

PLAN DE NEGOCIOS

**JARDIN INFANTIL
CHILDREN GARDEN PARA BANCOLOMBIA**



MIGUEL ÁNGEL GUTIÉRREZ GARZÓN.

**UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA FED
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, 2011**

PLAN DE NEGOCIOS

**JARDIN INFANTIL
CHILDREN GARDEN PARA BANCOLOMBIA**

MIGUEL ÁNGEL GUTIÉRREZ GARZÓN

**Plan de Negocios para optar al Título de
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**Dirigido Por:
DOCTORA NANCY PATRICIA CALIXTO S.**

**UNIVERSIDAD E.A.N.
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA FED
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, 2011**

Nota de aceptación

Presidente de Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá D.C., Noviembre de 2011

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	13
1. NATURALEZA DEL PROYECTO	16
1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS	16
1.2 JUSTIFICACION DE LA EMPRESA	16
1.5 MISION DE LA EMPRESA	17
1.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	17
1.2.1 Objetivos a Corto Plazo	17
1.2.2 Objetivos a Mediano Plazo	17
1.2.3 Objetivos a Largo Plazo	17
1.4 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	18
1.4.1 Tipo de empresa	18
1.4.2 Ubicación y Tamaño de la Empresa	18
1.4.2.1 Tamaño	18
1.4.2.2 Ubicación	18
1.6 VENTAJAS COMPETITIVAS	18
1.7 ANÁLISIS DEL SECTOR	19
1.7.1 Datos relevantes de Jardines Infantiles	20
1.7.2 El gran reto de la cobertura con calidad y equidad	23
1.7.3 Modalidades de atención educativa para la población menor de 5 años	24
1.8 SERVICIOS DE LA EMPRESA	25
1.9 CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL ÁREA	25
1.10 APOYOS	26
4. EL MERCADO	27
2.1 OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA	27
2.1.1 Objetivo a Corto plazo	27
2.1.2 Objetivos a Mediano plazo	27
2.1.3 Objetivos a Largo plazo	27
2.2.1 Segmento de Mercado	28
2.2.2 Características del Segmento de Mercado	29

2.2.3 Consumo Aparente	31
2.2.4 Demanda Potencial	32
2.2.5 Estudio de la Competencia	32
2.2.6 Servicios Sustitutos	33
2.3 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO	34
2.4 ENCUESTA	35
2.4.1 Aplicación de Encuesta	37
2.4.2 Resultados Obtenidos	37
2.4.3 Conclusiones del Estudio realizado	43
2.5 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN	44
2.5.2 Mensaje Publicitario	45
2.5.3 Spot de Radio	46
2.5.4 Volante Publicitario	46
2.5.5 Anuncio para el periódico	47
2.6 SISTEMA DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	48
2.7 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIO	48
2.7.1 Costos variables mensuales	48
2.7.2 Costos fijos mensuales	48
2.7.3 Políticas de Precios	48
2.8 PRECIO DEL SERVICIO	49
2.8.1 Costos de Servicios Cuidado de Niños	49
2.9 PORCENTAJE DE GANANCIA DESEADO	49
2.10 PRECIO DE VENTA	49
2.12 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO	49
2.13 RIESGOS Y OPORTUNIDADES	50
3. PRODUCCION	52
3.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	52
3.1.1 Objetivos a Corto Plazo	52
3.1.2 Objetivos a Mediano Plazo	52
3.1.3 Objetivos a Largo Plazo	52
3.2.1 Caminadores	53
3.2.2 Párvulos	53
3.2.5 Transición	55

3.2.6 Horario	55
3.2.7 Talleres Creativos	56
3.2.8 Talleres de estimulación adecuada	56
3.2.9 Vacaciones Recreativas	56
3.3.1 Proceso de matricula	56
3.3.1.1 Entrega de Información	56
3.3.1.2 Matricula de niños	56
3.3.1.3 Asignación de Salón	56
3.3.1.4 Inicio de Clases	56
3.3.1.5 Ingreso de los Niños	57
3.3.1.6 Recibimiento	57
3.3.1.7 Actividades Diarias	57
3.4 FLUJO DE PROCESO	57
3.6.1 Los servicios necesarios	61
3.6.2 Mantenimiento de equipos e instalaciones	61
3.6.3 Instalaciones	61
3.7 MATERIA PRIMA	61
3.8 IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES Y COTIZACIONES	62
3.9 CAPACIDAD INSTALADA	64
3.10 MANEJO DE INVENTARIOS	64
3.11 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	64
3.15 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	70
4. ORGANIZACIÓN	73
4.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN	73
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	73
4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO	74
4.3.1 Funciones Directora	74
4.3.2 Funciones Educadora	74
4.3.3 Funciones Secretaria	75
4.3.4 Funciones Servicios Generales	75
4.3.5 Funciones Contador	75
4.3.6 Funciones Nutricionista	75
4.4 CAPACITACIÓN DE PERSONAL	76

4.4.1 Reclutamiento	76
4.4.2 Selección	76
4.4.3 Contratación	77
4.4.3.1 Tipo de Contrato	77
4.4.3.2 Inducción	77
4.4.3.3 Persona que realizara la inducción	77
4.4.3.4 Proceso de inducción	77
4.4.3.5 Material a utilizar	77
4.5 DESARROLLO DEL PERSONAL	77
4.5.1 Capacitación	77
4.8 RELACIONES DE TRABAJO	78
4.9 MARCO LEGAL	79
5. FINANZAS	82
5.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE CONTABLE	82
5.1.1 Objetivos Generales	82
5.1.2 Objetivos a corto plazo	82
5.1.3 Objetivos a mediano plazo	82
5.1.4 Objetivos a largo plazo	83
5.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA	83
5.2.1 Contabilidad de la Empresa	83
5.2.2 Catálogo de Cuentas	83
5.2.3 Software a utilizar	84
5.3 FLUJO DE EFECTIVO	85
5.3.1 Costos y gastos	85
5.3.2 Capital Social	85
5.3.3 Créditos	85
5.3.4 Entradas	85
5.3.5 Salidas	86
5.3.6 Proyección del Flujo de Efectivo	87
5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	88
5.4.1 Estados de Resultados	88
5.4.2 Balance General	89
5.5 INDICADORES FINANCIEROS	91

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

92

5.7 TIR

92

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Asesores y Expertos para apoyar el Plan de Negocio	26
Tabla 2. Estudio de la Competencia	33
Tabla 3. Selección Nombre de la Empresa	45
Tabla 4. Variables Mensuales	49
Tabla 5. Costos Fijos Mensuales	49
Tabla 6. Costos del Servicio	50
Tabla 7. Precio Venta	50
Tabla 8. Punto Equilibrio	50
Tabla 9. Matriz Riesgos y Oportunidades	51
Tabla 10. Instalaciones y Equipos	62
Tabla 11. Lista de Proveedores	64
Tabla 12. Periodo vs Cantidad Servicios	65
Tabla 13. Personal Requerido	69
Tabla 14. Cronograma de Actividades	73
Tabla 15. Administración Sueldos	79
Tabla 16. Catálogo de Cuentas	85
Tabla 17. Relación Costos y Gastos	86
Tabla 18. Relación Entradas	87
Tabla 19. Relación Salidas	87
Tabla 20. Flujo de Efectivo	89
Tabla 21. Estado de Resultados	90
Tabla 22. Balance General	91
Tabla 23. Indicadores Financieros	92
Tabla 24. Punto Equilibrio en unidades	93
Tabla 25. Valor TIRM	93
Tabla 26. Análisis de Escenarios	94

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Distribución por modalidad de Atención en el Servicio.	20
Figura 2. Niveles de Atención.	21
Figura 3. Número de hijos	38
Figura 4. Matriculas en Jardines Infantiles	38
Figura 5. Ubicación Jardines Infantiles	39
Figura 6. Satisfacción en el Nivel de Educación	39
Figura 7. Rango Edades	40
Figura 8. Persona encargada	40
Figura 9. Conocimiento Modelo de Educación	41
Figura 10. Creación jardín Grupo Bancolombia	41
Figura 11. Utilización Servicio	42
Figura 12. Aspectos Selección del Jardín	42
Figura 13. Horarios Prestación del Servicio	43
Figura 14. Disponibilidad de Pago	43
Figura 15. Rango Edades Educación	44
Figura 16. Aviso Publicitario	40
Figura 17. Aviso Publicitario	47
Figura 18. Anuncio Periódico	48
Figura 19. Organigrama Ventas	52
Figura 20. Flujo del Proceso	59
Figura 21. Insumos	63
Figura 22. Distribución Plantas	67
Figura 23. Distribución Salones	67
Figura 24. Distribución Salones	68
Figura 25. Distribución Sala de Profesores	68
Figura 26. Estructura Organizacional	74

Dedico este proyecto a Dios, a mi tutora y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi tutora de tesis quién me ayudó en todo momento, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora.

AGRADECIMIENTOS

El autor expresa sus agradecimientos:

Deseo expresar mis agradecimientos a todos aquellos que de una u otra manera han contribuido a mi formación, tanto en la universidad como mis padres y amigos que me ha apoyado en cada momento de mi carrera.

Especial agradecimiento a mi tutora Doctora Nancy Patricia Calixto S. quien hizo posible el desarrollo del proyecto y me guio durante todo el proceso con su conocimiento, interés, dedicación y compromiso.

INTRODUCCION

El núcleo familiar en la que ambos padres trabajan está creciendo, debido a la demanda de la misma sociedad y esto aumenta la necesidad constante de crear jardines infantiles. Esta necesidad crea una oportunidad empresarial para construir una empresa en el cuidado de niños.

Los servicios del jardín infantil tiene la flexibilidad en decidir cuales servicios ofrecerá. Puede limitar su clientela a niños de cierta edad o adaptar sus horarios para cubrir la necesidad de un segmento del mercado especial.

El trabajo básico que se estará haciendo en el cuidado de los niños de otros, requiere una responsabilidad y un compromiso serio. Cuando los niños están bajo nuestro cuidado, somos responsables por su seguridad y bienestar, jugamos un papel clave en su desarrollo y bien podríamos ser alguien a quien recordarán todas sus vidas.

CHILDREN GARDEN es un proyecto que consiste en la planificación, diseño, construcción y puesta en marcha de un jardín infantil para los hijos de los empleados del Grupo Bancolombia que puedan contar con los servicios de una atención pedagógica profesional y especializada para niños. En éste proyecto de grado se aplican varias técnicas estudiadas a lo largo de la vida estudiantil; las cuales son tanto innovadoras, como de mercadeo y finalmente financieras.

Este es un proyecto innovador con excelentes perspectivas de desarrollo. El jardín infantil contará con profesionales especializados y con experiencia en el manejo de niños. Además se contarán con las instalaciones necesarias para que los niños puedan realizar diversas actividades, tanto físicas como mentales que le ayudarán a un mejor crecimiento y desarrollo; logrando así brindar una alternativa eficiente a un costo accesible.

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto que a continuación se describe consiste en la creación del Jardín Infantil CHILDREN GARDEN, en el centro internacional de Bogotá entre Calle 32 y Carrera 17. El jardín atenderá a niños y niñas de 0 a 5 años de edad en los niveles de Caminadores, Párvulos, Pre jardín, jardín, transición, en el horario de 7:00 am a 6:00 pm, de forma que coincida con la jornada laboral de los padres, quienes necesitan del apoyo de una entidad que se dedique a brindar este servicio.

Para realizar la presente investigación, fue necesario investigar las características que presenta el mercado, la tecnología a utilizarse, el monto de la inversión inicial, estimar y proyectar los resultados de dicha inversión a lo largo de tres años, sus aspectos legales que deben considerarse para que el jardín infantil funcione de manera óptima.

El estudio de mercado permitió establecer que el 92% tiene hijos entre 0 y 5 años, de este porcentaje se estableció que el 84%, podrían ser clientes potenciales.

El aspecto más relevante del proyecto se relaciona con la determinación del tamaño del jardín infantil, el cual toma como base la demanda potencial, que según el estudio de mercado es de 150 niños. Adicionalmente se propone que sea ubicado cerca a la dirección general del Grupo Bancolombia, por las ventajas que ofrece dicha área, en cuanto a localización, fácil acceso, áreas urbanizadas, servicios básicos como agua potable, energía eléctrica, transporte.

El Estudio de la organización indica todas las disposiciones legales y/o reglamentarias contempladas para la creación del jardín infantil CHILDREN GARDEN, aspectos laborales, así como requisitos fundamentales establecidos por la secretaría de educación quienes aprobarían el funcionamiento del jardín infantil, si se cumple con todos ellos. Asimismo, este capítulo comprende la estructura organizacional que conformará CHILDREN GARDEN integrada por la Directora, personal administrativo, docente y de mantenimiento.

Los costos e ingresos que generará el proyecto se realizaron en el estudio financiero. De acuerdo con este estudio para poner en marcha el proyecto se necesita una inversión inicial de \$ 40.000.000 que se proyecta utilizar para el acondicionamiento de la infraestructura, equipamiento y la preparación administrativa, organizativa y de funcionamiento.

Al crear jardín infantil CHILDREN GARDEN se estará beneficiando tanto social como económicamente a los padres que laboran de Bancolombia en el sector del centro internacional de Bogotá, ya que contribuirá a que las familias estén tranquilas, pues el jardín podrá darles cuidado y atención a sus hijos para formarlos con principios y valores para que sean hombres y mujeres de bien

1. NATURALEZA DEL PROYECTO

1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Elaborar un plan de negocios para constituir un jardín infantil dirigido a los hijos de los empleados de Bancolombia en la ciudad de Bogotá, que se encuentran ubicados en el edificio San Martin.
2. Presentar de manera detallada y clara un plan de negocios que permita dar inicio a la creación del jardín infantil que se pretende establecer.
3. Identificar factores de mercado, recursos humanos, administrativos, tecnológicos, logísticos, políticas y análisis financiero para la adecuada gestión empresarial dentro del plan de negocios.
4. Estructurar el plan de negocios acorde a la iniciativa comercial, evaluando factores como la factibilidad económica y las perspectivas empresariales a la medida de las necesidades y expectativas de negocio.
5. Proporcionar un enfoque estratégico dentro del plan de negocios para atender a los requerimientos competitivos del mercado.

De acuerdo a los objetivos anteriores, los siguientes son los objetivos de la empresa alineados a la creación de la iniciativa de negocio propuesta:

1.2 JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

El proyecto consiste en la implementación de un servicio de jardín infantil, cuyo objetivo está enfocado al cuidado y atención especializada de niños; y sobre todo a brindar un servicio integral para los padres que laboran en Bancolombia, debido a que es uno de los Bancos que no cuenta con un Jardín Infantil para sus empelados.

Este servicio está enfocado en brindar un apoyo a los empleados de la Organización que se encuentran ubicados en el edificio San Martin, mientras estos trabajan; teniendo la seguridad de que sus hijos cuentan con los cuidados y atenciones requeridas.

Los empleados de esta sede en Bogotá tienen hijos menores y no poseen personas de confianza para el cuidado de sus hijos, en este sentido el jardín Children Garden estará dotado de un espacio bien equipado, agradable y cálido, destinado exclusivamente al cuidado infantil.

Considerando que los primeros años de vida constituyen la etapa de formación del carácter y la personalidad del niño, la intención es promover y estimular su desarrollo integral en un ambiente seguro, protegido y saludable; tomando en cuenta las características físicas, psicológicas y sociales propias.

La propuesta entonces, proyecta el trabajo con niños entre 8 meses y 5 años de edad, cuyo fin será el de promover e incentivar su desarrollo y aprendizaje a través de una metodología y enseñanza adecuada con docentes especializados en enseñanza preescolar; así como flexibilidad en los horarios conveniente para los padres y una ubicación estratégica cerca a la empresa.

1.5 MISION DE LA EMPRESA

La misión del Jardín Infantil CHILDREN GARDEN es brindar a los niños orientación, cuidado y educación inicial, en un ambiente sano y agradable donde sientan amor y seguridad que les permita un desarrollo psicológico, cognitivo, motor, socio afectivo y espiritual, generando vínculos con los padres de familia, de asesoría y orientación hacia el menor.

1.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

1.2.1 Objetivos a Corto Plazo

1. Desarrollar una estrategia de mercado que le permita al proyecto volverse viable en términos económicos.
2. Constituirse como un jardín que despierte interés por la innovación en la centralización de servicios especializados.
3. Diseñar y ofrecer servicios innovadores que generen un valor agregado para nuestros clientes.

1.2.2 Objetivos a Mediano Plazo

1. Lograr la expansión del jardín infantil en la ciudad, de tal forma que demanden de nuestros servicios y así poder crear sucursales.
2. Hacer reconocimiento de una marca para así lograr que el jardín se posicione en el mercado.

1.2.3 Objetivos a Largo Plazo

1. Hacer alianzas estratégicas de orden interinstitucional para posibilitar la prestación de servicios del jardín infantil con la más alta calidad.
2. Desarrollar un portafolio de servicios acorde con la tendencia de mercado, que orienta la idea de negocio.

3. En un lapso a 5 años hacer del jardín infantil el mejor en la ciudad. Prestando servicios de excelente calidad que sea del agrado de los padres de los niños.

1.4 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.4.1 Tipo de empresa Es de servicios de educación enfocada a pre escolaridad.

El jardín infantil pertenece al grupo de prestación de servicios y está enfocado a niños menores de cinco años que tengan padres que sean empleados de Bancolombia, los cuales se puedan dedicar a su trabajo sabiendo que sus hijos están en manos de profesionales de la educación infantil.

El servicio prestado es intangible ya que no hay un producto terminado, y es una prestación de servicios profesionales diaria que se retribuye mensualmente satisfaciendo la necesidad del consumidor, en este caso los padres de familia.

Es una empresa que presta un servicio de educación donde el servicio prestado es más intelectual y profesional o especializado.

1.4.2 Ubicación y Tamaño de la Empresa

1.4.2.1 Tamaño:

El jardín infantil CHILDREN GARDEN es una microempresa la cual el número de personal, que son 20 empleados quienes se encargaran del cuidado de los niños, será un equipo de profesionales seleccionados cuidadosamente, con la titulación y la preparación necesaria para cada puesto de trabajo.

1.4.2.2 Ubicación:

CHILDREN GARDEN estará ubicado estratégicamente en el centro internacional de Bogotá entre Cll. 32 y Cr. 17, en el sector se encuentran grandes centros financieros con gran volumen de población conformada por altos ejecutivos y funcionarios del Grupo Bancolombia.

1.6 VENTAJAS COMPETITIVAS

1. Flexibilidad en el horario: este dependerá de la necesidad de cada padre de familia, para ello se programarán clases y diferentes actividades de acuerdo a los horarios programados para cada niño, quienes incluso tienen la posibilidad de permanecer durante todo el

día en el Jardín; siendo para muchos padres trabajadores un valor agregado importante, pues prefieren que sus hijos estén bajo el cuidado de personas expertas.

2. Cercanía al lugar de trabajo: el jardín estará ubicado cerca a la sede administrativa de Bancolombia en Bogotá, para proporcionar a los padres e hijos la reducción en los desplazamientos a través de la Ciudad y ahorro de tiempo.
3. Innovación Tecnológica: contará con equipo tecnológico avanzado y una infraestructura estable que permita a los padres (mediante una clave de acceso) ver a sus hijos con una cámara web a través del portal de internet del jardín en cualquier momento del día.
4. Talento Humano: contará con personal capacitado en el área de educación, profesionales especializados en nutrición, enfermería y psicología.
5. Personalización del servicio: se identificarán las necesidades particulares de los padres y los hijos para la prestación del mejor servicio, construyendo así relaciones duraderas basadas en la confianza y aspirando a ofrecer las mejores opciones de servicios en nuestro mercado.
6. Alimentación diaria: durante el tiempo que el niño permanezca en el jardín se llevará un control permanente de su alimentación bajo la supervisión de la nutricionista, cuidando que la alimentación de los niños sea la mas saludable posible. Además, los padres podrán ingresar a la página web del Jardín y verificar la alimentación de sus hijos.
7. Enseñanza: el jardín cuenta con un modelo pedagógico educativo personalizado y adaptable a cada una de las capacidades y necesidades del núcleo familiar, especializando y desarrollando las inteligencias múltiples encontradas en cada uno de los niños.
8. Transporte: el jardín contará con un cómodo transporte y acompañamiento confiable por personal del plantel desde los hogares al Jardín.

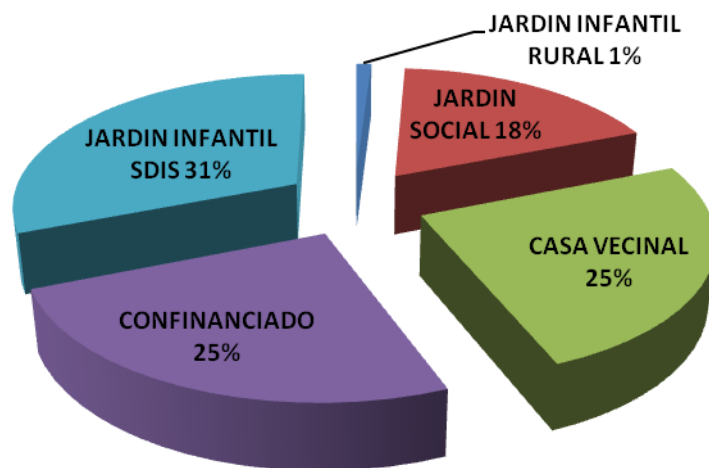
1.7 ANÁLISIS DEL SECTOR

En la problemática actual colombiana, la población infantil está al cuidado de una persona del grupo familiar, pero actualmente dos terceras partes de los hogares los papas trabajan, esto aumenta la demanda de la industria de

cuidado infantil. Las mujeres casadas con hijos actualmente representan una fuerza laboral, y buscan un cuidado infantil adecuado a sus hijos.

En el trabajo, los padres están preocupados por el bienestar de sus hijos. Quizás lleguen tarde o se retiren más temprano para compartir los horarios con sus hijos. Pueden darse casos de ausentismo o puede perderse tiempo con llamadas telefónicas para asegurarse del bienestar de sus hijos. Se sabe que tanto las madres como los padres han rechazado ascensos para evitar conflictos con sus obligaciones como padres.

1.7.1 Datos relevantes de Jardines Infantiles La caracterización de los niños y niñas atendidos en el servicio de Jardines Infantiles - Educación Inicial se realizó con una muestra de 52.592 niños y niñas atendidas y que se encuentra registrados en el Sistema de Información de Registro de beneficiarios - SIRBE, Los resultados se presentan a continuación: El servicio Jardines Infantiles atiende a las beneficiarios a través cuatro modalidades de atención, así: la mayor atención se concentra en los Jardines SDIS con el 31% de la población, seguido por las casas vecinales y cupos cofinanciados con el 25% respectivamente, Jardines sociales con el 18% y el 1% de la población fue atendida en Jardines Rurales. En comparación con la cobertura de atención del 2008, es importante resaltar que los jardines cupos cofinanciados pasaron del 8% al 25% en el 2009, esto obedece a que fue por medio de esta modalidad que se realizó la ampliación de cobertura.¹

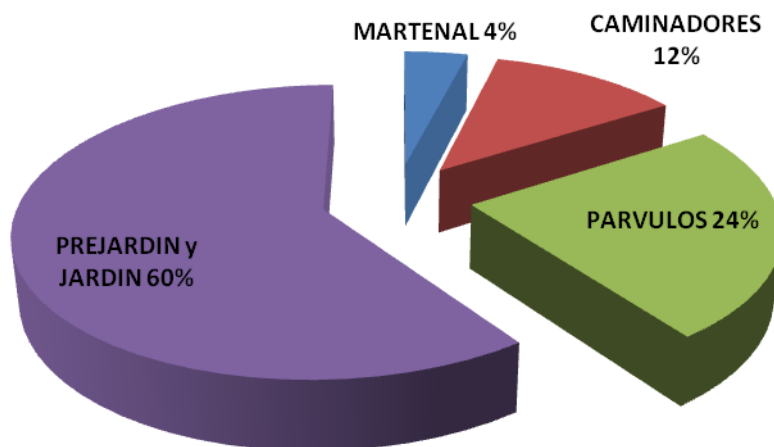


Fuente: mineducacion

Figura 1. Distribución por modalidad de Atención en el Servicio. Fuente: Mineducación

¹ MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Bases sólidas para el desarrollo humano [en línea]. ALTABLEROnline. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [<http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-133793.html>].

Estas modalidades cuentan con 5 niveles de atención, maternal, caminadores, párvulos, pre-jardín y jardín, estos corresponden a la edad y/o etapa de la vida de los niños y niñas atendidos, los niveles que cuentan con mayor atención son pre-jardín y jardín con un 60% de la población total analizada, seguidos de párvulos con un 24% y caminadores 12%, solo un 4% corresponde a la atención del nivel maternal, razón por la cual la Secretaria se encuentra haciendo esfuerzos para ampliar la cobertura en este nivel ya que no cuenta con oferta de servicios en el Distrito, tanto así que ICBF y Secretaria de Educación concentran su atención en los niños y niñas mayores de 3 años. En cuanto a la edad, los niños y las niñas que mayor participación tuvieron están entre los 3 y los 5 años con el 76.4%, el menor porcentaje de población se encuentra entre 0 y 1 año, con el 6.3%, lo que corresponsal con el nivel de atención.



Fuente: mineducacion

Figura 2. Niveles de Atención. Fuente: Mineducación

Según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) en el año 2007, el crecimiento de instituciones preescolares nacionales ha sido negativo, al igual que su variación en la matrícula; y la distribución de alumnos por grado es menor del 10%. Esto es consecuencia por la inmensa cantidad de jardines infantiles de “garaje” que se hacen pasar por preescolares y, a su vez, por la ignorancia de los padres de una buena institución para aquella etapa que es tan imprescindible para el desarrollo del niño. Por eso, es precisa una institución que les demuestre a los padres de hoy en día la necesidad de una educación que desarrolle la identidad y habilidades que sus hijos presentan desde temprana edad.

En los últimos años, un importante número de estudios muestran que los programas para la primera infancia traen muchos beneficios, especialmente

para los niños y niñas más pobres y vulnerables, pues compensan diversas carencias -nutricionales, de salud y estimulación, entre otras- que de no ser superadas oportunamente, seguirán siendo causa de desigualdad social y de vulneración de sus derechos fundamentales.

Se establece que las acciones en la educación para los niños y niñas menores de cinco años son tan importantes como las que se realizan en los campos de la nutrición, la salud, el cuidado y la protección, porque las competencias que allí se adquieren son la base de los aprendizajes posteriores.²

De manera general, dichos programas de atención educativa mejoran las condiciones físicas, la motricidad, las capacidades afectivas y sociales, el desarrollo del lenguaje y las posibilidades de solucionar problemas creativamente. Esto trae resultados significativos: contribuye a que se logre una mejor preparación para la educación básica; aumenta las probabilidades de ingreso oportuno al primer grado de primaria; fortalece los aprendizajes; reduce la repetición de cursos -un factor que lleva a la deserción temprana del sistema educativo-, y aumenta la proporción de jóvenes que culminan exitosamente sus estudios. Lo anterior repercute en el mejoramiento de la calidad de vida como adultos, al incrementar su escolaridad y ampliar sus posibilidades de desempeñar actividades laborales más calificadas y mejor remuneradas. También son significativos los resultados de los programas educativos en lo referente a la formación de ciudadanos sujetos de derechos, capaces de convivir e interactuar con los demás. De igual manera, los resultados en términos del fortalecimiento de su rol como padres y madres de familia y del mejoramiento de las condiciones de vida también han sido comprobados en distintos países.

Colombia está trabajando en la consolidación de una política pública para la primera infancia que busca garantizar el desarrollo y protección de los niños y las niñas menores de cinco años. Esta política articula las estrategias y acciones de cuidado, nutrición, salud y educación que adelantan diversas entidades estatales y organizaciones privadas a nivel nacional y local, bajo un enfoque de derechos, equidad e inclusión social. Se busca que los niños y niñas, especialmente los más pobres y vulnerables, reciban atención integral mediante modalidades que involucren a las familias, las comunidades y las instituciones especializadas en esta materia, contando para ello con estrategias pedagógicas que ayuden al desarrollo de sus competencias y con una base institucional articulada, en la que cada entidad participe en la ejecución de la misma, en concordancia con su misión y funciones.

Durante el cuatrienio 2006 - 2010 se dará esta atención integral a 400 mil niños y niñas menores de 5 años de los niveles 1 y 2 del SISBEN a través de diversas modalidades. Adicionalmente, otros 460 mil que asisten a los

² INFORME SOBRE EL PLAN DE DESARROLLO. Alcaldía Mayor de Bogotá – CBN – 1014. Enero – Diciembre, 2009.

hogares múltiples, jardines, preescolares oficiales y privados y cajas de compensación familiar se beneficiarán de una política de calidad educativa cimentada en un conjunto de descriptores de competencias acompañados de orientaciones específicas para propiciar su desarrollo en los diferentes ambientes, el seguimiento y la evaluación de sus logros, así como unas estrategias para el mejoramiento de las prácticas pedagógicas, de crianza y socialización y la formación de los padres, cuidadores y docentes. Esto facilitará su integración exitosa a los siguientes niveles de la escolarización.³

1.7.2 El gran reto de la cobertura con calidad y equidad De acuerdo con las cifras del censo realizado en 2005, en el país hay casi 4,2 millones de niños y niñas menores de 5 años¹. De ellos, el 67% no recibe ningún tipo de atención relacionada con cuidado, protección y educación. Es preocupante el hecho de que 1,8 millones de infantes que no están siendo atendidos pertenecen a familias muy pobres (niveles 1 a 3 del SISBEN).

Las principales razones por las que estos niños no son atendidos tienen que ver con factores de demanda y de oferta. De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida (ECV) aplicada en 2003, el 40% de los padres considera que sus hijos aún no están en edad para asistir a una institución o prefieren que no lo hagan, en tanto que el 24% señala que sus hijos menores de 5 años no asisten porque no hay institución cercana a su residencia. En las áreas rurales es más crítico el problema de oferta, pues el 45% de los padres de familia indica que no cuentan con una institución próxima donde sus hijos puedan recibir atención y educación. Esta situación puede explicar el hecho de que una buena proporción de los niños que reside en el campo ingrese directamente al primer grado de la básica primaria, sin haber recibido ningún tipo de atención educativa, lo que facilitaría su integración al sistema escolar y fomentaría su éxito académico.

De otra parte, entre los casi 1,3 millones de niños y niñas con menos de 5 años que reciben alguna forma de atención, el 64% asiste a los hogares comunitarios del ICBF, el 11% a los hogares infantiles auspiciados por esa misma entidad y tan sólo el 24% va a jardines o preescolares oficiales o privados. Estos datos muestran la importancia no sólo de ampliar la cobertura, sino también de fortalecer la atención en el ámbito de la educación, puesto que todavía no se cuenta con proyectos pedagógicos articulados que permitan realizar un tránsito apropiado entre la familia, la educación inicial y el ciclo de básica primaria, garantizando de esta manera el desarrollo de las competencias básicas desde los primeros años de vida.⁴

³ MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. COLOMBIA APRENDE, La red del conocimiento Online. [COLOMBIA]. Disponible en: [[http:// www.colombiaprende.edu.co](http://www.colombiaprende.edu.co)].

⁴ INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR Online. [COLOMBIA]. Disponible en:

Finalmente, y a pesar de los importantes esfuerzos en cuanto al mejoramiento de las estadísticas disponibles, el país aún no cuenta con un sistema de información completo, confiable y actualizado que facilite la toma de decisiones, el seguimiento de la gestión de los gobiernos nacionales y regionales y de la implementación de la política, así como la evaluación de la misma.

1.7.3 Modalidades de atención educativa para la población menor de 5 años Entorno familiar: está dirigida a los niños y niñas de familias que, debido a dificultades geográficas o de otro tipo, no pueden acceder a ofertas institucionalizadas tales como los hogares de bienestar o los jardines infantiles. Su propósito es formar a los padres de familia para que asuman el rol de educadores en el hogar. Se parte del supuesto de que la interacción de los niños y niñas con sus padres es vital para su desarrollo, pues son ellos quienes entienden mejor que nadie sus emociones, además de que son los actores más significativos para desarrollar su autoestima y para propiciar la adquisición de muchas destrezas y habilidades.

1. Entorno comunitario:

Se destina a los niños y niñas que actualmente asisten a los hogares comunitarios del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) en zonas urbanas. Allí se complementarán los servicios de cuidado y nutrición con el componente educativo. Las madres comunitarias responsables de estos hogares recibirán formación para garantizar un entorno saludable y adecuado que promueva el desarrollo de competencias y aprendizajes variados y enriquecedores.

2. Entorno institucional:

Esta modalidad está dirigida a la atención de niños y niñas mediante la utilización de la capacidad instalada y la experiencia de operadores privados. A ellos se les brindará los componentes de educación inicial, salud, nutrición, recreación, cuidado afectivo y social.

La prestación de los servicios en el marco de estas tres modalidades deberá cumplir con una serie de requerimientos que buscan garantizar buenos niveles de calidad. Tales requerimientos se refieren a condiciones de infraestructura y dotación, gestión administrativa e institucional y perfil del talento humano.⁵

[[http:// www.icbf.gov.co](http://www.icbf.gov.co)].

⁵ INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR Online. [COLOMBIA]. Disponible en:

[<http:// www.icbf.gov.co>].

1.8 SERVICIOS DE LA EMPRESA

El Jardín Infantil **CHILDREN GARDEN** brindará el servicio de cuidado y protección a los niños del personal adscrito a Bancolombia. En este Jardín se contará con personal capacitado para fomentar el aprendizaje de los niños bajo una metodología dinámica e innovadora, utilizando diferentes juegos y dinámicas como herramienta esencial del aprendizaje; siendo éste el vehículo más importante mediante el cual los niños aprenden y desarrollan ideas sobre el mundo.

El Jardín Infantil se encarga de brindar asistencia integral a los hijos de los empleados del Banco, proporcionando una óptima atención educativa, recreativa y asistencial que permita el desarrollo integral de las capacidades física, afectivas, sociales y cognitivas de los niños. Además, se incorporarán programas de educación infantil temprana; en donde los niños realizarán diferentes actividades como pintar, dibujar, fichas, entre otros; y actividades extracurriculares como ejercicio físico, danza, etc. También se contará con una sala de juegos para la recreación de los niños y se ofrecerán servicios como nutricionista y psicología.

La sede del Jardín quedará ubicada cerca al edificio San Martín de Bancolombia en Bogotá, para facilitar el desplazamiento de los padres. Además, como propuesta adicional se buscará que el valor de la mensualidad sea descontada por nómina a los empleados.

Con este jardín se busca la comodidad de los padres y de los niños porque se evita el desplazamiento a través de la ciudad, se ahorra tiempo en desplazamientos y los padres pueden tener la seguridad sobre el cuidado de sus hijos y éstos pueden ser visitados por sus padres en cualquier momento.

1.9 CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL ÁREA

Miguel Ángel Gutiérrez Garzón, inversionista del proyecto del Jardín Infantil CHILDREN GARDEN, contará con el apoyo de **Adriana Moreno**, que es Profesional en Pedagogía con sentido ético de su labor profesional y con los conocimientos, habilidades, valores y actitudes necesarios para identificar problemas y necesidades de su campo profesional y para emplear los enfoques, instrumentos, métodos y técnicas convenientes a innovar en el campo pedagógico y mejorar los procesos educativos.

Gracias a la combinación de la experiencia profesional de los miembros mencionados anteriormente, se propone abordar este proyecto y convertirlo en la solución para los padres de familia del grupo Bancolombia para el cuidado de sus hijos.

A continuación se detalla la hoja de vida del inversionista del Jardín para conocer el perfil del iniciador de la propuesta:

3. Hoja de Vida Miguel Angel Gutierrez G:

Profesional especializado en el área financiera que me permitirá realizar un buen análisis financiero que debe ser concreto y veraz, así contare con herramientas necesarias para recuperar o mejorar la rentabilidad y lograr un mejor nivel de gestión y autonomía.

Como Técnico Profesional en Administración Financiera, cuento con cualidades para desarrollarme en el ámbito de la Administración, paralelo al perfil financiero desarrollado con los conocimientos adquiridos en la Universidad lo que me permite brindar apoyo en áreas que tengan directa implicación con las actividades económicas.

Mi experiencia laboral inicial ha sido dedicada a actividades de tesorería, área en la que realice mi práctica, identificando mercados nacionales e internacionales para el desarrollo comercial de la compañía. Actualmente me desempeño en el sector financiero en las áreas de Tesorería, Transferencias y Pagos, donde tengo gran contacto con un gran número de funcionarios, en donde he podido identificar la problemática ya planteada.

Actúo siempre con una actitud positiva, sincera, clara, me relaciono fácilmente con las personas, mis valores personales son fuertemente ligados a la familia y a la entrega comprometida de mi tiempo a la empresa.

1.10 APOYOS

CARGO	NOMBRE COMPLETO	CONTACTO
Contador	Javier Guasca	Cel.: 300 236 5690
Abogado	Luz Amanda Gutiérrez	Cel.: 3103894582
Técnico (Especialista)	Adriana Moreno	Cel.: 3174295674
Arquitecto	Adriana Herrera	Cel.: 300 2648357
Diseño/Imprenta	Wilson Chía	Cel.: 311 473 7250
Asesora	Mercy Pedraza	Cel.: 310 781 5623

Tabla 1. Asesores y Expertos para apoyar el Plan de Negocio

4. EL MERCADO

2.1 OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA

2.1.1 Objetivo a Corto plazo

1. Prestar un servicio promedio a 100 niños.
2. Satisfacer las necesidades de los clientes, en tiempos, cercanía geográfica, en una optima pedagogía infantil, tranquilidad al padre de familia por los cuidados, con actividades coordinadas que al mismo tiempo permitirá a "CHILDREN GARDEN" alcanzar sus metas.
3. Ofrecer servicios integrales con excelente calidad de asistencia parvulatoria y Básica buscando dar beneficios de satisfacción a nuestros clientes.
4. Dar a conocer los servicios a través de los medios de información elegidos, tales como publicidad y relaciones públicas, como la radio y folletos, adicionalmente ofrecer el servicio con entrevistas personalizadas.
5. Ofrecer un servicio asequible al mercado objetivo, dando precios competitivos y que sean cómodos para los padres de familia, no superando el 38% de un salario mínimo.

2.1.2 Objetivos a Mediano plazo

1. Aumentar los servicios a 150 niños mensuales
2. Mejorar los servicios ofrecidos de acuerdo a las nuevas necesidades exigidas por el mercado buscando el posicionamiento en el nicho del mercado.
3. Actualizar al personal, dando capacitación permanente en los diferentes servicios ofrecidos, como un negocio serio y responsable.
4. Promocionar los nuevos servicios de acuerdo a las exigencias del mercado.
5. Flexibilizar el negocio, según las nuevas técnicas y procedimientos que puedan presentarse en el mercado.

2.1.3 Objetivos a Largo plazo

1. Posicionar a "CHILDREN GARDEN" como un jardín infantil referente a nivel local en el sector. Se espera lograr este objetivo mediante una estrategia de alto nivel de servicio, alto nivel de calidad y el precio más acorde que permita garantizar el servicio y la calidad mencionados.
2. Mantener el negocio en el mercado con vigencia y permanencia del mismo.

3. Lograr capacidad de adaptabilidad a los cambios que se den en el entorno y el medio del negocio.
4. Expandir el número de sucursales en Bogotá y a nivel nacional.
5. Lograr una alianza estratégica con el Grupo Bancolombia, ofreciendo el servicio por medio de charlas a los empleados.

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.2.1 Segmento de Mercado El mercado objetivo los grupos familiares para desarrollar la idea es la dirección general del Grupo Bancolombia en la ciudad de Bogotá el cual está conformado por el conjunto de empresas del grupo: (Bancolombia, Valores Bancolombia, Fiducolombia, Leasing Colombia, Banca de Inversión Bancolombia, Factoring Bancolombia, Sufinanciamiento)

Se escogió el sector financiero principalmente por dos motivos: primero, porque es hoy uno de los sectores más dinámicos y privilegiados de la economía colombiana, el segundo, porque existe la creencia que el sector financiero ha sido tomado por las mujeres, hecho que estaría indicando una transformación importante en el mercado laboral en cuanto a la movilidad y éxito profesional de las mujeres y seguramente, un cambio en las relaciones de género. Un sin número de estudios ha demostrado cómo hombres y mujeres se concentran en diferentes cargos y sectores. La fuerza de trabajo femenina se ha concentrado tradicionalmente en el sector servicio y comercio, y actualmente en el sector financiero⁶.

Casi siempre, cuando en la pareja no hay un profesional, el elegido para alcanzar dicha condición es el hombre por su posición dominante en la relación de pareja y por las expectativas laborales y salariales, que según las creencias, son más amplias para él y porque según se piensa tradicionalmente, a él corresponde resolver el sostenimiento económico de la familia, mientras a la mujer el afectivo y trabajos del hogar y cuando la mujer decide estudiar, casi siempre, es otra persona quien resuelve sus roles. La responsabilidad asignada a las mujeres por la sociedad hace que tenga que postergar su desarrollo personal para cuando haya terminado de criar a los hijos o a su pareja haya alcanzado ciertas metas profesionales y seguridad económica, esto resta tiempo con el menor, y sabiendo que el jardín infantil enseña y construye valores al niño es muy importante que los padres dediquen tiempo para reforzar estos valores.

⁶ Relaciones de género en el sector financiero de santa fe de Bogotá, D.C. Psicóloga. M.A. Sociología y Antropología. Investigadora, Departamento de Economía Pontificia Universidad Javeriana. Sociólogo. Máster en Ciencia Política. Docente e investigador, Departamento de Sociología Pontificia Universidad Javeriana

2.2.2 Características del Segmento de Mercado

1. **Sociograficas:** Madres solteras que no tienen quien cuide sus hijos, Capacidad de pago de quienes laboran en el sector, Algunas empresas cuentan con subsidios para guardería.
2. **Demográficas:** Padres de familia que laboran en el sector.
Sexo: Mixto (es indiferente)
Edad: Indiferente
Estado Civil: Indiferente
Estrato: 3 en adelante.
Ingresos: Mayor a \$1.500.000 mensuales.
Nivel educativo: Preferiblemente profesional
Nivel cultural: Alto
3. **Geográficas:** Según registros de gestión humana de Bancolombia entre las localidades donde se encuentra el mayor número de clientes de estratos 4, 5 y 6, están en: Teusaquillo, Chapinero, Kennedy, Suba.

Suba es la localidad número 11 del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al norte de la ciudad. Geográficamente el territorio posee zona verde, sobre todo en los cerros de Suba y La Conejera, así como pequeñas llanuras que poco a poco la urbanización ha hecho disminuir, sobreviviendo solo al occidente. En el ámbito socio-económico, la localidad tiene una vasta zona residencial, aunque con actividades de industrias, comercio y servicios, sobre todo en la parte sur.

Economía: Actualmente las principales actividades de Suba son el cultivo de flores para la exportación, los servicios y especialmente el comercio, destacándose la presencia de grandes centros comerciales como son los de Bulevar Niza, Centro Suba, Subazar, San Rafael, Outlet (Bima), Plaza Imperial y Centro Comercial Santafé.

Servicio de transporte: la Avenida Suba es la principal vía que conecta al sector tradicional de Suba (occidente de los cerros de Suba y La Conejera) con el resto de la ciudad. Otras vías incluyen la Avenida Ciudad de Cali al occidente y la Autopista Norte al oriente.

TransMilenio: Existe la línea B del sistema en la Autopista Norte, hasta el Portal del Norte, donde hay servicio de buses alimentadores, junto a las estaciones sencillas de Toberín, Cardio Infantil, Mazurén, Calle 146, Calle 142, Alcalá, Prado, Calle 127, Pepe Sierra y Calle 106.

Buses urbanos: En otras avenidas como la Boyacá, la Ciudad de Cali, la Avenida Las Villas (Avenida Carrera 58), Avenida Córdoba (Avenida Carrera 56), y las calles 170, 127, 129, 138 y 134 poseen servicio de

buses urbanos. De igual manera, en el sector de Suba central, las avenidas El Tabor (Avenida Calle 132), El Rincón (Avenida Carrera 91), Las Mercedes (Avenida Calle 153), junto a la Transversal de Suba (Avenida Calle 145) y la antigua Avenida Suba (Avenida Calle 139), tienen servicio de bus urbano a diversos sectores de la ciudad.

Cobertura de Servicios Públicos: Los servicios públicos de acueducto, alcantarillado, energía, gas y teléfono tienen una cobertura del 100%.⁷

Chapinero es la localidad número dos del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al nororiente de la ciudad. El sector denominado Chapinero tradicionalmente incluye la localidad de Chapinero y una parte de Teusaquillo y los Barrios Unidos, ya que es la única localidad de Bogotá cuyo territorio sobrepasa su perímetro (una especie de zona suburbana), como es el caso de Chapinero Occidental en Teusaquillo y Chapinero Los Alcázares en los Barrios Unidos. Comúnmente los territorios de Chicó, El Lago, Cataluña y el resto de la localidad hacia el norte, así como los Cerros Orientales de la localidad no son incluidos en esta denominación tradicional, por cuestiones de influencia cultural.

Cobertura de Servicios Públicos: Los servicios públicos de acueducto, alcantarillado, energía, gas y teléfono tienen una cobertura del 100%.

Economía: La localidad es una zona de gran actividad comercial cuyo núcleo es la Plaza-Parque de Lourdes y se extiende a lo largo de la Avenida Caracas y de la Carrera 13. Sobre la Avenida Chile o Calle 72 se concentra la mayor actividad financiera del país, así mismo en la Calle 100 innumerables centros comerciales la zona rosa, zona T, zona G y algunos de los barrios más exclusivos de la capital.

Servicio de transporte: Las principales vías de acceso de la localidad son la Avenida 39, las Calles 45, 53, 57, 60, 63, 72, 76, 85, 88, 92, 94 y 100, las Carreras Séptima, 11, 13 y 15, la Avenida de los Cerros, la Avenida Chile (Calle 72) y la Avenida Caracas. En todas ellas se encuentran múltiples rutas de buses urbanos, que llegan a todos los barrios de la localidad (a las veredas con alguna dificultad) y la comunican con cualquier punto de la ciudad. El Sistema TransMilenio se encuentra en dos líneas, la A, Troncal Caracas, y la B, Autonorte, con las estaciones Avenida 39, Calle 45, Marly, Calle 57, Calle 63, Flores, Calle 72, Calle 76

⁷ WIKIPEDIA, La Enciclopedia Libre. Suba Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Suba].

(línea A), Héroes, Calle 85, Virrey y Calle 100 (línea B), todas en el límite occidental de la localidad.⁸

Kennedy es la localidad número ocho del Distrito Capital de Bogotá, capital de Colombia. Se encuentra ubicada al suroccidente de la ciudad. Se destaca por ser la más poblada de la ciudad con más de un millón de habitantes.

Economía: De economía comercial e industrial, estas actividades se desarrollan en el Centro-Oriente y el Sur de la localidad, como la planta cervecera de Bavaria. Existe una estación de radio (Emisora Kennedy), colegios públicos y privados y el SENA. En Kennedy se ubica la mayor central de abastos de la ciudad y del país. Se encuentran una tienda Easy, dos Homecenter, cuatro Carrefour y tres Éxito (Las Américas, Nuevo Kennedy y Tintal Plaza).

Servicio de transporte: A la localidad de Kennedy se puede llegar por medio del servicio de transporte público por las avenidas Primero de Mayo, Villavicencio, Boyacá, avenida Ciudad de Cali, Carrera 68 (Avenida del Congreso Eucarístico), Carrera 86 y la calle 44 Sur. Cabe resaltar que la mayor parte de la malla vial en los barrios se encuentra en mal estado.

El sistema de transporte masivo TransMilenio, accede a Kennedy a través de las avenidas de Las Américas y la Ciudad de Cali. La línea F del sistema cuenta con las estaciones Marsella, Mundo Aventura, Mandalay, Banderas, Transversal 86, Biblioteca Tintal, Patio Bonito y el Portal de Las Américas. El mencionado portal y la estación Banderas, ofrecen el servicio de alimentadores.

Cobertura de Servicios Públicos: Los servicios públicos de acueducto, alcantarillado, energía, gas y teléfono tienen una cobertura del 100%.⁹

4. **Psicológicas:** Los padres son exigentes en el cuidado de sus hijos, Horarios de trabajo inestables. brindan estabilidad emocional, física y mental a sus hijos, conocedores y cumplidores de los derechos y deberes en pro del desarrollo integral de sus hijos.

Por lo general los padres de familia que laboran en el sector, tienen horarios de trabajo estrechos, ya que las jornadas de trabajo que maneja el banco en la dirección general no son fijos los padres pueden salir más tarde de lo normal, generando stress y preocupación al no poder cumplir con los horarios de salida de la mayoría de los jardines infantiles.

⁸ WIKIPEDIA, La Enciclopedia Libre. Chapinero Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en:

[<http://es.wikipedia.org/wiki/Chapinero>].

⁹ WIKIPEDIA, La Enciclopedia Libre. Kennedy Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [<http://es.wikipedia.org/wiki/Kennedy>].

2.2.3 Consumo Aparente Según registros de gestión humana de Bancolombia, el número de clientes potenciales son aquellos padres de familia con niños entre 8 meses y 5 años de edad que laboran en el Grupo Bancolombia, al inicio del proyecto se presupuesta un servicio para un promedio de 100 niños.

2.2.4 Demanda Potencial

Corto Plazo: captar inicialmente el 30 % de los padres de familia del grupo Bancolombia que tienen hijos en un promedio de 8 meses a 3 años.

Mediano Plazo: al estar mejor posicionados y con mayor reconocimiento se incrementara nuestra demanda en un 70%, nos enfocaremos en retenerlos y fidelizarlos, otorgándoles mayor cantidad y calidad de servicios.

Largo Plazo: esperamos cubrir en un 100% los padres de familia del grupo Bancolombia en las redes de oficina y lograr superar a nuestros competidores en base a ventajas sustentables en el largo plazo.

2.2.5 Estudio de la Competencia

Nombre del Competidor	Ubicación	Principal Ventaja	Desventajas	Acciones para Posicionarse
GIMNASIO AMIGUITOS DEL MUNDO	Calle 29 # 34-33 Localidad: Chapinero Bogotá	Cercanía a empresas del sector financiero. Experiencia en el mercado.	Flexibilidad en los horarios. Costo del servicio. No es bilingüe.	1. Es importante saber cuál es nuestro mercado objetivo, para así diseñar las estrategias de posicionamiento.
JARDIN INFANTIL DATA SESAMO	Cra. 27 # 53a-46 Localidad: Chapinero Bogotá	Cercanía a empresas del sector financiero. Experiencia en el mercado.	Flexibilidad en los horarios. Costo del servicio. No es bilingüe.	2. Definir la imagen que se quiere delegar al jardín, de manera que

JARDIN INFANTIL MI DULCE ENCUENTRO	Cr 19 A # 60 - 64 Localidad: Chapinero Bogotá	Cercanía a empresas del sector financiero. Experiencia en el mercado.	Flexibilidad en los horarios. Costo del servicio. No es bilingüe.	<p>nuestro mercado objetivo comprenda y aprecie la diferencia competitiva de nuestro jardín.</p> <p>3. Posicionar el servicio de manera que tenga las características más deseadas por el mercado objetivo. Desarrollar estrategias que permitan influir en la posición del servicio para el cliente.</p> <p>4. Conocer las opiniones, intereses y actitudes de los consumidores, esto nos permite desarrollar una estrategia de posicionamiento orientada a su estilo de vida.</p> <p>5.</p>
JARDIN INFANTIL BILINGUE LA CASITA DE GIANNI	Cra. 2B # 66 – 50 Localidad: Chapinero Bogotá	Cercanía a empresas del sector financiero. Experiencia en el mercado. Bilingüe.	Flexibilidad en los horarios. Costo del servicio.	
CASITA DE NUECES KINDERGARTEN	Cra. 19 # 85 – 73 Localidad: Chapinero Bogotá	Cercanía a empresas del sector financiero. Experiencia en el mercado.	Flexibilidad en los horarios. Costo del servicio. No es bilingüe.	

Tabla 2. Estudio de la Competencia

2.2.6 Servicios Sustitutos Existen sectores y personas que ofrecen servicios como sustitutos a los ofrecidos en el jardín infantil, si bien no son competidores directos del sector, bajo ciertas circunstancias pueden provocar

que el cliente no adquiera nuestros servicios y comience a usar los servicios sustitutos.

Como principales servicios sustitutos se identifican:

6. Parques infantiles: se diferencian de los jardines en que su objetivo es lúdico y de vigilancia exclusivamente. No requieren de personal. Los parques infantiles ofrecen sus servicios por horas, sin necesidad de solicitar matrícula ni acudir con frecuencia, y sus servicios se centran en la distracción del niño durante un período de tiempo. En estos parques, las tarifas son exclusivamente por horas.
7. Niñeras: consiste en la contratación de un tiempo parcial, de una persona que se dedica en exclusiva al cuidado y vigilancia del niño. Este servicio no requiere ninguna formación, no incluye la prestación de asistencia educativa y se suele ofertar de manera particular, por lo que no es normal que sean profesionales.
8. Empleadas del hogar: En este caso lo que se contrata es una persona que realice las tareas del hogar. Su contrato puede ser a jornada completa o parcial y su servicio es únicamente de vigilancia, ya que las propias condiciones del empleo impiden una mayor dedicación al cuidado del niño.
9. Ayuda de familiares: Esta posibilidad muy común en los padres, puesto que la cultura familiar está muy arraigada. En este caso nos encontramos con parejas que trabajan en la zona de residencia de los padres o familiares próximos y que delegan en ellos el cuidado del niño. Esta opción es la más habitual, ya que permite el cuidado del niño en el seno familiar y no tienen coste económico alguno.

La razón de elegir la ayuda por parte de los familiares, además de tener carácter económico, guarda relación con la idea de dejar al niño en manos de una persona extraña, algo que plantea un serio debate a los padres. Sin embargo, las otras opciones no tienen posibilidad de diferenciación en este sentido, por lo que se debe plantear un sistema de funcionamiento y gestión organizada con el que logre transmitir a los padres una diferenciación de estos productos a través de la calidad.

2.3 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio corresponden a las que desea comprar el cliente. Dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio, el estudio de mercado dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio

y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa. Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.

2.4 ENCUESTA

Buenos días, mi nombre es Miguel Ángel Gutiérrez G. soy estudiante de la universidad EAN y estoy realizando un estudio para la creación de un jardín infantil en el sector, quisiera realizarle algunas preguntas sobre el cuidado de los niños. Estamos interesados en conocer lo que usted piensa para luego ofrecerle nuestros buenos servicios.

1. ¿Tiene usted hijos que están bajo su cuidado?
SI NO
2. ¿Actualmente están matriculados en algún Jardín Infantil?
SI NO
3. Si usted pudiera elegir la ubicación del Jardín Infantil, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?
Cerca al hogar
Cerca al Trabajo
Le es indiferente
4. ¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el Jardín Infantil en el que se encuentra su hijo actualmente?
SI NO
5. ¿Entre que edades se encuentran sus hijos?
1 año – 2 años

2 años – 3 años

4 años – 5 años

5 años – 6 años

6. ¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos mientras trabaja?

SI NO

7. ¿Le gustaría que existiera un jardín infantil para el Grupo Bancolombia?

SI NO

8. ¿Conoce el modelo de educación que utiliza que el jardín para el aprendizaje de su hijo actualmente?

SI NO

9. ¿Utilizaría este servicio?

SI NO

10. ¿Al momento de elegir un jardín para sus hijos, que aspectos tendría en cuenta?

Seguridad

Confiabilidad

Ubicación

Buen Trato

Personal

Instalaciones

Otros

11. ¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

7:00 – 5:00

8:00 – 4:00

7:00 – 12:00

2:00 – 6:00

Otro

12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio?

Entre \$ 150.000 y \$ 200.000

Entre \$ 200.000 y \$ 250.000

Entre \$ 250.000 y \$ 300.000

Entre \$ 300.000 y \$ 350.000

Otro

13. ¿De los siguientes rangos de manejo de grupos; seleccione el que usted considera más adecuado, para la educación personalizada de su hijo?

Grupos de 1 a 5 Niños.

Grupos de 6 a 10 Niños.

Grupos de 11 a 15 Niños.

Grupos de 16 a 20 Niños.

2.4.1 Aplicación de Encuesta Para la realización del presente estudio se empleó la técnica de la encuesta, que consistió en aplicar un cuestionario a las personas que trabajan en la dirección general del Grupo Bancolombia y que tenga hijos, mediante una entrevista personal.

El número de encuestas que se realizó fue de 100 y se realizaron en el edificio san Martín Centro Internacional por el equipo de trabajo del proyecto. Esta investigación es de carácter descriptivo, la cual es un complemento necesario para la compilación de datos y a su vez nos permite conocer las preferencias y aceptación del nuevo servicio, en base a la población objeto de estudio, basándonos en los resultados obtenidos, los cuales nos ayudarán enormemente para la toma de decisiones posteriores.

2.4.2 Resultados Obtenidos

¿Tiene usted hijos que están bajo su cuidado?

Si	92
No	8

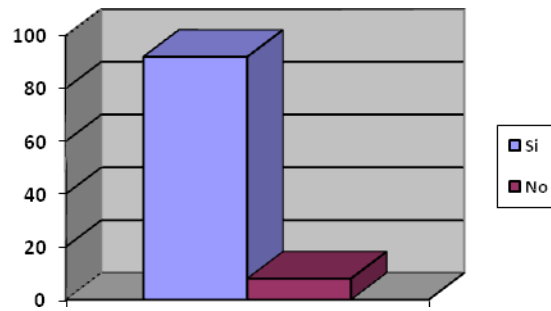


Figura 3. Número de hijos

Se evidencia un gran porcentaje de personas que tienen hijos a su cuidado,

¿Actualmente están matriculados en algún Jardín Infantil?

Si	84
No	16

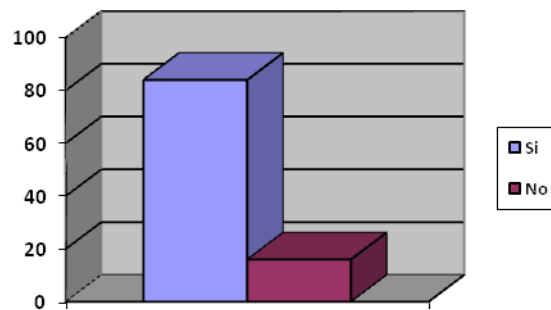


Figura 4. Matriculas en Jardines Infantiles

El gran porcentaje de los padres de familia matriculan a los hijos en jardines infantiles desde una temprana edad.

Si usted pudiera elegir la ubicación del Jardín Infantil, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?

Cerca al Hogar	59
Cerca al Trabajo	34
Le es indiferente	7

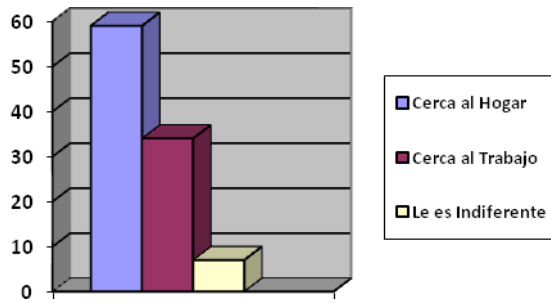


Figura 5. Ubicación Jardines Infantiles

La mayoría de padres de familia considera que la elección de un jardín debería ser cerca a la casa, nosotros pretendemos captar el porcentaje tener el jardín cerca al trabajo que para este caso es de un 34%.

¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el Jardín Infantil en el que se encuentra su hijo actualmente?

Si	56
No	44

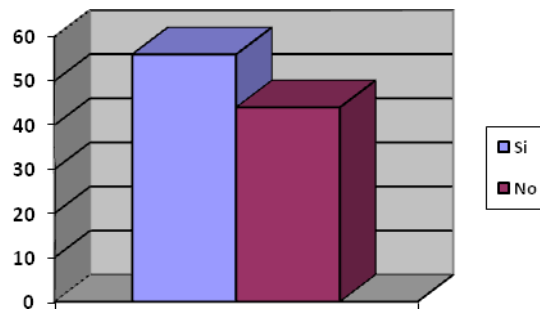


Figura 6. Satisfacción en el Nivel de Educación

Un alto porcentaje demuestra su satisfacción por la educación que se le brinda al menor, pero hay una cifra muy importante donde evidenciamos que los padres de familia están insatisfechos.

¿Entre que edades se encuentran sus hijos?

1 año – 2 años	26
2 años – 3 años	38
4 años – 5 años	19
5 años – 6 años	9

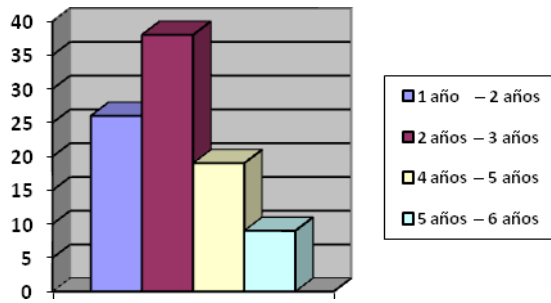


Figura 7. Rango Edades

Los niños que más demandan cuidado están entre los 2 y 3 años de edad, este mercado es muy importante para nuestro jardín ya que está entre los estándares que del servicio que estamos ofreciendo.

¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos mientras trabaja?

Si	83
No	9

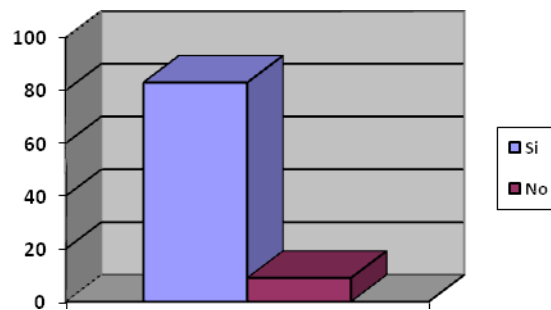


Figura 8. Persona encargada

La gran mayoría de los padres tienen personas de confianza que cuiden sus hijos, pero se ve reflejado que no le brindan una escolaridad al menor.

¿Conoce el modelo de educación que utiliza para el aprendizaje?

Si	17
No	75

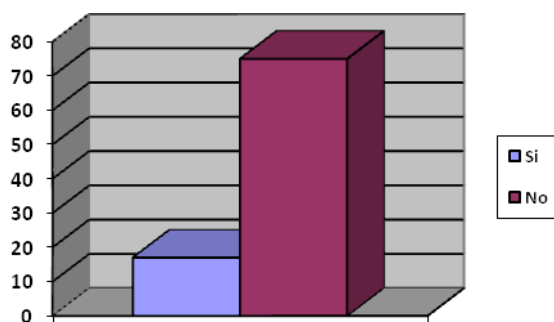


Figura 9. Conocimiento Modelo de Educación

Hay un alto porcentaje donde los padres de familia desconocen el modelo de educación que utiliza los jardines infantiles, y la mayoría es porque siente que todos los jardines son iguales.

¿Le gustaría que existiera un jardín infantil para el Grupo Bancolombia?

Si	84
No	8

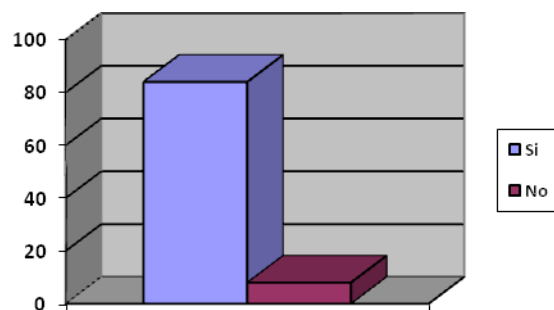


Figura 10. Creación jardín Grupo Bancolombia

Hay una gran necesidad e interés que demuestra la gente por tener el jardín que cuide a sus hijos cerca del trabajo.

¿Utilizaría este servicio?

Si	84
No	8

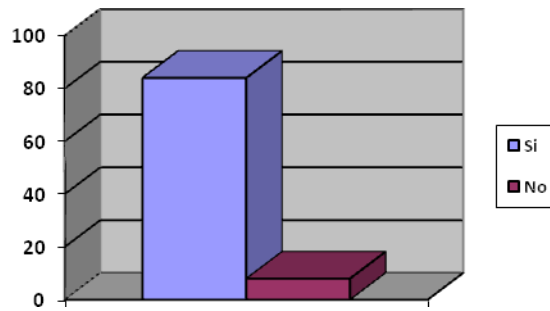


Figura 11. Utilización Servicio

Es evidente la acogida que el jardín infantil tendría, ya que el 84% está dispuesto de tomar este servicio.

¿Al momento de elegir un jardín para sus hijos, que aspectos tendría en cuenta?

Seguridad	24
Confiabilidad	16
Ubicación	8
Buen Trato	22
Personal	12
Instalaciones	10

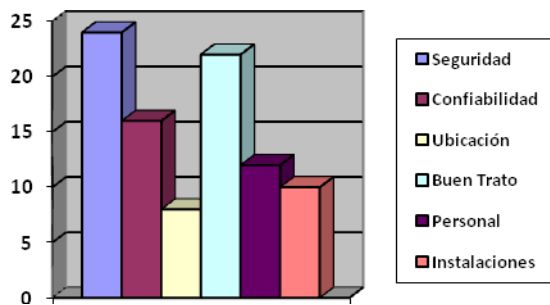


Figura 12. Aspectos Selección del Jardín

Vemos que los padres están preocupados por todos los aspectos de seguridad, de una manera en general.

¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

7:00 – 5:00	42
8:00 – 4:00	31
7:00 – 12:00	11
2:00 – 6:00	92

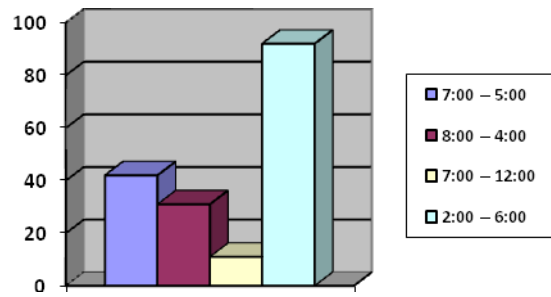


Figura 13. Horarios Prestación del Servicio

El gran porcentaje demandado por los padres de familia es de horario de 2:00 a 6:00.

¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio?

Entre \$ 150.000 y \$ 200.000	18
Entre \$ 200.000 y \$ 250.000	56
Entre \$ 250.000 y \$ 300.000	13
Entre \$ 300.000 y \$ 350.000	5

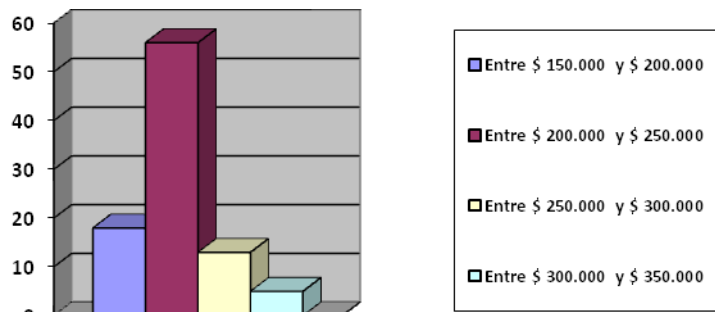


Figura 14. Disponibilidad de Pago

La mayoría de padres de familia están dispuestos a pagar un promedio de 200.000, en donde el jardín infantil nos ajustamos a este estándar.

¿De los siguientes rangos de grupos de niños; seleccione el que usted considera más adecuado, para la educación de su hijo?

Grupos de 1 a 5 Niños.	18
Grupos de 6 a 10 Niños.	56
Grupos de 11 a 15 Niños.	13
Grupos de 16 a 20 Niños.	5

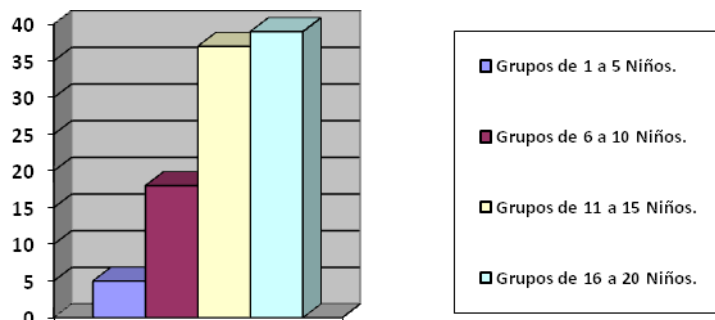


Figura 15. Rango Edades Educación

Este dato es muy importante ya que nos estamos ajustando para tener grupos de niños entre 6 a 10.

2.4.3 Conclusiones del Estudio realizado Como conclusiones generales de la encuesta, ésta permitió conocer las necesidades de los consumidores que conforman el mercado objetivo y, de ese modo, ayuda a poder diseñar un servicio de acuerdo a estas necesidades, es decir, un servicio que satisfaga dichas necesidades.

Asimismo, permitió determinar la factibilidad del hecho de crear el jardín infantil para el Grupo Bancolombia, debido principalmente a la conclusión que se obtuvo que los padres que conforman el mercado objetivo al momento de elegir en el cuidado de sus hijos se fijan más en la seguridad y el buen trato, y en lo bien que puede a ser la creación del jardín para el sector financiero.

Y, finalmente, ayudó a determinar nuestro pronóstico de ventas, al conocer cuántas personas tienen hijos, cuántas estarían dispuestas a usar el nuevo jardín, cuánto estarían dispuestas a pagar por el servicio, y con qué frecuencia lo usarían.

2.5 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN

El sistema de distribución seleccionado es el de productor al consumidor final,

Para el jardín infantil por su naturaleza que los servicios no son tangibles, con frecuencia requieren de un contacto personal con el cliente que requiere asesoramiento del servicio que ofrecemos como el sistema de distribución busca crear utilidad de tiempo, lugar y posición al tener el servicio accesible dónde y cuándo los clientes lo deseen. El objetivo del desarrollo de un sistema que coordine el área de distribución es muy importante ya que nos

va a permitir distribuir el servicio a los clientes más importantes y masivos geográficamente hablando en el lugar correcto, tiempo correcto y en la cantidad correcta.

2.5.1 Selección del nombre de la empresa

Después de seleccionar varias opciones para nombres del Jardín, colocando puntaje a las variables expuesta en la tabla a continuación se muestra el puntaje obtenido por cada una y el resultado de la selección.

Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Colombianitos	3	3	2	4	3	3	18
Children Garden	4	3	4	2	3	4	20
Angelitos	3	3	2	3	3	3	17
Querubines	3	3	3	2	3	3	17

Tabla 3. Selección Nombre de la Empresa

Children Garden es un nombre que atrae la atención de los clientes que en este caso son los padres de familia y futuros clientes del jardín, se optó por un nombre en inglés ya que es más sonoro y al cliente le genera fácil grabar y recordar, y actualmente el mercado se inclina más por marcas y nombres de idioma inglés.

2.5.2 Mensaje Publicitario

LE AYUDAMOS

**¿Buscando quien cuide
sus hijos mientras trabaja?**

Nosotros nos encargamos.



CHILDREN GARDEN te ofrece el servicio en los niveles de materno, caminadores, párvulos, pre y jardín, desde los 3 meses hasta los 5 años, en el horario de tiempo completo (8 horas) y medio tiempo (4 horas), además, el servicio adicional de cuidado por horas según sus necesidades (desde las 6:30 am hasta las 9 pm)

Comuníquese al 2897145 - 3203333878 con MIGUEL ANGEL GUTIEREZ.

Figura 16. Aviso Publicitario

2.5.3 Spot de Radio Ahora en Bogotá en el sector financiero Jardín infantil CHILDREN GARDEN ofrece sus servicios de cuidado de niños, aquellos padres que no cuentan con un jardín infantil cerca a de su lugar de trabajo CHILDREN GARDEN es su solución.

Contamos con los niveles de materno, caminadores, párvulos, pre y jardín, desde los 3 meses hasta los 5 años además el servicio adicional de cuidado por horas según sus necesidades. Visite nuestras instalaciones ubicadas en la Cr 7 con Cll. 72. CHILDREN GARDEN su mejor opción para el cuidado de sus hijos.

2.5.4 Volante Publicitario

CHILDREN GARDEN

Nuevo Jardín Infantil para el sector financiero

Acogemos niños con edades de 1 a 5 años para ofrecerles días de diversión, Aprendizaje y un excelente cuidado.

Ofrecemos:

- Docentes altamente calificados.
- Infraestructura adecuada para los niños.
- Zonas verdes acondicionadas para la enseñanza.
- Cámaras de video.
- Flexibilidad en horarios.
- Bilingüismo.

Brindamos calidad y seguridad en la educación de sus hijos y a si darles la tranquilidad que usted se merece.

Lo invitamos a visitar nuestras instalaciones para que compruebe lo agradable que puede ser el Jardín para la educación de sus hijos y para su tranquilidad.

Carrera 7 No. 64-23 cerca al sector financiero Tel: 2897145 - 3203333878

Figura 17. Aviso Publicitario

2.5.5 Anuncio para el periódico

Ofrecemos calidad y seguridad en la educación de sus hijos para brindarle la tranquilidad que usted se merece.

Conozca el nuevo Jardín Infantil para el sector financiero

CHILDREN GARDEN

Acogemos niños con edades entre 1 a 5 años para ofrecerles días de diversión, Aprendizaje y un excelente cuidado.

Ofrecemos:

Docentes altamente calificados.

Infraestructura adecuada para los niños.

Zonas verdes acondicionadas para la enseñanza.

Cámaras de video.

Flexibilidad en horarios.

Bilingüismo.

Lo invitamos a visitar nuestras instalaciones y compruebe lo agradable que puede ser el Jardín para la educación de sus hijos y para su tranquilidad.

Dirección: Cr 7 No. 64-28 cerca al sector financiero Tel: 2897145 - 3203333878



Figura 18. Anuncio Periódico

2.6 SISTEMA DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Se utilizarán distintos medios publicitarios con el fin de atacar al mercado meta, la campaña de promoción y publicidad ira de acuerdo al presupuesto estimado de \$ 3.500.00 y para dar a conocer a CHILDREN GARDEN se realizaran las siguientes estrategias:

1. Diseñar 5.000 volantes que serán distribuidos en la dirección general del Grupo Bancolombia.
2. La publicación de un aviso en la revista de las entidades del sector que consistirá en señalar el nombre del Jardín, su ubicación y teléfono para solicitar información
3. Formar alianzas estratégicas con el Grupo Bancolombia.

4. Diseñar una página web donde busquemos la interacción con los clientes y a su vez comunicar los servicios y actividades de CHILDREN GARDEN y estén al tanto de sus hijos.

2.7 FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIO

2.7.1 Costos variables mensuales

Mantenimiento instalaciones	\$ 500.000
Servicios transporte	\$ 200.000
Pago de Servicios Profesionales.	900.000
Total	\$ 1.600.000

Tabla 4. Variables Mensuales

2.7.2 Costos fijos mensuales

Arriendo	\$ 1.800.000
Servicios Públicos	\$ 1.500.000
Salarios	\$ 9.100.000
Mercado	\$ 2.200.000
Gastos Administrativos	\$ 1.200.000
Total	\$ 15.800.000

Tabla 5. Costos Fijos Mensuales

2.7.3 Políticas de Precios

1. Los precios del servicio serán fijos.
2. Los precios pueden ser variables ofreciendo unos un porcentaje del 05% de descuento si existen convenios con el banco. Haciendo referencia si los padres de familia están afiliados en los fondos de empleados
3. Los precios de los servicios de la competencia. Hay que prestar particular atención, evitando exceder su precio, salvo que esté plenamente justificado.

2.8 PRECIO DEL SERVICIO

2.8.1 Costos de Servicios Cuidado de Niños

Mensualidad	\$ 185.000
Por días	\$ 9.500

Medio día	\$ 5.000
-----------	----------

Tabla 6. Costos del Servicio

2.9 PORCENTAJE DE GANANCIA DESEADO

25% para mantener nuestros precios por debajo de nuestros competidores y favorecer a nuestros clientes.

2.10 PRECIO DE VENTA

Servicio	Precio	Ganancia 25 %	Precio de Venta
Mensualidad	\$ 185.000	\$ 46.250	\$ 231.250
Por días	\$ 9.500	\$ 2.375	\$ 11.875
Medio día	\$ 5.000	\$ 1.250	\$ 6.250

Tabla 7. Precio Venta

2.11 PUNTO DE EQUILIBRIO

CF	PV	CV	Punto de Equilibrio
\$ 17.287.530	\$ 230.000	\$ 67.666,66	106 Niños

Tabla 8. Punto Equilibrio

2.12 PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Inicialmente para entrar al mercado se realizará una entrevista con gestión humana de Bancolombia en donde se dará a conocer los servicios que presta el jardín infantil CHILDREN GARDEN, en dónde y a qué precio. Antes de cualquier entrevista es preciso conocer si el banco cuenta con este tipo de servicios. Simplemente con esto se puede obtener una considerable cantidad de información. La investigación anticipada de este tipo hará que uno parezca bien informado cuando se encuentre con el encargado y ello puede mejorar la calidad de la información que se obtenga de ellos.

Lo que se busca con esta entrevista es que el Grupo Bancolombia permita promocionar el jardín infantil dentro de sus instalaciones y además sea recomendado dentro de sus comunicaciones corporativas por internet. Los posibles clientes al ver que existe un aval por cuenta del banco, se les suministrarán un folleto con los servicios y precios de CHILDREN GARDEN. Estas mismas acciones a cabo del tiempo se realizarán también para las distintas empresas del Grupo (Bancolombia, Valores Bancolombia, Fiducolombia, Leasing Colombia, Banca de Inversión Bancolombia, Factoring Bancolombia, Sufinanciamiento)

Una vez que hayamos logrado posicionar esta idea en la mente de los futuros clientes vamos a enfocarnos en transmitirles el hecho de que nuestros precios sean más bajos o iguales a los de la competencia, lo que no quiere decir que nuestro servicio sea deficiente, sino que contaremos con personal altamente capacitado para brindarles un servicio de excelente calidad.

2.13 RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Riesgos	Acciones para realizar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Que el servicio prestado no sea aceptado por el cliente. Si esto ocurre el negocio no sería viable. 2. La poca experiencia en el mercado puede generar dudas al cliente. 3. El posicionamiento en el mercado nos va a tomar tiempo, debido a que los clientes son rehaceos al cambio. 4. Competir con jardines infantiles que ofrecen este servicio a un menor precio. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Realizar una publicidad agresiva que convenza al cliente de los buenos servicios de CHILDREN GARDEN. 6. Los servicios ofrecidos deben ser innovadores y acordes a las necesidades de los clientes. 7. Realizar una estrategia en donde nos enfoquemos en los factores que nos diferencian de la competencia al momento de posicionarnos. la exclusividad, es el factor de diferenciación más importante y en el que debemos concentrarnos más para lograr superar a la competencia.
Oportunidades	Acciones para realizar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Que la gente acepte el servicio, lo cual implicaría entrar en el mercado a pesar de la existencia de jardines infantiles ya consolidados con servicios similares. 2. Mayor cantidad de padres trabajando que requieren que sus hijos estén en un buen jardín infantil. 3. Conexión por Internet para que los padres que trabajan se puedan sentir tranquilos al ver las actividades que realizan sus hijos. 4. Los padres pueden conocer y sugerir la alimentación de sus hijos electrónicamente. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Mantener y mejorar los servicios prestados con excelente calidad. 6. Ofrecer una educación más personalizada y adecuada a las necesidades y desarrollo de cada niño. 7. Desarrollar sitio Web para CHILDREN GARDEN.

Tabla 9. Matriz Riesgos y Oportunidades

2.14 SISTEMA Y PLAN DE VENTAS



Figura 19. Organigrama Ventas

Inicialmente se contratarán dos impulsadoras de ventas quienes se encargaran de dar asesoría a los padres de familia sobre los servicios y ventajas de CHILDREN GARDEN para los empleados del Grupo Bancolombia, se dividirán en los Edificios San Martin Torre Norte y Sur ubicados en el centro internacional. Por cada padre de familia que inscriba a su hijo en el Jardín infantil la impulsadora recibirá \$ 25.000.

3. PRODUCCION

3.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN

3.1.1 Objetivos a Corto Plazo

1. En su inicio CHILDREN GARDEN contará con 6 salones de sala cuna, caminadores, párvulos, pre-jardín, jardín, transición El objetivo primordial a corto plazo es tener como mínimo 18 niños en cada salón.

3.1.2 Objetivos a Mediano Plazo

2. Incrementar los servicios de CHILDREN GARDEN en un 80% a los miembros que integran la Organización Bancolombia en la ciudad de Bogotá en las diferentes sucursales en un término de dos años.

3.1.3 Objetivos a Largo Plazo

3. Teniendo en cuenta que el servicio de CHILDREN GARDEN es el cuidado de niños. En un término de cuatro años se ofrecerá
4. Ofrecer los servicios de educación preescolar para la Organización Bancolombia. se ampliaría el cubrimiento en cuanto a horarios y más salones o los mismos en diferentes niveles, todo esto dependería de la demanda del cliente.

3.2 ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

CHILDREN GARDEN presta sus servicios para el Grupo Bancolombia ofreciendo el servicio de cuidado y protección de carácter privado a los hijos de los empleados del Grupo Bancolombia con estabilidad financiera y que su estratificación económica en promedio sea 4, 5, 6 y ubicados en el edificio San Martín. Cuenta con un personal capacitado para desarrollar su aprendizaje durante la infancia en edades de 0 a 5 años, Además de contar con un espacio educativo destinado a favorecer el desarrollo de los niños a través de interacciones con los adultos y por ende desarrollar y crear espacios escolares con otros niños con las herramientas que cuenta el jardín para que se fortalezcan y adquieran habilidades y destrezas a través del juego y experiencias educativas que los enriquezcan física, emocional, social e intelectualmente. El jardín cuida cada etapa del desarrollo para fortalecer la seguridad y autoestima de los niños, realizando tareas que les permitan el ingreso al sistema escolarizado con una metodología dinámica e innovadora;

utilizando los diferentes juegos como herramienta esencial del aprendizaje en esta primera etapa de su infancia, siendo éste el vehículo más importante mediante el cual los niños aprenden, y desarrollan ideas sobre el mundo. A continuación se hace una breve descripción de las actividades.

3.2.1 Caminadores En los niños de este curso se debe facilitar la adaptación al Jardín Infantil, el niño se interesa por caminar, subir escaleras, estar parado o dando vueltas, agarrar objetos usando los dedos como pinzas, arrojar objetos y buscarlos; se debe aprovechar este interés para lograr su fácil adaptación al nuevo espacio que está explorando.

El Jardín cuenta con el diseño de una estructura segura que permite al niño desarrollar las actividades descritas y otras propias de su edad como:

1. Conocer las partes del cuerpo en forma de juego.
1. Dar paseos caminando y dejar que experimenten diferentes texturas, árboles, hojas, pasto.
1. Socialización con los otros niños
1. Desarrollar los reflejos, siendo estas respuestas involuntarias a estímulos; que ayudan al niño a adaptarse al medio mientras aparecen las conductas voluntarias.
1. En esta edad no se les exige mucho del lenguaje.

3.2.2 Párvulos En todas las edades se desarrollan en el niño competencias cognitiva, corporal, comunicativa, socio-afectiva, estética, en este curso se le enseña al niño a:

1. Compartir los juguetes
1. Pegar y rasgar.
2. Pintar con vinilos y con las manos.
3. Identificar los colores básicos
4. Identificar animales
5. Canciones cortas que el niño pueda aprender fácilmente.
6. Escuchar cuentos cortos.
7. Dibujar en forma espontánea
8. Imitar la línea vertical
9. Formar frases de dos palabras
10. Reconocer partes del cuerpo
11. Desplazarse con autonomía
12. Saltar con los dos pies
13. Saltar desde una silla
14. Pararse en un pie
15. Distinguir las funciones intestinales

Comienzan a desarrollar motricidad fina en la cual se hará más énfasis en el siguiente nivel de aprendizaje. El niño en la edad de 2 años aún no identifica formas, posee un vocabulario de 200 a 300 palabras.

3.2.3 Pre jardín

Desde esta edad se le enseña a:

1. Desarrollar la escritura espontánea.
2. Reconocer tamaños (grande, mediano y pequeño)
3. Reconocer las principales figuras geométricas
4. Reconocer colores primarios y algunos secundarios
5. Caminar en la punta de los pies
6. Subir y bajar escaleras alternando los pies
7. Plegar hojas vertical y horizontalmente
8. Pintar con trazos más definidos
9. Dibujar animales
10. Realizar asociación, por ejemplo que indiquen si hay parecidos entre los animales que observaron en clase
11. Se les enseña dónde viven los animales, qué comen, y todo lo relacionado con su hábitat.
12. Moldear con arcilla
13. Usar frases cortas
14. Iniciar la utilización de verbos.
15. Adquirir hábitos de higiene y orden
16. Controlar esfínteres
17. Guardar los juguetes y materiales.

3.2.4 Jardín

En este curso es importante promover en el niño el reconocimiento de semejanzas y diferencias en la escritura de nombres propios a partir de modelos presentados en rótulos, por medio de la muestra de varios nombres de sus compañeros de grupo, éstos deben ser grandes y llamativos y a medida que se les muestra se les pronuncia cada nombre para que los niños repitan, se les ubica en el piso de manera ordenada los rótulos anteriormente vistos, todo esto con el fin de que los reconozcan. De esta forma el niño comparte e interactúa con los demás compañeros de grupo.

El niño aprenderá a diferenciar y a encontrar semejanzas por ejemplo:

1. Tamaño (más grande que..., más pequeño que...)
2. Longitud: distancia que se toma de un punto de partida a un punto de llegada (Largo, corto, más largo).

3. Altura: (alto, bajo).
4. Volumen: (objeto: grueso, delgado); (animal: gordo, flaco)
5. Superficie: ancho y angosto
6. Peso: pesado y liviano
7. Noción de igual y diferente
8. Relaciones espaciales (adelante, atrás, a un lado, al otro, cerca, lejos)
9. Ritmo, secuencia, sincronía (tiempo)
10. Aspecto social del tiempo: (día, noche, mañana, tarde, noche)
11. Cuantificadores: son una cantidad que envuelve un número, pero no lo precisa, (nada, todo, mucho, poco)

3.2.5 Transición En el curso de transición se propiciará la comprensión de lectura a través de la escucha de un cuento, con el fin de motivar a los niños a expresar sus sentimientos y emociones mediante el ejercicio de escritura, propiciándose esta actividad en un espacio amplio fuera de las aulas para crearles un ambiente libre, procediendo al trabajo con los niños de comprensión e interpretación de la lectura; luego de la lectura se les prestarán trajes para que se disfracen de acuerdo a la lectura que escucharon, para que éstos dramaticen lo que entendieron. Posteriormente se les pondrá en el salón, en las paredes, papel periódico para que los niños expresen lo que sintieron en las actividades, ya sea por medio de escritura o dibujos.

Las actividades a desarrollar en el niño en transición es el desarrollo de la lógica matemática con conceptos preliminares por medio del color, forma, figuras, nociones pre-numéricas; estas actividades pueden ser por medio de figuras de diferente tamaño y color que el niño deberá ordenar y/o organizar, estos elementos de acuerdo a más atributos, variables o características de cada una de ellas; el niño asimilará de esta manera los diferentes colores, formas, alturas, longitudes, grosores, entre otras. En esta etapa se debe hacer mayor énfasis en el proceso de independencia del niño, con el objetivo de que su paso al colegio sea el más adecuado.

En general estos cursos se desarrollan de igual forma en la mayoría de jardines infantiles, incorporado a esto también habrá programas de educación infantil temprana, en donde los niños realizaran diferentes actividades (pintar, dibujar, fichas, tarjetas de ayuda pedagógica, entre otros). Realizarán actividades extracurriculares como ejercicio físico, danza, salidas ecológicas. CHILDREN GARDEN contará con una sala de juegos para recreación de los niños y fiestas de cumpleaños, se ofrecerá servicio de nutricionista, medicina y cuidados médicos, todas estas facilidades serán negociadas a través de los contactos y convenios. Lo más importante es que nuestro servicio se distinguirá por la alta calidad y confianza, todo esto respaldado por el prestigio que caracteriza al a CHILDREN GARDEN, para la tranquilidad de nuestros clientes.

3.2.6 Horario El horario será programado con el padre de familia al iniciar el año lectivo, los padres de familia pueden dejar los niños en el Jardín desde las 7:00 a.m. hasta las 6:00 p.m. Durante este tiempo se realizarán las actividades mencionadas de acuerdo al curso que se encuentra cada niño.

3.2.7 Talleres Creativos En las horas de la tarde los niños pueden disfrutar de actividades de música, expresión corporal, títeres, cuentos y manualidades.

3.2.8 Talleres de estimulación adecuada Actividades de gimnasia y música, que fomentan en los niños la adquisición de importantes herramientas para su desarrollo, estimulan todos los sentidos, aumentan la coordinación de grandes y pequeños músculos, y promueven el desarrollo de lenguaje y coordinación dinámica general.

3.2.9 Vacaciones Recreativas Se ofrecen servicios permanentes por medio de programas de vacaciones recreativas en los periodos de junio-julio y diciembre

3.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DEL SERVICIO

3.3.1 Proceso de matricula

3.3.1.1 Entrega de Información Se hace entrega al padre de familia la carpeta de matrícula (con los documentos solicitados y ficha de información personal). Estos documentos son de presentación obligatoria al momento de la matrícula.

3.3.1.2 Matricula de niños Se entrega la carpeta con la información requerida del niño a la secretaria quien verificará la documentación, con el fin de iniciar el proceso de matrícula, los únicos documentos necesarios para matricular al niño son el registro civil, el carné de vacunas, carné de EPS, 3 fotos, cedula de los padres, certificado laboral, consignación a Cta.

3.3.1.3 Asignación de Salón Después de recibir las matriculas la directora y profesoras realizaran la evaluación de los niños que ingresaron al jardín para asignarles salón de clase. (Sala cuna, Caminadores, Párvulos, Pre-Jardín, Jardín, Transición)

3.3.1.4 Inicio de Clases Iniciamos actividades en el mes de enero y finalizamos el año en diciembre.

3.3.1.5 Ingreso de los Niños El ingreso diario de los niños estará acordado desde las 7:00 a.m. a 7:30 a.m. de lunes a viernes; los niños serán recibidos por una profesora de manera rotativa.

3.3.1.6 Recibimiento Las profesoras desde las 7:30 y hasta las 8:15 a.m. serán las encargadas del recibo y traslado de los niños a sus salones.

3.3.1.7 Actividades Diarias

1. Juego libre y actividades rutinarias.
2. Taller de Artes y Manualidades.
3. Taller recreativo y artístico
4. Actividades de Adaptación
5. Taller de Computación
6. Almuerzo y Refrigerio.
7. Garabateo (rayar con crayola sobre carteleras).
8. Actividades de lectura y pintura.
9. Siesta.
10. Actividades musicales.
11. Actividades de motricidad.
12. Juego libre.

3.4 FLUJO DE PROCESO

El diagrama de flujo para el proceso del jardín infantil, se utiliza el diagrama de flujo básico descendente de seguimiento de información y planteamiento de proceso y de predicción de estructuras, el cual contiene conectores y vínculos.

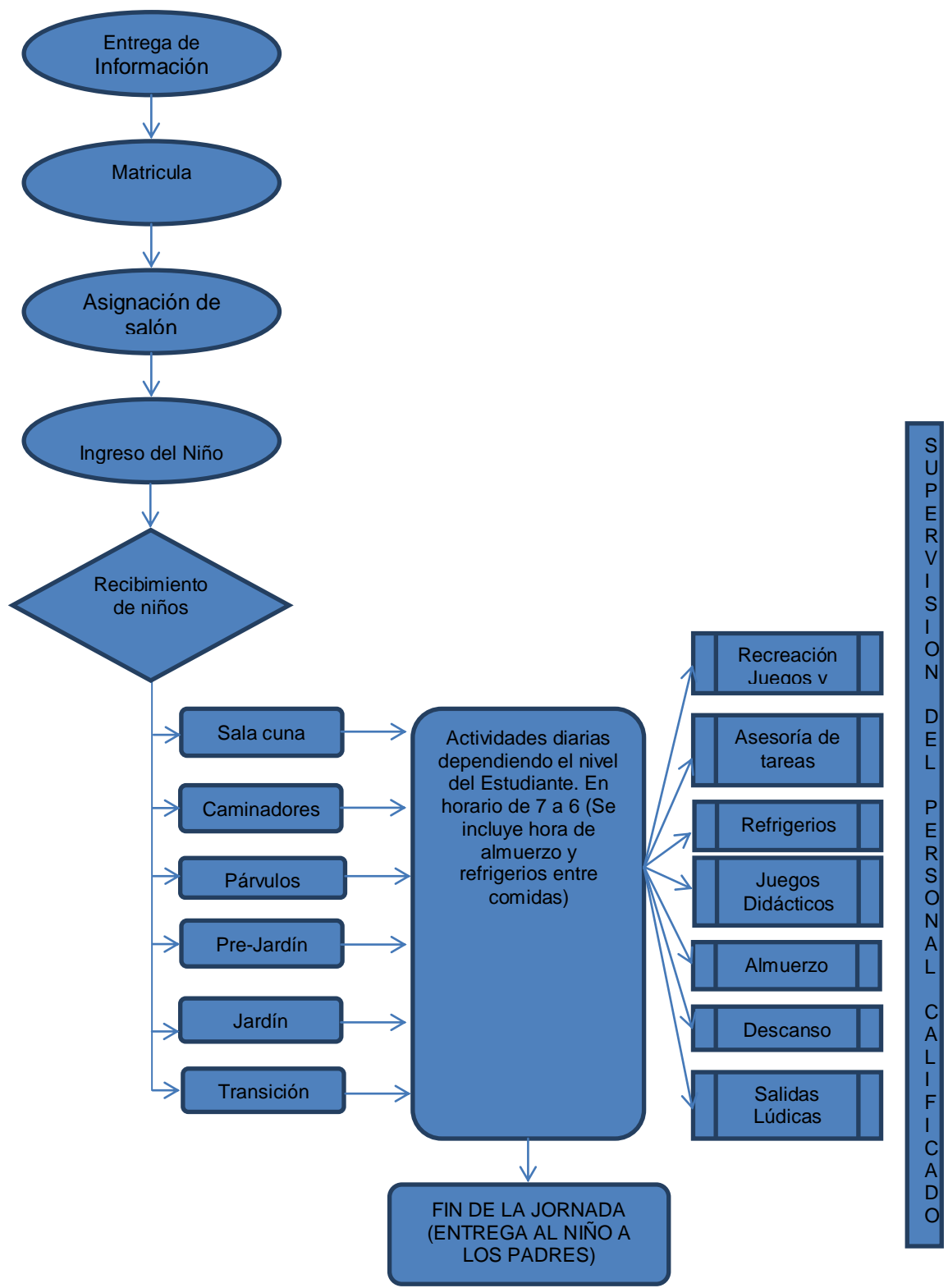


Figura 20. Flujo del Proceso

3.5 CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA

El uso de la tecnología en el Jardín Infantil permitirá la calidad máxima en el cuidado de los niños. Dicha tecnología favorece al proyecto, acercando cada día más al ilimitado mundo del Internet; puede existir una mejor comunicación con los padres de familia, y control de sus hijos por medio de cámaras de video ubicadas en sitios estratégicos del Jardín y así ver las diferentes actividades que desarrollan los niños, sintiéndose tranquilos y seguros de que sus hijos están en el sitio adecuado.

Los niños desde temprana edad estarían inmersos en ese fantástico mundo de la tecnología, de manera que al ir avanzando en sus habilidades motoras auditivas a través de cuentos digitales, canciones, películas entre otros. Así tendrían las bases suficientes para manejar diversos elementos que les proporcionarán mayor información y conocimiento acordes a su edad. Debido a la alta oferta de todos los equipos tecnológicos, pueden ser adquiridos de forma más económica. La parte investigativa juega un papel importante en este caso, pues los niños no se limitarían a escuchar a su profesor, por el contrario los niños harían uso de la investigación por medio del computador, tendrían acceso a nuevos conocimientos por sus propios medios con asesoría de los docentes, siendo además una forma lúdica de enseñanza con los diversos juegos y enciclopedias infantiles existentes. Para CHILDREN GARDEN son positivos estos avances tecnológicos, ya que permiten la creación de una página en Internet y la comunicación constante e inmediata con los padres de familia; o con cualquier persona que requiera información de los servicios de la institución. Para lograr obtener la tecnología mencionada es necesario contar con:

13. CHILDREN GARDEN cuenta con un servicio de banda ancha instalado el cual será adquirido con e PYME de ETB. En el cual nos entregara un usuario y contraseña para ingresar a la plataforma Web que nos permitirá el diseño, administración y publicación de contenidos en la página Web.¹⁰
14. Equipos de computo con las siguientes características:
Procesador Intel Core 2 Quad, Velocidad 2,66 GHz, Memoria RAM Instalada 4.0 GB, Capacidad en disco duro 320 GB, Monitor Igual a la marca de la CPU, Tamaño del monitor 17" LCD, Teclado Extendido 101 teclas. De la misma marca de la CPU, Mouse Óptico: Microsoft o de la misma marca de la CPU, Tarjeta de red Ethernet 10/100/1000, Kit de Multimedia DVD/RW, Software pre instalado y con sus correspondientes licencias Académicas Windows 7 Pro y Office Pro Plus 2007, Tapete para Mouse. Impresora HP LaserJet serie 2000 o Kyocera

¹⁰ Tomado de ETB S.A.

serie FS1000, ciclo de trabajo mensual de hasta 15000 páginas, con tarjeta de red, doble cara automática, conexión USB, con sus correspondientes cables y drives de instalación.

15. Cámaras IP son vídeo cámaras de vigilancia que tienen la particularidad de enviar las señales de video (y en muchos casos audio), pudiendo estar conectadas directamente a un Router ADSL, o bien a un concentrador de una Red Local, para poder visualizar en directo las imágenes bien dentro de una red local (LAN), o a través de cualquier equipo conectado a Internet (WAN) pudiendo estar situado en cualquier parte.¹¹

3.6 EQUIPO E INSTALACIONES

EQUIPO	CANTIDAD
Escritorio	12
Sillas grandes rodachines	6
Sillas grandes fijas	22
Sillas rimax grandes	50
Sillas pequeñas	90
Mesas niños	30
Computadores para niños (didácticos)	10
Fax	1
Archivador	4
Libros y cuentos infantiles	50
Grapadoras	10
Perforadora 2 huecos	10
Guillotina	1
Regla 30 cms	10
Tijeras punta roma	10
Almohadilla	2
Revistero	5
Teléfonos	6
Canecas	4
Ábacos	20
Baldes con pala plásticos	40
Pelota pequeña	20
Balones	20
Juegos didácticos	50
Animales plásticos	30
Carros	40
Cubo con ábaco, tablas, reloj, figuras	40
Caballos de palo	40

¹¹ AGM Business LTDA. Distribuidor de Productos de Seguridad Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [[http:// www.agm.com.co](http://www.agm.com.co)].

Raqueta pequeña	10
Tabla para punzar	30
Colchonetas	40
Casa de juguetes	2
Piscina rígida	2
Computador	4
Servidor para cámaras IP	2
Cámara de video	8
Software contable, financiero	1
Software para conexión de cámaras IP	1
Armario	1
Licuada industrial	2
Estufa industrial	1
Nevera	1
Juego de ollas	10
Sartenes	3
Juego de cubiertos	200
Vasos plásticos	200

Tabla 10. Instalaciones y Equipos

3.6.1 Los servicios necesarios Para cumplir con la atención de los niños son: Agua, gas natural, luz, teléfono, internet.

3.6.2 Mantenimiento de equipos e instalaciones Se debe velar por el buen estado de los equipos y de solicitar los mantenimientos necesarios cuando se requieran y en forma preventiva, es de especial cuidado aquellos que por su mal estado puedan causar daños a los niños. Se deben programar mantenimientos preventivos a todos los muebles y enseres utilizados por los niños.

3.6.3 Instalaciones El Jardín Infantil debe contar con amplias zonas verdes, seis aulas de clase, una zona de juegos, comedor, biblioteca, salón de materiales y salón de actividades múltiples. Adicionalmente debe contar con servicio sanitario para niños y adultos. Se tendrá oficina para la secretaria, directora y profesoras.

3.7 MATERIA PRIMA

La materia prima será adquirida de acuerdo a las minutas elaboradas para el menú de los niños, estas se realizaran anticipadamente con un periodo mensual y acordes al reporte del consumidor.

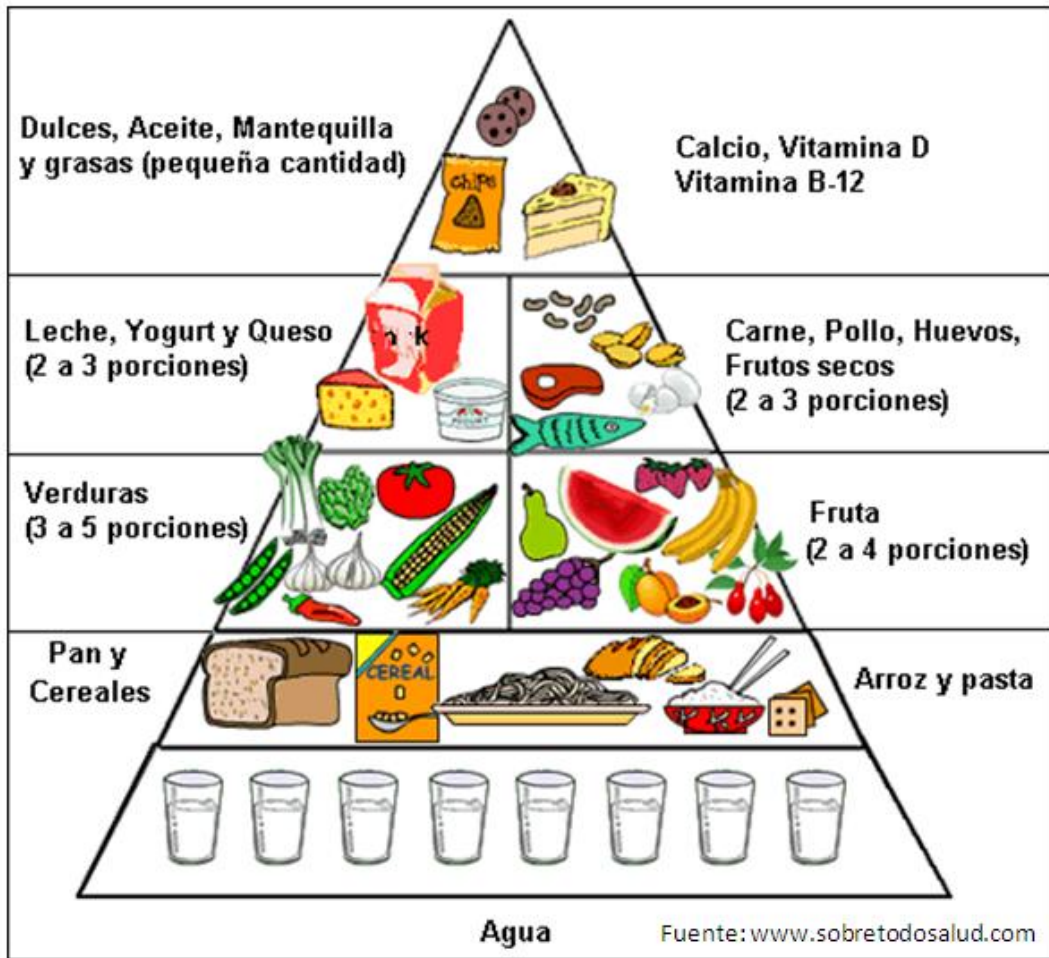


Figura 21. Insumos

3.8 IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES Y COTIZACIONES

PRODUCTO	PROVEEDOR
Alimentación y Aseo	La alimentación se lleva a cabo al reunir los alimentos adquiridos en las diferentes superficies como supermercados y plazas y la preparación de los mismos. <ol style="list-style-type: none"> 1. Almacenes Éxito 2. Carrefour 3. Coorabastos
Mobiliario	El mobiliario de la institución (escritorios, mesas, sillas y gabinetes, para comedor, oficinas y salones) estará a cargo de: <ol style="list-style-type: none"> 1. Ofimuebles Colombia es una empresa que se esfuerza por brindar soluciones prácticas y funcionales que permitan optimizar cada espacio

	<p>de la mejor manera.</p> <p>2. Office Group Ltda. están enfocados especialmente al equipamiento de mobiliario para empresas, instituciones y oficinas en general, cubriendo las áreas gerenciales, despachos y áreas operativas con una variedad en papelería para divisiones de oficina</p>
Materiales de aprendizaje	<p>Los materiales de aprendizaje serán proporcionados por:</p> <p>1. Distribuciones Royca, una comercializadora de Bogotá que trabaja con los mejores productos del mercado, especializados en la etapa preescolar y la formación de los niños a una temprana edad.</p> <p>2. Books & Books. importa y cualquier material seleccionado por el cliente, tanto para compra por parte de la institución como para los estudiantes, en cualquier parte del país.</p>
Tecnología y software	<p>Los computadores y software necesarios para el desarrollo de los niños y oficinas.</p> <p>1. Centro Comercial Unilago donde se encuentra gran variedad de productos.</p> <p>2. ETB instalación de Internet banda ancha</p>
Cámaras IP	<p>Las cámaras para el cuidado de los niños serán proporcionados por:</p> <p>3. DIGITAL TECHNOLOGY cuenta con Sistemas de cámaras de seguridad y grabadores de vídeo digital de las marcas más reconocidas del mercado.</p> <p>4. TECNOMEGA cuenta con Sistemas de cámaras de seguridad y grabadores de vídeo digital de las marcas más reconocidas del mercado.</p>

Tabla 11. Lista de Proveedores

3.9 CAPACIDAD INSTALADA

CHILDREN JARDEN cuenta con unas instalaciones de 500 m2, y un equipo de más de 20 empleados, todos con la mejor formación y competencias para brindar el mejor servicio, oportunidad y calidad en todos nuestros servicios.

PERIODO	CANTIDAD DE SERVICIOS
1 Día	10 Servicios
1 Semana	50 Servicios
1 Mes	200 Servicios

Tabla 12. Periodo vs Cantidad Servicios

3.10 MANEJO DE INVENTARIOS

Para el manejo inventarios se revisa mensualmente la materia prima conforme a la política de inventario se establecerá el pedido cuando la cantidad de materia prima disponible no alcanza para el servicio o se modifica la orden de compra, pero la cantidad a pedir no es fija, sino es la diferencia entre el nivel máximo fijado y la cantidad disponible en el momento de la revisión.

El manejo de inventario para equipos y muebles se realizara cada año mediante la validación física de los activos versus la información que ese encuentra en el sistema contable en modulo de inventarios.

3.11 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

CHILDREN JARDEN se encontrara ubicado cerca a la dirección general del Grupo Bancolombia en una zona residencial con cercanía a centros comerciales como San Martin y al hotel la Tequendama, Centros médicos, como el hospital San Ignacio. Al ser un sector financiero privilegiando la cercanía a nuestros clientes, ya que los costos disminuyen al estar más cerca del mercado meta.

Teusaquillo es la localidad número 13 del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra en el centro geográfico de la ciudad, al noroccidente del centro histórico. Territorio completamente urbanizado, que aun así tiene muchas zonas verdes en sus Parques Metropolitanos, la Ciudad Universitaria y en algunas avenidas principales. También como varios canales de ríos

pequeños como el Arzobispo y el Salitre. Históricamente, el nombre del territorio correspondía al actual Chorro de Quevedo en La Candelaria.

Economía: Además de la zona residencial, hay variados establecimientos comerciales, de entretenimiento y de servicios, tanto de economía como de administración pública. Los centros educativos son en su mayoría privados y cuenta con instituciones técnicas y Universitarias de primer nivel.

No obstante lo anterior, en la actualidad existe un particular fenómeno de ruina económica "oculta" entre los habitantes que ocupan las arquitectónicamente hermosas casas de los barrios La Soledad y Teusaquillo, que los ha obligado a recurrir a ayudas estatales para su supervivencia.

Servicio de transporte: Las más importantes vías de Teusaquillo son la Avenida Carrera 68, la Calle 63, la Calle 53, la Carrera 24, la Avenida El Dorado, una parte de la Avenida de la Esperanza, la Calle 26 la Avenida NQS y la Avenida Caracas. En sus principales vías cuenta con rutas de servicio público de Buses, Busetas y Colectivos y TransMilenio que llegan a todos los barrios de la localidad y la comunican con toda la ciudad. Cuenta con dos grandes puentes en la Calle 63, uno en el cruce con la Carrera 30 y el otro el más grande y complejo en el cruce con la Avenida Carrera 68 y que continua la vía hacia Engativá. También es famosa la glorieta de la Calle 63 que separa Teusaquillo de la localidad de Barrios Unidos y la Biblioteca Virgilio Barco y el Complejo Acuático de escenarios como el Parque Metropolitano El Lago o el Palacio de los Deportes.

El Sistema TransMilenio se encuentra en la Avenida Caracas (línea A) y la Avenida NQS (Línea E). En la localidad se encuentran las estaciones Calle 26, Profamilia, Avenida 39, Calle 45, Marly, Calle 57 y Calle 63 en la parte oriental de la localidad y las estaciones Avenida El Dorado, Universidad Nacional, El Campín y Coliseo hacia la zona centro.

Cobertura de Servicios Públicos: Los servicios públicos de acueducto, alcantarillado, energía, gas y teléfono tienen una cobertura del 100%.¹²

¹² WIKIPEDIA, La enciclopedia libre. Teusaquillo Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [<http://es.wikipedia.org/wiki/Teusaquillo>].

3.12 DISEÑO Y DISTRIBUCION DE LA PLANTA DE OFICINAS

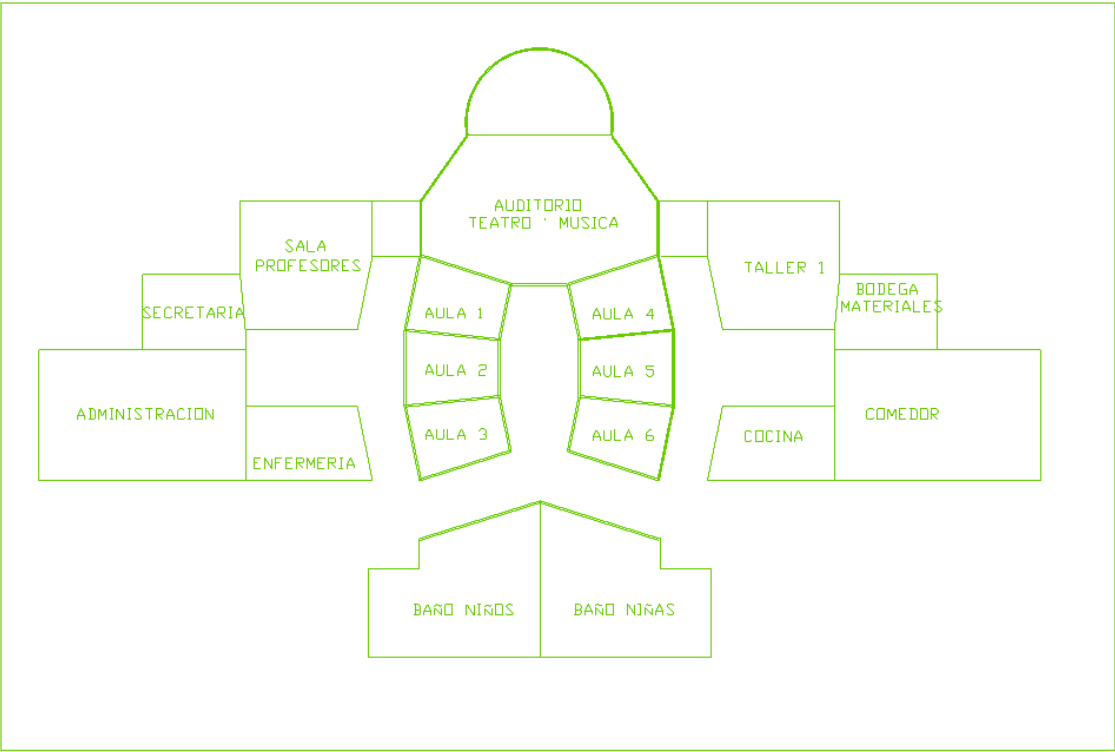


Figura 22. Distribución Plantas

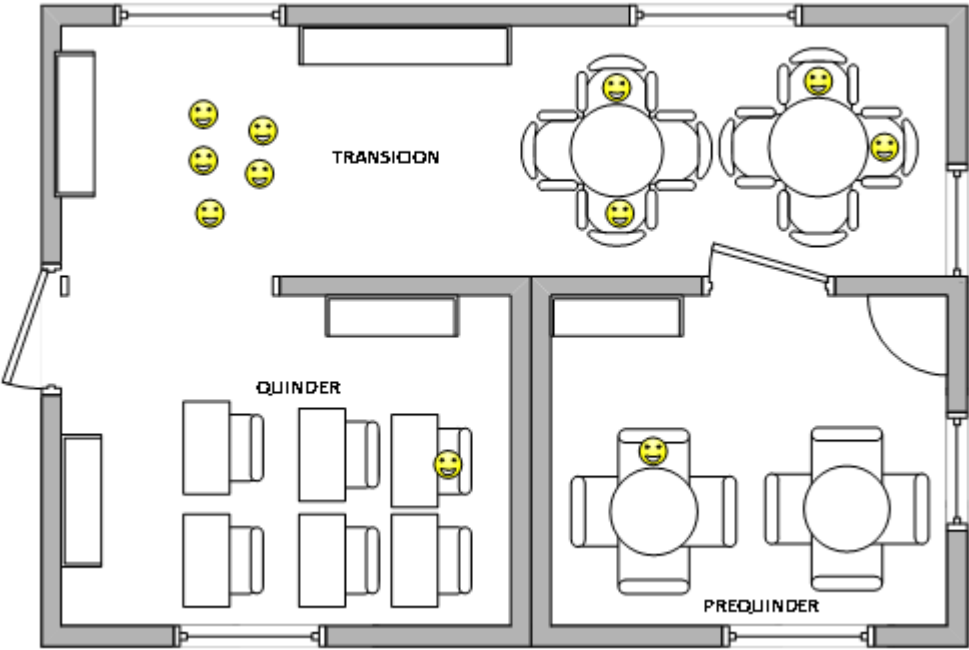


Figura 23. Distribución Salones

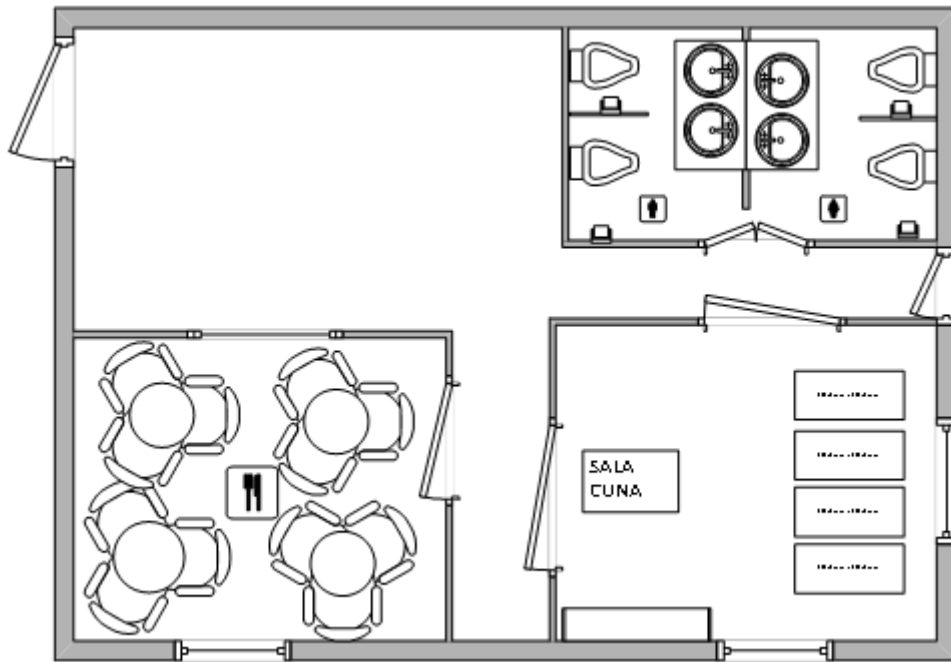


Figura 24. Distribución Salones

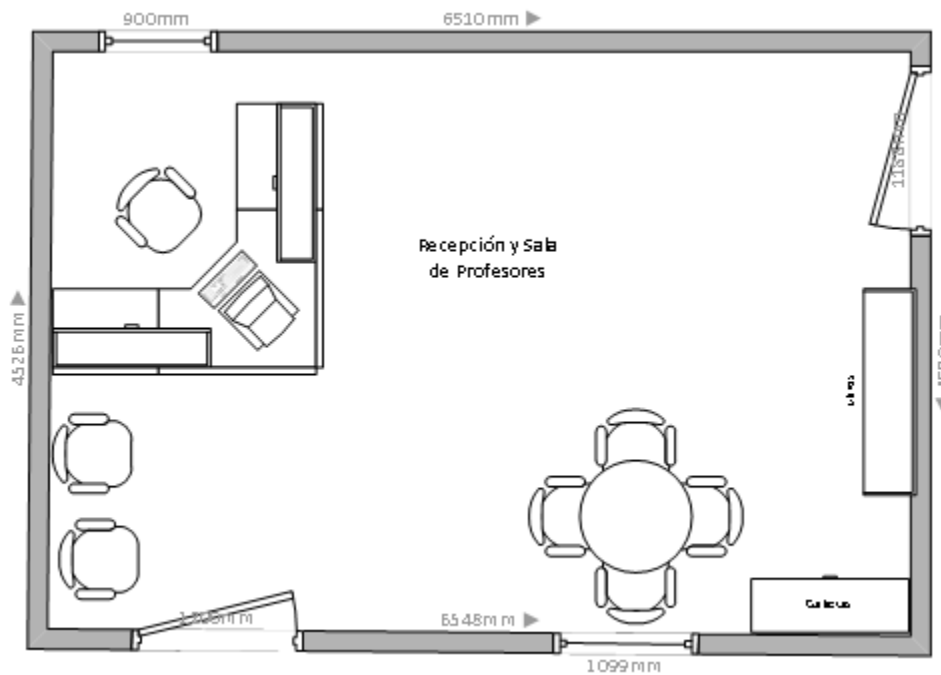


Figura 25. Distribución Sala de Profesores

3.13 MANO DE OBRA REQUERIDA

Actividad	No. de Personas	Tipo de Habilidad
Directora	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo organizacional, administrativo y pedagógico. 2. Comunicación asertiva con todos los miembros de la guardería. 3. Manejo y resolución de conflictos. 4. Excelentes relaciones interpersonales. 5. Creatividad y Recursividad. 6. Comunicación clara de forma verbal y escrita.
Secretaria	1	<ol style="list-style-type: none"> 7. Conocimientos básicos secretariales. 8. Actitud de servicio, Organizada, Honesta, Transparente. 9. Habilidades en técnicas de mecanografía y taquigrafía. 10. Buena ortografía 11. Buena presentación personal
Profesoras	7	<ol style="list-style-type: none"> 12. Saber sobre desarrollo infantil y planeación de programas. 13. Cuidado y supervisión directa de los niños. 14. Tener habilidades de comunicación 15. Ser capaz de supervisar grupos tanto grandes como pequeños 16. Ser cálida, Ser responsable, Ser flexible y alegre. 17. Abierta y amigable con los niños. 18. Vocación al servicio de los niños. 19. Buena presentación personal. 20. Fluidez verbal del idioma Inglés. 21. Excelente manejo del idioma inglés.
Cocinera	1	<ol style="list-style-type: none"> 22. Cocinera profesional. 23. Conocimiento en alimentos. 24. Experiencia en el cargo. 25. Organización 26. Puntualidad 27. Honestidad 28. Actitud de servicio
Servicios Varios	2	<ol style="list-style-type: none"> 29. Organización 30. Puntualidad 31. Honestidad 32. Actitud de servicio 33. Ser flexible y alegre 34. Experiencia en el cargo

Tabla 13. Personal Requerido

3.14 PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA

1. Realizar actividades lúdicas en las cuales se estimulará en los niños el aprendizaje ecológico y la interacción con los animales y la vegetación; se busca con ello el desarrollo de capacidades cognoscitivas y creativas mediante la estructuración de estrategias de pensamiento que estimulen la atención, la concentración, la expresión corporal y el liderazgo.
2. Prestar servicio de clases y actividades alternativas fuera de las horas de estudio, entre las que se encuentran: Vacaciones recreativas, Salidas ecológicas, Iniciación deportiva, Manualidades.
3. Se prestará servicio de transporte opcional para los padres que no tengan la posibilidad de transportar a sus hijos. Para un adecuado manejo de éste se controlará al máximo las medidas de seguridad, desde el momento en que se recoge al menor hasta que se deje en las instalaciones del Jardín.
4. Diseñar un plan de Recursos Humanos, que permita tener el personal más adecuado de acuerdo a la orientación del Jardín.
5. Presentar propuesta de utilización los avances tecnológicos, entre ellos las cámaras de vídeo para que los padres tengan acceso visual con sus hijos cada vez que lo requieran.
6. Realizar evaluaciones periódicas sobre el aprendizaje de los niños, con el fin de observar, recoger y analizar la información de sus necesidades y logros de los niños, con la finalidad de reflexionar, emitir juicios de valor y tomar decisiones pertinentes y oportunas para el mejoramiento de su aprendizaje.
7. Escuchar las opiniones de los padres de familia sobre los avances que identifican en sus hijos, así como las opiniones que éstos observan en su casa respecto al trabajo que realizan con su profesor o sus impresiones a partir de lo que observan que sucede en el Jardín, es también fundamental para revisar las formas de funcionamiento del jardín y el trabajo educativo en los salones.
8. Realizar entrevistas con los padres de familia con el propósito de conocer acerca del niño respecto a : cómo es, qué se le dificulta, qué le interesa, cómo se relaciona con los adultos y con otros niños, y respecto a las condiciones en que vive y se desenvuelve, las cuales resultan significativas para comprender sus formas de interactuar. La entrevista del profesor con los padres de los alumnos es también un recurso para la construcción de un vínculo de comprensión y colaboración entre jardín y padres.

9. Realizar evaluaciones de desempeño a los profesores en donde se evaluarán aspectos como: Puntualidad en la entrega de informes y evaluaciones, comportamiento interpersonal con compañeros y directivos, trato con los niños. Luego de realizar la evaluación se hacen sugerencias a los profesores, permitiendo de esta manera el mejoramiento del desempeño.

3.15 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tareas	Responsable	Inicio	Duración
Primeros acercamientos y asignación de responsabilidades	Miguel Ángel Gutiérrez G. Adriana Moreno	15-Nov	1
Definir la ubicación de CHILDREN GARDEN	Miguel Ángel Gutiérrez G. Adriana Moreno	01-Dic	1
Conformación y legalización de la microempresa	Miguel Ángel Gutiérrez G.	05-Dic	7
adaptar local o bien parte de una casa	Adriana Herrera	03-Dic	21
Búsqueda y selección de proveedores a los que encargaremos el equipamiento necesario para el Jardín Infantil	Miguel Ángel Gutiérrez G.	01-Dic	14
Castin de recursos humanos en la selección del personal	Miguel Ángel Gutiérrez G.	15-Nov	20
Análisis de Cotizaciones	Miguel Ángel Gutiérrez G.	10-Dic	3
Compra de Equipos, Muebles y Enseres	Miguel Ángel Gutiérrez G.	15-Dic	14
Equipamiento de local o casa	Miguel Ángel Gutiérrez G. Adriana Moreno	03-Ene	8
Colocación de la señalización interna y externa (Indicativos de emergencias, WC, Vestuarios, etc.).	Wilson Chía.	03-Ene	10
Determinar el equipo de talento humano para el Jardín Infantil	Adriana Moreno	10-Ene	8
Elaboración de las primeras acciones comerciales: contratación de publicidad para anunciar la apertura de Jardín Infantil	Wilson Chía.	15-Nov	10
Elaboración de invitaciones y su envío para la inauguración	Wilson Chía.	08-Ene	3
Inauguración y apertura de Actividades	Miguel Ángel Gutiérrez G. Adriana Moreno	17-Ene	1

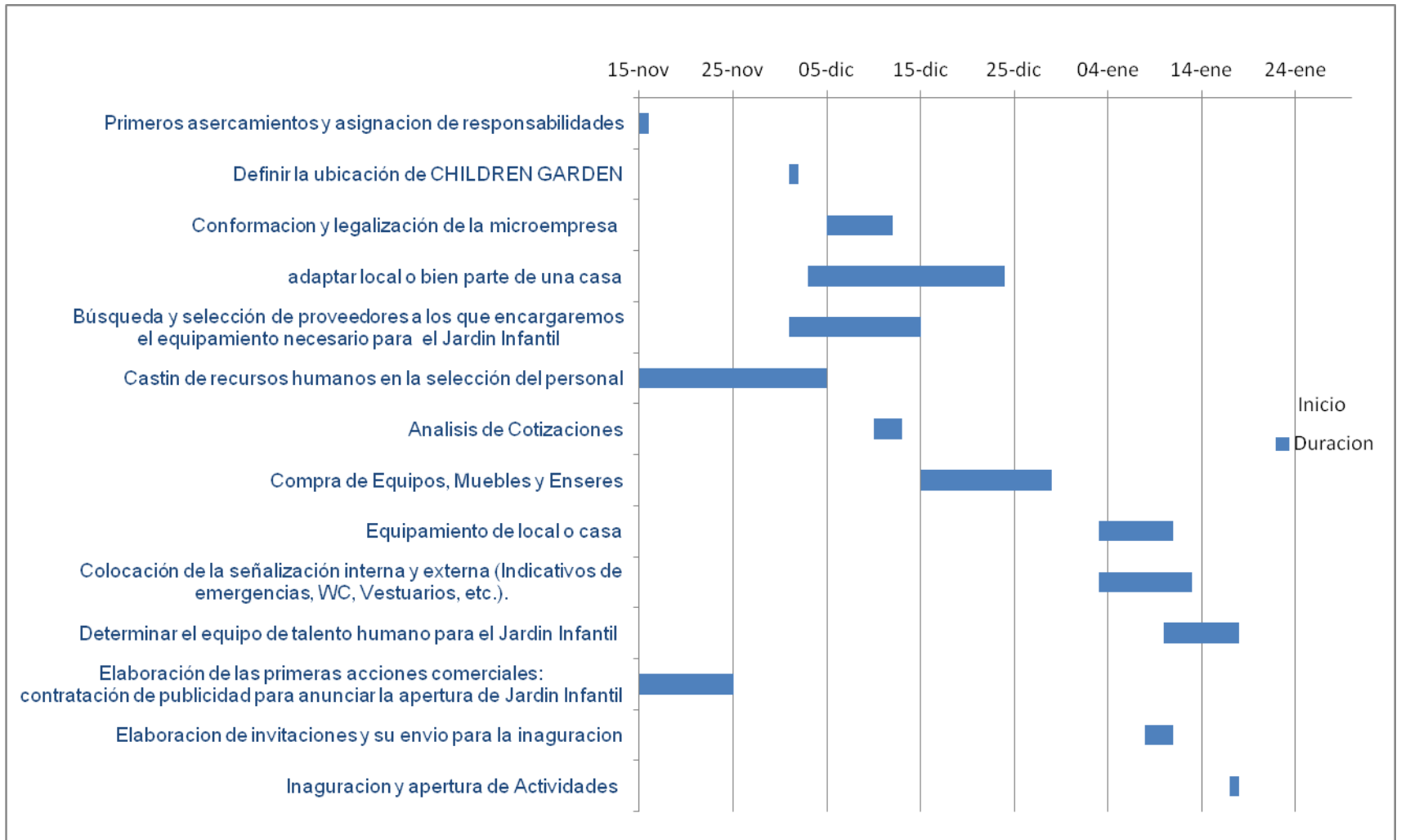


Tabla 14. Cronograma de Actividades

4. ORGANIZACIÓN

4.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

CHILDREN GARDEN busca establecer relaciones efectivas entre las personas que laboran en el jardín infantil de manera que puedan trabajar juntas con eficiencia y al mismo tiempo obtener satisfacción personal al realizar las tareas que se les han asignado, con el propósito de trabajar como equipo y llegar a alcanzar las metas y objetivos del jardín. Promover la colaboración y negociación entre las personas en un grupo y mejorar así la efectividad y la eficiencia de las comunicaciones en el jardín.

Al mismo tiempo, la función organizadora crea áreas definidas de autoridad y responsabilidad en el jardín, mejorando así el desarrollo de todas las actividades que se necesitan para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

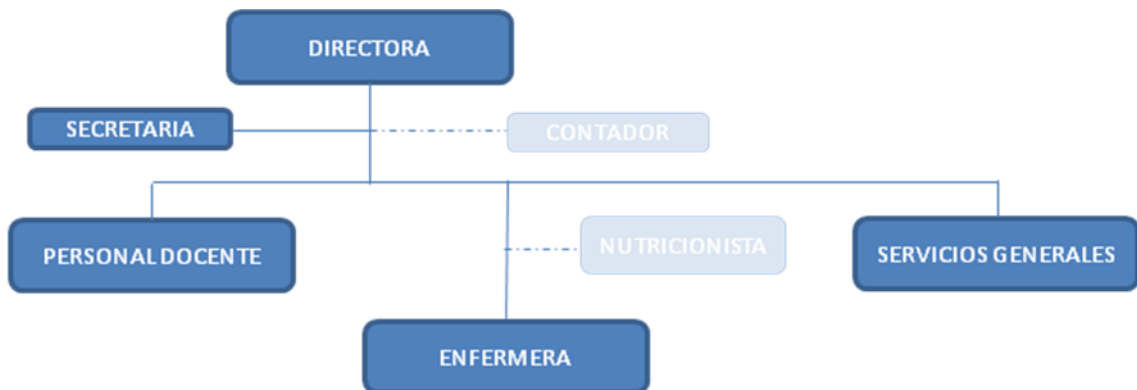


Figura 26. Estructura Organizacional

4.3 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO

4.3.1 Funciones Directora

1. Controlar y asegurar el cumplimiento de las funciones de cada uno de los miembros del personal y comprobar que el conjunto de ellos actúe eficientemente.
2. Organizar el personal con el fin de definir funciones, asignar atribuciones y establecer formas de jerarquías que establezcan una estructura de interacción entre el personal.
3. Fijar calendario y horario de actividades de acuerdo a las sugerencias del equipo.
4. Determinar posiciones, estructuras y relaciones del personal a través de un organigrama.
5. Conocer técnicas y procedimientos específicos para el cumplimiento de las actividades del jardín Infantil.
6. Generar instancias para proyectar la labor del jardín infantil hacia la familia y la comunidad.
7. Controlar el trabajo de los funcionarios de servicios generales.
8. Controlar el buen funcionamiento administrativo del jardín infantil.
9. Colaborar en la elaboración del presupuesto anual.

4.3.2 Funciones Educadora

1. Contribuir al desarrollo integral del niño o niña realizando actividades necesarias y acordes al nivel de desarrollo de los niños en sus diferentes áreas.
2. Responsable del equipamiento, material, organización y mantenimiento de los salones de clase.
3. Realizar planes, informes, trabajos y evaluaciones en actividades lúdicas.
4. Preparar la evaluación del desarrollo evolutivo de cada niño y niña.
5. Supervisar y asegurar la adecuada ingesta de alimentos para lograr un óptimo estado nutricional.
6. Efectuar un plan de cuidado y protección dirigido a los padres y apoderados cuando corresponda.
7. Mantener al día el registro de asistencia, control de inasistencia, control de participación de los padres y acudientes.
8. Atender consulta a los padres.
9. Responsable de la planificación y realización de todas las actividades diarias de su grupo, con colaboración de la directora.

4.3.3 Funciones Secretaria

1. Ser puntual en todas sus actividades de funciones.
2. Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
3. Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el jardín infantil, para que todos estén informados y desarrollar bien el trabajo asignado.
4. Mantener discreción sobre todo lo que respecta al jardín infantil.
5. Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario o departamentos dentro del jardín infantil.
6. Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a la directora de los compromisos y demás asuntos.
7. Obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por la directora.
8. Mejora y aprendizaje continuo.
9. Suministrar oportunamente la información que requiera el personal docente y/o las distintas instancias administrativas del jardín infantil.

4.3.4 Funciones Servicios Generales

1. Inventariar y custodiar los recursos de la institución.
2. Administrar los equipos electrónicos y herramientas virtuales.
3. Mantenimiento de los equipos
1. Responsable por el aseo de las instalaciones.
2. Responsable por el buen uso de todos los materiales que se requieran para realizar las funciones a cargo.

4.3.5 Funciones Contador

1. Responsable de los estados financieros del jardín infantil.
2. Responsable de la elaboración y presentación de las declaraciones tributarias.
3. Responsable en el manejo de presupuestos y manejo de inventarios.

4.3.6 Funciones Nutricionista

1. Realizar Plan Nutricional anual para los niños
2. Minutas para el Jardín Infantil
3. Controlar y evaluar la recepción y el posterior almacenamiento de los alimentos.

4. Determinar las necesidades de insumos: alimentos perecederos, no perecederos y otros necesarios para la adecuada alimentación de los niños.
5. Controlar y evaluar la distribución de la alimentación a los niños.

4.4 CAPACITACIÓN DE PERSONAL

4.4.1 Reclutamiento Las fuentes de reclutamiento son las áreas del mercado de recursos humanos explorados por los mecanismos de reclutamiento. Es decir, el mercado de recursos humanos presenta diversas fuentes que deben establecerse y localizarse por la empresa que pasa a influir en ellas, a través de múltiples técnicas de reclutamiento, con el propósito de atraer candidatos para atender sus necesidades. Los medios a utilizar para encontrar el personal de CHILDREN GARDEN son:

1. **Bolsas de Empleo**

La característica principal de estas oficinas es que abastecen personal apto, de acuerdo a especificaciones del puesto de trabajo, con la garantía de eficiencia y eficacia en el trabajo laboral, y lógicamente cobrando sus servicios

2. **Escuelas, Institutos superiores o Universidades**

Es una fuente de abastecimiento con personal potencialmente apto. Este reclutamiento lo hacen las empresas cuando necesitan personas con una amplia base educacional, calificados y con ciertas habilidades de liderazgo, y que con una adecuada capacitación podrían tener éxito a corto plazo.

4.4.2 Selección Una vez escogidos los candidatos reclutados que son aquellos que tengan más probabilidades de adecuarse al puesto y desempeñarlo bien, eligiendo a la persona adecuada para el trabajo adecuado.

La directora procede a revisar la hoja de vida del candidato encontrando información acerca del recorrido laboral del candidato y por lo tanto, es un elemento que permite tener una primera aproximación a los estudios, formación, cargos ocupados, años de experiencia, duración en los cargos, entre otros. Luego procederá a realizar una entrevista personalizada que debe ser conducida con gran habilidad y tacto para obtener los resultados esperados, aplicando estímulos para verificar las reacciones del entrevistado y establecer las posibles relaciones de causa y efecto u observar su comportamiento frente a ciertas situaciones.

4.4.3 Contratación

4.4.3.1 Tipo de Contrato Se analizará la contratación de personal dependiendo del cargo.

El tipo de contrato es fijo a 11 meses, el salario se paga de acuerdo al tiempo laborado (11 meses). Adicionalmente los docentes tendrán derecho a que les paguen la seguridad social, cesantías, aportes a la pensión, durante 12 meses, de acuerdo a la ley.

Para el resto de personal se manejaran contratos a término indefinido.

4.4.3.2 Inducción Los docentes y demás personas que ingresen a la institución recibirán inducción y entrenamiento de acuerdo a las funciones de cada cargo, con el fin de que todos estén alineados con los objetivos de CHILDREN GARDEN.

4.4.3.3 Persona que realizara la inducción Directora

4.4.3.4 Proceso de inducción

3. Explicación de la misión y visión de CHILDREN GARDEN.
4. Presentación de las diferentes dependencias de CHILDREN GARDEN.
5. Entrega de funciones que debe desempeñar.
6. Ubicación del personal en el sitio de trabajo.

4.4.3.5 Material a utilizar

1. Folleto con toda la información referente a CHILDREN GARDEN.
2. Ingreso al sitio Web de CHILDREN GARDEN.

4.5 DESARROLLO DEL PERSONAL

4.5.1 Capacitación Diseño y puesta en marcha de los programas de capacitación dirigidos a los docentes y demás personal, para que estén siempre actualizados sobre las metodologías de educación y así prestar un servicio de alta calidad.

4.6 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS

PUESTO	SUELDO
Directora	\$ 1.800.000
Secretaria	\$ 700.000
Profesoras	\$ 900.000
Cocinera	\$ 600.000
Servicios Generales	\$ 600.000
Honorarios Contador	\$ 500.000
Honorarios Nutricionistas	\$ 400.000

Tabla 15. Administración Sueldos

4.7 EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Para CHILDREN GARDEN es importante realizar la evaluación de desempeño cada 6 meses, la realizara la directora del Jardín, adicionalmente se realizara seguimiento a las clases para verificar que se cumplan los objetivos. Durante la evaluación se realizaran sugerencias a los empleados, permitiendo de esta manera el mejoramiento del desempeño. Al final del periodo se revisara nuevamente la evaluación para así revisar que se está cumpliendo con los objetivos trazados en esta.

Se evalúa el rendimiento laboral del empleado. Involucra brindar retroalimentación sobre la manera en que cumple sus tareas y su comportamiento dentro del jardín.

4.8 RELACIONES DE TRABAJO

El clima organizacional, es una idea del jardín y su entorno, convirtiéndose en mediador para que las personas desarrollen procesos creativos e innovadores; la adecuada gestión forma un entorno en el cual se puedan tener una mayor identidad con el jardín, apertura al cambio, autonomía, trabajo en equipo y motivación para hacer su labor cada vez mejor, son factores fundamentales en la dinámica administrativa.

Para CHILDREN GARDEN es importante que las personas se sientan a gusto en su trabajo, que disfruten lo que hacen y que tengan buenas relaciones personales tanto con su directora como con sus compañeros, Para que exista un buen clima debe crearse un ambiente en donde las personas que pertenecen al jardín se sientan cómodas, existen factores físicos y psicológicos que afectan este aspecto; entre los factores físicos está un lugar de trabajo confortable, donde puedan encontrar todas las

herramientas para desarrollar de una manera eficiente su labor, el lugar debe ser iluminado, limpio y ubicado de acuerdo a su fin.

4.9 MARCO LEGAL

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran un buen número de decretos y leyes interrelacionadas entre sí (se detallarán en la siguiente sección).

El Jardín Infantil CHILDREN GARDEN se constituirá según el régimen de Persona natural comerciante: Art. 74 del Código Civil, "Son personas naturales todos los individuos de la especie humana cualquiera sea su edad, sexo, estirpe o condición"

La persona natural responderá con todo su patrimonio, tanto personal como familiar, por las obligaciones que adquiera en desarrollo de su actividad económica. Para llevar a cabo la formalización de su negocio o empresa la persona natural deberá primero que todo solicitar su inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) administrado por la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales (DIAN), posteriormente efectuará su inscripción en la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá diligenciando los formularios del Registro Único Empresarial RUE, de Registro adicional con otras entidades y el de inscripción en el RUT.

Una vez inscrita la persona natural en el registro mercantil de la CCB sigue siendo la misma persona, solo que adquiere la condición de comerciante por desarrollar de manera profesional una actividad considerada por la ley como mercantil. La persona natural actúa por él mismo y se identifica con su número de cédula, y la DIAN le asigna un NIT el cual corresponde a su número de cédula más un dígito adicional.¹³

Registro de Cámara de Comercio.

Rut.

Industria y Comercio.

Notificación y curso de creación de instituciones ante secretaria de educación.

4.9.1 Disposiciones Legales Vigentes Nos apoyamos en el Acuerdo 138 de 2004 porque es: "Por medio del cual se regula el funcionamiento de los

¹³ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [<http://camara.ccb.org.co/portal/default.aspx>].

establecimientos públicos y privados que prestan el servicio de educación inicial”.

DECRETO 243 DEL 2006: Tomamos este Decreto en su Artículo 4 en donde se define la Educación Inicial como una “Acción intencionada para la garantía de los derechos al cuidado y al desarrollo del ser humano de las niñas y los niños, desde su gestación hasta los cinco años de edad, mediante una pedagogía, que basada en el reconocimiento de las características y potencialidades del niño y la niña, le proporcione ambientes enriquecidos con interacciones y experiencias significativas en la que son corresponsales la familia, la sociedad y el Estado”.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA 1991, ARTÍCULO 44: El jardín Casa Vecinal la Chucua defiende, promueve y garantiza los derechos fundamentales de los niños y las niñas como la vida, la integridad física, salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, su nombre y nacionalidad, tener una familia y no ser separado por ella, el cuidado y amor, la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión. La familia la sociedad y el estado tienen la obligación de asistir y proteger al niño para garantizar su desarrollo armónico e integral y el ejercicio pleno de sus derechos. Cualquier persona puede exigir de la autoridad competente su cumplimiento y la sanción de los infractores.

LEY 1098 DE 2006 CÓDIGO DE LA INFANCIA Y LA ADOLESCENCIA:

Artículo 10. Corresponsabilidad “se entiende por corresponsabilidad, la concurrencia de actores y acciones conducentes a garantizar el ejercicio de los derechos de los niños, las niñas y los adolescentes. La familia, la sociedad y el estado son corresponsables de su atención, cuidado y protección”.

Artículo 29. Derecho al Desarrollo Integral en la Primera Infancia “La primera infancia es la etapa del ciclo vital en la que se establecen las bases para el desarrollo cognitivo, emocional y social del ser humano. Comprende la franja poblacional que va de los cero (0) a los seis (6) años de edad. Desde la primera infancia, los niños y las niñas son sujetos, titulares de los derechos reconocidos en los Tratados Internacionales, en la Constitución Política y en este Código. Son derechos impostergables de la primera infancia, la atención en salud y nutrición, el esquema completo de vacunación, la protección contra los peligros físicos y la educación inicial. En el primer mes de vida deberá garantizarse el registro civil de todos los niños y las niñas”.

Artículo 38. De las obligaciones de la familia, la sociedad y el estado.

Artículo 39. Obligaciones de la familia

Artículo 40. Obligaciones de la sociedad.

Artículo 41. Obligaciones del estado Artículo 214. Participación de la sociedad.

Artículo 42. Obligaciones especiales de las instituciones educativas. Para cumplir con su misión las instituciones educativas tendrán entre otras las siguientes obligaciones: 2. Brindar una educación pertinente y de calidad. 5. Abrir espacios de comunicación con los padres de familia para el seguimiento del proceso educativo y propiciar la democracia en las relaciones dentro de la comunidad educativa¹⁴.

¹⁴ SECRETARÍA GENERAL DE LA ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en:
[<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=20575>].

5. FINANZAS

5.1 OBJETIVOS DEL ÁREA DE CONTABLE

5.1.1 Objetivos Generales Generar de manera oportuna, confiable y consistente, de acuerdo a las normas generales de contabilidad, la información contable producto de las distintas operaciones y transacciones que se realizan en el jardín infantil.

5.1.2 Objetivos a corto plazo

1. Determinar el valor de la inversión necesario para iniciar operaciones del Jardín CHILDREN GARDEN.
2. Establecer las entradas y salidas de efectivo dentro de los rubros presupuestales del Jardín para evaluar la sostenibilidad del mismo.
3. Identificar las mejores opciones de financiamiento para la puesta en marcha del Jardín CHILDREN GARDEN.
4. Identificar los flujos de efectivo dentro de los estados financieros para preparar

5.1.3 Objetivos a mediano plazo

1. Velar por el cumplimiento de las normas contables generales y reglamentaciones establecidas en el país.
2. Establecer políticas contables dentro del área administrativa para el progreso de Jardín.
3. Generar la información contable requerida por los entes de vigilancia, producto de las distintas operaciones y/o transacciones del jardín infantil.

4. Realizar una proyección de capital para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras y administrativas que se realicen en el Jardín.

5.1.4 Objetivos a largo plazo

1. Proporcionar información adecuada a la Gerencia del Jardín para que estos puedan medir la eficiencia de las políticas contables establecidas.
2. Identificar dentro del flujo de efectivo donde se han realizado más gastos para disminuirlos y así evitar las pérdidas financieras.
3. Revisar periódicamente el balance general para tener control de los activos, pasivos y patrimonio del Jardín y así mantener la capacidad de operación del mismo.
4. Proyectar la situación económica del Jardín en términos de la cantidad de dinero que se requerirá a futuro para la sostenibilidad de este.

5.2 SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA

5.2.1 Contabilidad de la Empresa La persona designada para llevar las labores de contabilidad de CHILDREN GARDEN es Javier Guasca quien será el encargado del registro y control de todas las operaciones contables del jardín infantil, ya que el contrato se realizara por prestación de servicios el sueldo a convenir es de \$ 500.000 mensual.

5.2.2 Catálogo de Cuentas

Código	Denominación
1	Activo
11	Disponible
1105	Caja
110505	Caja General
110515	Caja Menores
1110	Bancos
111005	Moneda Nacional
1120	Ctas. de Ahorro
13	Deudores
1305	Clientes

1330	Anticipos y Avances
14	Inventarios
1405	Materias Primas
15	Propiedad, Planta y Equipo
1504	Terrenos
1516	Construcciones y Edificaciones
1520	Maquinaria y Equipo
1524	Equipo de Oficina
1528	Equipos de Computación y Comunicación
1592	Depreciación Acumulada
2	Pasivo
21	Obligaciones Financieras
2105	Banco Nacionales
21505	Sobregiros
22	Proveedores
2205	Nacionales
23	Ctas. por Pagar
25	Obligaciones Laborales
2505	Salarios por Pagar
2510	Cesantías Consolidadas
3	Patrimonio
31	Capital Social
3105	Capital Suscrito y Pagado
32	Superávit de Capital
3210	Donaciones
33	Reservas
3305	Reservas Obligatorias
330505	Reserva Legal
4	Ingresos
41	Operacionales
4120	Industrias Manufactureras
4175	Devoluciones rebajas y descuentos en ventas
42	No Operacionales
4210	Financieros
421005	Intereses
5	Gastos
51	Operaciones de Administración
5105	Gastos de Personal
510506	Sueldos
510530	Cesantías

Tabla 16. Catálogo de Cuentas

5.2.3 Software a utilizar Por recomendación del contador el software a utilizar es HELISA, es un sistema ampliamente reconocido para el manejo de la información Administrativa y Operativa de cualquier tipo de empresa. La sencillez, confiabilidad y rapidez en su funcionamiento, son características que permiten al sistema, a través de todos sus módulos, brindarle eficiencia

al usuario final en la realización de sus labores diarias. El programa es totalmente configurable para diversas estructuras contables, tipos de cartera, impresión de documentos, extractos bancarios, etc.¹⁵

5.3 FLUJO DE EFECTIVO

5.3.1 Costos y gastos

Costos Variables	Costos Fijos
Materia Prima	Arriendo
Mantenimiento instalaciones	Servicios Públicos
Pago de Servicios Profesionales.	Salarios
Comisiones	Publicidad

Gastos Variables	Gastos Fijos
	Gastos Financieros
	Gastos Impuestos
	Gastos de Administración
	Gastos de Comercialización

Tabla 17. Relación Costos y Gastos

5.3.2 Capital Social La inversión inicial requerida de CHILDREN GRDEN es de \$40.000.000 los cuales están distribuidos con recursos propios por \$ 24.000.000 y un crédito bancario por \$ 16.000.000.

5.3.3 Créditos El proyecto se financiará con Bancolombia, ofreciendo una tasa de interés de 24% efectivo anual, es decir una tasa nominal del 0.02 mes vencido. Esta entidad financiera ofrece facilidades para realizar el proyecto con su financiación; sin embargo, no se descartan las diferentes opciones de financiación.

5.3.4 Entradas

Concepto	Cantidad
Ingreso por Ventas	\$ 34.500.000
Crédito Bancario	\$ 16.000.000

¹⁵ HELISA. Software Administrativo y de gestión Online. [Bogotá, COLOMBIA]. Disponible en: [<http://www.helisa.com/>].

Aportes	\$ 24.000.000
Total	\$ 74.500.000

Tabla 18. Relación Entradas

5.3.5 Salidas

Concepto	Cantidad
Materia Prima	\$ 20.566.000
Muebles y Enseres	\$ 5.640.000
Salarios	\$ 14.807.530
Comisiones	\$ 3.750.000
Dotación	\$ 480.000.
Publicidad	\$ 3.500.000
Servicios Públicos	\$ 1.500.000
Arriendo	\$ 1.800.000
Mercado	\$ 1.200.000
Gastos Administrativos	\$ 1.200.000
Total	\$ 54.443.530

Tabla 19. Relación Salidas

5.3.6 Proyección del Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO

Año 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Efectivo Disponible (Inicio de mes)		18,428,744	30,793,489	43,158,233	55,522,977	67,887,722	80,252,466	92,617,211	104,981,955	117,346,699	129,711,444	142,076,188
RECIBOS DE EFECTIVO												
Ventas en Efectivo	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000
Cuentas por cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Inicial	40,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE INGRESOS DE EFECTIVO	74,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000
Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)	74,500,000	52,928,744	65,293,489	77,658,233	90,022,977	102,387,722	114,752,466	127,117,211	139,481,955	151,846,699	164,211,444	176,576,188
EFECTIVO PAGADO												
Materia Prima	20,566,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mercado	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000
Gastos de nómina	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530	14,807,530
Dotación	480,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	3,500,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Renta	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
Servicios públicos	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
Amortización Crédito	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726	627,726
Comisiones de venta	3,750,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de Administración	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
Muebles y Enseres	5,640,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE EGRESOS DE EFECTIVO	56,071,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256	22,135,256
Posición de Efectivo (final de mes)	18,428,744	30,793,489	43,158,233	55,522,977	67,887,722	80,252,466	92,617,211	104,981,955	117,346,699	129,711,444	142,076,188	154,440,932

Tabla 20. Flujo de Efectivo

5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.4.1 Estados de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS												
AÑO 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS BRUTOS	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000
MENOS DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESOS NETOS	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000	34,500,000
MENOS COSTOS DE OPERACIÓN												
Costos de Fabricación	22,703,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	22,703,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913	22,223,913
UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	11,796,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087	12,276,087
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACION	4,000,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
MENOS GASTOS DE VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACION PREOPERATIVOS	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333	208,333
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	7,587,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753	11,567,753
MAS OTROS INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAS OTROS GASTOS (DEPRECIACI)	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167	30,167
INTERESES FINANCIACION	320,000	313,845	307,568	301,165	294,634	287,972	281,177	274,246	267,176	259,965	252,610	245,107
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7,237,587	11,223,741	11,230,019	11,236,422	11,242,953	11,249,615	11,256,410	11,263,341	11,270,411	11,277,622	11,284,977	11,292,479
PROVISION PARA IMPUESTOS	2,388,404	3,703,835	3,705,906	3,708,019	3,710,175	3,712,373	3,714,615	3,716,903	3,719,236	3,721,615	3,724,042	3,726,518

UTILIDAD O PERDIDA NETA 4,849,183 7,519,907 7,524,113 7,528,403 7,532,779 7,537,242 7,541,795 7,546,439 7,551,175 7,556,007 7,560,934 7,565,961

Tabla 21. Estado de Resultados

5.4.2 Balance General

BALANCE GENERAL													
AÑO 1	BALANCE INICIAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ACTIVO													
Activo corriente													
Caja y Bancos	8,794,000	16,645,341	27,134,572	36,815,832	45,182,040	53,546,563	61,909,368	70,270,420	78,629,683	86,987,123	95,342,703	103,696,385	112,048,132
Total Activo Corriente	8,794,000	16,645,341	27,134,572	36,815,832	45,182,040	53,546,563	61,909,368	70,270,420	78,629,683	86,987,123	95,342,703	103,696,385	112,048,132
Activo Fijo													
Maquinaria y Equipo	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000	20,566,000
Muebles y Enseres	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000	5,640,000
Total activos Fijos	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000	26,206,000
Depreciación acumulada		-201,550	-403,100	-604,650	-806,200	-1,007,750	-1,209,300	-1,410,850	-1,612,400	-1,813,950	-2,015,500	-2,217,050	-2,418,600
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	26,206,000	26,004,450	25,802,900	25,601,350	25,399,800	25,198,250	24,996,700	24,795,150	24,593,600	24,392,050	24,190,500	23,988,950	23,787,400
Otros Activos													
Diferidos	5,000,000	4,791,667	4,583,333	4,375,000	4,166,667	3,958,333	3,750,000	3,541,667	3,333,333	3,125,000	2,916,667	2,708,333	2,500,000
TOTAL OTROS ACTIVOS	5,000,000	4,791,667	4,583,333	4,375,000	4,166,667	3,958,333	3,750,000	3,541,667	3,333,333	3,125,000	2,916,667	2,708,333	2,500,000
TOTAL ACTIVO	40,000,000	47,441,457	57,520,806	66,792,182	74,748,507	82,703,147	90,656,068	98,607,236	106,556,617	114,504,173	122,449,870	130,393,668	138,335,532
PASIVO													
PASIVO CORRIENTE													
Proveedores		2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000	2,900,000
Renta		0	2,388,404	3,703,835	3,705,906	3,708,019	3,710,175	3,712,373	3,714,615	3,716,903	3,719,236	3,721,615	3,724,042

TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	2,900,000	5,288,404	6,603,835	6,605,906	6,608,019	6,610,175	6,612,373	6,614,615	6,616,903	6,619,236	6,621,615	6,624,042
PASIVO NO CORRIENTE													
Obligaciones Financieras	16,000,000	15,692,274	15,378,394	15,058,236	14,731,676	14,398,583	14,058,829	13,712,280	13,358,800	12,998,251	12,630,490	12,255,374	11,872,756
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	16,000,000	15,692,274	15,378,394	15,058,236	14,731,676	14,398,583	14,058,829	13,712,280	13,358,800	12,998,251	12,630,490	12,255,374	11,872,756
TOTAL PASIVO	16,000,000	18,592,274	20,666,798	21,662,071	21,337,582	21,006,603	20,669,004	20,324,653	19,973,416	19,615,153	19,249,726	18,876,989	18,496,798
PATRIMONIO													
Capital suscrito y pagado	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
Reservas Utilidad ejerc. Anteriores		0	484,918	1,236,909	1,989,320	2,742,160	3,495,438	4,249,163	5,003,342	5,757,986	6,513,103	7,268,704	8,024,798
Utilidad o Perdida del Ejercicio		4,849,183	7,519,907	7,524,113	7,528,403	7,532,779	7,537,242	7,541,795	7,546,439	7,551,175	7,556,007	7,560,934	7,565,961
TOTAL PATRIMONIO	24,000,000	28,849,183	36,854,008	45,130,111	53,410,925	61,696,544	69,987,064	78,282,583	86,583,201	94,889,020	103,200,144	111,516,679	119,838,734
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	40,000,000	47,441,457	57,520,806	66,792,182	74,748,507	82,703,147	90,656,068	98,607,236	106,556,617	114,504,173	122,449,870	130,393,668	138,335,532

Tabla 22. Balance General

5.5 INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES DE LIQUIDEZ		1	2	3	4	5	6	7
RAZON CORRIENTE	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	5.74	5.13	5.57	6.84	8.10	9.37	10.63
	PASIVO CORRIENTE							
INDICADORES DE LEVERAGE	<u>TOTAL PASIVO CON TERCEROS</u>	0.64	0.56	0.48	0.40	0.34	0.30	0.26
	PATRIMONIO							
INDICADORES DE RENTABILIDAD								
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<u>UTILIDAD BRUTA</u>	34.2%	35.6%	35.6%	35.6%	35.6%	35.6%	35.6%
	VENTAS NETAS							
MARGEN OPERACIONAL	<u>UTILIDAD OPERACIONAL</u>	22.0%	33.5%	33.5%	33.5%	33.5%	33.5%	33.5%
	VENTAS NETAS							
MARGEN NETO	<u>UTILIDAD NETA</u>	14.1%	21.8%	21.8%	21.8%	21.8%	21.8%	21.9%
	VENTAS NETAS							
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	<u>UTILIDAD NETA</u>	10.2%	13.0%	11.2%	10.0%	9.0%	8.2%	7.5%
	ACTIVO TOTAL BRUTO							
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO								
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	<u>TOTAL PASIVO CON TERCEROS</u>	39%	36%	32%	29%	25%	23%	21%
	TOTAL ACTIVO							
ENDEUDAMIENTO AL CP	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	17%	19%	18%	15%	12%	11%	9%
	ACTIVO CORRIENTE							
INDICADORES DE ACTIVIDAD								
ROTACION DE LOS ACTIVOS FIJOS	<u>VENTAS</u>	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
	ACTIVO FIJO BRUTO							
ROTACION DE LOS ACTIVOS TOTALES	<u>VENTAS TOTALES</u>	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3
	ACTIVO TOTAL BRUTO							

Tabla 23. Indicadores Financieros

5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El proyecto CHILDREN GARDEN ofrece el servicio de cuidado y protección de carácter privado a los hijos de los empleados del Grupo Bancolombia. Para que sea viable el proyecto es necesario vender 106 servicios para no perder ni ganar. Por lo tanto se debe analizar si es posible vender esa cantidad o más para obtener utilidades a lo largo del mes.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
AÑO 1	P.E.U. =	$\frac{\text{COSTOS FIJOS TOTALES}}{\text{PRECIO} - \text{COSTOS VARIABLES UNITARIOS}}$	=
		$\frac{17,287,530}{230000 - 67666.66}$	=
			106

Tabla 24. Punto Equilibrio

5.7 TIR

Se utiliza la TIR debido a que el proyecto tiene una financiación a una tasa de 24% EA

AÑO	FLUJO NETO CAJA
0	-24,000,000
1	63,630,004
2	89,362,592
3	91,854,797
VPN	197,002,136
TMRR	5%
TASA PRESTAMO	24%
TIRM	120.72%

Tabla 25. Valor TIR

El resultado que nos arroja el negocio para el flujo de caja proyectado para los 3 años, nos da como valor presente neto de \$197.002.136 con una tasa de descuento del 5%.

Adicionalmente al calcular la TIR de estos flujos proyectados nos arroja una TIR 120.72%. Con estos dos indicadores, Valor Presente Neto como es mayor a cero y positivo y para la TIR es mayor a la tasa de descuento, concluimos que el proyecto es rentable y viable financieramente con las condiciones proyectadas.

5.8 ANÁLISIS DE ESCENARIOS

El análisis de los escenarios económicos que realizamos para Children Garden, tiene como finalidad principal, estudiar cuales son las modificaciones sufridas en su resultado al introducir variaciones en ciertos parámetros fundamentales. En nuestro caso hemos estimado que los parámetros fundamentales que pueden explicar la modificación en el resultado son el número de niños que ingresen al jardín y variación en los costos del jardín.

Variables	ESCENARIOS		
	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
No. de Niños	80	150	200
Ventas	220,800,000	414,000,000	552,000,000
Costos Fijos	279,596,960	283,278,960	285,908,960
VNA	-414,401,160	282,292,859	692,784,360
TIR	-100.00%	120.72%	185.42%

Tabla 26. Análisis de Escenarios

5.8.1 Análisis Escenario Pesimista

El escenario pesimista brinda un escenario menos favorable ya que será el de menor incremento, al establecer un menor nivel de ventas de los servicios creara mayores dificultades para la obtención de ganancias en el año.

En este escenario, se presenta un nivel de cantidades anuales más bajo en comparación con los otros escenarios ya que el número de compradores por año es el más bajo de los tres esquemas presentados (80) es importante aclarar que el escenario pesimista no siempre es aconsejable, pues su nivel de ganancias es bajo y limita las posibilidades de expansión y crecimiento a lo largo del tiempo ya que con ánimo de aumentar las ganancias se empezarían a disminuir costos generales, limitando así las posibilidades de expansión o inversión dentro del jardín.

Al mantener un volumen bajo de ventas y los costos fijos tan altos la decisión acerca del proyecto se vería totalmente distorsionada ya que si esta situación se mantuviera se obtendría perdidas y no se recuperaría la inversión realizada, por lo tanto el proyecto no sería viable a la hora de invertir.

5.8.2 Análisis Escenario Normal

El escenario normal comprende un escenario más favorable que el anterior estima un incremento de ventas óptimo el cual permite tener un margen de ganancias sobre las ventas establecidas.

Este escenario representa un panorama más cercano a la realidad y arroja un nivel de ventas considerable que permite obtener un amplio margen de ganancias se estableció un nivel de ventas de 150 servicios

Este escenario nos presenta una situación que podemos calificar como viable, ya que representa una ganancia en la inversión realizada y una TIR mayor al rendimiento buscado, por lo tanto si el jardín logra mantener este nivel de ventas al final del año tendrá beneficios y habrá recuperado la inversión.

5.8.3 Análisis Escenario Optimista

Este escenario sería el mejor de los escenarios previstos, ya que será el escenario que más incremento en ventas conseguirá (200). No obstante hay que ser muy cauto ya que debemos ver si realmente su pueden cumplir con las condiciones expuestas en él.

En este escenario identificamos los beneficios que alcanzaremos al lograr grandes volúmenes de ventas y reducir los costos fijos, las condiciones que presenta el escenario son expectativas muy altas tanto de ganancias como de TIR, por lo que teniendo un escenario como este el proyecto sería totalmente viable; sin embargo es de tener en cuenta que el volumen de ventas es muy difícil de mantenerlo debido a factores externos que pueden afectar las ventas.

Es importante destacar que tanto el escenario pesimista como optimista son muy difíciles de obtener y por eso es difícil basar nuestra decisión en ellos, por lo tanto nos enfocamos mas en el escenario normal para tomar la decisión de aceptar el proyecto puesto que es una situación más factible y nos brinda beneficios

CONCLUSIONES

1. Las encuestas realizadas determinan que la situación actual del mercado es ideal para la creación del Jardín Infantil, lo cual asegura una alta rentabilidad.
2. La demanda estudiada en este tipo de mercado presenta un continuo crecimiento, con lo cual la principal estrategia de posicionamiento será ofrecer un excelente servicio.
3. El proyecto demuestra que si su funcionamiento es acertado, puede ser un negocio viable y atractivo con una utilidad garantizada, con un adecuado manejo de mercadeo y administrativo.
4. De acuerdo a los estudios financieros y de mercado se observó que el proyecto creación del Jardín Infantil es viable, ya que es un servicio que puede satisfacer las necesidades requeridas por el mercado objetivo, en el primer año de consolidación del Jardín será fácil su sostenimiento, también generar utilidades; en los siguientes años el Jardín alcanza una madurez que permite reinvertir en el crecimiento del Jardín, incluso pensar en la compra de un local propio para continuar con sus actividades.
5. El proyecto debe contar con la debida asistencia técnica especializada para un adecuado rendimiento del negocio sin dejar de tomar en cuenta el manejo sustentable de los recursos.

BIBLIOGRAFIA

1. **Alcaraz, Rafael.** El emprendedor de éxito, Tercera Edición, Mc. Graw Hill, 2006.
2. **Bases Sólidas para el Desarrollo Humano.** <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-133793.html>.
3. **Delgadillo, Juan Sebastián.** Creación de Institución Educativa Preescolar en Bucaramanga con énfasis en las inteligencias múltiples, 2009.
4. **Ministerio de Educación Nacional.** Ley General de la Educación, p. 389, Santafé de Bogotá, 1994.
5. **Muñoz Grisales, Alberto.** Haga Rentable su Negocio, Editorial Intermedio Editores, p. 225, Bogotá D.C., 2002.
6. **Ortiz Anaya, Héctor.** Análisis Financieros aplicado: Con Análisis de Valor Agregado, Universidad Externado de Colombia, Undécima Edición, p. 418, Bogotá D.C., 2002
7. Plan de Desarrollo Económico, Social y de Obras Publica para Bogotá D.C. 2008 – 2012 Bogotá Positiva: Para vivir mejor. Dirección de Análisis y Diseño Estratégico Subdirección de Diseño, Evaluación y Sistematización.
8. **Pruiseen, Catherine.** Cómo Iniciar y Administrar un Jardín Infantil, Norma, 2002.

FICHA BIBLIOGRÁFICA TRABAJO	
TIPO	Investigación formativa - Creación de empresas.
TÍTULO	PLAN DE NEGOCIOS JARDÍN INFANTIL CHILDREN GARDEN PARA BANCOLOMBIA
PROGRAMA	Administración de Empresas.
MODALIDAD PROGRAMA	Pregrado.
GRUPO	G3Pymes
EDICIÓN	Bogotá D.C., Universidad EAN, 2011.
AUTOR (es)	Miguel Angel, Gutierrez Garzon
PALABRAS CLAVE	Jardín infantil; Bancolombia; Niños; Padres de familia; Servicios; Cuidado de niños;
DESCRIPCIÓN	El proyecto consiste en la planificación, diseño, construcción y puesta en marcha de un jardín infantil para los hijos de los empleados del Grupo Bancolombia que puedan contar con los servicios de una atención pedagógica profesional y especializada para niños.
FUENTES	Ministerio de educación, Instituto colombiano de bienestar familiar, Alcaldía mayor de Bogotá, Cámara de comercio de Bogotá, El emprendedor de éxito, Análisis financieros aplicado, Cómo Iniciar y Administrar un Jardín Infantil.
CONTENIDO	El informe contiene el plan de negocios distribuido en 5 capítulos: el primero hace referencia a la naturaleza del proyecto en donde definimos de forma concisa la esencia del proyecto, con qué objetivo será creado, cual es su misión aquí se establece lo que es el negocio; en el segundo hace referencia al estudio de mercado éste nos permitirá obtener y analizar información procedente del entorno y comprobar en gran medida la factibilidad del proyecto; en el tercero hace referencia a los servicios, señalamos cuáles serán sus principales características, sus principales atributos, los servicios que incluirá, los beneficios que aportará; el cuarto hace referencia a la organización la cual describe cómo será la organización del proyecto, y cómo se relacionarán entre sí, describe los cargos que lo conforman y la administración de los sueldos; el quinto y último hace referencia a la financiación del proyecto cuál será el capital requerido para poner en funcionamiento el proyecto, en qué se usará el capital, y cómo se obtendrán los recursos.
METODOLOGÍA	La realización del proyecto se hizo con las pautas diseñadas en el libro El emprendedor de éxito, en el cual se plantea el plan de negocios para la creación de empresa.
CONCLUSIONES	El proyecto demuestra que si su funcionamiento es acertado, puede ser un negocio viable y atractivo con una utilidad garantizada, con un adecuado manejo de mercadeo y administrativo.
PERIODO ACADÉMICO	2012-1.



AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA EAN

Yo **Miguel Angel Gutierrez Garzon** mayor de edad, vecino de Bogotá, identificado con cédula de ciudadanía N° 79.215.349 de Soacha y código estudiantil número 200820500, actuando en mi calidad de autor del Proyecto de grado Titulado **PLAN DE NEGOCIOS JARDIN INFANTIL CHILDREN GARDEN PARA BANCOLOMBIA**, de conformidad con lo establecido en la Ley 23 de 1982 y en las demás normas concordantes sobre la materia, autorizo a la Universidad EAN, para:

- Utilizarlo como medio de consulta para la comunidad universitaria.
- Publicarlo en formato electrónico de la página Web de La Universidad EAN o de los ambientes virtuales por ésta utilizados.
- Publicarlo en formato impreso en la Revista de La Universidad EAN.

La anterior autorización se otorga siempre y cuando, mediante la correspondiente cita bibliográfica se me dé crédito al trabajo de creación de empresas

Manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y la realicé sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, y por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detento la titularidad sobre la misma. En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, asumo toda la responsabilidad. Para todos los efectos la Universidad EAN actúa como un tercero de buena fe.

Miguel Angel Gutierrez Garzon
79.215.349 de Soacha
Código Estudiantil: 200820500

www.ean.edu.co