<b>96,127,010</b>	<b>96,127,010</b>	<b>96,127,010</b>	<b>96,127,010</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES</b>	<b>51,443,160</b>	<b>65,177,101</b>	<b>77,983,087</b>	<b>89,721,924</b>	<b>80,313,227</b>
Gastos financieros	9,401,572	7,963,378	6,223,407	4,118,338	1,571,560
Gravamen 4 x 1000	1,181,760	1,364,933	1,576,497	1,820,854	2,103,087
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>40,687,006</b>	<b>55,779,461</b>	<b>70,245,736</b>	<b>84,009,961</b>	<b>77,148,042</b>
<b>provisión para impuestos</b>	10,171,752	13,944,865	17,561,434	21,002,490	19,287,010
<b>Utilidad Neta</b>	<b>30,515,255</b>	<b>41,834,595</b>	<b>52,684,302</b>	<b>63,007,471</b>	<b>57,861,031</b>
<b>Reservas</b>	<b>3,051,525</b>	<b>4,183,460</b>	<b>5,268,430</b>	<b>6,300,747</b>	<b>5,786,103</b>
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>27,463,729</b>	<b>37,651,136</b>	<b>47,415,872</b>	<b>56,706,724</b>	<b>52,074,928</b>

Fuente. Los Autores

De acuerdo con la actividad económica de la empresa, muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades, sean estas ventas de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos, además de los gastos financieros. El Estado de Resultados para el Centro de Estimulación Temprana Baby Gym es positivo para cada uno de los años, lo cual demuestra que es rentable este tipo de negocios. Es conveniente resaltar que una iniciativa como esta es innovadora, existe un mercado insatisfecho.

**5.5.2. Flujo de caja.** En el cuadro siguiente se puede observar los resultados del flujo de caja para el Centro de Estimulación Temprana a cinco años, siendo positivos para los inversionistas. El flujo de caja es una herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos del desarrollo de la empresa. Compara los ingresos efectivamente recibidos como también los egresos que efectivamente se realizaron durante el ejercicio contable, con el fin de tomar decisiones.

**Cuadro 105 Flujo de Caja.**

 <b>CUENTA</b> <b>n</b>	<b>CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA BABY GYM.</b>						
	<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>INGRESO EFECTIVO</b>							
Ingresos operacionales		310,424,862	330,345,174	348,605,460	366,865,746	365,205,720	
Recuperación cartera			28,220,442	29,880,468	31,540,494	33,200,520	
<b>Ingresos efectivo</b>		<b>310,424,862</b>	<b>358,565,616</b>	<b>378,485,928</b>	<b>398,406,240</b>	<b>398,406,240</b>	

**PAGOS COSTOS**

Pago de insumos		41,242,472	47,428,843	54,543,169	62,724,644	72,133,341	
Pago de mano de obra		108,753,945	108,753,945	108,753,945	108,753,945	108,753,945	
Pago costos indirectos fijos		41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717	

Depreciaciones		-17,547,667	-17,547,667	-17,547,667	-17,547,667	-17,547,667	
Costos indirectos servicios		41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717	41,078,717	
<b>TOTAL PAGOS COSTOS OPERACIONALES</b>		<b>173,527,467</b>	<b>179,713,838</b>	<b>186,828,164</b>	<b>195,009,640</b>	<b>204,418,336</b>	

<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>		<b>136,897,395</b>	<b>178,851,778</b>	<b>191,657,764</b>	<b>203,396,600</b>	<b>193,987,904</b>	
--	--	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--

**Pagos de gastos**

Pagos de gastos de administración		96,127,010	96,127,010	96,127,010	96,127,010	96,127,010	
Amortizaciones		-8,330,000	-8,330,000	-8,330,000	-8,330,000	-8,330,000	
Depreciaciones		-3,837,000	-3,837,000	-3,837,000	-3,837,000	-3,837,000	
Pagos de ventas		8,505,000	8,505,000	8,505,000	8,505,000	8,505,000	
Pagos de impuestos			10,171,752	13,944,865	17,561,434	40,289,501	
<b>Total pagos de gastos operacionales</b>		<b>92,465,010</b>	<b>102,636,762</b>	<b>106,409,875</b>	<b>110,026,444</b>	<b>132,754,511</b>	

<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>		<b>44,432,385</b>	<b>76,215,016</b>	<b>85,247,888</b>	<b>93,370,156</b>	<b>61,233,393</b>	
---------------------------------------	--	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--

### Inversiones

Inversión Fija	75,365,000				51,305,000		
Inversión Diferida	41,650,000						
Inversión capital de trabajo	23,688,021						23,688,021
<b>Total inversiones</b>	<b>140,703,021</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>51,305,000</b>	<b>-</b>	<b>23,688,021</b>

-

<b>FLUJO CAJA LIBRE</b>	<b>-</b>	<b>44,432,385</b>	<b>76,215,016</b>	<b>85,247,888</b>	<b>42,065,156</b>	<b>61,233,393</b>	
-------------------------	----------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--

### Financiación

Aportes de los socios	52,000,000						
Crédito financiero	88,703,021						

Otras fuentes (valor en libro de activos)							<b>19,746,667</b>
<b>Total Egresos de Financiación</b>	<b>140,703,021</b>						<b>19,746,667</b>

**Egresos de  
financiamiento**

Abono a capital		6,854,079	8,292,273	10,032,244	12,137,314	14,684,091	
Pago de intereses		9,401,572	7,963,378	6,223,407	4,118,338	1,571,560	
Gravamen 4 x 1000		1,354,581	1,354,581	1,434,262	1,513,944	1,593,625	
Pagos de utilidades			21,970,983	30,120,909	14,224,762	34,024,034	
<b>Total egresos de financiamiento</b>		<b>17,610,232</b>	<b>39,660,897</b>	<b>47,890,504</b>	<b>32,074,038</b>	<b>51,873,310</b>	
<b>FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN</b>	<b>140,703,021</b>	<b>-17,610,232</b>	<b>-39,660,897</b>	<b>-47,890,504</b>	<b>-32,074,038</b>	<b>-51,873,310</b>	

<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	-	26,822,152	36,554,119	37,357,385	9,991,119	9,360,082	
---------------------------	---	------------	------------	------------	-----------	-----------	--

<b>Flujo de caja del periodo</b>	-88,703,021	26,822,152	36,554,119	37,357,385	9,991,119	9,360,082	
<b>Saldo anterior de caja y bancos</b>			26,822,152	36,554,119	37,357,385	9,991,119	
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>	-88,703,021	26,822,152	63,376,272	73,911,504	47,348,504	19,351,201	46.419.233

Fuente. Los Autores

**5.5.3. Balance general.** El Balance General, es el resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a los propietarios, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo

Se tendrá en cuenta las cuentas del activo, pasivo y patrimonio de acuerdo con las normas legalmente establecidas por la contabilidad general en Colombia. En el cuadro siguiente se puede observar el Balance General proyectado para la empresa.

A continuación se detalla

**Cuadro 106. Balance general proyectado.**

	0	1	2	3	4	5
<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>						
Caja y bancos	23,688,021	26,822,152	63,376,272	73,911,504	47,348,504	19,351,201
Cartera (cuentas por cobrar)		23,688,021	28,220,442	29,880,468	31,540,494	84,487,681
<b>Total activo corriente</b>	<b>23,688,021</b>	<b>50,510,173</b>	<b>91,596,714</b>	<b>103,791,972</b>	<b>78,888,998</b>	<b>103,838,882</b>
Maquinaria y equipos		-	-	-	51,305,000	51,305,000
Maquinaria y equipos	51,980,000	51,980,000	51,980,000	51,980,000	51,980,000	51,980,000
Muebles y enseres	5,290,000	5,290,000	5,290,000	5,290,000	5,290,000	5,290,000
Equipo de oficina	16,460,000	16,460,000	16,460,000	16,460,000	16,460,000	16,460,000
Herramientas	1,635,000	1,635,000	1,635,000	1,635,000	1,635,000	1,635,000
Depreciación acumulada		-21,384,667	-42,769,333	-64,154,000	-85,538,667	-106,923,333
<b>Total activo fijo neto</b>	<b>75,365,000</b>	<b>53,980,333</b>	<b>32,595,667</b>	<b>11,211,000</b>	<b>41,131,333</b>	<b>19,746,667</b>
Activos diferidos	41,650,000	41,650,000	41,650,000	41,650,000	41,650,000	

Amortización diferida		-8,330,000	-16,660,000	-24,990,000	-41,650,000	
<b>Activo diferido neto</b>	<b>41,650,000</b>	<b>33,320,000</b>	<b>24,990,000</b>	<b>16,660,000</b>	-	-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>140,703,021</b>	<b>147,810,507</b>	<b>184,182,380</b>	<b>176,662,972</b>	<b>170,020,331</b>	<b>123,585,548</b>
Obligaciones financieras	6,854,079	8,292,273	10,032,244	12,137,314	14,684,091	
Proveedores por pagar						
Impuestos por pagar						
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>6,854,079</b>	<b>8,292,273</b>	<b>10,032,244</b>	<b>12,137,314</b>	<b>14,684,091</b>	<b>6,854,079</b>
Obligaciones a largo plazo	45,145,921	36,853,648	26,821,405	14,684,091		
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>52,000,000</b>	<b>45,145,921</b>	<b>36,853,648</b>	<b>26,821,405</b>	<b>14,684,091</b>	<b>-</b>
Aportes sociales	88,703,021	88,703,021	88,703,021	88,703,021	88,703,021	88,703,021
Utilidades ejercicio anterior			27,463,729	37,651,136	47,415,872	56,706,724
Utilidades del presente ejercicio		27,463,729	37,651,136	47,415,872	56,706,724	52,074,928
Reservas 10%		3,051,525	4,183,460	5,268,430	6,300,747	5,786,103
Reserva acumulada	<b>88,703,021</b>	<b>102,664,586</b>	<b>147,328,732</b>	<b>159,841,568</b>	<b>169,336,240</b>	<b>123,585,548</b>
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	<b>88,703,021</b>	<b>88,703,021</b>	<b>88,703,021</b>	<b>88,703,021</b>	<b>88,703,021</b>	<b>88,703,021</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>140,703,021</b>	<b>147,810,507</b>	<b>184,182,380</b>	<b>176,662,972</b>	<b>170,020,331</b>	<b>123,585,548</b>

Fuente. Los Autores

## 5.6 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA

Conclusiones del Estudio Financiero:

- ✓ La inversión total para crear el Centro de Estimulación Temprana es de \$140.703.021 entre inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo.
- ✓ La fuente de financiamiento es con recursos de crédito por valor de \$52.000.000 y \$88.703.021 con recursos propios. Existe muchas fuentes para el financiamiento del proyecto, se ha identificado el Fondoemprender, Ventures y Programa Destapa Futuro. Sin embargo, se realiza el análisis con crédito.
- ✓ Se cuantificaron los costos fijos y variables, a partir de un análisis de cada uno de éstos, con el fin de estimar un precio de venta.
- ✓ Lo anterior, fue la base para elaborar el presupuesto de ingresos y de egresos, utilizando pesos constantes El peso Constante, representa un valor que mantiene el poder adquisitivo y para ello debe eliminar el efecto inflacionario y hacer referencia al poder adquisitivo del peso en un periodo determinado (periodo base).
- ✓ Los estados financieros se elaboraron, teniendo referencia las proyecciones de gastos e ingresos, atendiendo un porcentaje representativo del mercado, que es acorde con las necesidades de los consumidores y establecimientos comerciales.

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

Esta investigación sobre la factibilidad para la creación de un centro de estimulación temprana en la ciudad de Barrancabermeja, tiene un impacto social positivo, por cuanto genera 8 empleos entre directos e indirectos.

La entidad también se comprometerá con los lineamientos de la responsabilidad social empresarial, siendo sus líneas principales:

Aspectos laborales. Dentro de los presupuestos, donde están incorporados los salarios básicos, salud, prestaciones sociales, de seguridad; se incluirá los de formación, capacitación, medicina preventiva. Se presentará solicitud al SENA para formación en atención a clientes, mercadeo y ventas. Se apoyará al profesional de la salud, la asistencia a seminarios, congresos entre otros, orientados al tema de la estimulación temprana; de esa forma, se tendrá al mejor talento humano capacitado y con competencias para atender a los clientes.

Aspectos sobre el medio ambiente. El Centro promoverá y cumplirá las normas para contribuir a cuidar el medio ambiente, por lo tanto, se implementará el programa de reciclaje para recopilar los residuos de caja, cartón y plástico. Dentro de la atención de los menores de tres años, se promoverá este aspecto.

Aspectos con los proveedores: se promueve las buenas relaciones con los proveedores, a fin de asegurar el suministro oportuno de bienes y servicios para la prestación de los servicios.

La Ética, entendida como el pilar dentro del quehacer del Centro, promoviendo buen desempeño y compromiso con la sociedad y la confidencialidad de los servicios prestados para los menores.

## **6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL**

### **6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.** (Agua, suelo, aire, manejo de desechos, depredación de recursos naturales)

Este tipo de negocio, por ser actividades lúdicas y académicas no genera ningún impacto sobre el medio ambiente. En Colombia se expidió el Decreto Ley 2811 de 1974, denominado el Código de los Recursos Naturales Renovables para la protección del Medio Ambiente y luego en 1991, elevó esta norma a mandato constitucional, ordenamiento acompañado de otras disposiciones de regulación y reglamentación que se expidió posteriormente con el fin de preservar el medio ambiente, incluyendo el componente de Educación, instrumento que sería eficaz para la explotación de los recursos no renovables de una forma sostenible y que al final constituye en su conjunto, el ámbito legal de la actividad de explotación de los recursos naturales en concordancia con la protección del medio ambiente.

Con el respaldo de lo jurídico, es necesario que las organizaciones realicen el control del impacto de sus actividades, en la elaboración de productos o servicios, con el propósito de mantener un ambiente que garantice condiciones en el desempeño de quienes conforman las entidades, dando cumplimiento a la legislación que es cada vez más rigurosa, en el desarrollo de políticas económicas y otros medios para fomentar la protección ambiental.

El nivel del impacto que se tienen en el medio ambiente, no es fácil que las empresas lo asuman, lo reconozcan e inviertan recursos para mitigar su impacto y

lo más importante es buscar la forma de corregirlo sin que en últimas afecte sus estados financieros. En la implementación de mejoras repercuten en la productividad de la misma y por ende en ahorros en costos, en el aprovechamiento de las oportunidades en el descubrimiento de nuevos mercados, en el posicionamiento de productos y servicios que mejora la imagen de las compañías.

Los temas ambientales garantizan a las empresas realizar gestión en los procesos de mejoras y el diseño de nuevos productos. En las mejoras en el proceso, el Centro, trabajará para que los procesos de atención a los clientes sea lo más competitivo, ofreciendo bienestar a los usuarios, padres de familia y docentes, por lo cual se tiene previsto la implementación de la norma ISO 9001, con el fin de documentar y asegurar cada uno de los procesos. En las estrategias para el diseño de nuevos servicios, se tendrá en cuenta el tiempo real que tiene el niño para participar en los diferentes programas, la vinculación de entidades del sector salud.

El Centro de Estimulación temprana, es una empresa de servicios, donde el conocimiento forma parte fundamental del proceso, por lo tanto, no se genera ningún tipo de residuos que vayan a intervenir o afectar en los bienes como son el agua, suelo, aire, depredación de recursos entre otros. Por consiguiente, no se elabora la matriz de evaluación de los impactos. Sin embargo, se implementará un programa de reciclaje para recopilar papeles, cartón, plásticos y cajas.

**6.2.2 Plan de mitigación.** (Antes, durante y después del proceso) dentro de un desarrollo sostenible.

El Centro de Estimulación Temprana Baby Gym no general impacto negativo para el medio ambiente, se tiene previsto un adecuado manejo en la recolección de

cajas, botellas, plásticos u otros elementos para la disposición final en el proceso de reciclaje.

El Centro de Estimulación Temprana, ha estimado el siguiente plan de mitigación de impacto, cuando desarrollo su función social, teniendo en cuenta aspectos como:

Antes del proceso: Atención a los clientes virtualmente a través de la página web y personalmente dentro de las instalaciones de la empresa, por lo tanto se recibe las solicitudes e inquietudes sobre el servicio. Los insumos son almacenados correctamente; la instalación de los equipos, muebles y enseres, se tendrá en cuenta para la atención del menor, sin que sufra daño alguno por mala ubicación, como también la prevención de los mismos, por mal uso.

Durante el proceso. Se utilizarán los equipos y demás elementos, para el proceso de la estimulación temprana. Se respetará el horario establecido en la asignación de las citas, con el fin de ser eficientes en la prestación de los servicios. Se dará respuesta oportuna a las inquietudes de los padres e información de los avances significativos en los menores.

Después del proceso. Se elaboran encuestas de satisfacción a cada cliente, con el fin de hacer seguimiento y control

## **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERO**

**6.3.1 Valor presente neto.** Se considera el valor que resulta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Los flujos de caja se trabajaron con pesos constantes, por lo tanto se debe deflacta la tasa respectiva.

**Cuadro 107. Tasa de descuento deflactada.**

Tasa Libre de Riesgo TES	6.75%
Prima de Riesgo Media	20.00%
<b>TMRR</b>	<b>28.10%</b>
Tasa del Crédito	23.20%
Beneficio Tributario	25.00%
<b>Costo Efectivo del Crédito</b>	<b>17.40%</b>
<b>COSTO PROMEDIO DE CAPITAL</b>	<b>28.09%</b>
Tasa de Inflación	<b>3.36%</b>
<b>Tasa de Descuento Deflactada</b>	<b>23.93%</b>

Fuente. Los Autores

Un TES<sup>33</sup> es un título de deuda del gobierno colombiano, en tal sentido, es una deuda que genera el estado para con el poseedor de dichos títulos; su vencimiento está entre uno y dieciséis años en promedio. De acuerdo con el Comunicado de prensa No.036, Colombia reabrió el mercado de los bonos TES<sup>34</sup>, con vencimiento al año 2021, siendo la tasa ofrecida el 6.75%, por lo tanto se tendrá en cuenta esta cifra para los cálculos respectivos.

**Cuadro 108. Saldos flujo de caja para calcular el valor presente Neto.**

<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>
<b>-88,703,021</b>	<b>26,822,152</b>	<b>63,376,272</b>	<b>73,911,504</b>	<b>47,348,504</b>	<b>19,351,201</b>	<b>46.419.233</b>

Fuente. Los Autores

<sup>33</sup> GACETA. Disponible <http://www.gacetafinanciera.com/DPI.pdf>

<sup>34</sup> MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Comunicado de prensa 036 de 2010. Disponible en <http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/5824589.PDF>

**Cuadro 109. Calculo Valor Presente Neto con la tasa deflactada.**

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
Año	0	-88,703,021	23.93%	1.000000	-88,703,021
Año	1	26,822,152	23.93%	0.806904	21,642,892
Año	2	63,376,272	23.93%	0.651093	41,263,874
Año	3	73,911,504	23.93%	0.525370	38,830,860
Año	4	47,348,504	23.93%	0.423923	20,072,103
Año	5	19,351,201	23.93%	0.342065	6,619,363
AÑO	6	46.419.233	23.93%	0.397888	18.469.656
<b>VALOR PRESENTE ANUAL</b>					<b>42.127.622</b>

Fuente. Los Autores

**6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR.** Se denomina la tasa porcentual, en la cual la diferencia entre los ingresos y egresos actualizados con esa tasa, hacen el Valor Presente Neto VPN igual a cero (0). Es aquella que sirve para determinar la rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés con que el inversionista está recuperando lo que aportó y de esta manera saber si vale la pena el proyecto o si es mejor invertir su dinero en otro tipo de negocio que le resulte más rentable.

De acuerdo con los resultados del flujo neto de caja (FNC), aplicando la formula correspondiente, dio como resultado el 33%. El porcentaje es atractivo para los inversionistas, pues es mayor a la tasa de oportunidad que ofrece el sistema financiero.

**Cuadro 110. Calculo de la Tasa Interna de Retorno.**

<b>Año 0</b>	-88,703,021
<b>Año 1</b>	26,822,152
<b>Año 2</b>	63,376,272
<b>año 3</b>	73,911,504
<b>Año 4</b>	47,348,504
<b>Año 5</b>	19,351,201
<b>año 6</b>	18.469.656
<b>TIR</b>	<b>43.58%</b>

Fuente. Los Autores

La Tasa Interna de Retorno es del 43.58%

**6.3.3. Período de recuperación.** Con los resultados del flujo de caja, se elabora el período de recuperación inversión, la cual se logra en el tercer año, con cinco meses y dos días de funcionamiento, como se observa en el cuadro siguiente:

**Cuadro 111. Periodo de recuperación .**

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	\$ -88,703,021	23.93%	1.000000	\$ -88,703,021	\$ -88,703,021
Año	1	\$ 26,822,152	23.93%	0.806904	\$ 21,642,892	\$ -67,060,130
Año	2	\$ 63,376,272	23.93%	0.651093	\$ 41,263,874	\$ -25,796,255
Año	3	\$ 73,911,504	23.93%	0.525370	\$ 38,830,860	\$ 13,034,605
Año	4	\$ 47,348,504	23.93%	0.423923	\$ 20,072,103	\$ 33,106,709
Año	5	\$ 19,351,201	23.93%	0.342065	\$ 6,619,363	\$ 39,726,072
Año	6	46.419.233	23.93%	0.397888	\$ 7,856,962	\$ 48.195.728

Fuente. Los Autores

La recuperación se da a los dos años y nueve meses de iniciada la operación del negocio.

**6.3.4 Indicadores Financieros.** Los indicadores Financieros se elaboran teniendo en cuenta los resultados de los Estados Financieros.

**Cuadro 112. Indicadores Financieros.**

<b>ÍNDICES DE LÍQUIDEZ</b>	INDICE DE LÍQUIDEZ CORRIENTE: <u>Activos corrientes</u> : 1: 1 Pasivos corrientes	PRUEBA DE FUEGO o ÁCIDA <u>Activos corrientes- inventario</u> : Pasivos corrientes	
<b>ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO</b>	ENDEUDAMIENTO <u>Total pasivos</u> x 100: Total activos	AUTONOMÍA <u>Total patrimonio</u> x 100: Total activos	
<b>ÍNDICES DE RENTABILIDAD</b>	SOBRE VENTAS <u>Utilidad líquida</u> x 100: Total de ventas	SOBRE PATRIMONIO <u>Utilidad líquida</u> x 100 Patrimonio	SOBRE ACTIVOS <u>Utilidad líquida</u> x 100: Total Activos

Fuente. Los Autores

**Cuadro 113. Datos de los indicadores Financieros del Centro de Estimulación Temprana.**

<b>INDICES DE LIQUIDEZ</b>	INDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE: <u>50.51</u> 6.09 8.292	PRUEBA DE FUEGO (no posee inventarios) <u>50.51</u> 6.09 8.292
<b>INDICE DE ENDEUDAMIENTO</b>	ENDEUDAMIENTO <u>45.14</u> x 100: 31%	AUTONOMÍA <u>102,66</u> x 100: 69%

	147.81	147.81	
<b>INDICES DE RENTABILIDAD</b>	<b>SOBRE VENTAS</b>	<b>SOBRE PATRIMONIO</b>	<b>SOBRE ACTIVOS</b>
	$\frac{27.463}{338.634} \times 100: 8.1\%$	$\frac{27.463}{26.75} \times 100: 102.664$	$\frac{27.463}{19\%} \times 100: 132.942$

Fuente. Los Autores

**Cuadro 114. Resultado Indicadores Financieros para el Centro de Estimulación Temprana.**

<b>ÍNDICES DE LÍQUIDEZ</b>	<p>ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRIENTE: 6.09</p> <p>Indica que la empresa tiene \$6.09 en activos corrientes por cada peso de deuda a corto plazo</p>	<p>PRUEBA DE FUEGO: 6.09</p> <p>Indica que la empresa tiene \$6.09 en caja y bancos por cada peso de deuda a corto plazo</p>	
<b>ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO</b>	<p>ENDEUDAMIENTO: 31%</p> <p>Indica que la empresa debe el 31% de sus activos</p>	<p>AUTONOMÍA: 69%</p> <p>Indica que los dueños de poseen \$69 por cada \$100 de los activo</p>	
<b>INDICES DE RENTABILIDAD</b>	<p>SOBRE VENTAS 8.1%</p> <p>Indica que la empresa ganó \$8.1 por cada \$100 vendidos</p>	<p>SOBRE PATRIMONIO 26.7%</p> <p>Indica que la empresa ganó \$26.7 por cada \$100 invertidos en el patrimonio</p>	<p>SOBRE ACTIVOS 19%</p> <p>Indica que la empresa ganó \$19 por cada \$100 de los activos</p>

Fuente. Los Autores

## 6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio está dado por el volumen de ventas de un bien o servicio, para lo cual los ingresos totales son iguales a los egresos totales, es decir no hay pérdidas ni ganancias.

La fórmula es la siguiente.

$$Q(\text{PE}): \text{PEu} : \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio- Costo Variable Unitario}}$$

Punto de Equilibrio en Unidades:

$$\text{P.E. Unidades: } \frac{214.282.528}{\$276.671 - 64.849} : 1,011 \text{ paquetes al año.}$$

En término de unidades monetarias:

P.E.u. : Precio de Venta x Unidades punto equilibrio

$$\text{P.E. u. : } \$276.661 \times 1.011: \$279.884.815$$

## 7. CONCLUSIONES

Las autoras concluyen de esta investigación lo siguiente:

En la investigación de mercados se indagó a padres de sobre las expectativas frente al desarrollo temas relacionados con el desarrollo de los menores de cinco años, presentando una demanda y expectativa frente a los servicios. Se identificaron 5.411 hogares en el municipio de Barrancabermeja con niños menores de cinco años, de los cuales el 72% tiene expectativas frente a este servicio es decir 3.896 hogares, en promedio son 2.6 hijos por hogar, por lo tanto, existe una demanda potencial de 10.129 servicios de 14 horas promedio por paquete.

En el análisis técnico, se ha estimado y cuantificado los equipos, implementos y accesorios requeridos para atender el mercado seleccionado y de esa forma ser competente, de igual forma los procedimientos, diseño de planta e identificación de los componentes de los costos de los servicios.

El estudio administrativo, se incorpora los lineamientos y perfil estratégico para el Centro, creando una S.AS., el organigrama, áreas funciones y los perfiles de cada cargo, con el fin de que inicien sus actividades sin riesgo alguno.

Los diferentes estudios proporcionan al análisis financiero, los datos para realizar los cálculos adecuados de ingresos y egresos, desde la realidad de la economía local y con la demanda insatisfecha detectada, como también estimación de las depreciaciones correspondientes, para finalmente elaborar los estados financieros proyectados adecuadamente y acorde con los lineamientos de la contabilidad generalmente aceptados.

Los indicadores financieros refleja la liquidez, autonomía, endeudamiento y rentabilidad, en ventas, sobre patrimonio y activos, siendo positivos en cada uno.

La evaluación del proyecto desde el punto de vista social es atractiva, genera empleo directo e indirecto, impuestos para el municipio y la nación. Los indicadores financieros muestran que es un negocio rentable: el Valor Presente Neto es positivo, \$42.127.622 > 0 y la Tasa Interna de Retorno es 43.58%.

## 8. RECOMENDACIONES

La ejecución de este proyecto para atención de niños y niñas menores de cinco años con paquetes especiales, será de gran importancia para los padres de familia, contar con centro que presten servicios integrales para el desarrollo neurológico es todas las etapas de su crecimiento.

Diseñar estrategias de mercadeo, con el fin de divulgar los servicios integrales del Centro de Estimulación Temprana Baby Gym, y darlo a conocer entre padres de familia, docentes y los beneficiados.

Ofrecer capacitación permanente y acompañamiento a los padres de familias sobre la importancia del desarrollo del ser humano con el fin de promover este tipo de servicios.

Realizar análisis sobre el diseño de nuevos servicios, teniendo en cuenta tiempo, espacio, necesidades y expectativas, con el fin de ofrecer un portafolio amplio que permita la diversificación de actividades lúdicas, académicas, terapéuticas y productivas para el desarrollo de las diferentes competencias.

Presentar el proyecto ante el Fondo emprendedor del SENA, con el fin de conseguir recursos capital semilla, para la creación de esta unidad productiva.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Acuerdo Municipal No.002 de 2012. Plan de Desarrollo Barrancabermeja Ciudad Futuro 2012-2015

AMERICAN ACADEMY OF CHILD E ADOLESCENT PSYCHIATRY. Los niños con problemas de aprendizaje No.16

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Análisis y Administración de Riesgos. Editorial Mc Grawhill.

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

BID. Nuevos Estudios en desarrollo infantil en Colombia: marzo de 2011

CONCHA P. Cindy. Estimulación Temprana, el entorno es el que moldea nuestras actitudes, aptitudes y habilidades. Año 2008.

DANE. Centro demográfico año 2005

ECOPETROL. Plan de conversión y modernización 2011-2015

ESPINAR Ruiz Eva (2001). Tesis doctoral Departamento de Psicología Universidad de Alicante. Violencia de Género y procesos de empobrecimiento

FERNANDEZ Romero Andrés. Manuel del Consultor de Dirección

FUNDACIÓN CORONA y CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, Guía para constituir y formalizar una empresa. Crear Empresa. Fondo de desarrollo empresarial.

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

LEGIS. Código de Comercio, Publicación Legis editores

MARTINEZ FRANKLIN. La estimulación temprana, enfoque problemáticas y proyecciones. Año 2010

MATOS GARCIA, Silvia Delvis; OCAÑA AZAHAREZ, María Antonia. La estimulación temprana desde una perspectiva sociocultural. Editorial MOA. España. 2009. Pág. 17-19.

Ministerio de la Protección Social, Ley 100 de 1993, por la cual se crea el sistema de seguridad social integral, artículo 22

UNICEF. Informe desarrollo psicosocial de los niños y niñas. Año 2004

## ANEXOS

### ANEXO A. LA ENCUESTA HOJA 1

#### UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO DE EDUCACION REGIONAL Y PROYECCION A DISTANCIA IPRED

Sres padres de familia: Somos estudiantes del Programa de Gestión Empresarial de la UIS y estamos realizando una investigación de mercados, relacionado con la factibilidad de crear un centro de estimulación temprana en el municipio de Barrancabermeja

1 En su hogar ¿Cuántos niños tienen en edades entre 0 y 5 años?

2 ¿Conoce o ha escuchado sobre la estimulación temprana?

SI  NO

3 ¿Conoce quienes ofrecen un servicio similar a la estimulación temprana?

Profesionales independiente  Instituciones educativas   
Jardines infantiles  Otros

Cuáles? \_\_\_\_\_

4 Sus hijos ¿Ha recibido estimulación temprana?

SI  NO

5 ¿Con quienes han recibido el servicio de estimulación temprana?

Profesiionales Independientes  Centros especializados

6 ¿En qué ciudad han recibido el servicio de estimulación temprana?

Bucaramanga  Barrancabermeja

Otros  Cuales? \_\_\_\_\_

## ANEXO B. LA ENCUESTA HOJA 2

### UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO DE EDUCACION REGIONAL Y PROYECCION A DISTANCIA IPRED

- 7 ¿Motivos por los cuales sus hijos no reciben estimulación temprana
- Desconoce si existe un centro especializado  Lo cree costoso   
Falta de información sobre el tema  Inexistencia de programas locales
- 8 De los siguientes servicios ¿cuáles le gustaría que su hijo recibiera.
- Estimulación del lenguaje  Desarrollo socio emocional   
Habilidades sociales  Actividades sensoriales   
Coordinación motriz
- 9 ¿Cuáles son los ingresos familiares al mes?
- Menos de 1 SMLV  Entre 1 y 2 SMLV   
Entre 3 y 4 SMLV  Más de 5 SMLV
- 10 ¿Cuánto pagaría por utilizar los servicios de un centro de estimulación temprana para sus hijos, tres veces por semana, de 1.5 horas en promedio 14 horas al mes?
- Menos de \$200.000  Entre \$200.001 y \$300.000   
Entre \$300.001 y \$400.000  Más de \$400.001
- 11 ¿Al utilizar los servicios en que periodos cancelaría?
- Mensual  Semanal   
Quincenal  Horas   
Diarios
- 12 ¿Si necesita los servicios, que medios utilizaría para consultar un centro de estimulación temprana ?
- Páginas Amarillas  Directorio empresarial   
Página web  Recomendación terceros   
Información en colegios  Información con docentes   
Otros  Cuáles?
- 13 Si en Barrancabermeja existiera un Centro de estimulación temprana estaría interesado en contratar sus servicios?
- SI  NO

### ANEXO C. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA FÍSICA

