



“La vida es toda una Empresa”

UNIVERSIDAD EAN

Facultad de Postgrados

Auditoria y Garantía de la Calidad en Salud



**CREACION DE EMPRESA “CENTRO EDUCATIVO PARA TECNICOS EN
AUXILIAR DE ENFERMERIA”**

Preparado por:

Eliana Díaz

Yenny M. Acosta

Bogotá, Colombia

2012

TABLA DE CONTENIDO

INVESTIGACION DE MERCADOS

INTRODUCCION 7

1. Objetivo General y Especificos 9

2.Marco Legal de la Educacion No Formal en Colombia 10

3.Marco Teorico de la Educacion Formal y no Formal en Colombia ... 13

4.Imagen Corporativa 23

5.Principios Corporativos 24

Mision..... 25

Vision **¡Error! Marcador no definido.5**

7. Logo Mapa de Procesos **¡Error! Marcador no definido.6**

8.Justificacion y Antecedentes del Proyecto **¡Error! Marcador no definido.7**

9.Analisis del Sector 31

10.Analisis de la Competencia 87

CAPITULO I

ESTRATEGIAS DE MERCADO.....

11,Concepto del Servicio y/o Producto 89

11.Descripcion del Proceso de Prestacion del Servicio..... 90

11.2 Estrategias de Precio y Estrategias de Produccion	9;Error! Marcador no definido.
11.3 Estrategias de Comunicacion	94
11.4 Estrategia de Servicio	95
<u>CAPITULO II PROYECCION DE VENTAS</u>	
12. Sistema de ventas	96
12.1 Necesidades y Requerimientos	100
12.2 Plan de Produccion	100
12.3 Plan de Compras y costos de la Produccion	101
<u>CAPITULO III INSTALACIONES</u> 104	
13. Infraestructura	107
13.1 Parametros Tecnicos Especiales	108
13.2 Organizacion	111
13.3 Analisis Dofa	114
13.4 Estructura Organizacional	115
13.5 Aspectos Legales de Constitucion de Empresa	117
13.6 Recurso Financiero	118
<u>CAPITULO IV PROYECCIONES FINANCIERAS</u> 119	
14. Impacto Economico, Regional, Social y Ambiental	121

<u>14.1 Resumen Ejecutivo y Concepto de Negocio</u>	<u>124</u>
<u>14.2 Potencial del Mercado en Cifras</u>	<u>125</u>
<u>14.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor</u>	<u>125</u>
<u>14.4 Resumen de las Inversiones</u>	<u>126</u>
<u>14.5 Proyeccion de Ventas y Rentabilidad.....</u>	<u>126</u>
<u>14.6 Coclusiones Financieras y Evaluacion de Viabilidad</u>	<u>127</u>
<u>CAPITULO V.....</u>	
<u>15. Equipo de Trabajo</u>	<u>128</u>
<u>15.1 Gastos de Personal, Gastos Puesta en Marcha</u>	<u>129</u>
<u>15.2 Gastos Anuales de Administracion</u>	<u>129</u>
<u>15.3 Empleo.....</u>	<u>133</u>
<u>15.4 Emprendedores</u>	<u>134</u>
<u>15.6 Plan Nacional de Desarrollo</u>	<u>141</u>
<u>15.7 Plan Regional de Desarrollo.....</u>	<u>142</u>
<u>16. Conclusiones</u>	<u>145</u>
<u>17. Bibliografia.....</u>	<u>148</u>

LISTA DE GRAFICAS

<u>Grafica 1. Mapa Localidades de Bogota</u>	<u>32</u>
<u>Grafica 2. Mapa Municipio de Chia, Veredas y Localidades Aledañas</u>	<u>32</u>
<u>Grafica 3. Poblacion por Sexo Municipio de Chia</u>	<u>42</u>
<u>Grafica 4. Estructura de la Poblacion por Sexo y Grupos de Edad.....</u>	<u>43</u>
<u>Grafica 5. Tasa de Analfabetismo de la Poblacion Cabecera</u>	<u>70</u>
<u>Grafica 6. Asistencia Escolar</u>	<u>71</u>
<u>Grafica 7. Nivel Educativo.....</u>	<u>72</u>
<u>Grafica 8. Establecimientos según Escala de Personal por Actividad Economica</u>	<u>77</u>
<u>Grafica 9. Establecimientos Según Actividad.....</u>	<u>78</u>
<u>Grafica 10. Hogares con Actividad Economica</u>	<u>84</u>
<u>Grafica 11. Tipo de Vivienda.....</u>	<u>85</u>
<u>Grafica 12. Servicios con que cuenta la Vivienda</u>	<u>86</u>
<u>Grafica 13. Hogares según numero de Personas</u>	<u>87</u>

LISTA DE TABLAS

<u>Tabla 1. Instituciones Edicacion no Formal Localidad de Chapinero</u>	33
<u>Tabla 2. Datos Demograficos.....</u>	43
<u>Tabla 3. Instituciones Educativas en el Municipio de Chia</u>	46
<u>Tabla 4. Principales Instituciones Auxiliares Enfermeria en Chia</u>	47
<u>Tabla 5. Proyeccion de Ventas</u>	97
<u>Tabla 6. Plan de Compras y Costos de la Produccion</u>	101
<u>Tabla 7. Parametros Tecnicos Especiales</u>	108
<u>Tabla 8. Analisis DOFA.....</u>	111
<u>Tabla 9. Analisis DOFA institucion Educativa Auxiliares Enfermeria</u>	115
<u>Tabla 10. Proyecciones Financieras</u>	119
<u>Tabla 11. Gastos Puesta en Marcha</u>	129
<u>Tabla 12. Gastos Anuales de Adminsitracion</u>	132

SUMMARY

To become an entrepreneur must take into account factors that affect your life in the future. The first is to analyze if you have the qualities needed (financial, accountability) and take into account the waiver of the current position.

THE INITIAL IDEA

To create a company must start with an idea (product innovation, service to perform) which is a innovation on products on the market, or improve an existing product. To create a company must look at innovation. The employer must analyze the changes in the environment, for example, these are the most significant in Spain: • Change in personal income. • Change in free time. • Change in educational attainment. • Change in the labor market • Cambio in the economic sphere of the country.

Once you have clearly defined the idea is to perform an analysis to identify whether or not one believes: 1. Analysis of demand. Analyzing the location, quantification, purchasing power, consumption habits ... and analysis of balance and stability, by studying the growth capacity, substitute products, the durability of the products and whether it is a necessary or luxury. 2. Competitive Analysis. Noting the type of companies, organization, concentration levels and administrative regulation. 3. study geographic location Place of supply of raw materials, proximity to potential customers, infrastructure in the area, hiring labor, business situation and look for areas with competitive grants.

LEGAL FORM COMPANY

Keep in mind the following criteria: a distribution of power, the type of financing, the size of the company and the tax cost. In a contract involving at least 2 people with the intention of providing a service. Classification of contracts: · Typical and atypical. · Solemn and dignified. · From provision and obligation. · Onerous and free. · Complete and incomplete. · Deterministic or contingent.

TRADE POLICY

The market. Marketing. · The study of markets. · The analysis of consumer behavior. · The choice of products. · The selection and establishment of distribution channels. · Pricing policies. · Advertising. · Sales promotion. · The sales techniques. · The after sales services.

HUMAN RESOURCES COMPANY

A key factor is the selection of personnel.

Recruitment:

- Identification of professional and personal needs of the new company.
- Links between business and workers.
- Cost of staff.
- Search and selection:

1. Determination of requirements to be met by candidates
2. Ads asking people needed.
3. Selective tests.
4. Personal interviews.
5. Request reports for companies with the background of the person to hire.

Organizational chart.

Organization process is to divide and group work to be performed on individual tasks, and in determining the persons to be met by those tasks. Can be of two types:

- The Functional: The jobs are allocated to a section dependent on a focal point.
- The Divisional: From the creation of small, autonomous units around the general structure of the company can be performed according to different criteria.

COMPONENTS OF A COMPANY:

Is on the way, how it is organized a certain company. Meets the physical and human resources in an orderly and accommodated in a coordinated pattern to achieve the planned objectives, and also creates clear lines of authority and responsibility in a company. The organizational structure promotes collaboration and negotiation among individuals and thus improves the effectiveness and efficiency of communications in the organization, the same way facilitates the division of labor and the degree or extent of control (number of immediate subordinates that depends on a agent). The authority and responsibility are important building blocks that should be delegated throughout the company to promote the efficiency of an organizational structure. No delegation of authority the president would be the sole managing member of a company. Only one department would not exist and the organizational structure and organizational structure necessary to determine the success of a company.

CONCLUSION

The companies are a vital economic unit in the development and advancement of the economic process of our country and the world. These affordable units are organisms creators of jobs and in turn become satisfiers of the collective needs of the community through the production of goods and services. The establishment and achievement of the objectives are missions for any company, as well as obstacles that need to be overcome to achieve success are strikingly similar in all companies, especially the success of the organization depends on its organizational structure in order to contribute in the best way to progress in the global society.

KEYWORDS

Company creation process, recent cooperative creation, company, resources, entrepreneurship, business, employment, development, productivity, legalization, policies, competitiveness, prosperity, equity, economy social, entrepreneurship, relationships, innovation, leadership, entrepreneurial spirit, management, business plans, project evaluation, implementation.

INTRODUCCION

Los conocimientos son esenciales para el buen desempeño de los profesionales, estos nos permite adquirir habilidades indispensables para competir laboralmente; durante el paso por la universidad se tiene una gran oportunidad de adquirir conocimientos que debe ser aprovechada para más tarde cosechar en beneficio propio y en quienes nos rodean. Poseer una actitud innovadora es determinante para asumir los riesgos y capacidad de gestión, es característica propia de emprendedores del futuro, y determinante para tomar los riesgos necesarios de los forjadores resueltos del mundo de hoy y constituyen la base del crecimiento y de la competitividad para la economía del país.

Es indudable entonces que el progreso de un país es posible gracias a las acciones de las personas con grandes ideas que a su vez conforman un conglomerado de conocimientos y recursos con el objetivo y el ideal de generar prosperidad en un sistema abierto, y ensayar una idea para un producto o servicio concibiendo alguna forma diferente de comercializar o diseñar esquemas novedosos de organización empresarial.

La dimensión empresarial como soporte para lograr una gran distribución de la riqueza está centrada en el individuo, ya que el problema de combinar factores de producción, de consumo y de distribución mediante criterios organizacionales recae

en actos humanos, lo que reitera la importancia del papel de los emprendedores; capaces de poner al servicio de la sociedad el cambio, como soporte para el crecimiento económico, uno de los significativos de bienestar social.

En efecto, emprendedores son todas aquellas personas proactivas que proyectan sus actividades, plantean metas y objetivos claros, desarrollan sus potencialidades y son generadores de cambios, con visión del mundo que permite comprender e interpretar la realidad en las distintas esferas en las que ésta se manifiesta: económica, política, cultural y social; para proponer iniciativas materializando nuevos proyectos de empresa. En la medida en que ni el sector privado formal ni el estado ofrecen oportunidades de empleo, la idea de hacer empresa individual o por sociedad, va surgiendo con la firme intención de generar empleo y a su vez de brindar la posibilidad y oportunidad a diferentes estratos socioeconómicos de invertir con facilidades para mejorar ingresos económicos a sus familias y por lo mismo calidad de vida.

Encontramos entonces, que paralelamente a los cambios del entorno y a la imposición de los paradigmas posmodernos, se ha producido una importante evolución en la percepción y concepción de la mujer, motivada por diferentes aspectos como el acceso masivo de las mujeres a la educación superior, el aumento de sus conocimientos profesionales mediante la especialización, la formación permanente ocupacional y profesional; y el derrumbe de paradigmas elitistas en cuanto a género; es por esto que nos sentimos motivadas, con las capacidades y el espíritu emprendedor, creativo y optimista, claro, cabe mencionar que manteniendo

siempre una posición estratégica frente a los desafíos que implican la creación de una empresa.

La idea de poner en marcha éste proyecto surge, con la motivación de contribuir a la sociedad de satisfacer una necesidad, y sabiendo que éstas se encuentran ligadas a aspectos socioeconómicos, por lo que pretendemos ofrecer facilidades a los interesados a hacer parte de nuestro proyecto facilidades para su permanencia e ingreso, de igual forma buscamos contribuir al grupo de madres cabeza de hogar para delimitar la brecha que existe entre las oportunidades de acceder a la educación superior de quienes no son madres y de las que lo son.

Es por esto, que vemos en éste proyecto una oportunidad potencial de negocio, y tenemos la firme convicción de que con ésta idea puesta en marcha podemos crear, transformar y educar a mediano plazo el pensamiento de quienes ingresen a nuestra institución y crear la necesidad y la importancia de la preparación en cuanto a educación para el futuro de los individuos y sus familias.

OBJETIVO GENERAL

Identificar y analizar los requisitos organizacionales, financieros y demanda para la creación de una empresa para la formación de Técnicos en Auxiliar de Enfermería, en grupos de cuidados específicos como: Unidad de Cuidado Intensivo, Urgencias, Soporte Vital Básico y manejo del Paciente en Unidad Renal, en el Municipio de Chía Cundinamarca.

ESPECIFICOS

✚ Identificar y analizar la demanda de una empresa para formar Técnicos en Auxiliar de Enfermería en el Municipio de Chía Cundinamarca.

✚ Identificar y analizar los requisitos para la creación de una empresa, en la formación de Técnicos en Auxiliar de Enfermería con especialidad en las diferentes áreas que maneja una institución asistencial.

✚ Identificar y analizar los requisitos financieros para la creación de una empresa de formación de Técnicos Auxiliares en Enfermería en los diferentes cuidados específicos en el Municipio de Chía Cundinamarca.

MARCO LEGAL

Marco legal de la Educación no formal en Colombia

Primero se cambia de nombre, ya no se denominará Educación no formal como lo establecía la Ley General de Educación Ley 115 de 1994 y el Decreto que la reglamenta 114 de 1996 Decreto 114 de 1996 y que consta de 33 artículos; sino que se denominará Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano. Otras normas que regulan la educación no formal tales como el decreto 1902 de 1994, decreto 3616 de 2005, decreto 2020 de 2006, decreto 3870 de 2006. La educación no formal, viene siendo reconocida por las autoridades de Educación Departamental, pero es criticada por la informalidad, por no ser usada en forma tan transparente como se espera, por no emitir títulos y si los emiten estos no tienen validez y además, por no permitirse utilizada al hacer los pagos que estos sean retirados de los fondos de cesantía y finalmente por la baja categoría en que era tenida tanto en el sector público como el privado.

Por tal motivo el objetivo, es articular a los proveedores de educación técnica, tecnológica y formación profesional en el país, para modernizar y mejorar sus programas, de acuerdo con las necesidades y demandas del sector productivo, garantizando mayor cobertura, pertinencia, flexibilidad y servicios de calidad que contribuyan a la competitividad nacional, atendiendo las siguientes características:

✓ Pertinencia: Garantizar la articulación entre la formación y capacitación que se imparte con base en las necesidades y demandas del sector productivo.

✓ Flexibilidad: Facilitar el acceso de las personas a la formación y capacitación, reconociendo su heterogeneidad y los aprendizajes adquiridos de diversas maneras, mediante diseños modulares basados en normas nacionales de competencia laboral, estrategias, ambientes y nuevos métodos de aprendizaje.

LA IED HUMANIZANDOTE PARA AUXILIARES DE ENFERMERIA.
REALIZARA LOS TRÁMITES PARA SU APROBACION OFICIAL AC. 01
MARZO/2013. CON LOS LINEAMIENTOS DEL MINISTERIO DE SALUD
RES. 5624/94, 4258/89, 234/90 SECRETARIA DE EDUCACION Y
RECONOCIMIENTO DEL SENA RES. 02118 NOV/2005. ACUERDO 146
MAYO/09 MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL.

MARCO TEORICO

Educación Formal y Educación no Formal en Colombia

La educación en Colombia ha avanzado, pero no lo suficiente según el informe del progreso educativo nacional 2000 – 2010, la equidad en la calidad de la educación, la inversión y la deserción escolar en todos sus niveles sigue siendo un talón de Aquiles en el país. El sistema educativo, si bien el panorama ha mejorado, se podría decir que la educación pasó raspando en varios aspectos y todavía no es la mejor de su clase. Lo más preocupante es que los que reciben la peor educación siguen siendo los más pobres. El Informe de Progreso Educativo Nacional 2000-2010 hace parte de un proyecto en el que se busca revisar el nivel de educación al que están accediendo los niños y los jóvenes latinoamericanos. Colombia se le midió a la revisión en nueve aspectos: calidad, eficiencia, equidad, acceso y cobertura, estándares, evaluación, profesión docente, autonomía escolar e inversión en educación. Datos demuestran que la inequidad sigue siendo el mayor problema educativo.

La **educación en Colombia** se conforma por los niveles de educación preescolar, educación básica, educación media y de nivel superior. La entidad encargada de la coordinación de la misma es el Ministerio de Educación Nacional, que delega en las 78 secretarías de educación la gestión y organización según las regiones. La educación estatal es generalmente más económica que la educación privada. La educación está reglamentada por la ley 115 de 1994 o ley general de educación. La política pública en educación se define a través del plan decenal de

educación y los planes sectoriales de educación en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal.

La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes. El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación.

El servicio educativo será prestado en las instituciones educativas del Estado. Igualmente los particulares podrán fundar establecimientos educativos en las condiciones que para su creación y gestión establezcan las normas pertinentes y la reglamentación del Gobierno Nacional. Así mismo la calidad y el cubrimiento del servicio educativo Corresponde al Estado, a la Sociedad y a la Familia velar por la calidad de la educación y promover el acceso al servicio público educativo, y es responsabilidad de la Nación y de las entidades territoriales, garantizar su cubrimiento. De tal manera el Estado deberá atender en forma permanente los factores que favorecen la calidad y el mejoramiento de la educación; especialmente velará por la cualificación y formación de los educadores, la promoción docente, los

recursos y métodos educativos, la innovación e investigación educativa, la orientación educativa y profesional, la inspección y evaluación del proceso educativo.

En la ley 115 de 1994 que es la ley General de la Educación De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, la educación se desarrollará atendiendo a los siguientes fines:

1. El pleno desarrollo de la personalidad sin más limitaciones que las que le imponen los derechos de los demás y el orden jurídico, dentro de un proceso de formación integral, física, psíquica, intelectual, moral, espiritual, social, afectiva, ética, cívica y demás valores humanos;
2. La formación en el respeto a la vida y a los demás derechos humanos, a la paz, a los principios democráticos, de convivencia, pluralismo, justicia, solidaridad y equidad, así como en el ejercicio de la tolerancia y de la libertad;
3. La formación para facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación;
4. La formación en el respeto a la autoridad legítima y a la ley, a la cultura nacional, a la historia colombiana y a los símbolos patrios;
5. La adquisición y generación de los conocimientos científicos y técnicos más avanzados, humanísticos, históricos, sociales, geográficos y estéticos, mediante la apropiación de hábitos intelectuales adecuados para el desarrollo del saber;
6. El estudio y la comprensión crítica de la cultura nacional y de la diversidad étnica y cultural del país, como fundamento de la unidad nacional y de su identidad;

7. El acceso al conocimiento, la ciencia, la técnica y demás bienes y valores de la cultura, el fomento de la investigación y el estímulo a la creación artística en sus diferentes manifestaciones;

8. La creación y fomento de una conciencia de la soberanía nacional y para la práctica de la solidaridad y la integración con el mundo, en especial con Latinoamérica y el Caribe;

9. El desarrollo de la capacidad crítica, reflexiva y analítica que fortalezca el avance científico y tecnológico nacional, orientado con prioridad al mejoramiento cultural y de la calidad de la vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución a los problemas y al progreso social y económico del país;

10. La adquisición de una conciencia para la conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente, de la calidad de la vida, del uso racional de los recursos naturales, de la prevención de desastres, dentro de una cultura ecológica y del riesgo y la defensa del patrimonio cultural de la Nación.

11. La formación en la práctica del trabajo, mediante los conocimientos técnicos y habilidades, así como en la valoración del mismo como fundamento del desarrollo individual y social;

12. La formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención integral de problemas socialmente relevantes, la educación física, la recreación, el deporte y la utilización adecuada del tiempo libre, y

13. La promoción en la persona y en la sociedad de la capacidad para crear, investigar, adoptar la tecnología que se requiere en los procesos de desarrollo del país y le permita al educando ingresar al sector productivo.

En Colombia se entiende por educación formal aquella que se imparte en establecimientos educativos aprobados, en una secuencia regular de ciclos lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas, y conducente a grados y títulos. La educación formal a que se refiere la presente ley, se organizará en tres (3) niveles:

- a. El preescolar que comprenderá mínimo un grado obligatorio;
- b. La educación básica con una duración de nueve (9) grados que se desarrollará en dos ciclos: La educación básica primaria de cinco (5) grados y la educación básica secundaria de cuatro (4) grados, y
- c. La educación media con una duración de dos (2) grados.

La educación formal en sus distintos niveles, tiene por objeto desarrollar en el educando conocimientos, habilidades, aptitudes y valores mediante los cuales las personas puedan fundamentar su desarrollo en forma permanente.

En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, básica y media, cumplir con:

- a. El estudio, la comprensión y la práctica de la Constitución y la instrucción cívica, de conformidad con el artículo 41 de la Constitución Política;

b. El aprovechamiento del tiempo libre, el fomento de las diversas culturas, la práctica de la educación física, la recreación y el deporte formativo, para lo cual el Gobierno promoverá y estimulará su difusión y desarrollo;

c. La enseñanza de la protección del ambiente, la ecología y la preservación de los recursos naturales, de conformidad con lo establecido en el artículo 67 de la Constitución Política.

Así mismo se hace referencia a la educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de esta ley. La educación no formal se rige por los principios y fines generales de la educación establecidos en la presente ley. Promueve el perfeccionamiento de la persona humana, el conocimiento y la reafirmación de los valores nacionales, la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico, la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y la participación ciudadana y comunitaria. La oferta de la educación no formal En las instituciones de educación no formal se podrá ofrecer programas de formación laboral en artes y oficios, de formación académica y en materias conducentes a la validación de niveles y grados propios de la educación formal, definida en la presente ley.

Para la validación de niveles y grados de la educación formal, el Gobierno Nacional expedirá la reglamentación respectiva.

Artículo 39. Los estudios que se realicen en las instituciones de educación no formal que según la reglamentación del Gobierno Nacional lo ameriten, serán reconocidos para efectos de pago del subsidio familiar, conforme a las normas vigentes.

Artículo 40. El Plan Nacional para el desarrollo de la microempresa será el encargado de aprobar los programas de capacitación y asesoría a las microempresas, al igual que los programas de apoyo micro empresarial. Las instituciones capacitadoras aprobadas para adelantar estos programas tendrán carácter de instituciones de educación no formal.

Artículo 41. El Estado apoyará y fomentará la educación no formal, brindará oportunidades para ingresar a ella y ejercerá un permanente control para que se ofrezcan programas de calidad.

Artículo 42. La creación, organización y funcionamiento de programas y de establecimientos de educación no formal y la expedición de certificados de aptitud ocupacional, se regirá por la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional. Parágrafo: El tiempo de servicio que presten los docentes en los Centros de Educación de Adultos, es válido para ascenso en el Escalafón Nacional Docente, siempre y cuando reúna los requisitos del Decreto-ley 2277 de 1979.

Artículo 54. El Ministerio de Educación Nacional fomentará programas no formales de educación de adultos, en coordinación con diferentes entidades estatales y privadas, en particular los dirigidos al sector rural y a las zonas marginadas o de

difícil acceso. Los gobiernos nacional y de las entidades territoriales fomentarán la educación para grupos sociales con carencias y necesidades de formación básica, de conformidad con lo establecido en el artículo 8° de la Ley 60 de 1993. Lo harán con recursos de sus respectivos presupuestos y a través de contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad.

Para complementar todo lo anterior y basados en la normatividad nos basamos en el Decreto número 3616 del año 2005 expedido el día 5 de Junio del año mencionado anteriormente donde se disponen las denominaciones para auxiliares en el área de la salud. Así mismo considerando que el artículo 42 de la ley 115 de 1994, estableció con relación a la educación no formal, que la creación, organización y funcionamiento de programas y de establecimientos de educación no formal y la expedición de certificados de aptitud ocupacional será reglamentada por el Gobierno Nacional.

Definiciones:

Certificado de Aptitud Ocupacional: Es el documento otorgado por una institución educativa autorizada para ofrecer educación no formal a aquellas personas que han cursado y finalizado programas en las áreas de auxiliares de enfermería en salud con una duración mínima de mil (1000) horas y máxima de mil ochocientas (1800) horas.

Competencia Laboral: es la combinación integral de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y oportuno en el

conjunto de una o mas funciones laborales determinadas y en ámbitos ocupacionales propios de las instituciones.

Conocimientos y comprensión: conjunto de principios, leyes y conceptos requeridos por el trabajador para lograr un desempeño competente.

Criterios de Desempeño: resultados que una persona debe obtener y demostrar en situaciones reales de trabajo, con los requisitos de calidad especificados.

Evidencias: Es el conjunto de pruebas que demuestran que las personas son competentes en un grupo de funciones laborales.

Normas de competencia Laboral: es un estándar que describe el desempeño de un trabajador para lograr los resultados requeridos en una función laboral; los contextos en los que ocurre ese desempeño; los conocimientos, habilidades, destrezas y las evidencias que se deben aplicar para demostrar su competencia. Se clasifica en:

Obligatoria: corresponde a los estándares de las funciones comunes para los diferentes puestos de trabajo que cubre la ocupación. Es necesario para obtener el certificado de Aptitud Ocupacional.

Opcional: corresponde a los estándares de las funciones específicas de un grupo de puestos de trabajo de la ocupación, permite al estudiante optar libremente por cualquiera de ellas. Para obtener el certificado de aptitud ocupacional se requiere cursar todas obligatoriamente y como mínimo una de las opcionales.

Adicional: corresponde a los estándares de las funciones que permiten la flexibilidad necesaria para satisfacer requerimientos laborales específicos de algunas entidades y trabajadores, sin convertirse en exigencia de la ocupación. No es necesaria para obtener el certificado de actitud ocupacional.

Perfil ocupacional: es un conjunto de normas de competencia laboral que responden al desempeño óptimo del auxiliar en las áreas de la salud.

Rangos de Aplicación: descripción de los diferentes escenarios y condiciones variables, donde la persona debe ser capaz de demostrar dominio sobre el elemento de competencia.

Después de haber explicado todo acerca de la importancia de la educación en Colombia, es importante resaltar la importancia de la creación de empresa para contribuir con la formación de profesionales técnicos en nuestro país, así como también algunas características que se deben tener en cuenta para la creación de empresa, que serán mencionadas paso a paso mas adelante.

IMAGEN CORPORATIVA

IED HUMANIZANDOTE



**Con una propuesta académica
de formación
Por ciclos y excelentes formas de
pago.**

**IED HUMANIZANDOTE
CHIA CUNDINAMARCA**

PRINCIPIOS CORPORATIVOS

Calidad en servicio: Es de gran importancia ofrecer el mejor servicio educativo a los estudiantes, tanto en atención oportuna como en el manejo de recursos humanos.

Trabajo en equipo: Todos los empleados se colaboran entre sí para alcanzar los objetivos fijados por la empresa, así como rendir en sus labores con la metodología docente.

El continuo desarrollo humano y técnico: Para mejorar en cuanto a la atención con los estudiantes requiere la capacitación periódica tanto en la parte humanística como en la tecnológica.

Compromiso y lealtad: los valores más reconocidos de los futuros profesionales de la institución son la continua colaboración respecto al manejo de sus labores y de los recursos de la misma.

Responsabilidad social: el compromiso que tiene la entidad por la sociedad en términos de preservar la vida, fomentar la salud, prevenir la enfermedad, educar a las personas, además de fomentar el desarrollo sostenible.

Universalidad: Atendiendo a todas las personas que soliciten el servicio como técnico auxiliar de enfermería sin limitación y brindando facilidad económica

para el acceso a la educación, especialmente madres cabeza de hogar, que requieran formarse como profesional en Enfermería.

Respeto a la dignidad humana: mediante la garantía del cumplimiento de los derechos universales e irrenunciables de la persona.

La eficiencia en cuanto a manejo de recursos: el personal de apoyo y los estudiantes de la entidad emplean este recurso de la mejor manera posible.

El crecimiento económico: Este crecimiento se ve gracias al manejo de recursos empresariales.

La buena imagen: la entidad busca cada día ser una de las mejores en prestación de servicios en educación para las personas que requieran suplir sus necesidades de formarse como técnico en auxiliar de enfermería y que a su vez marquen el camino diferencial por su prestación de servicios con calidad

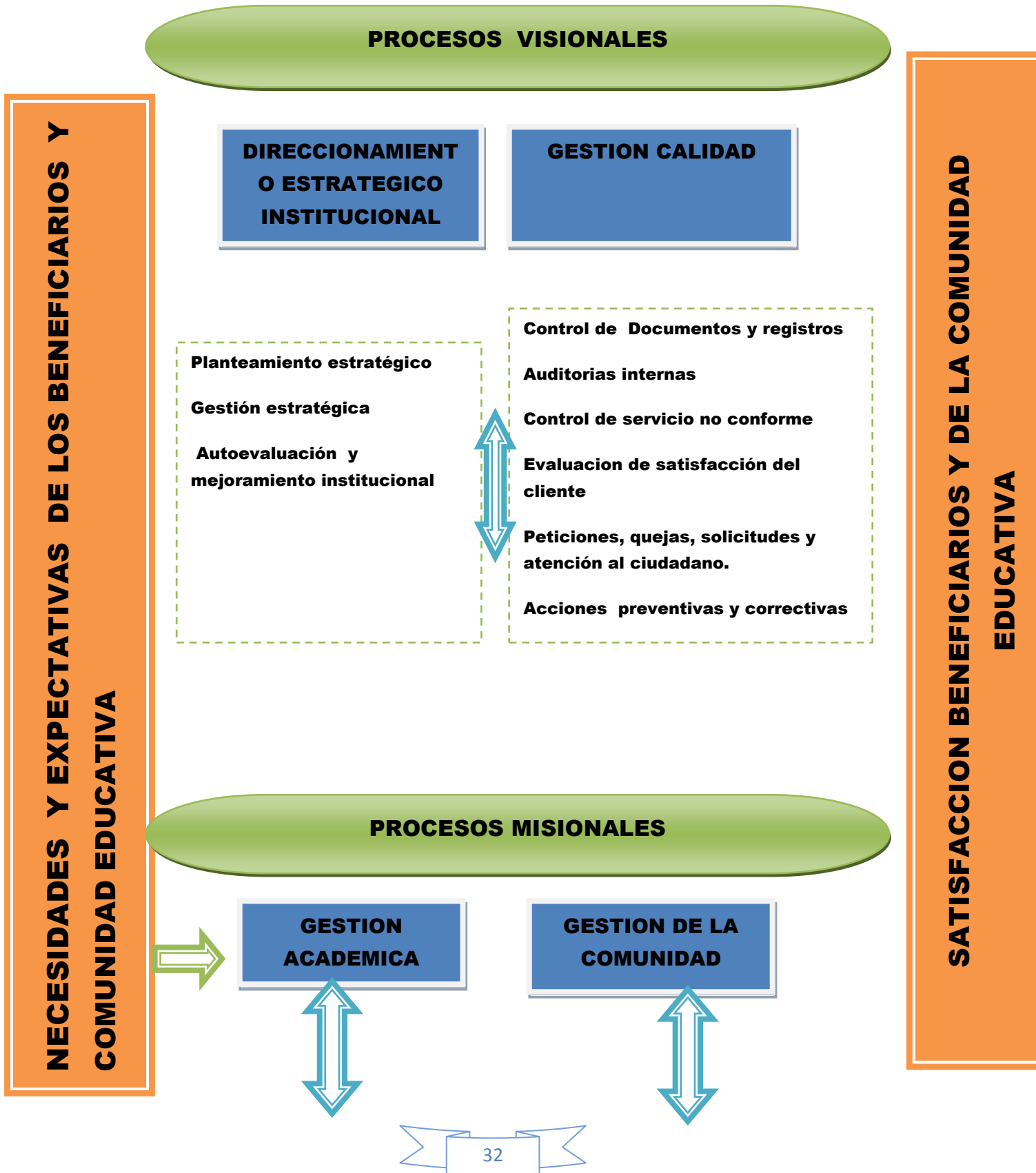
MISION:

Formamos auxiliares en enfermería desde una óptica humanística, apoyada en la ética, los derechos fundamentales del ciudadano, los principios del sistema de seguridad social en salud y los valores morales; con capacidad de ejecutar acciones oportunas de cuidado, mantenimiento de la salud y la vida; con un alto grado de compromiso social al servicio de la comunidad.

VISION:

El programa de Auxiliar en Enfermería en IED HUMANIZANDOTE será reconocido a nivel nacional por su alta calidad en la presentación de servicios de salud por parte de los egresados, en todo el territorio nacional.

LOGO MAPA DE PROCESOS





GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Presupuesto
Adquisición de bienes y servicios
Administración de recursos físicos, financieros y tecnológicos

GESTION TALENTO HUMANO

Inducción
Capacitación
Bienestar del talento humano
Evaluación de desempeño

GESTION MATRICULAS

Oferta educativa
Inscripciones y matriculas
Archivo académico
Informe de calificaciones

JUSTIFICACION Y ANTECEDENTES DEL PROYECTO

En proceso de enseñanza y aprendizaje; una de las dimensiones más importantes la constituye el rendimiento académico, el cual es una medida indicativa de las capacidades que una persona obtiene a través de un proceso de instrucción o formación, al tratar de evaluarlo se deben analizar factores Internos y externos como factores socio-económicos, el ambiente social, escolar y cultural amplitud de los programas de estudios, metodologías utilizadas, conceptos previos en los estudiantes, así como su nivel de pensamiento, entre otras. Por otro lado El hombre vive inmerso en una sociedad que influye constantemente en su manera de pensar y de actuar. Se produce un influjo constante entre hombre- emisor y sociedad-receptora y viceversa, sociedad- emisora, hombre- receptor. Es necesario preparar a los alumnos para vivir en sociedad y a la vez, conseguir que alcance la madurez como persona y que adquiera unos valores que permita conseguir estos dos objetivos : **POR**

EL MISMO CONCEPTO DE SALUD.

La salud se ha definido tradicionalmente como la ausencia de enfermedad, pero desde 1948 la O. M. S. cambia su postura y la entiende como: "Un estado de completo bienestar físico, mental y social, no sólo como la mera ausencia de enfermedad o dolencia". Siempre que se habla de educación se expresa el paso de un estado a otro; significa una modificación, ya que supone la adquisición de algo y ese algo es deseable. Es decir, la perfección es plenitud porque desarrolla el ser del hombre; es formación porque da nueva forma a lo informe o a lo ya formado y a la

vez, la idea de perfección en sí misma nos lleva al bien, porque sería impensable que la perfección se orientara al mal. Por esta razón acerca de lo que en realidad es la educación y por el mismo concepto de salud, es necesario empezar a trabajar sobre esta población estudiantil, reforzando el verdadero conocimiento y haciendo del técnico auxiliar de enfermería un profesional con conocimientos íntegros y valores que le permitan ser un excelente profesional. Así mismo buscando desarrollar competencias generales en los futuros técnicos en enfermería que les permitan fortalecerse como verdaderos profesionales con capacidades altamente competentes. Para este proceso entender la competencia general que son aquellas habilidades que ayudan a mejorar continuamente el desempeño y que son independientes de las competencias específicas de cada profesión, un ejemplo de ellas, es la habilidad de gestión, entendiendo como tal el desarrollo de una actitud proactiva, con capacidad para resolver problemas, tomar decisiones según el nivel de influencia en el interior de las organizaciones. Hoy se hace necesario que las enfermeras desarrollen estas habilidades si queremos posicionarnos en un mundo cambiante y globalizado.

El componente valioso de la formación profesional ha tenido un cambio notorio de orientación en la última década. El currículo formal ha debido retomar este aspecto relevante de la formación profesional, para ponerlo como punto ineludible de toda discusión política o metodológica. Por tal motivo es necesario reorganizar los currículos de las escuelas de enfermería, de modo que se pueda responder frente a las exigencias emergentes del medio laboral y social. Ya no basta con sustentar la formación en la transmisión de un cuerpo de conocimientos, sino que, debemos ir más allá del conocimiento preestablecido. Por estas y muchas más

razones como empresarias es importante realizar un análisis al desarrollo histórico que ha seguido la formación profesional en enfermería, las autoras mencionan entre las preocupaciones de la formación de las enfermeras de fin de siglo, la necesidad de fortalecer la orientación humanista, la gestión, el perfeccionamiento en todas las áreas especialmente en aquellas en que deseamos entrar con más fuerza como lo es el área de urgencias y sus diplomados que será lo que marque la diferencia con otras escuelas y en lo posible para continuar marcando diferencia el dominio de la lengua materna, en lo posible el manejo de una segunda lengua, para poder hacer visualizar el futuro de los técnicos de enfermería un poco más allá, con la posibilidad de viajar a otros países para abarcar e territorios y poner en práctica lo aprendido. Es importante transformar el contexto actual de la educación en enfermería, como aquel que, se desarrolla en un ambiente de gran dinamismo y enormes desafíos, debiendo enfrentar la rapidez de los cambios, la explosión del desarrollo de los conocimientos, los conflictos de valores sociales y culturales, el impacto de la tecnología y la diversificación de las especialidades profesionales. Crovetto y Peredo (2000) mencionan cuatro factores que explican, a juicio de los analistas, por qué se busca el cambio en el tema de la formación profesional:

1. La rápida obsolescencia e instantaneidad del conocimiento, que lo pone al alcance de todo el mundo, sin discriminar acerca de su capacidad para manejarlo adecuadamente.

2. La indiscriminada oferta de formación profesional a todos los niveles y el apareamiento de nuevos desempeños laborales, que en muchos casos escapan a los modelos tradicionales de las profesiones.

3. La modificación en los desempeños profesionales y en los puestos de trabajo, que dejan en entredicho la formación tradicional, tanto desde el punto de vista de los contenidos como de los desempeños logrados.

4. El rol emergente que asume la sociedad como demandante del comportamiento de los profesionales, frente a temas cada vez más usuales y generalizados como son el medio ambiente, la biodiversidad y la contaminación.

Una consecuencia de la interacción de todos los factores enumerados, es que en la actualidad se hace más difícil y poco práctico, desde el punto de vista de la formación de profesionales, mantener separadas *las* competencias del ser, del saber y del saber hacer. Algunos autores postulan que ninguna de ellas se podría lograr por separado y que justamente por los requerimientos actuales de la sociedad, sólo se podrían lograr íntegramente si en la formación profesional están presentes todas y cada una de ellas en forma interactiva y simultánea. Un sistema inteligente en la formación de competencias, es aquel que, propicia el desarrollo integral de la persona tomando en cuenta los problemas que plantea la realidad y orientado a lograr, en el caso de nosotras las enfermeras el perfil de desempeño deseado en la enfermera profesional.

ANALISIS DEL SECTOR

Localidad de Chapinero y Av. Caracas

Bogotá está dividida en 19 localidades y cada una cuenta con una Alcaldía Menor. **Chapinero** es la localidad número dos del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al nororiente de la ciudad. Está subdividida en tres grandes sectores: Chapinero (barrio), el Lago y el Chicó. Junto a las localidades de Santa Fe, La Candelaria y Teusaquillo, Chapinero es una de las localidades tradicionales de la ciudad. Dentro de la localidad de Chapinero se encuentran la mayor parte de instituciones educación no formal, que serán mencionadas más adelante.

Gráfica 1. Localidades de Bogotá




Fuente: <http://www.bogota.gov.co>

Historia de Chapinero

Chapinero es la localidad número dos del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al nororiente de la ciudad y está compuesta de tres grandes sectores urbanos: Chapinero propiamente dicho, El Lago y Chicó. Junto a Santa Fe, La Candelaria y Teusaquillo es una de las localidades tradicionales de la ciudad. Administrativamente, también abarca una buena zona rural en los cerros orientales. Sus cursos fluviales más destacados son el río Arzobispo, que desemboca en el San Francisco) antes de que éste vierta sus aguas al Bogotá, y la quebrada El Virrey, que forma parte del sistema del río El Salitre, desembocando en el Bogotá. En la segunda mitad del siglo XX su orientación cambió de residencial a comercial, sufriendo asimismo notables cambios demográficos.

Tabla 1. Instituciones de educación no formal localidad chapinero

INSTITUCION EDUCATIVA	PROGRAMAS ACADEMICOS
 <p>AV. CARACAS 63 - 66</p> <p>BOGOTA.</p>	<p>Enfermería Administración en Salud</p> <p>Servicios Farmacéuticos Salud Oral</p> <p>Gestión de Negocios Contabilidad</p> <p>Secretariado Ejecutivo Diseño Gráfico</p>

Publicitario Asistente Administrativo
Seguridad Ocupacional



CR. 19 - 19 A – 37

P2

Especializado en solo 3 semestres,
Auxiliar en enfermería, Auxiliar
Administrativo en Salud, Auxiliar en
Odontología, Formación por
Competencias, 28 Años de Experiencia.



AV. 39 15 -22

Auxiliar de Enfermería, Urgencias
Médicas, Auxiliar de Droguería, Estética
Facial y Corporal, Mecánica Dental,
Higiene Oral, Auxiliares de Consultorio
Odontológico, Auxiliares de Servicio
Abordo.



AV. CLL 72 – 70 – 83

PISO 2

**Sedes en Kennedy, Bosa y Av. Quito
(NQS). Programas Técnicos Laborales
en Enfermería, Servicios
Farmacéuticos, Administración en**

**Salud Pública, Atención a la Infancia,
Cosmetología y Auxiliar Contable.**



CR. 99 18 – 40 P 2

Enfermería, Salud Pública, Cosmetología y Estética Integral, Servicios Farmacéuticos, Mantenimiento de Equipos de Computo, Administración en Salud, Certificaciones de Calidad
ICONTEC - BVQI.



CR. 14 – 80 - 85

Programas Técnico Laborales por Competencias, Aux. en Enfermería, Salud Oral, Salud Pública, Administración en Salud. Servicios Farmacéuticos. Soporte Vital Básico. RCP



CL 103 D - 13 BIS - 03

Programas Técnico Laborales Educación Para el Trabajo Cursos Capacitación. Auxiliar de Pre Escolar Diseño de Modas Técnico Laboral Mecánica Automotriz Área Administrativa Técnico Judicial

Criminalística.



AV CARACOS 38 Auxiliares en Enfermería Salud Oral
- 44 Salud Pública Administrativo en Salud
 Servicios Farmacéuticos Prácticas
 Hospitalarias Diplomados UCI
 PEDIATRÍA ESTÉTICA Facilidades de
 Pago Todas las Aprobaciones.



CL 52 -1 5 - 68 Reconocimiento SENA - 41 Años de
 Experiencia - Ubicación Laboral -
 Formación por Competencias. Prácticas
 Hospitalarias Desde Primer Semestre.



ESAE **Carrera Técnica de Auxiliar en**
CL 57 - 9 -35 **Enfermería por Normas de**
Competencia Curso de Actualización
Seminarios Diplomados Practicas en
Hospitales Segundo y Tercer Nivel
Ubicación Laboral Crédito Estudiantil.

CENTRO DE CAPACITACION EN SALUD UNISALUD. Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 13 – 48 – 30

ESCUELA DE ADMINISTRACION Y FORMACION EN SALUD ESAF – Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 52 – 9- 72

ESCUELA PARA AUXILIARES DE ENFERMERIA SAN RAFAEL Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CR 8 – 17 – 44

CEDEP Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 44 – 14 60

HUMANAR Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 60 - 9 – 28

CEMCA EMPRESA UNIPERSONAL Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 36 – 15 – 63

FORMATES

Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CR 58 – 12 - 52

HUMANAR

Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

CL 60 - 9 – 28

Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

ESCUELA DE AUXILIARES DE

ENFERMERIA FEE

CR 15 – 33 A – 32

ESCUELA DE AUXILIARES

Carrera técnica en Auxiliar Enfermería

ENFERMERIA INGABO

AV. CARACAS 63 – 15

Fuente: [http:// www.secretariaeducacionchia.com.co](http://www.secretariaeducacionchia.com.co)

Análisis del Municipio de Chía Grafica 2. Mapa del municipio de chía veredas y municipios aledaños



Fuente:http://sabanet.unisabana.edu.co/informatica/comunicacion/disenodigital/Proyecto_final/index.html.

digital/Proyecto_final/index.html.

El Municipio de Chía se encuentra en la llamada sabana centro localizada al norte de Bogotá, tiene una temperatura media de 12 grados y clima seco. Se encuentra a una altura de 2.652 mts sobre el nivel del mar. La superficie del municipio es de 79.23 Km.

Limites

Está conformado por 9 veredas y colinda por el norte con los Municipios de Cajicá por el Sur con los Municipios de Usaquén y Suba, por el Oriente con Sopo y la Calera por el Occidente con Tabio Y Tenjo.

Chía está dividida en 9 Veredas más el Área Urbana (Zona Centro), muchas de estas veredas entre las que se destacan Bojaca, La Balsa o Tiquiza son conocidas por el rápido crecimiento de la población y el alto nivel de construcción en su mayoría de clase alta. Las veredas de Chía son:

-  Área Urbana
-  Bojaca
-  Cerca de Piedra
-  Fagua
-  Fonquetá
-  Fusca
-  La Balsa
-  Tiquiza
-  Yerbabuena
-  Samaria

Historia

Significado del Nombre: Luna

Extensión Territorial: 75 km²

División Política: 9 Veredas

Habitantes: 103.568 Censo DANE 2007.

Altitud: 2.562 mts/Nivel del mar

Clima: 14°C

Año de fundación: 1.537

Distancia a Bogotá: 35 Kmts

Lleno de magia y de historia precolombina, Chía es uno de los municipios más cercanos a la capital de Colombia, fue la cuna del reino Chibcha de Cundinamarca y estuvo gobernado por caciques, más específicamente por el sucesor del Zipa de Bacatá. La mayor parte de su territorio es plano y los Ríos Bogotá y Frío conforman el sistema hidrográfico de la zona. En la agricultura predominan los cultivos de tierra fría, trigo, cebada, papas y verduras y una ganadería con propósitos lecheros. “Chía” en lengua chibcha traduce: luna, divinidad de los Muisca. En los recodos del río Funza y del Simca o Rio frío y el cerro de Tíquiza existió el pueblo aborigen de Chía. En 1537 llegó Jiménez de Quesada con su expedición celebrando la Semana Santa, que comenzaba el día siguiente. El 15 de noviembre de 1593 llegó al pueblo y repartimiento de Chía el Oidor Miguel de Ibarra, en el padrón encontró 1.753 indios. La casa de Yerbabuena existía en 1807 fue reformada en 1836 y en 1854 se le hizo capilla. De los episodios importantes que se presentaron esta casa está el establecimiento de un Colegio para varones en 1851 por los esposos Marroquín-Osorio, que funcionó hasta 1852.

Población

Datos demográficos

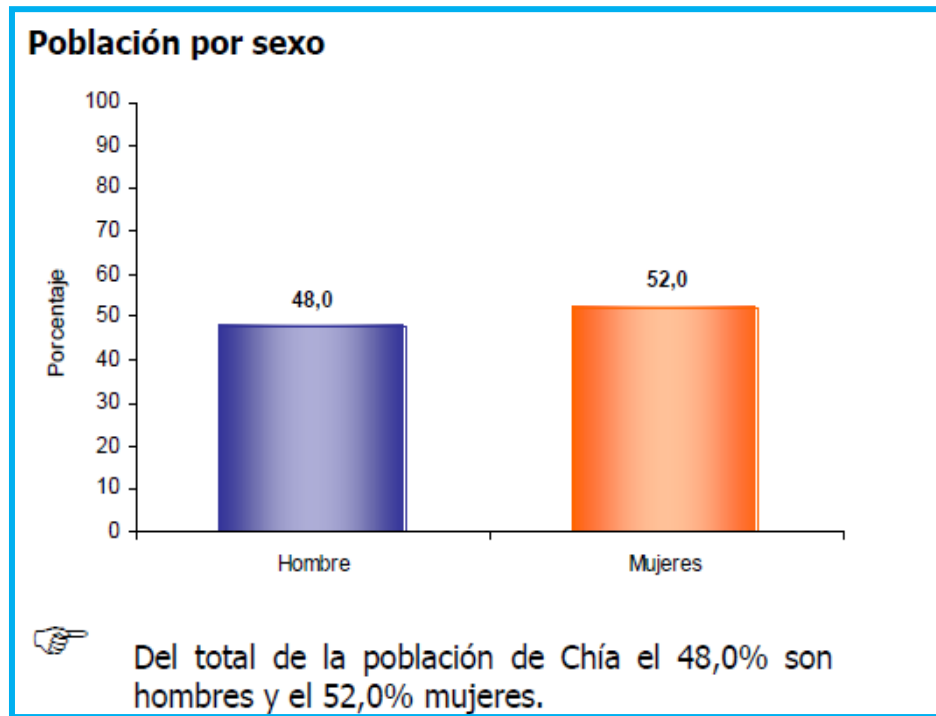
Resultados CENSO General 2005.

Tabla 2. Censo general

Población	97, 444
Cabecera	73, 087
Resto	24,357
Hombres	46,691
Mujeres	50,753
Hogares	25, 666
Viviendas	25, 474
Unidades Económicas	5,912
Unidades Agropecuarias	4,568

Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/DDocumentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

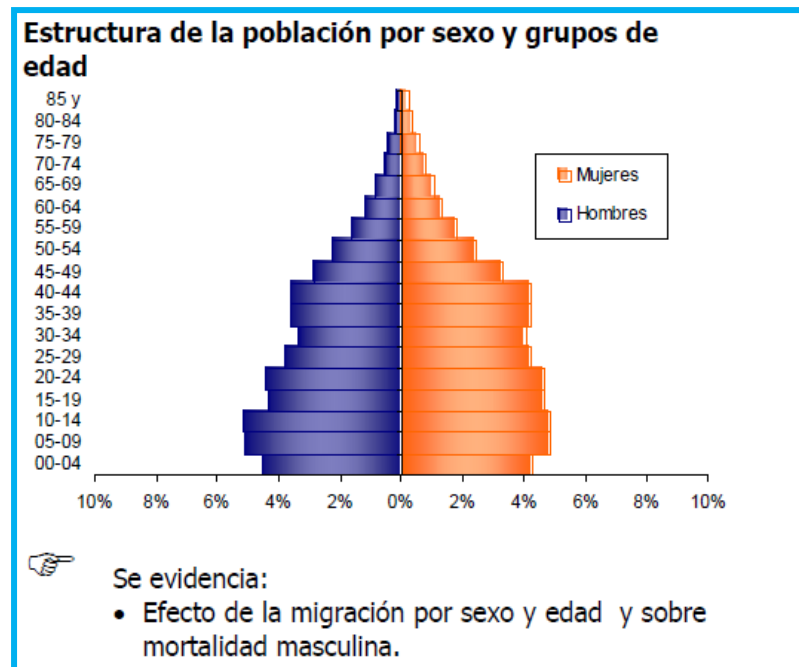
Grafica 3. Población por sexo en Chía Cundinamarca



Fuente:[http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PD](http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf)

[F/sabana%20centro_indicadores.pdf](http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf)

Grafica 4. Estructura de la Población por sexo y grupos de edad municipio de Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

Geografía

La ciudad de Chía está situada en la Sabana de Bogotá, sobre el altiplano Cundiboyacense (Cordillera Oriental de los Andes), a una altitud de unos 2600 msnm. Tiene un área total de 17 km² en su área urbana y un área total de aproximadamente 79 km².

Está delimitada por un sistema montañoso en el que se destacan los cerros de la Valvanera (2900 msnm de altura) y el peñón (2900 msnm de altura) al occidente y

oriente de la ciudad respectivamente. Se encuentra comunicada con el cerro de la Valvanera a través de escaleras las cuales son recorridas por miles de turistas al año. Por esta razón, el Santuario que allí se encuentra, es considerado un importante atractivo de la ciudad.

El municipio de Chía hace parte de los municipios que conforman el área de la sabana norte de Cundinamarca siendo uno de los más poblados y representativos. Se destacan numerosas urbanizaciones campestres como Sindamanoy, Santa Ana de Chía y Hacienda Fontanar entre muchas otras. Hay un crecimiento habitacional muy grande con una gran cantidad de urbanizaciones tanto en la zona urbana del municipio, como en sus zonas rurales.

Recursos Naturales

Aun cuando su fertilidad es moderada, más de la mitad del suelo de Chía tiene potencialidad en cultivos transitorios y en ganadería intensiva y semintensiva, apta para la producción de leche y la floricultura. Tanto en el sector urbano como en el rural, el uso principal del suelo municipal es la vivienda. La industria apenas ocupa el 5% del área urbana y el cultivo de flores (32.8%), es la actividad económica que más demanda tierras en el área rural. Chía registra un alto grado de urbanización dispersa, lo cual desestimula las actividades agrícolas debido a los altos costos de oportunidad de la renta del suelo.

Educación

Existe una destacada oferta educativa, tanto en enseñanza media, como superior. En el municipio se encuentran importantes universidades y algunos de los mejores colegios de Colombia. Chía es un polo de desarrollo económico y cultural de vital importancia en el departamento de Cundinamarca. Es sede de la Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC, antes Colegio Odontológico, la Universidad de La Sabana y del Instituto Caro y Cuervo.

Instituciones educativas:

Según el anuario estadístico de Cundinamarca 2004, el municipio de Chía contaba 96 establecimientos educativos, de los cuales 24 eran oficiales y 72 privados, que equivalen al 2,5% del total de Cundinamarca.

La escolaridad promedio en Chía, calculada con base en el censo de población de 1993 es de 8,1 años, superior al total nacional (6,2) y a Cundinamarca (5,8), pero inferior a Bogotá (8,5) La cobertura bruta de la educación en la población con edades entre 5 y 17 es superior en el municipio (100%), comparada con las de Cundinamarca (92,2%) y Bogotá (98,2%). La tasa de analfabetismo en Chía (3%) es baja, en comparación con la del departamento (9%) y al promedio nacional (9,9%).

PRIVADAS: 72 Instituciones

PUBLICAS: 28 Instituciones

Universidades:

Universidad de la Sabana

Universidad Católica de Colombia

UNICOC Colegio Odontólogo

Universidad de Cundinamarca

Sena Regional Cundinamarca

Instituto Caro Y Cuervo

Corporación Educativa CEN

Tabla 3. Instituciones Educativas en el Municipio de Chía

Sec tor	Nombre	Direcci n	Teléfono	Zona	Jornada s	Grados
PR	ACUAREL	CR 11	86270	URB.	COM.	-3
IV.	A JARD	BOJACA	82			
	PSICOPED	SECTOR				
	AG B	BOCHIC				

		A LA CONCEP CIO				
PR IV.	CENT DE FORMACI ON EDUCATIV A CENFE	CR 9 NO 21 158	86266 99	URB.	M.,N.,T., F.SEM.	22,23,24,25,26
PR IV.	CENT EDUC SIGLO XX1	VERED A BOJACA FINCA FANDA NGO	87099 83	URB.	COM.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
PR IV.	CENTRO EDUCATIV O DE ADULTOS CEAM	CALLE 9 # 3-61		URB.	N.,F.SE M.	21,22,23,24,25,26
PR IV.	COL ABRAHAM	CLL 1 SUR 5 03	86251 53	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1

	MASLOW	VDA LA BALSA	86259 20			1
PR IV.	COL ADORABL E INFANCIA	CR 5 NO 16A 55	86301 62	URB.	M.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
PR IV.	COL BOSQUES DE SHERWOO D	CL 12 8 58	86365 44 - 86160 33 - 86302 40	URB.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	COL CAMP MONTE CERVINO	VERED A TIQUIZ A VIA FAGUA FINCA EL BUGIO	86243 04	RUR.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9

PR	COL CAMP	CR 10 5	86304	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3
IV.	RAFAEL POMBO	B 82	13			
PR	COL	KR 8 5	86339	URB.	COM.	-2,-
IV.	CELESTIN FREINET	24	44			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COL	CLL 21	86243	RUR.	COM.	-2,-
IV.	COLOMBO IRLANDES	NO 12 32	61			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COL	KM 26	86504	RUR.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9
IV.	CUMBRES	AUT NORTE VERED A YERBA BUENA	68			
PR	COL	KM 22	86212	RUR.	COM.	6,7,8,9,10,11
IV.	DORBALA N	AUTOPI STA NORTE	11 67606 12			

PR	COL	CLL 12 8	86302	URB.	N.	21,22,23,24,25,26
IV.	FORMAL PARA ADULTOS VIDA A LA NACION	01	95			
PR	COL INCE	KR 8 4	86321	URB.	N.,T.	21,22,23,24,25,26
IV.		64	78			
PR	COL	KM. 22	86212	RUR.	COM.	6,7,8,9,10,11
IV.	JORBALA N	CARRET ERA CENTRA L DEL NORTE	11			
PR	COL LA	KM 25	86502	RUR.	M.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
IV.	INMACUL ADA	AUTOPI STA NORTE VERED A YERBA	58			

		BUENA				
PR IV.	COL LOS TREBOLES	VERED A CERCA DE PIEDRA	86248 30	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	COL MARIA AUXILIAD ORA CHIA	KR 9 10 51	86304 30 86334 03	URB.	COM.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
PR IV.	COL MONTEMO REL LTDA	CLL 1 SUR NO 10 91 CHIA VIA GUIMA RAL	86255 48	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	COL PENSAR ANDINO	CHIA GUAYM ARAL VDA LA	86253 60 86286	RUR.	COM.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11

		BALSA SECTOR LAS J	68			
PR IV.	COL PSICOPED AG BILINGUE EL ROSAL DE LA ESPERANZ A	AV PRADIL LA 7 98	86322 54	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4
PR IV.	COL PSICOPED AGOGICO DE CHIA	KR 10 8 80	863 0406	URB.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	COL SANTO TOMAS DE CHIA	VERED A CERCA DE PIEDRA KM 2 VIA	86233 38	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1

		COTA				
PR	COL	KR 10 6	86342	URB.	COM.	-2,-
IV.	STELLA MATUTIN A	53	91			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COL	AV	86313	URB.	M.,N.,F.	22,23,24,25,26
IV.	TRIANGULO	PADILLA A 8 31	04		SEM.	
PR	COL	KM. 25	86503	RUR.	COM.	-2,-
IV.	TRINIDAD DEL MONTE	AUTOPISTA NORTE VERED A YERBA BUENA	90			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COLEGIO	CARRETERA	67605	URB.	COM.	-2,-
IV.	AGUSTIN NIETO CABALLERO	ERA CENTRAL DEL NORTE	45			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1

		KM. 14				
PR	COLEGIO	KM 20	67609	RUR.	COM.	-2,-
IV.	BERTRAN D RUSSELL	VERED A FUSCA - AUTOPI STA NORTE	54			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COLEGIO	VERED	86260	URB.	COM.	-2,-
IV.	CAMPEST RE SAN DIEGO	A LA BALSA	60-59			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COLEGIO	AUTOPI	86212	RUR.	M.	0,1,2,3,4,5,6,7
IV.	EDUCATIV O RURAL LA CARO II	STA NORTE KILOME TRO 22 LA CARO	11			
PR	COLEGIO	VDA	86239	RUR.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
IV.	EL FARO	FAGUA	80			

		- FINCA SAN PEDRO				
PR	COLEGIO	KR 11	86303	URB.	COM.	-2,-
IV.	PADRE MANYANE T	CL 25	20 - 86325 08 - 31657 50210			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	COLEGIO	KR 9 21	86270	URB.	COM.	-2,-
IV.	REAL DE LOS ANDES	166	01			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	FUND COL	CL 12 6	870	URB.	COM.	-2,-
IV.	SAN JUAN DEL CAMINO	17	7142			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	FUND	VEDA	86265	RUR.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9
IV.	PARA EL NIÑO SORDO	BOJACA FINCA LA FE	02			

	ICAL					
PR	GIM LOS	CR 11 NO 16 48		URB.	COM.	-2,-1,0,1
IV.	ANGELES					
PR	GIM	CLL 19	86266	URB.	COM.	-3
IV.	LUDINGTO N	NO 5A 11	89			
PR	GIMN	CR 11	86336	RUR.	COM.	-2,-
IV.	BRITANIC O	NO 25 00	05			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	GIMN	VDA	86280	RUR.	M.	-2,-1,0,1
IV.	CAMP CONSTRU YENDO SABERES	CERCA DE PIEDRA	58			
PR	GIMN	CL 29 0	86211	URB.	COM.	-2,-
IV.	CAMP CRISTIAN O	54	23 24			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR	GIMN	KR 10 5	86301	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
IV.	CAMP	41	69-			

	MERYLAN D		86159 52			
PR IV.	GIMN CAMP PARA LA EDUCACION INTEGRAL GICEI	FINCA TISQUE SUSA VERED A LA BALSA	86257 82	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	GIMN CAMP SANTA TERESITA DE JESUS	CLL 5 2 85	86213 45	URB.	M.	-2,-1,0,1
PR IV.	GIMN CAMPEST RE OXFORD	CR 9 NO 23 FINCA SAN FELIPE ENTRA DA 4	86269 75	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5

PR	GIMN	CR 13	86247	URB.	COM.	3,4,5,6,7,8,9,10,11
IV.	COLOMBIA	NO 18 50	49			
PR	GIMN	VDA	86269	RUR.	COM.	-2,-
IV.	CRISTIANO DEL NORTE	BOJACA SEC DELICIAS NORTE FINCA SAN JOSE	14			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
PR	GIMN EL	CLL 4 8	86321	URB.	M.	-3
IV.	INGENIO HIDALGO	16 CHIA	31			
PR	GIMN LOS	VDA LA	86253	RUR.	COM.	-2,-
IV.	CAOBOS	BALSA VIA GAUYA MARAL	50 52			1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11

		CHIA				
PR	GIMN	VDA	86244	RUR.	M.,COM	-2,-
IV.	PSICOPED	FAGUA	81		.	1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1
	AG	LOTE 1	87093			1
	BILINGUE	PORVEN	48			
	PERSONAL	IR				
	IZADO E					
	INTEGRAL					
PR	GIMNASIO	VDA LA	86133	URB.	COM.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
IV.	CAMPEST	BALSA	64-69			
	RE LA	EL				
	CUMBRE	RINCON				
		CITO				
PR	GIMNASIO	CLL 11	86163	URB.	COM.	-3
IV.	LA	NO 8 03	70			
	SABANA					
PR	GIMNASIO	VDA. CERCA DE		URB.	COM.	1,2,3,4,5,6,7,8,9
IV.	OXFORD	PIEDRA				
	SCHOOL					
PR	INST	CR 9 N	86146	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9
	COLOMBI					

IV.	ANO DE NUTRICIO N Y EDUCACIO N INTEGRAL	10-30	72			
PR IV.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL SAN JOSE DE CALASAN Z	KM 24 AUTOPI STA NORTE	86505 11	RUR.	M.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
PR IV.	INSTITUT O STUDIUM	CRA 9 - VDA BOJAC ^L		URB.		
PR IV.	JAR INF PAIDOS	AV PRADIL	86315 68	URB.	COM.	-3

		LA 4 67				
PR	JARD INF	CR 2 NO	86318	URB.	M.	-3
IV.	APRENDE CONMIGO	17 68	00			
PR	JARD INF	CL 12 6	86353	URB.	M.	-3
IV.	APRENDE MOS JUGANDO	17	37			
PR	JARD INF	CLL 7	86331	URB.	COM.	-2
IV.	ARTES MAGICAS	NO 7 43	48			
PR	JARD INF	VDA	86238	RUR.	COM.	-3
IV.	BILINGUE DIAS FELICES	FAGUA	15			
PR	JARD INF	CLL 6	86378	RUR.	COM.	-3
IV.	BURBUJIT AS	11 35 INTER 5	14			
PR	JARD INF	KR 15 18	86240	URB.	M.	-3
IV.	CRAYOLA	09	28			

	Y LUPIZ					
PR	JARD INF	KR 11 12	86325	URB.	COM.	-3
IV.	EL LUGAR MARAVIL LOSO	27	72			
PR	JARD INF	CLL 14	86379	URB.	M.	-3
IV.	LOS DOS PATICOS	13 54	35			
PR	JARD INF	CR 13	86243	URB.	M.	-3
IV.	LOS TIROLESE S	NO 14 62	46			
PR	JARD INF	AV	86304	URB.	M.	-3
IV.	LUDI CLUB	PRADIL LA 4 99	47			
PR	JARD INF	CLL 10 A NO 16		URB.	COM.	-3
IV.	NUESTROS DIAS FELICES	05				
PR	JARD INF	CHIA	86266	URB.	M.	-3
	OSITO	CR 9 KM				

IV.	PANDA Y SUS PANDITAS	2 VIA CAJICA VDA BOJACA	83			
PR	JARD	CL 9 3	86301	URB.	M.	-3
IV.	INFANTIL DESCUBR O MI MUNDO	17	64			
PR	JARDIN	VDA	86206	URB.	COM.	-3
IV.	INF CAMP MI CARRETA	BOJACA SECTOR DELICIA S	81			
PR	JARDIN	CL 11 6	86353	URB.	M.	-3
IV.	INFANTIL EL ARBOL DEL SABER	39	67			
PR	JARDIN	IND CLL	86140	URB.	M.	-3
IV.	INFANTIL	20 # 2E -	58/			

	VERDE MANZANA	54/56 SECTOR EL 40	31242 69889			
PR IV.	LIC CAMP REINO UNIDO	KM 2 VIA CAJICA EL 40 CR 2 E 1 62	86208 10	RUR.	M.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
PR IV.	LIC CAMP ANGELA MARIA	VDA FONQU ETA	86285 19	RUR.	M.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
PR IV.	LIC CAMPEST RE	CL 9 3 61	86371 75	URB.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1
PR IV.	LIC EDAD DE ORO	SECTOR TRES ESQUIN AS VDA BOJACA LOTE 7	86209 05 86208 41	RUR.	COM.	-2,- 1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,1 1

PR	LIC	KR 5 17	86271	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
IV.	SANTISIM A TRINIDAD	136	24			
PR	LICEO	KR 13 5	31121	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5,6,7,8,9
IV.	INFANTIL LUNITA DE CHIA	B 112	66300 - 86382 01			
PR	NUEVO	CL 9 6	86336	URB.	COM.	-2,-1,0,1,2,3,4,5
IV.	GIMN DE DIVINO NIDO	25	65 31588 31923			
PR	UNIDAD	IND CR	86342	URB.	COM.	-2,1,2,3,4,5
IV.	EDUCATIV A KUNAQ	7 AV BOLIVA R N 10 72	42			
OF	GIMNASIO	CARRER	86306	URB.	COM.	-3
IC.	MONTESS ORI	A 5 NO. 16A - 43	43 31529			

			78540			
OF	IE DEPTAL	AVENID	86219	RUR.,	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
IC.	SAN JOSEMARI A ESCRIVA DE BALAGUE R	A PRADIL LA NO. 1E-70	46	URB.		
OF	INSTITUCI	KR 4 9	86240	URB.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
IC.	ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL CERCA DE PIEDRA	52	93			
OF	INSTITUCI	VERED	30021	RUR.,	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
IC.	ON EDUCATIV A DEPARTA	A BOJACA	7509	URB.		

	MENTAL DIOSA CHIA					
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL DIVERSIFI CADO	CRA 6 # 8-18	86302 22	URB.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL FONQUET A	VERED A FONQU ETA	86242 66	RUR.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV	KILOME TRO 18 AUTOPI	67613 90	RUR.	M.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11

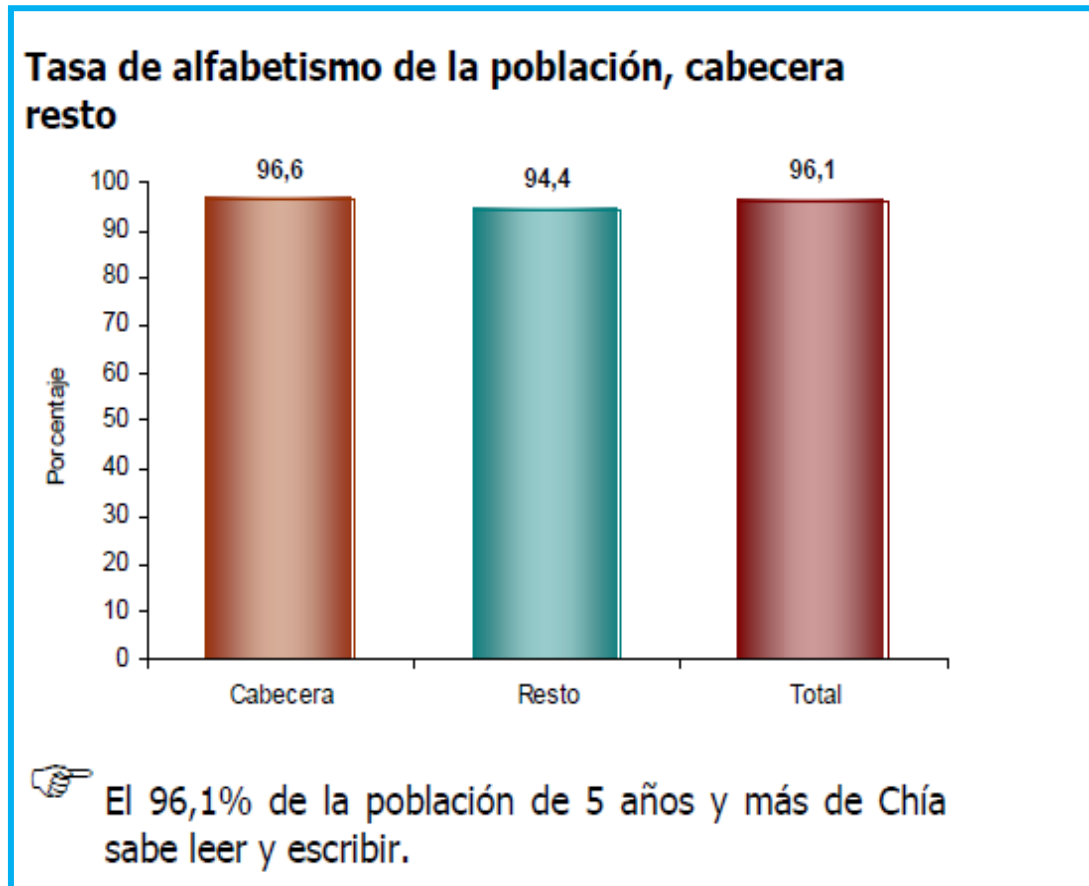
	A DEPARTA MENTAL FUSCA	STA NORTE VERED A FUSC				
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL JOSE JOAQUIN CASAS	AV BOLIVA R CL 18	86265 70	URB.	M.,N.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11, 21,22,23,24,25,26,99
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL LA BALSA	VERED A LA BALSA	86260 33	RUR.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11

OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A DEPARTA MENTAL SANTA MARIA DEL RIO	CHIA SEC. LAS JUNTAS - VIA GUAYM ARAL	86259 15	RUR.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A RURAL DEPARTA MENTAL BOJACA	VERED A BOJACA . SECTOR TRES ESQUIN AS	86209 98	RUR.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A RURAL DEPARTA	VERED A YERBA BUENA	86305 80	RUR.	M.,N.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11, 21,22,23,24,25,26

	MENTAL EL CERRO					
OF IC.	INSTITUCI ON EDUCATIV A RURAL DEPARTA MENTAL FAGUA	VERAD A FAGUA	86242 65	RUR.	M.,T.	0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11

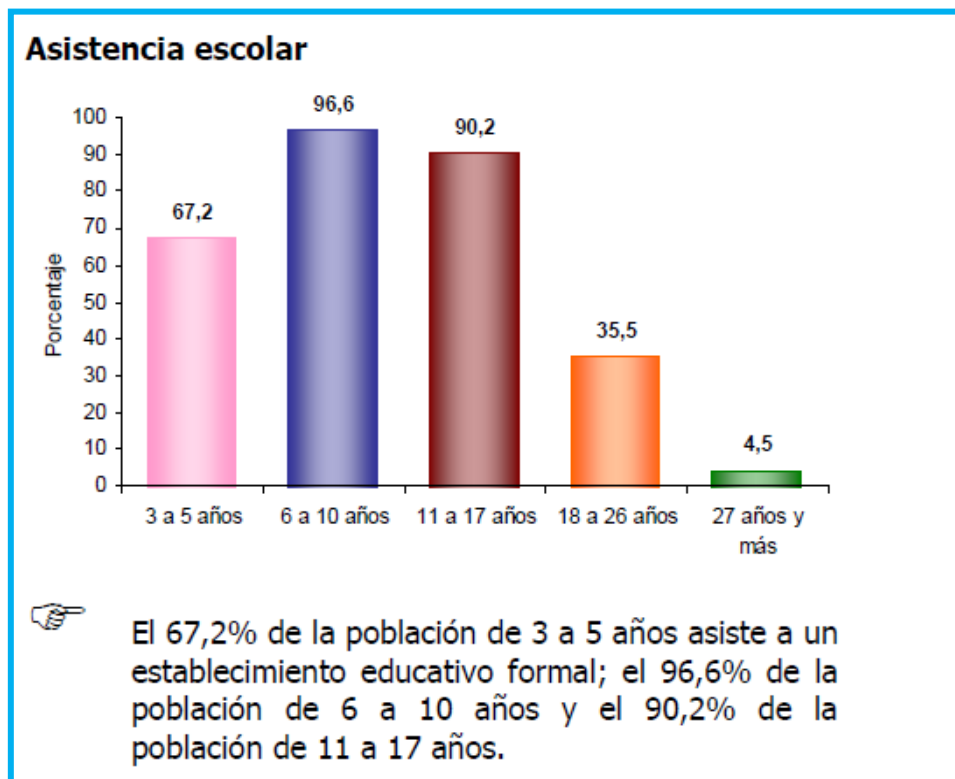
Fuente: <http://www.secretariaeducacionchia.com.co>

Grafica 5. Tasa de Analfabetismo en Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

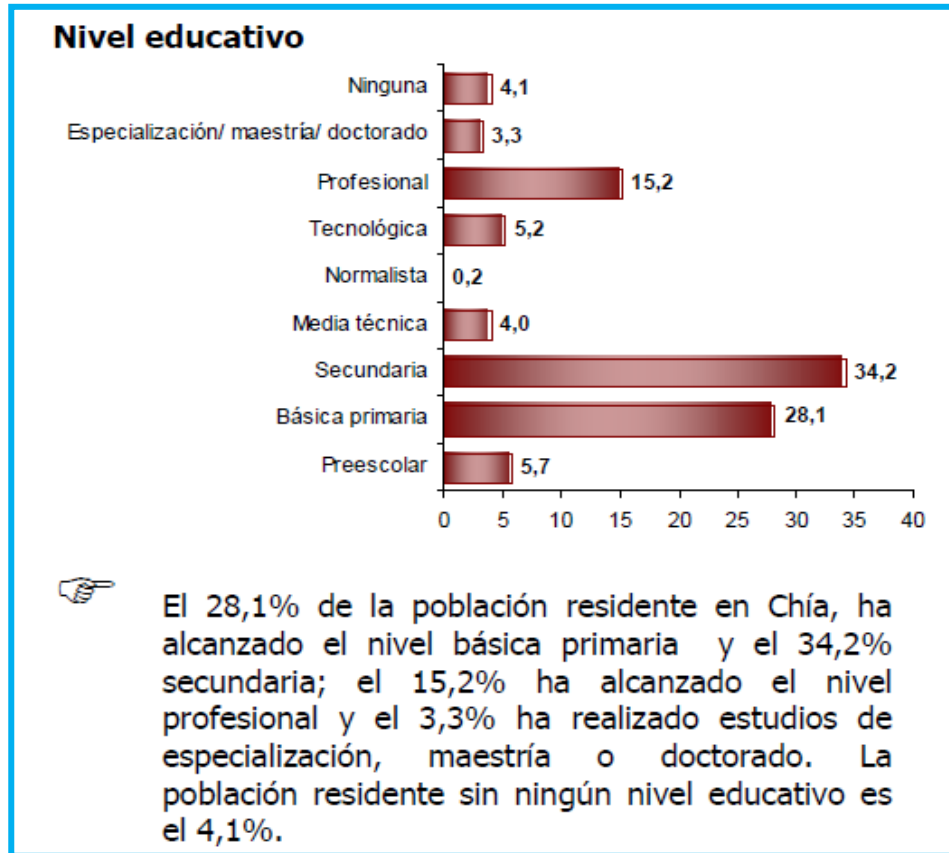
Grafica 6. Asistencia Escolar en Chía Cundinamarca



Fuente:[http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PD](http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf)

F/sabana%20centro_indicadores.pdf

Grafica 7. Nivel educativo en Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

F/sabana%20centro_indicadores.pdf

Economía

Tradicionalmente sus principales actividades económicas han sido la agricultura, los extensivos cultivos de flores de exportación y la ganadería lechera. Hoy su economía se ha vuelto muy dinámica, siendo el sector del comercio, tanto de bienes y servicios, un renglón en permanente crecimiento. Su desarrollo comercial es vertiginoso. Lo mismo la actividad turística y la oferta gastronómica son muy importantes en la región de Sabana Norte.

ACTIVIDAD ECONÓMICA.

Chía al igual que todos los municipios vecinos de Bogotá, le debe gran parte de su desarrollo urbanístico y económico, precisamente al hecho de ser centro suburbano, con todas las ventajas y problemas que esto significa.

A diferencia de otros municipios de la Sabana, no centra su economía en actividades específicas, más bien se podría decir que su economía está atomizada en muchas actividades, entre las cuales logra sobresalir la floricultura (sin ser la base); a nivel general este fenómeno es muy benéfico para la economía municipal, permitiendo el desarrollo de una gran diversidad de sectores. La actividad comercial se encuentra claramente diferenciada en dos mercados objetivos, surgidos como respuesta a dos necesidades específicas: El comercio local; es el que tiene como objetivo, la oferta de productos y servicios dirigido al consumo de los habitantes del Municipio; por lo general son negocios de carácter familiar, microempresas.

Los restaurantes especializados en carnes y comidas típicas y los que ofrecen postres y golosinas, acaparan la demanda de los bogotanos.

Ubicados a lo largo de la autopista norte, sobre la vía a Zipaquirá, en la carretera central del norte (Carrera Séptima) y entre Chía y Cota, la mayoría funcionan únicamente los días viernes, sábados, domingos y festivos generando buen número de empleos temporales y mano de obra calificada. Como fenómeno se destaca el hecho de que muchas de estas labores, son contratadas con jóvenes universitarios que buscan ingresos adicionales trabajando en la atención a los clientes.

La gran afluencia de público los fines de semana a Chía, ha impulsado la creación de otro tipo de negocios que funcionan como parte de la cadena de distracciones del turista; los parques de diversiones, los centros comerciales, los almacenes de artículos de hogar y los viveros. El parque de Rodeolandia y el almacén Bima fueron los pioneros, al lanzarse hace más de diez años a la conquista del mercado de los bogotanos.

La exigente calidad de la demanda, ha obligado igualmente a que los negocios que ofrecen sus productos se pongan a la altura, lo que ha generado una importante competencia a nivel de atención, variedad y servicio, dejando de lado la competencia de precios.

Toda la expectativa creada por la creciente afluencia de turistas y las posibilidades de mercado regional, llevaron a la creación de "Centro Chía Complejo Comercial", polo de desarrollo que busca llegar a toda su zona de influencia directa: Chía, Cajicá, Zipaquirá, Sopó y a los visitantes de fin de semana. En buena medida el surgimiento de negocios nuevos, que ofrecen mejor calidad y atención, ha tenido como consecuencia que el comercio local y tradicional de Chía, replantee su

condición, ya que ha perdido buena parte del mercado precisamente por su falta de organización y visión.

La industria

Chía no es aún, por fortuna, un municipio industrial; las pocas empresas que se han establecido, lo han hecho por factores de economía en impuestos, mano de obra y transporte.

Al no existir una formación industrial, tampoco hay especialización en sectores económicos, variedad de industrias han encontrado en el municipio su localización ideal y las hay de construcción, alimentos procesados y manufacturas.

El rápido crecimiento urbano de Chía, como consecuencia de la construcción de nuevos y considerablemente grandes proyectos de vivienda multifamiliar y unifamiliar, colocan a ésta industria como una de las más prósperas; esto a la vez ha generado a nivel comercial el desarrollo de depósitos y almacenes de materiales y la creación de nuevas fuentes de empleo calificado. Igualmente la Industria de la construcción ha motivado el surgimiento paralelo de microempresas de manufacturas que ofrecen sus productos a las empresas constructoras; pequeños talleres de metalmecánica, carpintería y acabados para la construcción, que basan su economía en ésta región.

La industria de alimentos, cuyos productos están destinados al consumo nacional, son empresas de carácter mediano, que encuentran en Chía factibilidad de transporte en sus materias primas especialmente las dedicadas al proceso de lácteos: Proleche, procesadora de leche en polvo y pasteurizada Schapelli, productora de quesos y yogures. Otras que se destacan en alimentos: Romagnola (pastas alimenticias) y Champiñones Colombianos.

En el sector de la construcción las empresas Cienco Ltda, Concretos Premezclados, Vidrioalum, Vitemco, Ladrillera del Norte, Postes Medina y Postes FEM, lideran el gremio económico que tal vez (en el sector industrial) genera mayor actividad.

Las artesanías

Chía, es uno de los pueblos que conserva la tradición de los tejidos chibchas, empleando telares antiguos y modernos. El Huso aborígen entre los campesinos y complemento habitual de sus quehaceres, cuando van por los caminos veredales o descansan bajo el alero de sus casas. Los principales talleres se encuentran en las veredas de Fonquetá y La Balsa. Estímulo a la industria ha dado la Escuela Artesanal de Fonquetá, fundada en abril de 1965 -por doña Cecilia Iregui de Holguín, su benefactora, allí se reúnen más de 30 señoras todos los lunes y los jueves, a tejer tapices, cobijas y gran variedad de productos artesanales que tienen mucha acogida, especialmente entre los turistas extranjeros que nos visitan únicamente con el propósito de comprar las artesanías de Fonquetá.

El Campo

A pesar del desarrollo urbano, el campo sigue siendo la actividad que más empleo genera alrededor de la cual también existen mayores problemas a nivel social, económico y de infraestructura.

Predomina aún el minifundio la huerta casera y los cultivos de pancoger, tubérculos, frutas y hortalizas en los que el campesino busca llenar los vacíos económicos que le dejan otras actividades, a nivel de la familia campesina todos sus miembros deben producir. Los terrenos de mayor extensión superiores a 1 hectárea, se dedican al cultivo de los cereales (maíz, trigo y cebada), son abundantes pero no superan en cantidad al minifundio.

La actividad ganadera es mixta-leche y carne- y a pesar de no ser un municipio ganadero por excelencia, ocupa el tercer renglón en importancia (después de la floricultura y la horticultura), en el sector agropecuario de Chía.

La floricultura ocupa lugar de primera importancia dentro de las actividades agrícolas de Chía; conocida como "ciudad de las flores", cuenta con numerosos cultivos y al igual que muchos municipios sabaneros, la han tapizado con invernaderos de plástico.

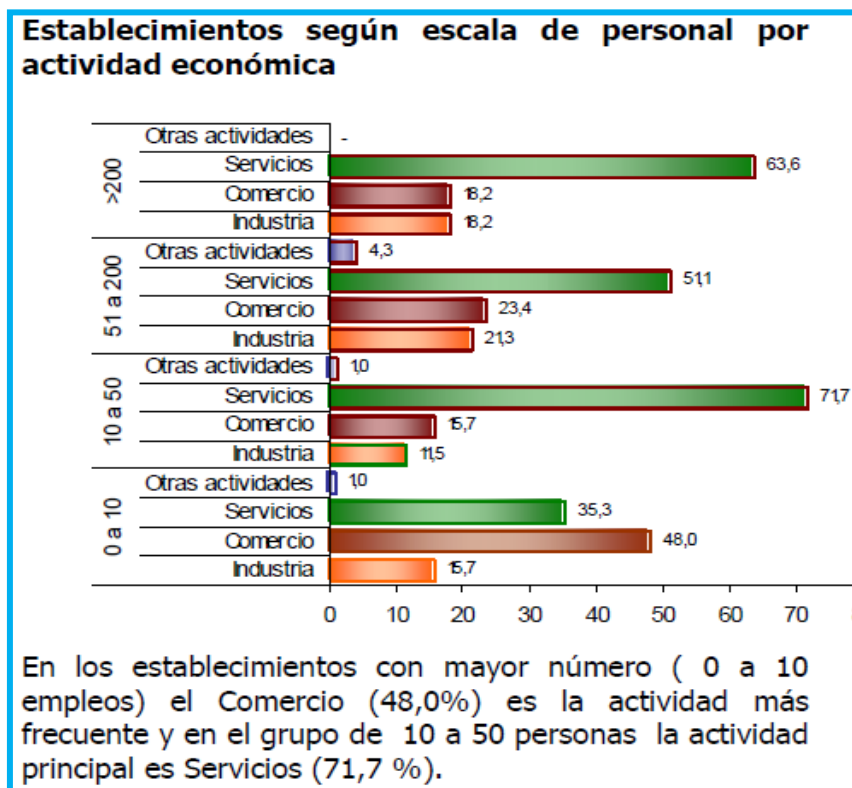
Con muchos enemigos, especialmente en el sector de los ecologistas, la industria de las flores genera gran cantidad de mano de obra no calificada, especialmente de mujeres, quienes se dedican a las labores del cultivo.

Comercio

Uno de los principales ingresos que tiene el municipio es debido al auge del comercio es tanto así que cuenta con 2230 establecimientos comerciales entre, restaurantes, almacenes, talleres, tabernas, cafeterías, tiendas, supermercados y graneros etc. Haciendo un análisis general sobresalen los siguientes:

Restaurantes y asaderos 113; bancos y corporaciones de ahorro 12; droguerías 13; ferreterías 28; artesanías 10; talleres automotriz 32; estaciones de servicio 10; billares 10; almacenes 73; expendios de carne 25; lavanderías 6; almacenes de electrodomésticos 20; estudios fotográficos 6; insumos agropecuarios 14; almacenes de calzado 15; industrias 44. De los cuales más del 80% funcionan en el sector urbano.

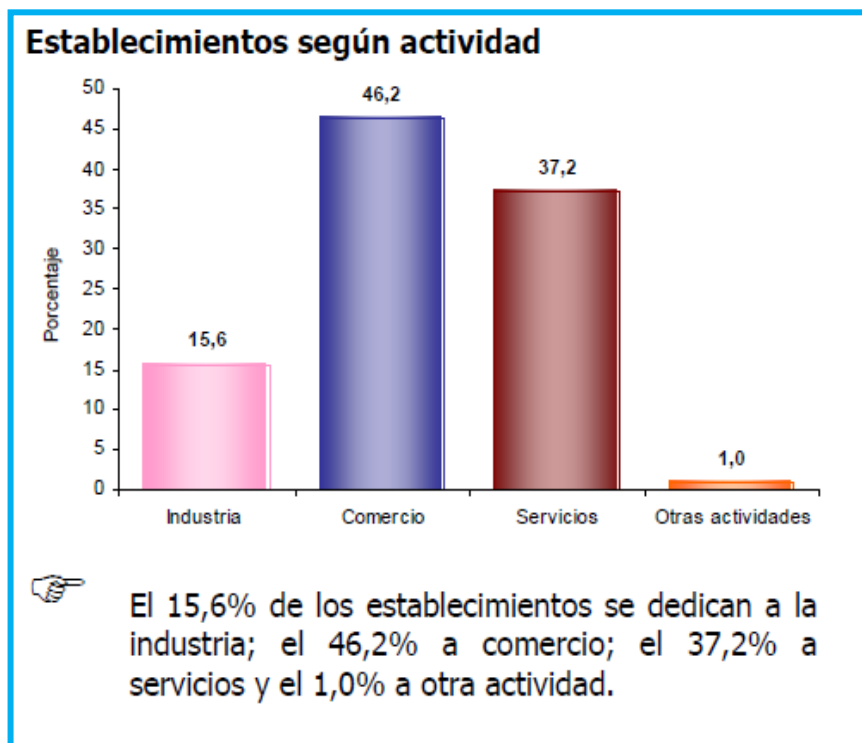
Grafica 8. Establecimientos según escala de personal por actividad económica



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

F/sabana%20centro_indicadores.pdf

Grafica 9. Establecimientos según actividad



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

Salud

El municipio de Chía se encuentra inmerso en un importante proceso de cambio que no se había registrado en los últimos años. Este inusual incremento poblacional significa un extraordinario aporte económico, social y cultural de quienes se vinculan a nuestra comunidad implicando para nosotros un importante reto de esfuerzo administrativo y fiscal, circunstancias que convierten al municipio en un nuevo modelo de desarrollo social y comunitario en el siglo XXI. Este paradigma

comunitario implica una ingente tarea administrativa para infundir en todos los habitantes el sentido de pertenencia, participación y compromiso social, exigencia del momento y característica esencial para fundamentar las actuaciones en el tema de derechos y deberes ciudadanos como corresponsabilidad de todos. Es así como el Plan Local de Salud Pública de Chía 2.008 – 2.011 da respuesta a los niveles Departamental y Nacional, y está articulado con el Plan de Desarrollo Municipal 2008-2011 “Unidos con Justicia Social”, (aprobado por Acuerdo No.03 de Mayo 28 de 2.008 por el Concejo Municipal) donde su direccionamiento estará encaminado por un conjunto de actividades, enmarcados en una acertada formulación de proyectos, que atiendan la población en sus niveles básicos, ya que gran parte de los habitantes ha ido adquiriendo de acuerdo a sus condiciones de vida, innegables necesidades básicas insatisfechas (N.B.I), es por esto que el Municipio ha detectado que más del 50% de los habitantes hoy están registrados en Nivel 1 y 2 del Sisbén, generando la necesidad de plantear estrategias que brinden solución y control a dichas condiciones de riesgo

La oficina del SISBEN del Municipio reporta, a Marzo de 2009, una población sisbenizada de 72.489 y 468 personas clasificadas como población especial, para un total de 75.957 habitantes, el 75,4% de los cuales residen en la zona urbana y solamente el 24,5% en la rural. En el sector salud, la población sisbenizada el municipio de Chía en los niveles I, II, III fue de 52.084 personas y los afiliados al régimen subsidiado 21.172 personas. La diferencia, 30.912 personas, corresponde a población objetivo hacia la que deben focalizarse los esfuerzos para ampliar coberturas.

Llama la atención la discordancia que existe entre la información suministrada por el DANE, por la oficina del SISBEN, por la Empresa de Municipal de servicios Públicos EMSERCHIA y por la oficina de Planeación Municipal, pues de acuerdo con la información sobre abonados de servicios públicos, la población de Chía para el año 2009 asciende a 105.000 habitantes.

Cuenta con 6 instituciones prestadoras de servicios de salud, 1 Clínica Universitaria de III nivel (Clínica Universidad de la Sabana), 1 Clínica llamada Clínica Chía de II nivel de atención (Privada), 1 Hospital ESE San Antonio que es del Estado I nivel, 1 Clínica San Juan de Dios (Psiquiatría), 1 Unidad Básica de Atención COMPENSAR, 1 Clínica Privada Divino Niño Jesús, IPS de atención Básica (Famisanar, Coomeva, Salud Total, Sanitas, Colsanitas, Planes Esmeralda y Plan Zafiro y las EPS REGIMEN SUBSIDIADO (Convida, Ecoopsos, Salud Vida, Caprecom, Humana Vivir, Cafam).

El Plan Departamental de Desarrollo 2008 – 2011. Cundinamarca, Corazón de Colombia, pretende la construcción de un territorio moderno, auténtico, competitivo y es necesario que el Municipio se articule a dicho Plan. En cumplimiento de la Ley 152 de 1994 el Municipio elaboró el PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL “UNIDOS CON JUSTICIA SOCIAL” 2008-2011, para ejecutar en los próximos cuatro años, el cual busca ejecutar una gestión pública, eficaz, eficiente, participativa y transparente, con la contribución de la ciudadanía para establecer un escenario de Justicia Social, fundamentada en la capacidad, honestidad y experiencia, optimizando la generación y adecuado uso de los recursos financieros para la inversión social. Plan

Nacional de Salud Pública (Decreto 3039 de 2.007): el cual establece las siguientes prioridades nacionales en salud:

- Salud Infantil
- Salud Sexual y Reproductiva
- Salud Oral
- Salud Mental y lesiones violentas evitables
- Enfermedades transmisibles y zoonosis
- Enfermedades crónicas no trasmisibles y discapacidades
- Nutrición.
- Seguridad sanitaria y del ambiente
- Seguridad en el trabajo y enfermedades de origen laboral.
- Gestión del Plan.

La Resolución 425 de 2.008, establece la metodología para la elaboración, ejecución, seguimiento, evaluación y control del Plan de Salud territorial y las acciones que integran el Plan de Salud pública de Intervenciones Colectivas, como parte fundamental del Plan de Desarrollo Municipal.

Conclusiones:

Chía es un municipio con un comportamiento de inmigración alto dado por su cercanía a la capital , sus universidades, varios centros comerciales que ofrecen todo

el comercio necesario para suplir las necesidades de la población, cuenta con numerosos restaurantes, cinemas, parques, bancos, supermercados de gran competitividad, la riqueza de terrenos no poblados, lugares turísticos, ambiente agradable, gente cordial, lo que lo hace apetecido por muchas personas que llegan con diferentes expectativas.

- Uno de los problemas más importantes con los que cuenta el municipio de Chía, es que no se cuenta con un sistema de información y estadísticas confiable. Es menester reforzar este tema y hacer énfasis en la posibilidad del Geo referenciado periódico.

- Se muestra en la pirámide poblacional que están disminuyendo la población menor de 1 año, recordando que la población con capacidad de pago prefiere tener sus hijos en la capital dada la baja confianza en la red sanitaria local. Es importante ver cómo ha aumentado la expectativa de vida y que los valores estadísticos evidencian que la expectativa de vida ha aumentado significativamente lo que muestra un impacto de las acciones de promoción y prevención a cargo del Estado y delegadas al nivel local.

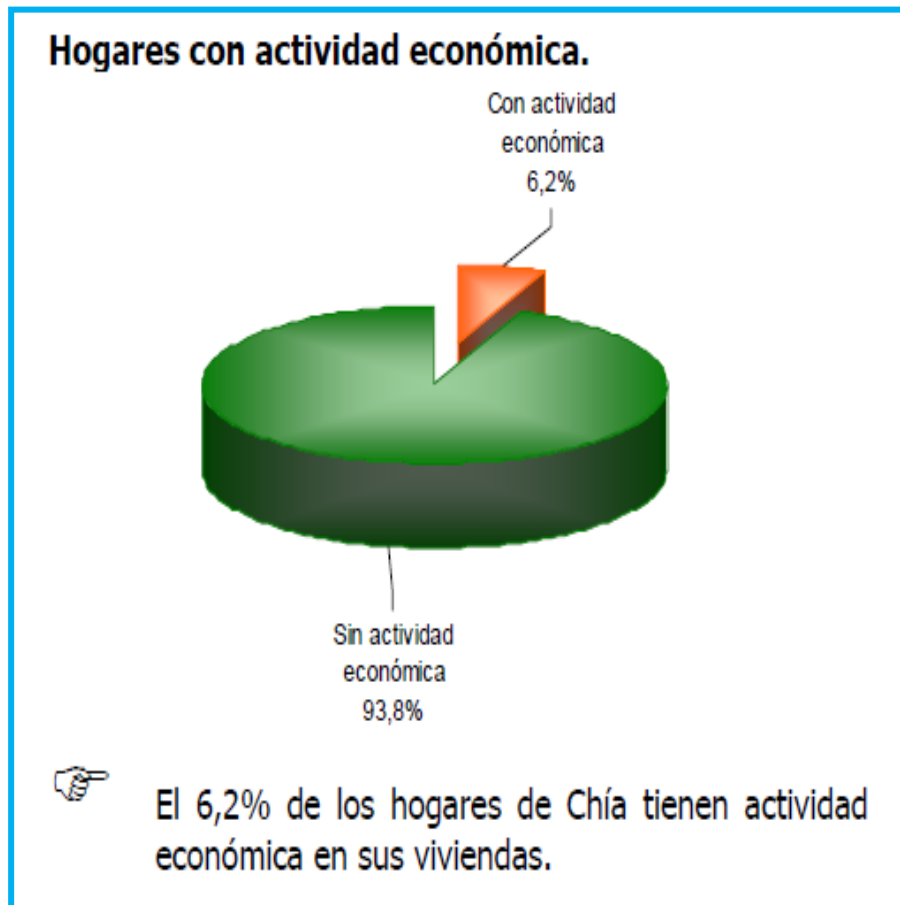
ESTRATIFICACIÓN

En esta sección se presenta un panorama general de las características económicas sociales del municipio de Chía, con el propósito de ampliar el conocimiento sobre la población, la educación, la salud, los equipamientos urbanos, y la actividad productiva. Como fuente de información se utilizó el Anuario estadístico que elabora la Gobernación de Cundinamarca, el plan de desarrollo

municipal, el plan de ordenamiento territorial y el Plan Económico para la Competitividad del Municipio de Chía, elaborado por la Cámara de Comercio de Bogotá. Según el Departamento Nacional de Planeación, el índice de calidad de vida de Chía, 81, está por encima del promedio departamental (67,5) y nacional (70,8), pero está por debajo del de Bogotá (84,4). Esto se debe a que es un municipio con condiciones adecuadas de calidad de vida en la zona urbana.

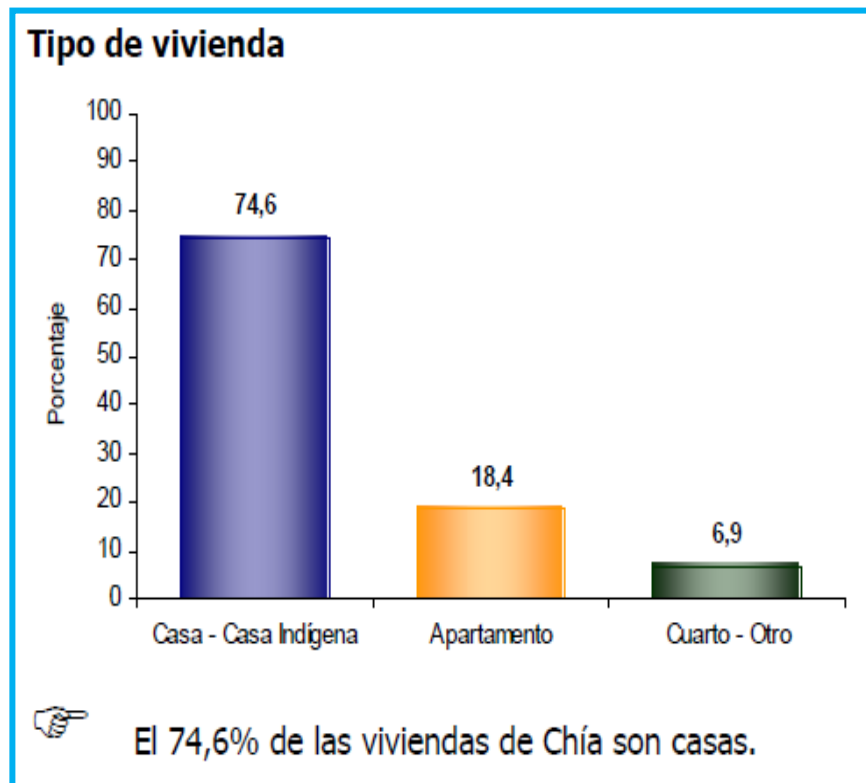
Los indicadores de calidad de vida y pobreza muestran que las condiciones sociales de Chía son superiores a las de Cundinamarca y del resto del país. Ésta es una clara fortaleza del municipio para ganar competitividad a nivel internacional mediante programas sociales dirigidos a la población más vulnerable. La población rural inmigrante, de acuerdo con entrevistas con las autoridades municipales, posee mayores problemas de pobreza y calidad de vida a información sobre necesidades básicas insatisfechas, NBI, muestra una situación relativamente mejor que el promedio departamental y nacional, pero inferior a la de Bogotá. Como es común a todo el país, el nivel de pobreza en la zona rural de Chía es más elevado que en la cabecera del municipio. Sin embargo, el índice de pobreza en el sector rural de Chía es menor que el índice de pobreza del sector rural de Cundinamarca, de Bogotá y del resto del país.

Grafica 10. Hogares con actividad económica en Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

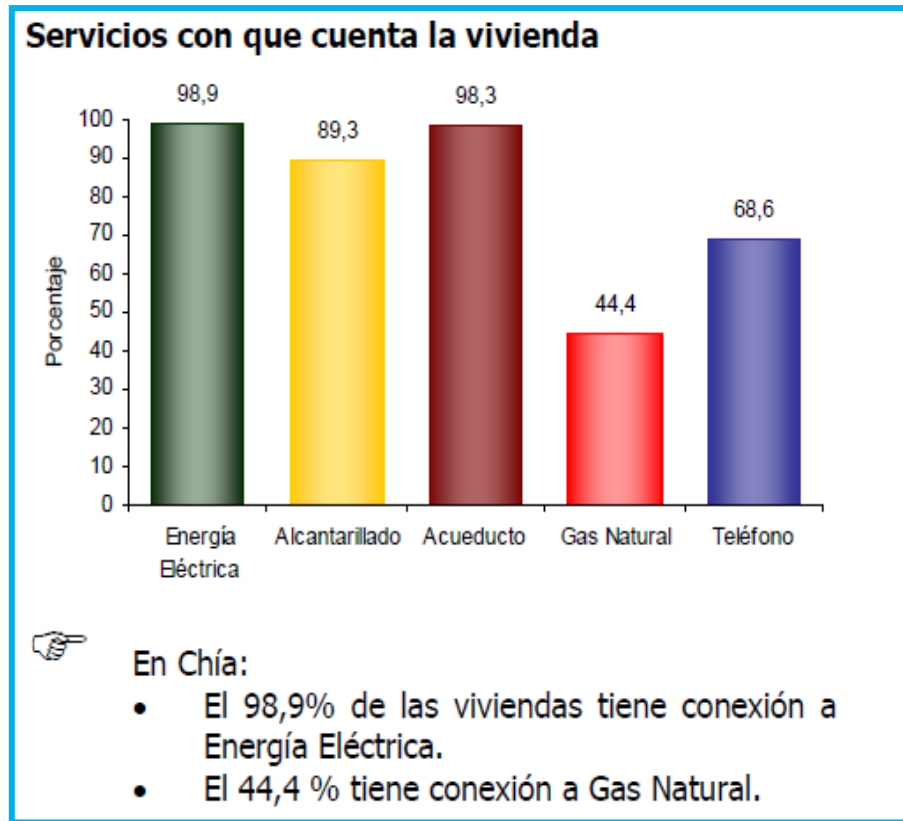
Grafica 11. Tipo de vivienda con que cuentan los habitantes de Chía Cundinamarca



Fuente:[http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PD](http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf)

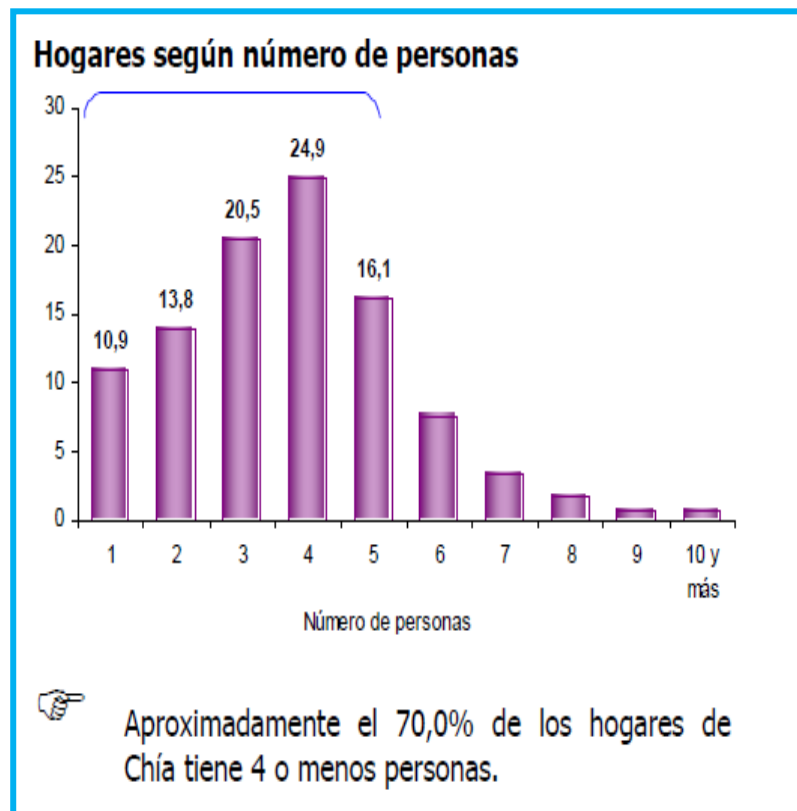
[F/sabana%20centro_indicadores.pdf](http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf)

Grafica 12. Servicios con que cuenta la vivienda en Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

Grafica 13. Hogares según número de personas en Chía Cundinamarca



Fuente:http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Revisando las empresas de Instituciones de Auxiliares de Enfermería que en la actualidad se encuentran en el municipio de Chía, encontramos las siguientes:

Tabla 4. Principales instituciones de auxiliares de enfermería en Chía Cundinamarca

PRINCIPALES INSTITUCIONES DE AUXILIARES DE ENFERMERIA EN CHIA C/MARCA			
EMPRESA	CIUDAD	SERVICIOS	PAGINA WEB
Corporación Educativa CEN	Chía Calle 16 A n° 7 - 96	Criminalística Auxiliar Clínica Veterinaria Preescolar Auxiliar de Enfermería	http://www.cen.edu.co
Usesalud	Chía Carrera 9 n° 16 - 31 Villa Olímpica	Auxiliar de Enfermería Administración en Salud	http://usesalud.edu.co/

		Farmacia	
--	--	----------	--

Fuente: <http://www.cen.edu.co> - <http://usesalud.edu.co/>

De acuerdo a esta información las empresas dedicadas a ofrecer servicios de educación en salud, dentro de su portafolio de servicios ofrecen diversos programas, que es una ventaja pues en las empresas entre más se ofrezcan servicios y productos más rentable será, pero no tiene una visión de lo que realmente es el principal objetivo, lo que nos constituiría en nuestra institución es que ofrece únicamente enfermería sin involucrar por el momento otros programas y nos permitiría, mayor disponibilidad de horarios, y lograr a fondo poner en práctica nuestra misión y visión.

ESTRATEGIAS DE MERCADO

CONCEPTO DEL SERVICIO / PRODUCTO

IED HUMANIZANDOTE... se enfocara, única y exclusivamente a ofrecer servicios educativos en salud a la población del Municipio de Chía, en especial a madres cabezas de hogar que deseen superarse como profesionales, y facilitar los medios para el acceso a la educación, para lo cual se diseñara e implementara un pensum de acuerdo a la carrera Técnica en Auxiliar de Enfermería.

Teniendo en cuenta que en el Municipio de Chía, hay una gran Población y que el Municipio cuenta con dos centros de Educación no Formal nuestra empresa ofrecerá al público el servicio específico en salud Técnico en Auxiliar de Enfermería; la demanda de este programa en salud estará determinada por el crecimiento poblacional y la capacidad de oferta del programa de Enfermería, pero también con miras en un futuro ofrecer más programas técnicos en salud.

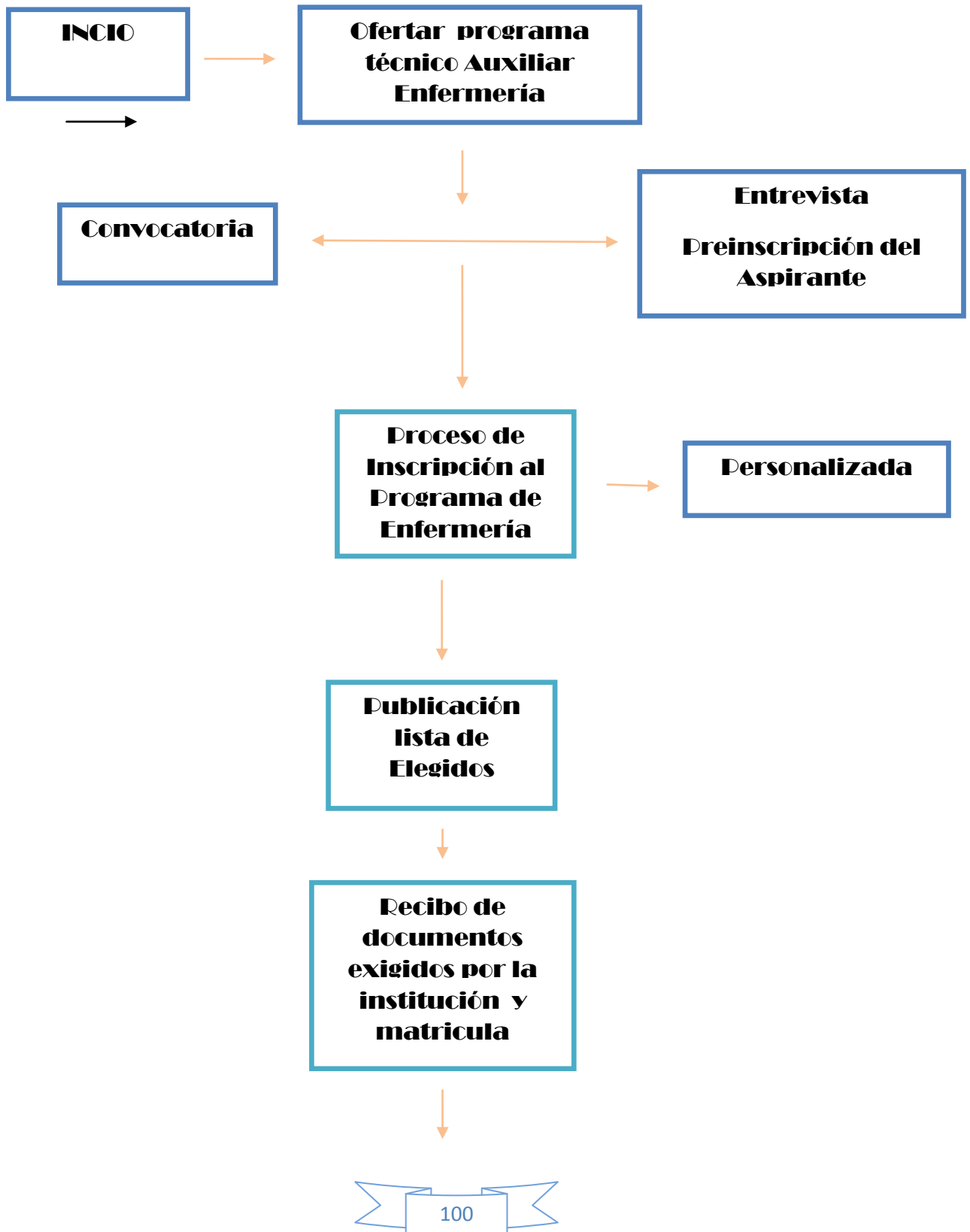
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

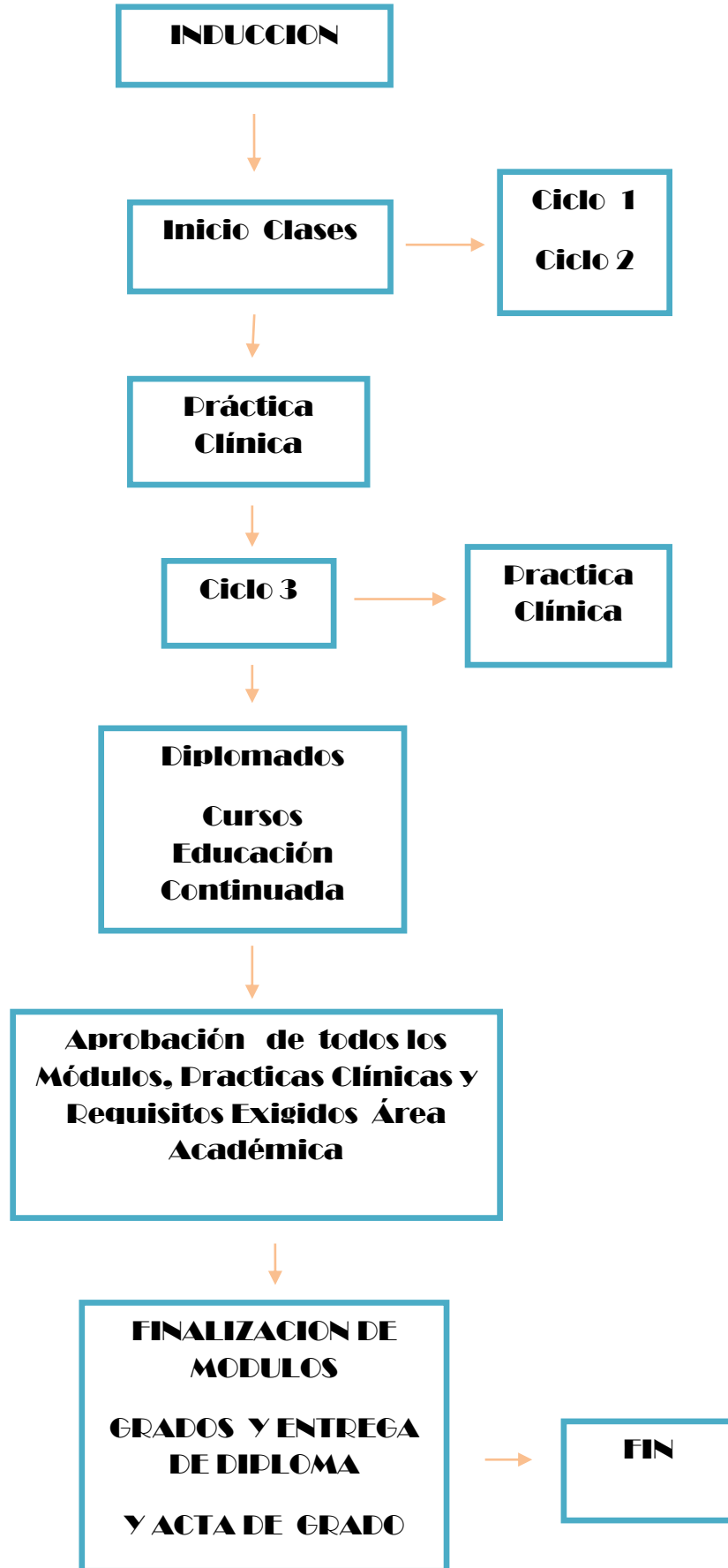
Para nuestra empresa IED HUMANIZANDOTE, para madres cabezas de hogar y toda la población que requiera educarse en esta área, implica una serie de procesos que inicia desde una entrevista que se le realizara al aspirante para conocer su perfil y valorar si es apto para formarse como Enfermero (a), luego vendrá el proceso de inscripción para continuar con el inicio de clases y cumplir con los requisitos exigidos por la institución, aprobar los ciclos y horas de práctica para luego finalizar con la obtención del título como Técnico en Auxiliar de Enfermería con Énfasis en Urgencias, Cuidado Intensivo y Manejo del Paciente en la Unidad Renal.

El siguiente es el diagrama de flujo del proceso del aspirante a la carrera Técnica para Auxiliar de Enfermería en IED HUMANIZANDOTE:

DIAGRAMA DE FLUJO IED HUMANIZANDOTE

Ofertar programa técnico Auxiliar Enfermería





ESTRATEGIAS DE PRECIO

Se evaluaron diferentes estrategias de precios existentes:

- ✓ Lanzar al mercado un servicio para la educación con bajos precios para el programa de Auxiliar de Enfermería y lograr una rápida acogida, y hacerlo rápidamente conocido.
- ✓ Lanzar al mercado un nuevo servicio con un precio alto, para de ese modo, crear una sensación de calidad.
- ✓ Reducir el precio del servicio, para de ese modo, atraer una mayor clientela.
- ✓ Reducir los precios por debajo de la competencia, para de ese modo, bloquearla y ganarle al mercado.
- ✓ Posterior a este análisis se determina como estrategia de precio una estrategia descremada no bajo un modelo de precios altos, sino precios asequibles y justo cuyo valor logre que el usuario perciba calidad en el servicio y una distinción en los mismos; los precios se estimaran sobre una base fija para el servicio ofertado con una variación según concurrencia del mismo.

El precio varía entre \$ 550.000 y \$ 600.000 según concurrencia de inscripciones y madres cabeza de hogar que acudan a matricularse.

Portafolio de servicios:

1. Inscripción: \$ 60.000

- | | |
|-----------------|------------|
| 2. Uniformes: | \$ 120.000 |
| 3. Libros (2): | \$ 45.000 |
| 4. Matricula: | \$ 650.000 |
| 5. Vacunas (3): | \$ 25.000 |

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

La promoción se realizara en el Municipio de Chía y Municipios aledaños como Cajica, Cota, Zipaquirá, Sopo y Tocancipa, identificando como clientes potenciales los estudiantes de Colegios, empleados (as) de empresas grandes y medianas, madres cabezas de hogar y todas aquellas personas que deseen capacitarse como Auxiliares de Enfermería.

Algunas de las estrategias utilizadas serán:

- ✓ Ofrecer a los primeros 15 estudiantes que se matriculen un descuento más especial del que se está ofreciendo.
- ✓ Ofrecer descuentos por temporadas
- ✓ Facilidad de pago de la matricula por plazos cómodos.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

La comunicación se realizara mediante:

- ✓ Publicidad (crea afiches, pendones logo institución y folletos)
- ✓ Crear una página WEB institucional



- ✓ Venta personal (realizar presentación personal en los colegios, empresas y repartir volantes en los hogares, con el propósito de vender nuestros servicios)
- ✓ Relaciones Publicas (creación de relaciones positivas con el personal de las instituciones a las que se va a visitar, logrando así la obtención de una publicad favorable y la creación de una imagen corporativa positiva)

ESTRATEGIA DE SERVICIO

El servicio al cliente permite la interacción entre la empresa y el consumidor por ende se desarrollara una estrategia de servicio al cliente que logre satisfacer siempre las necesidades de los mismos y que genere gran valor a la empresa, entre ellas está la estrategia Post - Servicio donde se realizará un seguimiento continuo a cada uno de los estudiantes a los cuales se les ofrezca el servicio de educación, con el fin de ofrecer permanentemente escucha y orientación

con respecto a todo lo que tenga que ver con el área académica y también su entorno familiar.

PROYECCION DE VENTAS.

SISTEMA DE VENTAS

El sistema de ventas permitirá ofertar el servicio educativo ofrecido a través de los canales ofrecidos: el primer canal es un representante de la empresa que ofrece al cliente los servicios de educación mediante perifoneo, el segundo canal es a través de internet en donde el cliente o consumidor ingresa y se inscribe desde la casa o trabajo, y el tercer canal es la línea telefónica donde se reciben las llamadas y se brinda información acerca del programa de enfermería, con el fin de evitar que el estudiante se desplace hasta el centro educativo si no tiene el tiempo de hacerlo.

Plan de Ventas 1. MATRICULA - Premisas			
Origen contactos	Ratio Vta	P. Medio	C. Medio
Publicidad	20,00%	40.000	20.000
Telemarketing	15,00%	40.000	20.000
Recomendaciones	40,00%	40.000	20.000
Prospecting ventas	25,00%	40.000	20.000

Plan de Ventas 2 - Prevision de Contactos Mensuales												
Contactos - mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	50	70	90	110	130	150	170	190	210	230	250	270
Telemarketing	55	77	99	121	143	165	187	209	231	253	275	297
Recomendaciones	61	85	109	133	157	182	206	230	254	278	303	327
Prospecting ventas	67	93	120	146	173	200	226	253	280	306	333	359

Plan de ventas 3 - Presupuesto Anual de Ventas												
Numero de ventas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	20	25	28	35	41	50	55	62	68	73	79	85
Telemarketing	10	12	17	25	30	38	45	50	54	59	66	70
Recomendaciones	38	43	50	63	70	78	85	93	100	107	115	122
Prospecting ventas	22	28	35	40	48	50	55	62	70	75	81	88
Total	90	108	130	163	189	216	240	267	292	314	341	363

Facturacion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	800.000	1.000.000	28	35	41	50	55	62	68	73	79	85
Telemarketing	400.000	480.000	17	25	30	38	45	50	54	59	66	70
Recomendaciones	1.520.000	43	50	63	70	78	85	93	100	107	115	122
Prospecting ventas	880.000	28	35	40	48	50	55	62	70	75	81	88
Total	3.600.000	108	130	163	189	216	240	267	292	314	341	363

Resumen Anual	
Numero de Ventas	2.713
Venta Total	108.550.000
Coste de Total	52.600.000 98,00%
Margen Total	106.320.400 22,00%

TABLA 5. Proyección de Ventas

Plan de Ventas 1. Diplomados - Premisas

Origen contactos	Ratio Vta	P. Medio	C. Medio
Publicidad	20,00%	40.000	20.000
Telemarketing	15,00%	40.000	20.000
Recomendaciones	40,00%	40.000	20.000
Prospecting ventas	25,00%	40.000	20.000

Plan de Ventas 2 - Prevision de Contactos Mensuales

Contactos - mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	50	70	90	110	130	150	170	190	210	230	250	270
Telemarketing	55	77	99	121	143	165	187	209	231	253	275	297
Recomendaciones	61	85	109	133	157	182	206	230	254	278	303	327
Prospecting ventas	67	93	120	146	173	200	226	253	280	306	333	359

Plan de ventas 3 - Presupuesto Anual de Ventas

Numero de ventas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	12	12	15	19	23	27	30	34	38	40	43	45
Telemarketing	10	12	15	16	20	23	23	25	28	30	32	33
Recomendaciones	28	33	37	40	43	45	48	54	59	63	68	70
Prospecting ventas	22	25	30	32	35	37	38	42	45	47	51	53
Total	72	82	97	107	121	132	139	155	170	180	194	201

Facturacion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	480.000	480.000	600.000	760.000	920.000	1.080.000	1.200.000	1.380.000	1.520.000	1.600.000	1.720.000	1.800.000
Telemarketing	400.000	480.000	600.000	640.000	800.000	920.000	920.000	1.000.000	1.120.000	1.200.000	1.280.000	1.320.000
Recomendaciones	1.120.000	1.320.000	1.480.000	1.600.000	1.720.000	1.800.000	1.920.000	2.160.000	2.360.000	2.520.000	2.720.000	2.800.000
Prospecting ventas	880.000	1.000.000	1.200.000	1.280.000	1.400.000	1.480.000	1.520.000	1.680.000	1.800.000	1.880.000	2.040.000	2.120.000
Total	2.280.000	3.280.000	3.880.000	4.280.000	4.840.000	5.280.000	5.560.000	6.200.000	6.800.000	7.200.000	7.760.000	8.040.000

Resumen Anual

Numero de Ventas	1.650	
Venta Total	66.000.000	
Coste de Total	2.199.600	78,00%
Margen Total	63.800.400	22,00%

Plan de Ventas 1. Asesoría Telefonica Convocatoria - Premisas

Origen contactos	Ratio Vta	P. Medio	C. Medio
Publicidad	20,00%	40.000	20.000
Telemarketing	15,00%	40.000	20.000
Recomendaciones	40,00%	40.000	20.000
Prospecting ventas	25,00%	40.000	20.000

Plan de Ventas 2 - Prevision de Contactos Mensuales

Contactos - mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	50	70	90	110	130	150	170	190	210	230	250	270
Telemarketing	55	77	99	121	143	165	187	209	231	253	275	297
Recomendaciones	61	85	109	133	157	182	206	230	254	278	303	327
Prospecting ventas	67	93	120	146	173	200	226	253	280	306	333	359

Plan de ventas 3 - Presupuesto Anual de Ventas

Numero de ventas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	18	23	25	28	30	34	37	37	40	43	45	45
Telemarketing	8	12	15	15	17	20	20	22	25	27	28	28
Recomendaciones	23	28	32	37	40	45	48	50	55	57	60	62
Prospecting ventas	15	18	21	25	27	30	33	36	39	40	43	45
Total	64	81	93	105	140	129	138	145	159	167	176	180

Facturacion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	360.000	460.000	500.000	560.000	600.000	680.000	740.000	740.000	800.000	860.000	900.000	900.000
Telemarketing	160.000	240.000	300.000	300.000	340.000	400.000	400.000	440.000	500.000	540.000	560.000	560.000
Recomendaciones	460.000	560.000	640.000	740.000	800.000	960.000	960.000	1.000.000	720.000	1.140.000	1.200.000	1.240.000
Prospecting ventas	300.000	360.000	420.000	500.000	540.000	660.000	660.000	720.000	780.000	800.000	860.000	900.000
Total	1.280.000	1.620.000	1.860.000	2.100.000	2.280.000	2.580.000	2.760.000	2.900.000	3.180.000	3.340.000	3.520.000	3.600.000

Resumen Anual

Numero de Ventas	1.551
Venta Total	31.020.000
Coste de Total	2.199.600 78,00%
Margen Total	28.820.400 22,00%

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

IED HUMANIZANDOTE, nace de una necesidad de aumentar las oportunidades de estudio en el municipio de Chía, a todos los recién egresados de los colegios públicos y privados y también a aquella población que no ha tenido la oportunidad de poder estudiar con facilidad económica, pero la mayor necesidad que vimos para iniciar este proyecto fueron las Madres Cabeza de Hogar a quienes serán las más privilegiadas en la instituciones educativa, con un precio cómodo en la matrícula y otros beneficios más, tales como poder más adelante logra montar una sala cuna, para que mientras ellas estudian sus hijos estén dentro de la institución educativa, cuidados por personas expertas en cuidado.

PLAN DE PRODUCCION

El Sistema de Ventas permitirá registrar la solicitud de los interesados a través de los diferentes canales ofrecidos: el primer canal es mediante un representante de la institución que atiende al cliente brindando información referente al programa ofertado por la institución, ésta visita se realizará en los colegios tomando como prioridad los grados décimo y undécimo, allí se tendrán en cuenta los jóvenes interesados en el programa, lo que dará lugar a establecer un segundo canal de información, pues hará una base de datos con estos estudiantes para poder realizar demanda inducida, es decir, de la base de datos establecer comunicación vía telefónica y brindar información más precisa acerca del programa ofertado; un tercer canal de comunicación se daría en el momento en el que la demanda, por cuestiones laborales o compromisos no pueda acceder a la institución a informarse acerca del

programa, entonces un representante accedería a la vivienda de la persona interesada, previa autorización de la misma; y, un curto canal se daría a través de la página de internet donde el cliente obtendrá la información que solicite.

PLAN COMPRAS Y COSTOS DE LA PRODUCCION

Se realizó un resumen de inversiones que se realizara para iniciar el proyecto de la empresa.

Tabla 5. Plan de costos

ARTICULO	COSTO/UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL
ARRIENDO	\$ 3000.000	MENSUALES	\$3000.000
PUPITRES	\$ 60.000	125	\$7.500.000
ESCRITORIOS	\$ 120.000	5	\$600.000
AULA			
TABLERO	\$ 63.000	6	\$378.000
ACRILICO			
VIDEO BEEN	\$1300.000	2	\$2600.000
T.V. PLASMA	\$1000.000	2	\$2000.000
MICROFONO	\$140.000	1	\$140.000

INALAMBRICO			
SILLAS	\$145.000	5	\$725.000
ERGONOMICA			
ESCRITORIO			
MUEBLES	\$ 250.000	5	\$ 1250.000
BIBLIOTECA			
COMPUTADOR	\$ 850.000	15	\$ 12.750.000
MESA			
COMPUTADOR	\$850.000	2	\$1700.000
OFICINA			
MUEBLES	\$2000.000	1	\$2000.000
RECEPCION			
SILLA	\$169.000	6	\$1014.000
RECEPCION			
MARCADOR	\$1000	50	\$50.000
BORRABLE			
SIMULADORES	\$ 2700.000	4	\$10.800.000
LABORATORIO			
CAMILLA	\$200.000	2	\$400.000

LABORATORIO			
VITRINA	\$140.000	1	\$140.000
MEDICAMENTOS			
CARRO PARO	\$1400.000	1	\$1400.000
AMBU	\$20.000	2	\$40.000
RESUCITACION			
MATERIAL	\$60.000	1	\$60.000
DIDACTICO			
INSUMOS	\$100.000	1	\$100.000
CARRO PARO			
BATA DOCENTE	\$45.000	10	\$ 450.000
PAPELERIA	\$150.000	1	\$150.000
CORTINA	\$20.000	3	\$60.000
PERSIANA			
CANECAS	\$63.000	15	\$945.000
BASURA			
ASEO	\$150.000	VARIOS	\$150.000
TOTAL			\$ 50.402.000

Fuente: <http://listado.mercadolibre.com.co/>

INSTALACIONES

La institución Humanizándote contará con las aulas apropiadas y con adecuación dotación para facilitar el aprendizaje de nuestros estudiantes, de igual forma contaremos con la presencia de laboratorio para facilitar las prácticas de procedimientos propios del programa, una sala de sistemas para brindar la comodidad al estudiante de realizar labores académicas dentro de la institución y que éstos a su vez hagan aprovechamiento de los recursos que les ofrecemos; lo anteriormente expuesto enmarcado en la normatividad vigente. Además se contará con un Auditorio en las instalaciones para brindar bienestar académico y cultural para los estudiantes.

AULAS



Ilustración 1 Aulas

LABORATORIO



Ilustración 2 Laboratorio



Ilustración 3 Laboratorio con Simuladores

LABORATORIOS SIMULADORES PARA PRÁCTICAS DEL PROGRAMA

AULA DE SISTEMAS



Ilustración 4 Aula de Sistemas



AUDITORIO

Ilustración 5 Auditorio

INFRAESTRUCTURA

La infraestructura con la que lograra a largo plazo la IED HUMANIZANDOTE, será amplia con instalaciones completas que cumplan con los requisitos exigidos por la secretaria de educación y la satisfacción de los estudiantes. Con el tiempo y con las ganancias que deje la creación de empresa se creara la infraestructura adecuada para lograr la calidad educativa en el municipio de Chía Cundinamarca.

Ilustración 6 Infraestructura



PARAMETROS TECNICOS ESPECIALES

Orientarse hacia los resultados, identificar y emplear métodos creativos e innovadores para la solución de problemas, contar con una visión científico tecnológica para abordar situaciones propias del trabajo, coordinar y gestionar recursos de diversos tipos y relacionarse con otros para obtener resultados asociados a objetivos colectivos, son competencias laborales generales necesarias en la actualidad para desempeñarse en un trabajo o en un espacio productivo propio, ya sea en un entorno urbano o rural. Adicionalmente, la reducción de los empleos tradicionales ha dado paso a formas temporales y especializadas de contratación y a la necesidad de generar ingresos a través de iniciativas propias. Esta nueva situación exige otras competencias y condiciones personales.

Tabla 7. Parámetros Técnicos Especiales

<p><u>Intelectuales</u></p>	<p>Condiciones intelectuales asociadas con la atención, la memoria, la concentración, la solución de problemas, la toma de decisiones y la creatividad.</p>
<p><u>Personales</u></p>	<p>Condiciones del individuo que le permiten actuar adecuada y asertivamente en un espacio productivo aportando sus talentos y desarrollando sus potenciales, en el marco de comportamientos social y universalmente</p>

aceptados.

interpersonales

Capacidad de adaptación, trabajo en equipo, resolución de conflictos, liderazgo y Proactividad en las relaciones interpersonales en un espacio productivo.

Organizacionales

Capacidad para gestionar recursos e información, orientación al servicio y aprendizaje a través de la que referenciarían de experiencias de otros.

Tecnológicas

Capacidad para transformar e innovar elementos tangibles del entorno (procesos, procedimientos, métodos y aparatos) y para encontrar soluciones prácticas. Se incluyen en este grupo las competencias informáticas y la capacidad de identificar, adaptar, apropiar y transferir tecnologías.

Empresariales

Capacidades que habilitan a un individuo para crear, liderar y sostener unidades de negocio por cuenta propia, tales como identificación de

**oportunidades, consecución de recursos,
tolerancia al riesgo, elaboración de proyectos y
planes de negocios, mercadeo y venta.**

Fuente: (www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85777)

Las instituciones educativas tendrán las siguientes responsabilidades en la formación de competencias laborales generales y específicas en los estudiantes:

- ✓ Articular las competencias laborales generales a sus proyectos educativos Institucionales y sus prácticas pedagógicas.
- ✓ Diseñar y mejorar sus programas de formación en competencias laborales en conjunto con el sector productivo y/o el SENA.
- ✓ Establecer alianzas y convenios con empresas para garantizar la pertinencia de sus programas y para asegurar espacios de práctica para sus estudiantes.
- ✓ Empezar acciones para la actualización de sus docentes, de modo que éstos queden habilitados para orientar la formación de competencias laborales generales y específicas.
- ✓ Desarrollar acciones como la organización por módulos y créditos de sus programas de formación en competencias laborales específicas para hacer posible su articulación con la oferta de la educación técnica y tecnológica.

- ✓ Cumplir los procesos y procedimientos definidos por el Ministerio de Educación Nacional para acreditar sus programas de formación en competencias laborales específicas.
- ✓ En cuanto al desarrollo de las prácticas de los estudiantes se realizará un convenio docente-asistencial con instituciones de salud del municipio.

ORGANIZACIÓN

Tabla 8. ANALISIS DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Reconocimiento de servicio: la IED HUMANIZANDOTE es sinónimo de proyección educativa y ofreciendo un servicio a toda la comunidad de Chía y todos los niveles socioeconómicos especialmente a madres cabeza de hogar.</p> <p>Modelo de negocio: tiene la posibilidad de abrir nuevos programas (auxiliar de laboratorio, técnico en administración de servicios en salud y orientarse a servicios específicos en el área asistencial) sin necesidad de aumentos en sus costos directos.</p>	<p>Estrategia basada en bajos Precios: el mayor incentivo de la empresa son sus bajos precios; aunque estos pueden lograr su propósito, es posible que los clientes sean atraídos por otras instituciones que provean otros beneficios.</p> <p>Complejidad del Negocio: el aumentar en el Pensum nuevos programas y abarcar nuevos estudiantes para incorporarlos en los mismos.</p> <p>Crecimiento: el crecimiento de la empresa y la apertura de nuevos</p>

<p>Diversificación: el Pensum académico marcará la diferencia frente a otras instituciones, que ofrecen programas académicos en salud, así marcará la diferencia por sus Diplomados no solo ofrecidos a la comunidad educativa y también a quien desee prepararse para un mejor futuro en el municipio de Chía y sus Municipios aledaños.</p> <p>Evolución del Negocio: IED</p> <p>HUMANIZANDOTE, ofrecerá continuamente facilidades de pago para la matrícula y otros beneficios (Medias becas para mejores promedios y mayor accesibilidad para acceder a nuestros programas en especial a madres cabezas de hogar).</p>	<p>programas, pueden abarcar problemas en cuanto a la capacidad estudiantil en la infraestructura.</p> <p>Otras de debilidades de la Población:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las pocas oportunidades para acceder a una institución que le garantice calidad en sus procesos. 2. Poca oferta de universidades públicas. 3. Una escasa cultura frente a la educación superior. 4. Los escasos niveles educativos que brinda los diferentes institutos en Colombia.
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>
<p>Aumentar la oferta del servicio educativo: los aspirantes a los programas tienen la posibilidad de cancelar la matrícula en el transcurso del semestre,</p>	<p>Creciente competencia: la amenaza de que en el municipio de Chía, entre la competencia por colocar más instituciones educativas y ser competencia, pues son</p>

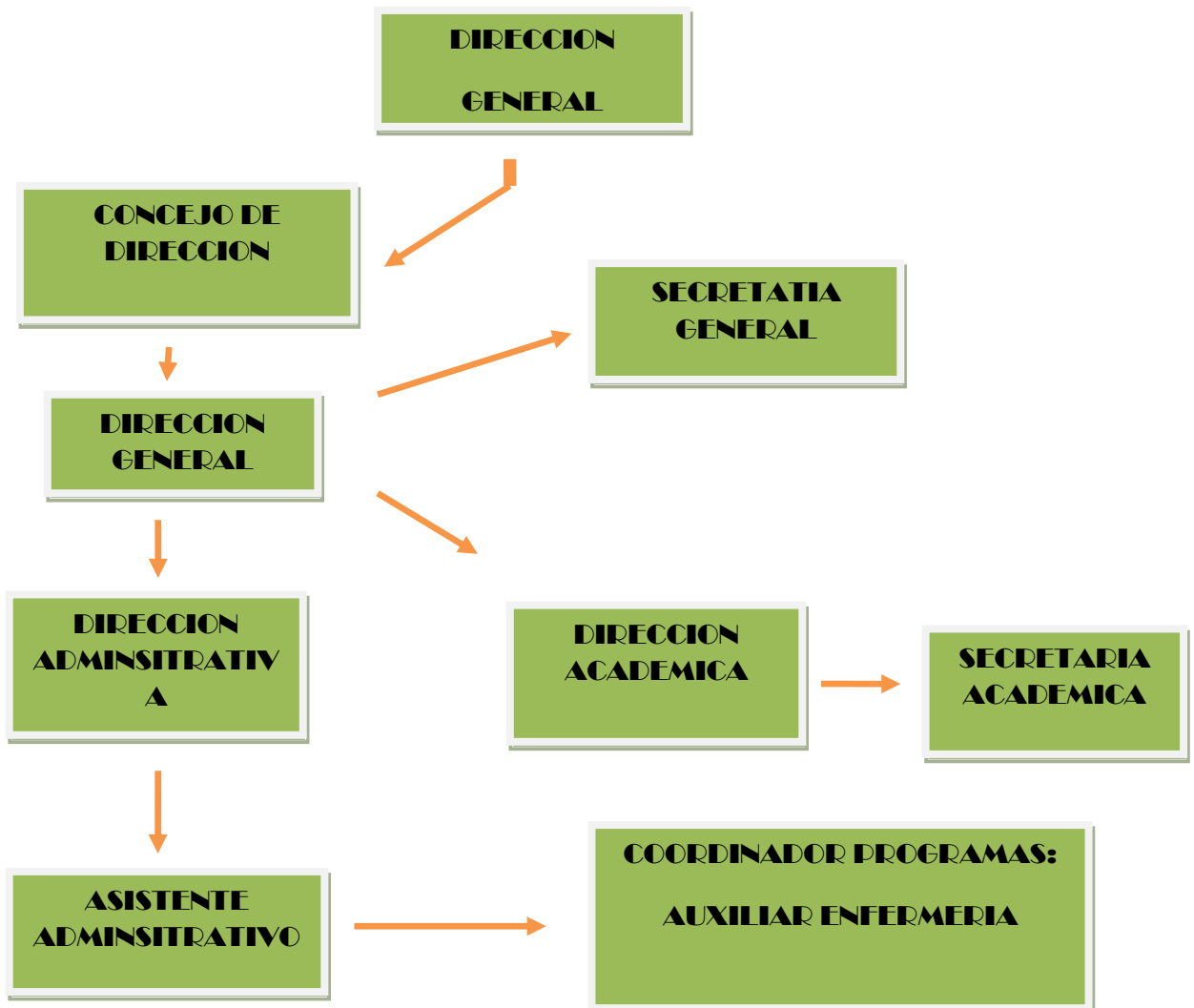
<p>para su mayor comodidad.</p> <p>Estrategia Multi – proveedor: realizar convenios con el SENA, UNIVERSIDAD DE LA SABANA, pues estas instituciones ofrecen cursos adicionales dentro de sus instituciones para mayor preparación y esto le dará mayor reconocimiento a los programas ofrecidos por la IED HUMANIZANDOTE.</p> <p>Servicios Web: el servicio mediante el cual permite a terceros conocer la institución, y para los estudiantes trabajos mediante plataformas virtuales.</p> <p>Otras oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las diferentes entidades que ofrecen préstamos para acceder a una posible educación superior. 2. Las personas que trabajan pueden conseguir los medios para acceder a una educación superior. 	<p>amenazas a corto tiempo.</p> <p>Recursos económicos: la empresa tiene que justificar el precio para la financiación de la empresa.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Los problemas socio-culturales a los cuales nos enfrentamos para alcanzar una vida digna. 3. La privatización de los establecimientos universitarios por parte del estado.
--	---

<p>3. El acceso a las becas ofrecidas por las universidades como motivación al buen desempeño académico.</p>	
--	--

Fuente: Autores del Proyecto

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

ORGANIGRAMA



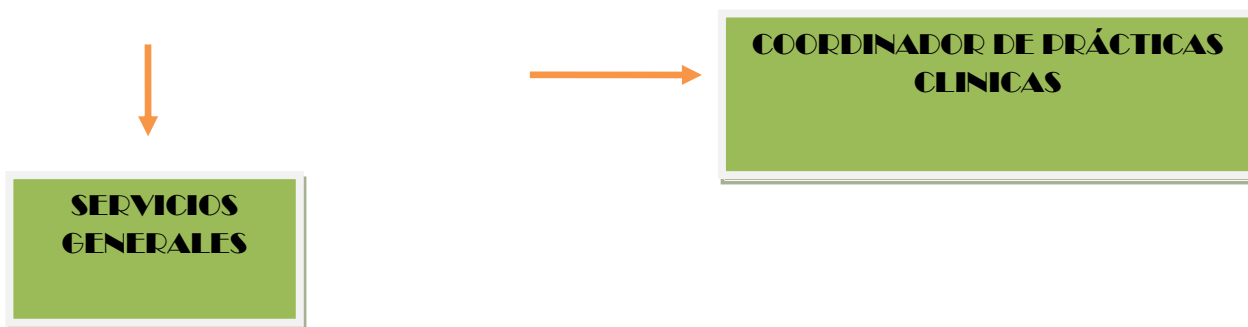


Tabla 9. Análisis DOFA Institución Educativa para Técnicos en Auxiliar de Enfermería

MATRIZ DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Facilitar el acceso a la educación técnica en salud, de las madres cabeza de hogar que desean capacitarse en el área de la salud, y sus requerimientos para profesionalizarse.	Realizar un proceso de planeación Para hacer un diagnóstico situacional dirigido a instituciones educativas que agrupen estudiantes que permitan evaluar la situación educativa.
Representa una disminución de costos y desplazamiento hacia la ciudad Bogotá y costos para trasportarse, estudiando dentro del mismo municipio.	Aunque cuenta con el recurso profesional se requiere que los profesionales estén capacitados en cada área de docencia y en especial en el área de diplomados.
Asesoría permanente a los estudiantes de	Competencias de las otras instituciones

<p>la población vía telefónica acerca de nuestros servicios ofertados.</p>	<p>educativas frente a la nuestra.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>
<p>Se trata de servicios educativos ofrecidos a la comunidad educativa del municipio de Chía con diplomados específicos y la posibilidad de abrir nuevos programas.</p> <p>Estudios sociodemográficos de la población que permitan garantizar la oferta del servicio y mejorar la demanda.</p> <p>Capacitaciones internas para los profesionales, posibilidad de especializarse en docencia.</p> <p>Concientizar a los estudiantes de las instituciones educativas y sus directivas de la importancia de vincularse a la instituciones educativa de educación no formal, para que se capaciten y se formen como profesionales.</p>	<p>No tener la infraestructura para iniciar inmediatamente a funcionar como instituciones educativa.</p> <p>No alcanzar el objetivo esperado a cerca de este proyecto.</p> <p>No alcanzar el número de grupos de estudiantes esperados para integrarse al programa.</p>

--	--

Fuente: Autores del Proyecto

ASPECTOS LEGALES

CONSTITUCION EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

Requisitos legales para la constitución de una empresa

En Colombia la forma y constitución de las sociedades comerciales y las empresas unipersonales se encuentra reglamentado por la Cámara de Comercio.

IED HUMANIZANDOTE sería una empresa constituida mediante un contrato de sociedad comercial del tipo Sociedad por Acción Simplificada (SAS), conformada por DOS socios que responderán solidaria e ilimitadamente por las obligaciones de la empresa.

Una vez definido el tipo de sociedad los pasos a seguir serían:

1. Preparar los documentos para la constitución de la empresa mediante documento privado de constitución según la norma 1014 de 2006 —Ley de Emprendimiento en la que se indique: razón social, duración de la sociedad, enunciación de actividades,

2. Inscripción en el RUT (Registro Único Tributario) administrado por la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales). En la opción nuevos comerciantes que no cuentan con el NIT se ingresa y se diligencia el formulario, se imprime y se firma por el representante legal de la empresa, igualmente se diligencia el formulario de matrícula de la Cámara de Comercio de Bogotá.

3. Dirigirse a la Cámara de Comercio de Bogotá con los documentos y tener en cuenta que una vez se efectúe la matrícula mercantil de la persona jurídica en la misma, está remitirá la información pertinente a la DIAN para que asigne el NIT. Para quedar formalizado es indispensable obtener el certificado del RUT que expide la DIAN.

4. Solicitar el Registro Mercantil en la Cámara de Comercio de Bogotá, para esto es indispensable presentar copia del documento privado de constitución de la empresa, cancelar los derechos de inscripción de acuerdo al capital de la sociedad.

5. Solicitud de autorización para la numeración de las facturas a la División de Gestión y Asistencia al Cliente de la DIAN.

6. Registro de libros de Comercio: Libro de registro de socios, Libro de Actas de Junta Directiva y Libros de Contabilidad, esta solicitud se realiza con carta dirigida a la Cámara de Comercio de Bogotá y diligenciamiento del formulario respectivo.

De esta manera quedaría constituida legalmente la empresa.

RECURSO FINANCIERO

SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA

La contabilidad será llevada por un contador y un auxiliar contable. El software utilizado es el del Modelo Financiero del Fondo Emprender.

El capital requerido para el inicio del proyecto será de \$ 50.402.000 que se obtendrán de la siguiente manera:

✓ \$ 22.000.000 - CAPITAL DE LOS SOCIOS (\$ 11.000.000 por cada uno de los socios).

✓ \$28.402. 000. – FINANCIACION BANCARIA

PROYECCIONES FINANCIERAS

Ventas proyectadas

TABLA 10. Proyecciones Financieras

Ventas Proyectadas							
Ventas estimadas	Año 1	Año 2	Año 3	Crecimiento		Crecimiento %	
				Año 2	Año 3	Año 2	Año 3
Matricula	39.000.000	91.000.000	182.000.000	33.946.000	49.139.000	33,00%	36,00%
inscripciones	3.600.000	8.400.000	16.800.000	19.215.000	22.876.000	33,00%	36,00%
uniformes	7.200.000	8.400.000	33.600.000	25.000.600	31.000.589	33,00%	36,00%
libros	2.700.000	6.300.000	12.600.000	33.450.000	39.567.000	33,00%	36,00%
Diplomados	24.000.000	28.000.000	19.000.000	43.456.000	52.000.000	33,00%	36,00%
Total	76.500.000	142.000.000	246.900.000	155.617.000	194.582.000	33,00%	36,00%

Ventas Proyectadas							
No serv. Esperados	Año 1	Año 2	Año 3	Crecimiento		Crecimiento %	
				Año 2	Año 3	Año 2	Año 3
Matricula	1.915	2.950	3.780	655	965	21,00%	25,00%
inscripciones	1.855	2.112	2.756	462	634	21,00%	25,00%
uniformes	1.303	1.985	2.746	456	586	21,00%	25,00%
libros	1.551	1.667	2.581	876	598	21,00%	25,00%
Diplomados	1.915	3.476	3.780	655	965	21,00%	25,00%
Total	8.539	12.190	15.643	3.104	3.748	21,00%	25,00%

De acuerdo al plan de ventas estimado al primer año se esperan ingresos por \$ 76.500.000 correspondientes a matriculas de 1915, precio medio \$ 650.000; el segundo año este ascendería a \$ 700.000 y el tercero a \$ 750.000. Los crecimientos serian de 3,5 y 4,3% respectivamente.

Principales costos; costo laboral directo

	Año 1	Año 2	Año 3	Salario	Factor Prest.	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente	1	1	1	\$ 2400.000	1,5	39.000.000	39.000.000	39.000.000
Secretaría	1	1	1	\$650.000	1,5	11.700.000	11.700.000	11.700.000
Recepcionista	1	2	3	\$600.000	1,5	10.800.000	21.600.000	32.400.000
Enf. Jefe Catedra	5	6	7	\$1600.000	1,5	115.000.000	162.000.000	216.000.000
Enf. Jefe Practica	3	4	5	\$ 1800.000	1,5	124.000.000	176.000.000	225.000.000
Servicios Generales	1	1	1	\$550.000	1,5	10.080.000	10.080.000	10.080.000
total costo Lab. Direct.	12	15	18	7.600.000		301.580.000	518.300.000	534.180.000

El principal costo corresponde a las asignaciones laborales del personal requerido para la prestación de los servicios; este crecerá el segundo año en un 39,3% por el ingreso de 6 Enfermeras Profesionales Catedráticas por horas, una secretaria y una persona de servicios generales; el tercer año crecerá 33,4% por la adición en planta de Enfermeras Jefes de Practica y 3 recepcionistas.

IMPACTO ECONOMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL

El desempleo y las oportunidades laborales de los jóvenes son materia de preocupación en la actualidad, ya que interfiere en el justo desarrollo humano, sostenible y solidario, y por tanto en la calidad de vida de los colombianos, viendo obstaculizada la superación de la pobreza y la exclusión social; en la búsqueda de respuestas a esta situación, se planteó la necesidad de emprender acciones para “adecuar a los trabajadores a las nuevas exigencias del mercado y así aumentar la competitividad con calidad de las instituciones educativas que tiene el arduo trabajo de formar y preparar personas capaces de liderar las dinámicas laborales y ajustarse a las necesidades del país con calidad y de esta forma aportar a la empleabilidad de la fuerza laboral en su conjunto.

Para lograr este propósito, el gobierno asignó al sector educativo un papel fundamental de mejoramiento de la capacidad de las personas para conseguir un trabajo y para emprender iniciativas que hagan posible la generación de ingreso por cuenta propia, en consecuencia se espera que las instituciones educativas aseguren formación sólida en competencias básicas, ciudadanas y laborales que sea pertinente a las necesidades de desarrollo del país y de sus regiones.

En la actualidad, una amplia proporción de jóvenes que egresan de la educación superior deben enfrentarse a la búsqueda de empleo y a la inminente necesidad de generar ingresos para su subsistencia y la de sus familias; Para enfrentar esta situación, el sector educativo debe asumir responsabilidades concretas para facilitar la vinculación de las personas al mundo laboral; para lo cual se deben adoptar diferentes alternativas en las que se contemple la formación de competencias

laborales teniendo en cuenta las necesidades y requerimientos del mercado laboral y el acercamiento al sector productivo mediante las prácticas enfatizadas a una necesidad específica del mercado con la firme convicción de asegurar la calidad y la pertinencia de dicha formación.

En virtud de lo anterior, el Ministerio de Educación Nacional asume como una política nacional la articulación de la oferta educativa con el mundo productivo y la formación de competencias laborales, tanto generales como específicas. Por lo que plantea:

- ✓ Contribuir al desarrollo de competencias laborales generales en los estudiantes de la educación superior no formal para facilitar su vinculación activa a la vida productiva.

- ✓ Promover alternativas de formación de competencias laborales en los estudiantes de la educación superior, el acercamiento de las instituciones educativas al mundo productivo.

- ✓ Mejorar la calidad de la oferta orientada a la formación laboral específica de los estudiantes de la educación superior procesos de acreditación de programas.

Tradicionalmente, la formación laboral de los estudiantes de la educación media ha estado a cargo de las instituciones educativas técnicas y diversificadas, las cuales han sido altamente valoradas por los padres de familia en virtud de que algunos de estos planteles muestran resultados satisfactorios y sostenidos en los exámenes de Estado y se considera que aumentan en los estudiantes la posibilidad de conseguir un empleo.

Los cambios sociales, económicos, tecnológicos y culturales, enmarcados en los efectos de la globalización, hacen énfasis en la productividad y competitividad de los países y de sus organizaciones e imponen nuevos requerimientos y mayores exigencias sobre las personas para vincularse al mundo del trabajo. En este marco, además de formar competencias básicas y ciudadanas para que los estudiantes alcancen los niveles esperados de desarrollo personal y como ciudadanos críticos y responsables, la educación debe formar en competencias laborales que faciliten su inserción al mundo productivo; en este sentido, la educación en su conjunto, y no sólo las instituciones educativas de carácter técnico o diversificado, debe asumir la tarea de articularse con el mundo productivo para cumplir su papel en la formación de competencias laborales en sus estudiantes.

Las competencias laborales son el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que aplicadas o demostradas en situaciones del ámbito productivo, tanto en un empleo como en una unidad para la generación de ingreso por cuenta propia, se traducen en resultados efectivos que contribuyen al logro de los objetivos de la organización o negocio; Desarrollar competencias laborales en los estudiantes contribuye a su empleabilidad, es decir, a su capacidad para conseguir un trabajo, mantenerse en él y aprender elementos específicos propios del mismo, así como para propiciar su propio empleo, asociarse con otros y generar empresas o unidades productivas de carácter asociativo y cooperativo.

RESUMEN EJECUTIVO

CONCEPTO DE NEGOCIO

La IED HUMANIZANDOTE es una institución de educación superior no formal dedicada a formar profesionales en el área asistencial de la salud y prestar servicios a las instituciones que lo requieran. De igual manera la IED brinda su servicio a personas con deseos de salir adelante, mejorar ingresos económicos, a mediano plazo, y, por ende a brindar una mejor calidad de vida a sus familias.

Nuestra razón de ser son todas aquellas personas con ambiciones de futuro prometedor, con vocación y sentido de humanidad, perfil de personas que benefician nuestro instituto pues, son profesionales que van a dejar en alto el nombre de nuestra institución, obviamente sin dejar de lado la formación académica, y para ello contamos con la colaboración de excelentes profesionales del área, dispuestos a compartir los mejores conocimientos y experiencias, y así, contar con la formación de los mejores profesionales.

Por otra parte, es importante destacar que en nuestra institución brindaremos facilidades de pago a todas aquellas personas que deseen ingresar a tomar sus estudios de educación superior con nosotros, una vez a ingresado los estudiantes se buscará estimular mediante reconocimientos por rendimiento académico, lo que ayudará a la sostenibilidad de los estudiantes en la institución y de alguna forma contribuirá esta estrategia también a la no deserción estudiantil por aspectos económicos. La IED HUMANIZANDOTE se encuentra localizada en el municipio de Chía – Cundinamarca, y cuya misión y objetivo es la formación de auxiliares de

enfermería desde una óptica humanística, desarrollando programas de calidad para lograr el reconocimiento a nivel nacional por brindar programas con reconocimiento de alta calidad, teniendo como responsabilidad social facilidades para el ingreso y la sostenibilidad en el instituto de madres cabeza de hogar.

POTENCIAL DEL MERCADEO EN CIFRAS

De acuerdo al estudio y análisis realizado en el censo de 2005 en el municipio de Chía, el 4.1% de la población no tiene ningún tipo de estudio, el 3.3% han realizado estudios de postgrado, el 15.2% tienen nivel profesional, el 9.4% tienen educación superior no formal, el 34.2% han alcanzado educación secundaria, el 28.1% básica primaria y el 5.7% preescolar.

De lo anterior podemos evidenciar claramente que del 100% de la población total del municipio de Chía hay un 18.5% con estudio de educación superior formal o universitaria y de éste 18.5% hay un 3.3% con estudios de posgrado, entonces, contamos con un potencial de mercado de un 34.2%, cabe destacar que en el municipio de Chía la competencia es reducida, pues existen dos (2) institutos de educación superior no formal.

VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR

Como ventajas competitivas y propuesta de valor les ofrecemos a nuestros estudiantes:

- ✓ Contamos con excelentes profesionales a nuestro servicio y la suficiente madurez profesional, preparada e idónea para brindar y compartir sus conocimientos con nuestros estudiantes.

✓ Brindaremos facilidades de pago, divididos éstos en el transcurso del semestre.

✓ A los estudiantes que obtengan los mejores promedios les daremos media beca en su siguiente semestre, y, ésta se sostendrá hasta que el estudiante mantenga el promedio, de esta forma estimulas al estudiante a esforzarse académicamente para querer ser los mejores.

✓ En el transcurso de la carrera tendrán el privilegio de escoger el área donde de especialización asistencial por la que más se inclinen, obteniendo título de auxiliares de enfermería con énfasis en...

✓ Facilidades para el ingreso y sostenibilidad en el instituto de madres cabeza de hogar.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

La inversión inicial será de \$ 50. 402. 000. Los socios aportaran cada uno \$ 11.000.000 para un total de \$ 22.000.000 - CAPITAL DE LOS SOCIOS y los \$28.402. 000. Restantes serán obtenidos a partir de la Financiación Bancaria o fondo Emprendedor.

PROYECCION DE VENTAS Y RENTABILIDAD

Las ventas proyectadas para el primer año por los 5 principales servicios ofrecidos son de 8.539, que representan ventas mensuales aproximadas de 827 y diarias de 40. El precio promedio por venta de servicio es de \$650.000, lo que equivale a \$1.350.000 diario, \$27.120.000 mensual y \$325.445.000 en el primer año. Basado en estas proyecciones la rentabilidad neta de la empresa será de 33.6%, lo que

significa una buena productividad para una empresa que se está constituyendo y a partir de la cual se pueden mantener y mejorar los indicadores anualmente, estableciendo nuevas estrategias de mercadeo.

CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACION DE VIABILIDAD

De acuerdo a la constitución de la empresa y los estados financieros, la IED HUMANIZANDOTE cuenta con liquidez necesaria para hacer frente a las obligaciones financieras y rentabilidad para su sostenimiento y auto inversión, pensando en ampliar los programas de estudio; Sin embargo es indispensable planear estrategias que permitan ampliar, mantener y atraer el mercado objetivo (adquirir edificio propio que cuente con más aulas de clase, que no haya deserción estudiantil).

Las ventajas financieras de IED HUMANIZANDOTE, están medidas por llegar a ser una de las empresas a ofrecer educación en salud, para toda la población del municipio de Chía Cundinamarca pero especialmente a madres cabeza de hogar, con paquetes diseñados para cada grupo poblacional a precios especiales y opción de becas estudiantiles.

En conclusión los beneficios financieros se verán reflejados en la medida en que las ventajas competitivas se logren consolidados en el nicho del mercado, la inversión inicial se verá reflejada en un año y medio con utilidades para los inversionistas.

OBJETIVOS

CORTO PLAZO. (Un año)

- Cumplir con los compromisos bancarios adquiridos por los préstamos concedidos.
- Ofrecer un amplio portafolio de servicio, acorde con las necesidades de la población objeto.
- Utilizar todos nuestros canales de información para atraer a nuestra población objeto.

MEDIANO PLAZO. (Tres años)

- Investigar las necesidades del mercado para crear nuevos servicios que amplíen nuestro portafolio.
- Repartir utilidades a los inversionistas.

LARGO PLAZO. (Cinco años)

- Reinvertir en el crecimiento de la empresa, abriendo nuevas sedes a nivel nacional.

EQUIPO DE TRABAJO

Yenny M. Acosta, profesional en el área de enfermería, egresada de la Universidad de LA SABANA Y ACTUALMENTE ESTUDIANTE ESPECIALISTA EN AUDITORIA Y GARANTIA DE CALIDAD EN SALUD proactiva, emprendedora, con capacidades y competencias en el manejo de grupos, y el mejoramiento continuo de una institución; Trabaja actualmente en SIES SALUD como Coordinadora de Calidad a nivel Nacional, Auditora de Habilitación IPS de Psiquiatría, Psicología y Terapia Ocupacional, y es Docente de Diplomados en la Institución educativa CEMCA.

Eliana María Díaz Cuellar, profesional en el área de enfermería, egresada de la universidad del BOSQUE Y ACTUALMENTE ESTUDIANTE ESPECILAISTA EN AUDITORIA Y GARANTIA DE CALIAD EN SALUD proactiva, emprendedora, con capacidades y competencias en el manejo de grupos, y el mejoramiento continuo de una institución; Trabaja actualmente como enfermera jefe en el área asistencia con pacientes coronarios en el hospital Cardiovascular del niño de Cundinamarca.

Por la parte de recurso humano se contrataran Profesionales con Perfiles ocupacionales y laborales y titulados con especializaciones o Maestrías en el Área Docente en Salud.

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Tabla 10. Gastos puesta en marcha

ARTICULO	COSTO/UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL
ARRIENDO	\$ 3000.000	MENSUALES	\$3000.000
PUPITRES	\$ 60.000	125	\$7.500.000
ESCRITORIOS	\$ 120.000	5	\$600.000
AULA			
TABLERO	\$ 63.000	6	\$378.000
ACRILICO			
VIDEO BEEN	\$1300.000	2	\$2600.000
T.V. PLASMA	\$1000.000	2	\$2000.000
MICROFONO	\$140.000	1	\$140.000
INALAMBRICO			
SILLAS	\$145.000	5	\$725.000
ERGONOMICA			
ESCRITORIO			
MUEBLES	\$ 250.000	5	\$ 1250.000

BIBLIOTECA			
COMPUTADOR	\$ 850.000	15	\$ 12.750.000
MESA			
COMPUTADOR	\$850.000	2	\$1700.000
OFICINA			
MUEBLES	\$2000.000	1	\$2000.000
RECEPCION			
SILLA	\$169.000	6	\$1014.000
RECEPCION			
MARCADOR	\$1000	50	\$50.000
BORRABLE			
SIMULADORES	\$ 2700.000	4	\$10.800.000
LABORATORIO			
CAMILLA	\$200.000	2	\$400.000
LABORATORIO			
VITRINA	\$140.000	1	\$140.000
MEDICAMENTOS			
CARRO PARO	\$1400.000	1	\$1400.000
AMBU	\$20.000	2	\$40.000

RESUCITACION			
MATERIAL	\$60.000	1	\$60.000
DIDACTICO			
INSUMOS	\$100.000	1	\$100.000
CARRO PARO			
BATA DOCENTE	\$45.000	10	\$ 450.000
PAPELERIA	\$150.000	1	\$150.000
CORTINA	\$20.000	3	\$60.000
PERSIANA			
CANECAS	\$63.000	15	\$945.000
BASURA			
ASEO	\$150.000	VARIOS	\$150.000
TOTAL			\$ 50.402.000

Fuente: <http://www.mercadolibre.com>

GASTOS ANUALES DE ADMINSTRACION

Tabla 11. Gastos de administración

ARTICULO	COSTO/UNIDAD	CANTIDAD	COSTO ANUALES
ARRIENDO	\$ 3000.000	MENSUALES	\$36.000.000
SALARIO SECRETARIA	\$650.000	MENSUALES	\$ 7.800.000
SALARIO RECEPCIONISTA	\$ 550.000	MENSUALES	\$6.600.000
SALARIO ENFERMERA JEFE CATEDRA (5)	\$1600.000	MENSUALES	\$19.200.000
SALARIO ENFERMERA JEFE PRACTICAS (5)	\$1800.000	MENSUALES	\$ 21.600.000
SALARIO	\$2.200.000	MENSUALES	\$26.400.000

DIRECCION GENERAL			
SALARIO	\$550.000	MENSUALES	\$6.600.000
SERVICIOS GENERALES (2)			
TOTAL			124.200.000

Fuente: autoras del Proyecto

EMPLEO

La IED HUMANIZANDOTE, implementará una bolsa de empleo dentro de la institución para todos los egresados, así de esta manera también se harán convenios con las instituciones donde los estudiantes roten en sus prácticas clínicas, para que después cuando se gradúen logren acceder a una de las instituciones para laborar como Auxiliares de ENFERMERIA. Esto se realizará por medio de la Dirección de la institución, si el hospital necesita auxiliares de enfermería la Directora se encargará de llamar a sus egresados para enviarlos en nombre de la IED HUMANIZANDOTE.

EMPRENDEDORES

Para ser un emprendedor se requiere tener cierto perfil, ciertas aptitudes y ciertas características de personalidad. No es una tarea fácil identificar con claridad cuál debe ser el perfil de un emprendedor, pero muchos autores coinciden que los factores más importantes a tener en cuenta, son los siguientes:

- ✓ Personalidad idealista y astuta, preocupada por hacer dinero pero no obsesionados
- ✓ No les interesa demasiado el poder sino la autonomía, les gusta ponerse a prueba, enfrentar riesgos pero no a lo loco, sino planificados;
- ✓ Les gusta demostrar y demostrarse lo que saben, pueden y valen;
- ✓ tienen capacidad de concentración para la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas, tienen cierto carisma o mística y esperanza respecto a su emprendimiento,
- ✓ No tienen todo absolutamente claro, tienen miedos como todo ser humano, pero a pesar de ello se animan;
- ✓ Son capaces de sacrificarse por su obra pero sin perder la cordura, son ansiosos y buscan ofrecer un producto o servicio de calidad superior, distinto, destacado;
- ✓ Les gusta dejar su marca en la vida a través de su emprendimiento, están convencidos de que el éxito es 99% transpiración y 1% inspiración,

✓ Saben que se pueden equivocar pero también saben que el fracaso es no intentarlo de nuevo.

Otros aspectos a tener en cuenta:

Autoconfianza: La autoconfianza es la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales.

La persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada para sacarlo adelante. Va tomar decisiones y lo tiene que hacer de manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado.

La confianza debe extenderse también a las personas que van a formar parte de la empresa. Y es que esta capacidad (estrechamente relacionada con la autoestima personal) se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.

Orientación al logro: Se entiende como la persistencia para conseguir metas y objetivos personales, en este caso, emprender un negocio.

El emprendedor tiene que saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo. Por eso, esta capacidad se relaciona con otras como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, y con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo recorrido.

Asunción de riesgos: Supone una predisposición a no evitar situaciones que impliquen incertidumbre o riesgo potencial.

La persona emprendedora va a asumir riesgos, pero éstos deben ser calculados. El proceso de creación de una empresa no se acomete (o, al menos, nunca debería hacerlo) de manera aleatoria. El emprendedor ha analizado el entorno, ha diseñado su producto o servicio, ha analizado la viabilidad de su negocio y ha establecido unos resultados previsibles para su actividad.

Resultará contraproducente asumir demasiados riesgos si la realidad lo desaconseja, o trabajar en un ambiente de total inseguridad. Por tanto, es necesario calcular los riesgos de cada decisión que se tome y, por supuesto, evitar los que sean innecesarios.

Expectativa de control: Se relaciona con la capacidad de la persona para asumir la responsabilidad de sus propias acciones.

En ocasiones, la persona emprendedora puede culpar de sus propias decisiones a otras personas o circunstancias. Esto sucede porque su expectativa de control es externa, esto es, considera que el resultado de sus acciones se debe a la suerte o a causas no relacionadas con su conducta.

Pero realmente es necesario que su expectativa de control sea interna y asuma la independencia de sus acciones con respecto al entorno y la relación entre su conducta y el resultado.

Tolerancia a la frustración: Puede definirse como la capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse.

Esta es una cualidad fundamental en la persona emprendedora, porque va a tener que enfrentarse a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso. Es normal que no todo salga bien a la primera y tropezar varias veces, pero es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

Orientación comercial: Tiene que ver con la preferencia por las relaciones interpersonales laborales, lo que incluye la capacidad de comunicación y de obtención de la información adecuada para lograr los objetivos que se persiguen, o para la generación de relaciones de colaboración.

Las habilidades o competencias más directamente relacionadas con este rasgo son las que tienen que ver con las habilidades de comunicación interpersonal, negociación y venta.

El emprendedor no actúa aislado: el desarrollo de su proyecto, su puesta en marcha y su crecimiento y éxito van a depender de las relaciones que establezca en diferentes ámbitos, por lo que conviene que tenga facilidad para las relaciones personales, para la comunicación y para la negociación. Por supuesto, debe tener habilidades para la venta y una fuerte orientación al servicio a su cliente.

Fuente: Autores del Proyecto

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

Tabla 12. Inversiones

Se realizó un resumen de inversiones que se realizara para iniciar el proyecto de la empresa.

ARTICULO	COSTO/UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL
ARRIENDO	\$ 3000.000	MENSUALES	\$3000.000
PUPITRES	\$ 60.000	125	\$7.500.000
ESCRITORIOS	\$ 120.000	5	\$600.000
AULA			
TABLERO	\$ 63.000	6	\$378.000
ACRILICO			
VIDEO BEEN	\$1300.000	2	\$2600.000
T.V. PLASMA	\$1000.000	2	\$2000.000
MICROFONO	\$140.000	1	\$140.000
INALAMBRICO			
SILLAS	\$145.000	5	\$725.000
ERGONOMICA			

ESCRITORIO			
MUEBLES	\$ 250.000	5	\$ 1250.000
BIBLIOTECA			
COMPUTADOR	\$ 850.000	15	\$ 12.750.000
MESA			
COMPUTADOR	\$850.000	2	\$1700.000
OFICINA			
MUEBLES	\$2000.000	1	\$2000.000
RECEPCION			
SILLA	\$169.000	6	\$1014.000
RECEPCION			
MARCADOR	\$1000	50	\$50.000
BORRABLE			
SIMULADORES	\$ 2700.000	4	\$10.800.000
LABORATORIO			
CAMILLA	\$200.000	2	\$400.000
LABORATORIO			
VITRINA	\$140.000	1	\$140.000
MEDICAMENTOS			

CARRO PARO	\$1400.000	1	\$1400.000
AMBU	\$20.000	2	\$40.000
RESUCITACION			
MATERIAL	\$60.000	1	\$60.000
DIDACTICO			
INSUMOS	\$100.000	1	\$100.000
CARRO PARO			
BATA DOCENTE	\$45.000	10	\$ 450.000
PAPELERIA	\$150.000	1	\$150.000
CORTINA	\$20.000	3	\$60.000
PERSIANA			
CANECAS	\$63.000	15	\$945.000
BASURA			
ASEO	\$150.000	VARIOS	\$150.000
TOTAL			\$ 50.402.000

Fuente: Autoras del proyecto

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

El Plan Nacional Decenal de Educación 2006-2016, PNDE, se define como un pacto social por el derecho a la educación, y tiene como finalidad servir de ruta y horizonte para el desarrollo educativo del país en el próximo decenio, de referente obligatorio de planeación para todos los gobiernos e instituciones educativas y de instrumento de movilización social y política en torno a la defensa de la educación, entendida ésta como un derecho fundamental de la persona y como un servicio público que, en consecuencia, cumple una función social.

En Colombia, en 2016, dentro del marco del Estado social y democrático de derecho y de su reconocimiento constitucional como un país multicultural, pluriétnico, diverso y biodiverso, la educación es un derecho cumplido para toda la población y un bien público de calidad, garantizado en condiciones de equidad e inclusión social por el Estado, con la participación co-responsable de la sociedad y la familia en el sistema educativo. La educación es un proceso de formación integral, pertinente y articulado con los contextos local, regional, nacional e internacional que desde la cultura, los saberes, la investigación, la ciencia, la tecnología y la producción, contribuye al justo desarrollo humano, sostenible y solidario, con el fin de mejorar la calidad de vida de los colombianos, y alcanzar la paz, la reconciliación y la superación de la pobreza y la exclusión.

PLAN REGIONAL DE DESARROLLO

La competitividad regional

A la economía mundial la caracterizan dos tendencias predominantes: la globalización y la regionalización, como efecto de un crecimiento sin precedentes de los flujos de comercio internacional y de capitales, facilitado por la disminución de las barreras arancelarias y paraarancelarias, el fortalecimiento de mercados supranacionales de capital.

Plan nacional de desarrollo regional

En síntesis, las medidas de ajuste macroeconómico y el "dejar hacer" propio del modelo adoptado por el Estado Colombiano, resultaron ampliamente concentradoras en lo territorial y negadores en la práctica de las ventajas de la descentralización. De esta experiencia se puede aprender que, sin una integración de las políticas económicas, sociales y ambientales en lo territorial, no se lograrán resultados socialmente beneficiosos en ninguno de los campos.

A partir de lo anterior, resulta evidente que las decisiones adecuadamente planificadas en los ámbitos económicos, sociales y ambientales en el territorio son las que pueden estimular un proceso de ocupación territorial más equilibrado que el ocurrido y, por tanto, las políticas territoriales dirigidas al logro de tales fines, pero formuladas al margen de esas consideraciones, tienden a ser inefectivas y a perder vigencia en poco tiempo. La adopción y puesta en práctica de una estrategia global, cualquiera que sea, sin prever sus consecuencias territoriales, estará siempre sujeta a

imprecisiones que conducen a profundizar la brecha de los desequilibrios territoriales.

La estrategia de descentralización desconcentrada es una propuesta que intenta dar respuesta a los desaciertos aquí planteados. El proceso de planificación regional propuesto se orienta a considerar el territorio como elemento fundamental para articular un modelo de desarrollo sostenible, a través de la estrategia de descentralización y desconcentración territorial. Esto procura la construcción de una sociedad cuyas orientaciones fundamentales sean la democracia participativa, la transformación productiva y la equidad, en la búsqueda de un desarrollo más equilibrado y sostenible, lo cual generará una mejor distribución de población y actividades en el territorio, a fin de lograr mayor equidad en la distribución del ingreso, a partir del aprovechamiento de las potencialidades de las diferentes regiones.

De lo anterior surge la urgente necesidad de dar un nuevo enfoque a la descentralización, profundizando su proceso bajo la óptica de una estrategia desconcentradora; es decir, hacer uso de ella con el propósito de aprovechar las potencialidades del país para lograr una distribución más equilibrada y sostenible de las actividades productivas, las inversiones y la población en el territorio nacional.

✓ **Equilibrio Económico:** Se orienta a desarrollar un modelo económico que permita la producción global de riqueza y la justicia en su disfrute, es decir la construcción de una sociedad equitativa, justa y próspera, para lo cual es necesario establecer una economía **humanista, autogestionaria y competitiva.**

✓ **Equilibrio Social:** Se orienta, no sólo a corregir las enormes diferencias que afectan a nuestra sociedad con su gran carga de exclusión e injusticia social sino,

también, al desarrollo pleno del ciudadano en los aspectos relativos al ejercicio de la democracia.

✓ **Equilibrio Político Institucional:** Se orienta a promover la transformación del marco institucional dentro del cual los actores políticos, sociales y económicos hacen sus planes y toman sus decisiones.

✓ **Equilibrio Territorial:** Se orienta a desarrollar un modelo de ocupación del territorio mediante la estrategia

CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo al estudio realizado se pudo establecer que es viable la creación del Centro Educativo para Auxiliares de Enfermería y con el tiempo abrir mas programas, ya que existe una gran demanda de población, objeto la conformación es factible debido a los requisitos para esta son muy fáciles de recolectar.
- ✓ La creación de empresa como infirme final de investigación permitió desarrollar destrezas como el análisis de situación potenciales de negocio en el área de SALUD, que además de generar ingreso económico brinden beneficio social.
- ✓ El análisis de la población que no tiene los medios para acceder a una educación media o superior en el municipio de Chía Cundinamarca, permitió establecer la ubicación del mercado objeto y las principales causas del no acceso a la educación, suministrando así información sobre las necesidades de esta población objeto.
- ✓ Identificar las diversas necesidades y requerimientos de la población objeto del municipio de Chía Cundinamarca, brindo las herramientas necesarias para crear un portafolio de servicios que se ofrecerá a la población objeto.
- ✓ El análisis financiero y la proyección de ventas demostraron que el negocio si puede ser rentable a corto plazo con poca inversión, ya que al no existir

tanta competencia en el mercado nos permitirá obtener ventajas en términos económicos

✓ El plan de negocios es para el emprendedor la foto del otro lado, es decir de donde quiero llegar y lo que necesito para lograrlo, sin él la posibilidad de disiparse es gigante, así como el riesgo de perder la inversión, el tiempo y la ocasión de explotar adecuadamente una idea.

✓ El plan de negocios pretende ser una herramienta para tener un rumbo intencionalmente definido por el emprendedor.

✓ Iniciar una empresa implica adquirir una serie de responsabilidades y compromisos, cuyo propósito final es lograr el establecimiento de relaciones éticas y respetuosas con la comunidad en la que la empresa se desempeña.

✓ Un paso trascendental para la puesta en marcha de un proyecto es definir el segmento de mercado o público al que se le ofrecerán los productos y obviamente el servicio que se pretende ofrecer.

✓ Las iniciativas innovadoras derivadas de las ocupaciones y experiencias de las personas, son determinantes para tomar decisiones como la de ejecutar un proyecto.

✓ En el momento de decidir “crear” una empresa se acepta el reto y se entra en el “riesgo” de ser o no ser, ya que se entra en lo desconocido, para lo que se debe aprovechar las oportunidades que de mano tenemos, como lo es la formación

profesional, la experiencia en nuestro quehacer diario y la fortuna de contar, ahora, con una especialización, lo que de alguna forma nos hace menos vulnerables a una pérdida.

BIBLIOGRAFIA

1. Ley General de Educación Ley 115 de 1994 y el Decreto que la reglamenta 114 de 1996 Decreto 114 de 1996
2. Ministerio de la Protección Social IED HUMANIZANDOTE para auxiliares de enfermería realizara los trámites para su aprobación oficial acuerdo. 01 marzo/2013. con los lineamientos del ministerio de salud res. 5624/94, 4258/89, 234/90 secretaria de educación y reconocimiento del sena resolución. 02118 nov/2005. acuerdo 146 mayo/09 ministerio de la protección social.
3. Revista Iberoamericana de educación, Descentralización Educativa. Vol. 4 pág.: 2-21
4. Alcaldía Municipal de Chía Cundinamarca coordinación administrativa y financiera Balance social 2009.
5. Ley General de Educación Ley 115 de 1994 República de Colombia Ministerio de Educación. Pág. 16 – 27
6. Ley General de Educación Ley 115 de 1994 República de Colombia Ministerio de Educación. Artículo 39 – 40- 41- 42 – 54 Pág. 20.
7. Decreto 3616 del año 2005, Bogotá D.C. Ministerio de la Protección Social, Palacio Betancourt, jueves 13 octubre de 2005, pág. 6.

8. Cfr. Alarcón E. Teoría de la vida orgánica (Apuntes de Psicología). Pamplona: pro manuscrito, 1988. Pág. 22 -29
9. Nájera RM.: Conceptuación del Proceso de Acreditación - Asociación Latinoamericana de Escuelas y Facultades de Enfermería (ALADEFE). Procesos de Aprobación y Acreditación para la Educación de Enfermería. Serie HSR N° 24 OPS; 2000, 21-29.
10. Mc Bride W. Desafíos y Tendencias en los Procesos de Aprobación y Acreditación. Procesos de Aprobación y Acreditación para la Educación de Enfermería. Serie HSR N° 24 OPS; 2000, 7-13.
11. Crovetto E, Peredo H. Competencias del Ser Expresión Valorativa de la Formación Profesional. Las Nuevas demandas del Desempeño Profesional y sus Implicancias para la Docencia Universitaria. CINDA, 2000, 77-83.
12. Fuente: <http://www.bogota.gov.co>
13. Universidad Nacional de Colombia. Proyecto muyskkubun.[http://chb.kubun.org/chie\(2\)](http://chb.kubun.org/chie(2)), Sitio Oficial Alcaldía Municipal de Chía Cundinamarca.
14. http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sabana%20centro_indicadores.pdf
15. Censo General 2005, Población Censada después de compensada por omisiones de cobertura Geográfica Y contingencia de Transferencia Chía Cundinamarca.

16. [http://camara.ccb.org.co/documentos/904_2006_9_14_8_25_36_evaluacion_de_la_gestion_de_las_finanzas_4_municipios_\(ccb\).pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/904_2006_9_14_8_25_36_evaluacion_de_la_gestion_de_las_finanzas_4_municipios_(ccb).pdf)
17. <http://www.chia-cundinamarca.gov.co/index.php/nuestro/79-nuestro-municipio/79-economia>
18. <http://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/cundinamarca/chia.pdf>
19. <http://www2.cundinamarca.gov.co/planeacion/redpec/biblioteca/Documentos%20Municipales/CHIA/Plan%20territorial%20de%20Salud.pdf>
20. [http://camara.ccb.org.co/documentos/904_2006_9_14_8_25_36_evaluacion_de_la_gestion_de_las_finanzas_4_municipios_\(ccb\).pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/904_2006_9_14_8_25_36_evaluacion_de_la_gestion_de_las_finanzas_4_municipios_(ccb).pdf)
21. Cámara de Comercio de Bogotá. Observatorio de la Seguridad en Cundinamarca. CCB, Bogotá. 2002
22. Fuente: <http://listado.mercadolibre.com.co/pupitres>
23. (www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85777)
24. Fuente (www.plandecenal.edu.co)
25. Concepto de ciudad - región global retomada por Scott, Agnew, soja, de las ciudades mundiales (1982) pág. 35 – 37
26. La Comisión Bruntland, en “Nuestro Futuro Común”, a partir de la Agenda 21 de Río de Janeiro 1992, define desarrollo sostenible como la congruencia que debe existir entre el crecimiento económico, la equidad social y la protección ambiental para satisfacer las necesidades de la generación presente sin

comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Pág. 35-59

CARTA DE DERECHOS DE AUTOR

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD EAN

Yo Yenny Marcela Acosta Ramos mayor de edad, vecino del Municipio de Chía Cundinamarca identificada con cédula de ciudadanía N° 35.197.642 de Chía y código estudiantil número (para el caso de estudiantes), actuando en mi calidad de autor del Informe final de investigación (artículo, informe final de investigación, trabajo de grado, según el caso) titulado estudio para creación de una empresa Centro Educativo para Técnicos en Auxiliar de Enfermería dirigido a grupos poblacionales específicos como: madres cabeza de hogar y toda la población estudiantil que desee vincularse al programa de salud, 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 EAN o de los ambientes virtuales por ésta utilizados.
- Publicarlo en formato impreso en la Revista de LA EAN.

La anterior autorización se otorga siempre y cuando, mediante la correspondiente cita bibliográfica se me dé crédito al _____ (artículo, informe final de investigación, según el caso).

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 EAN actúa como un tercero de buena fe.

Nombres y Apellidos

Identificación

Código Estudiantil (en caso de estudiante)

Las políticas institucionales establecidas para establecer las pautas que protegen la producción intelectual de la comunidad académica se encuentran en el sitio web:

<http://www.ean.edu.co/images/users/152/propiedadintelectual>

CARTA DE DERECHOS DE AUTOR

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD EAN

Yo Eliana Díaz mayor de edad, vecino de Bogotá identificada con cédula de ciudadanía N° 47.439.042 de Yopal Casanare y código estudiantil número (para el caso de estudiantes), actuando en mi calidad de autor del Informe final de investigación (artículo, informe final de investigación, trabajo de grado, según el caso) titulado estudio para creación de una empresa Centro Educativo para Técnicos en Auxiliar de Enfermería dirigido a grupos poblacionales específicos como: madres cabeza de hogar y toda la población estudiantil que desee vincularse al programa de salud, 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 EAN o de los ambientes virtuales por ésta utilizados.
- Publicarlo en formato impreso en la Revista de LA EAN.

La anterior autorización se otorga siempre y cuando, mediante la correspondiente cita bibliográfica se me dé crédito al _____ (artículo, informe final de investigación, según el caso).

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 EAN actúa como un tercero de buena fe.

Nombres y Apellidos

Identificación

Código Estudiantil (en caso de estudiante)

Las políticas institucionales establecidas para establecer las pautas que protegen la producción intelectual de la comunidad académica se encuentran en el sitio web:

<http://www.ean.edu.co/images/users/152/propiedadintelectual>

FICHA BIBLIOGRAFICA DEL PROYECTO	
TIPO	Investigación formativa - creación de empresas
TITULO	Estudio de la demanda, requisitos organizacionales y financieros para la creación de una empresa Centro Educativo para Técnicos en Auxiliar de Enfermería para grupos poblacionales específicos como: madres cabeza de hogar y toda aquella población estudiantil que desee profesionalizarse en salud, en el Municipio de Chía Cundinamarca.
MODALIDAD DEL PROGRAMA	Postgrado – Auditoría y Garantía de Calidad en Salud
GRUPO DE INVESTIGACION	Tendencias en gestión e innovación.
DATOS DE EDICION	Bogotá D.C., Universidad EAN, 2012.
AUTOR (es)	Eliana Díaz, Yenny M, Acosta

PALABRAS CLAVES	Salud, educación, Enfermería
DESCRIPCION	Este trabajo estudia los requisitos organizacionales y financieros para la creación de una empresa centro educativo en salud.
FUENTES	<p>Ley General de Educación Ley 115 de 1994 y el Decreto que la reglamenta 114 de 1996 Decreto 114 de 1996</p> <p>Ministerio de la Protección Social IED HUMANIZANDOTE para auxiliares de enfermería realizara los trámites para su aprobación oficial acuerdo. 01 marzo/2013. con los lineamientos del ministerio de salud res. 5624/94, 4258/89, 234/90 secretaria de educación y reconocimiento del sena resolución. 02118 nov/2005. acuerdo 146 mayo/09 ministerio de la protección social.</p> <p>Revista Iberoamericana de educación, Descentralización Educativa. Vol. 4</p>

<p>CONTENIDO</p>	<p>El trabajo contiene cinco capítulos: el primero presenta el marco legal de la Educación no formal en Colombia, en los siguientes capítulos se hace análisis de la Educación formal y no formal en Colombia, en el capítulo 3 se hace una investigación del mercado, en el capítulo 5 se hace una revisión de los requisitos legales para la constitución de una empresa y finalmente se hace el análisis financiero para la creación de la empresa.</p>
<p>METODOLOGIA</p>	<p>Estudio descriptivo</p>
<p>CONCLUSIONES</p>	<p>Se pudo establecer que es viable la creación de la empresa centro Educativo para Técnicos Auxiliares de Enfermería, que además es una empresa rentable y está orientada a prestar servicios a la toda la población y en especial a las madres cabeza de hogar.</p>
<p>PERIODO ACADEMICO</p>	<p>2012 - 1</p>

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Eliano María Díaz Cuellar

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 47.439.042

Nombre Completo Yenny Marcela Acasta Ramos

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 35-197.642

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

“Creación de Empresa” “Centro educativo para Auxiliares de Enfermería”

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>ELIANA RIVERA C</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>Jenny Norelca Anzoriz</u>
FIRMA: <u>[Handwritten Signature]</u>	FIRMA: <u>[Handwritten Signature]</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>47439042</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>3523662</u>
FACULTAD: <u>Post-Grados</u>	FACULTAD: <u>Post-Grados</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Auditoría</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Aut. Salud.</u>

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: Julio 28 2012



“La vida es toda una Empresa”