

**ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA APERTURA DE  
UNA SEDE DEL PREESCOLAR YATAY EN EL SECTOR DE CAÑAVERAL**

**CARINA ANDREA LÓPEZ MANTILLA**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA SECCIONAL BUCARAMANGA  
ESCUELA DE INGENIERÍAS Y ADMINISTRACIÓN  
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
BUCARAMANGA  
2011**

**ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA APERTURA DE  
UNA SEDE DEL PREESCOLAR YATAY EN EL SECTOR DE CAÑAVERAL**

**CARINA ANDREA LÓPEZ MANTILLA**

**Trabajo de grado como requisito para optar al  
Título de Ingeniera Industrial**

**Director:  
MARTHA LUCÍA REY VILLAMIZAR  
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA SECCIONAL BUCARAMANGA  
ESCUELA DE INGENIERÍAS Y ADMINISTRACIÓN  
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
BUCARAMANGA  
2011**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
Firma del director de Proyecto

\_\_\_\_\_  
Jurado

\_\_\_\_\_  
Jurado

Bucaramanga, Abril de 2011.

*Dedico este trabajo a Dios por ser mi fuente de inagotables metas y esperanzas, quien me permite avanzar en conocimiento al desarrollar este proyecto, y es quien dirige cada una de las oportunidades que se me han presentado en la vida, también ofrezco estos primeros avances en mi futuro profesional a mis padres que quienes con su esfuerzo y dedicación han logrado darme la opción de estudiar y salir adelante. Dedico este logro a mi hijo Santiago, quien omitió parte de su tiempo de juego para entregarlo a la realización del presente trabajo.*

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de emprender un camino privilegiado gracias a mi título profesional y el desarrollo del proyecto. Gracias a cada uno de mis profesores de la Universidad Pontificia Bolivariana, por depositar un granito de arena al aportar sus conocimientos profesionales y lograr convertirme en una profesional.

También agradezco a cada uno de mis compañeros y amigos de Universidad, por aportar la calidad humana que se requiere para madurar una amistad iniciada en las labores educativas de la universidad.

## CONTENIDO

|   | pág. |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN                                      | 20   |
| 1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA                    | 21   |
| 1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA: ASPAEN Preescolar YATAY | 21   |
| 1.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA: Educación Preescolar     | 21   |
| 1.3 PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE:             | 21   |
| 1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.                    | 23   |
| 1.5 Teléfono                                      | 24   |
| 1.6 Dirección                                     | 24   |
| 1.7 Reseña histórica                              | 24   |
| 2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA                        | 26   |
| 3. ANTECEDENTES                                   | 28   |
| 4. JUSTIFICACIÓN                                  | 33   |
| 5. OBJETIVOS                                      | 36   |
| 5.1 OBJETIVO GENERAL                              | 36   |
| 5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS                         | 36   |
| 6. MARCO REFERENCIAL                              | 37   |
| 6.1 MARCO HISTÓRICO                               | 37   |
| 6.2 MARCO LEGAL                                   | 38   |
| 6.3 MARCO CONCEPTUAL                              | 40   |

|         |   |    |
|---------|---|----|
| 6.3.1   | Investigación de mercado.   | 40 |
| 6.3.1.1 | Clasificación de la investigación de mercados                       | 41 |
| 6.3.1.2 | El proceso de investigación de mercados                             | 41 |
| 6.3.2   | El proceso de definición del problema y desarrollo del enfoque.     | 42 |
| 6.3.2.1 | Tareas necesarias   | 44 |
| 6.3.2.2 | Contexto ambiental del problema.                                    | 45 |
| 6.3.2.3 | Definición del problema de investigación de mercados.               | 46 |
| 6.3.2.4 | Componentes del enfoque.  | 46 |
| 6.3.2.5 | Diseño de la investigación.   | 47 |
| 6.3.3   | Técnicas de la encuesta.  | 47 |
| 6.3.3.1 | Procedimientos de encuesta clasificados según el modo de aplicación | 48 |
| 6.3.4   | Estudio técnico del proyecto.                                       | 49 |
| 6.3.4.1 | Determinación del tamaño óptimo del proyecto.                       | 51 |
| 6.3.4.2 | Localización de la planta.  | 52 |
| 6.3.4.3 | Distribución en la planta.  | 52 |
| 6.3.5   | La información financiera: Respuesta a una necesidad                | 53 |
| 6.3.5.1 | Estado de situación financiera o balance general.                   | 54 |
| 6.3.5.2 | Estado de resultados.   | 54 |
| 6.3.5.2 | Estados financieros proyectados.                                    | 55 |
| 7.      | METODOLOGÍA   | 56 |
| 7.1     | DISEÑO METODOLÓGICO   | 56 |
| 7.1.1   | Tamaño del universo.  | 57 |

|         |  |    |
|---------|--|----|
| 7.1.2   | Unidad de muestreo.                                  | 61 |
| 7.1.3   | Población estratificada.                             | 63 |
| 7.1.3.1 | Diseño de la prueba piloto                           | 63 |
| 7.1.3.2 | Aplicación de prueba piloto.                         | 63 |
| 7.1.4   | Encuesta definitiva.                                 | 64 |
| 7.2     | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO                   | 65 |
| 7.2.1   | Diseño de la investigación de mercados.              | 65 |
| 7.2.1.1 | Definición del problema                              | 65 |
| 7.2.1.2 | Fuentes de información                               | 65 |
| 7.2.1.3 | Diseño de formas para la recolección de información. | 65 |
| 7.2.1.4 | Objetivo general de la investigación de mercados.    | 66 |
| 7.2.1.1 | Ficha técnica – Investigación de mercados            | 68 |
| 7.2.2   | Análisis de resultados de encuestas                  | 74 |
| 7.3     | ANÁLISIS DEL MERCADO                                 | 87 |
| 7.3.1   | Definición del mercado relevante                     | 87 |
| 7.3.2   | Análisis de la demanda primaria.                     | 87 |
| 7.3.3   | Análisis de la demanda selectiva.                    | 88 |
| 7.3.4   | Cálculo de la demanda                                | 88 |
| 7.3.5   | Segmentación   | 89 |
| 7.3.6   | Análisis competitivo.                                | 89 |
| 7.4     | PROYECCIÓN DE VENTAS                                 | 92 |
| 7.5     | PLAN DE MARKETING.                                   | 93 |
| 7.5.1   | Programa de fijación de precios.                     | 93 |



|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| 7.5.2     | Comunicación integral de marketing                               | 96  |
| 7.5.2.1   | Publicidad de lanzamiento  | 96  |
| 7.5.2.2   | Estrategias de sostenimiento en la publicidad.                   | 97  |
| 7.5.2.3   | Programa de desarrollo del servicio.                             | 98  |
| 7.5.2.3   | Canales de distribución.   | 102 |
| 7.6       | CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y PLAN DE MARKETING | 103 |
| 7.7       | ESTUDIO TÉCNICO  | 105 |
| 7.7.1     | Objetivos del estudio técnico.                                   | 105 |
| 7.7.2     | Descripción técnica del proceso y diagramas de operación.        | 105 |
| 7.7.2.1   | Procesos básicos.  | 105 |
| 7.7.3     | Aspectos legales para la organización de un centro escolar.      | 111 |
| 7.7.4     | Recursos requeridos.   | 114 |
| 7.7.4.1   | Recurso humano.  | 114 |
| 7.7.4.2   | Recurso físico.  | 115 |
| 7.7.5     | Estudio de proveedores.  | 118 |
| 7.7.6     | Capacidad del proyecto.  | 119 |
| 7.7.6.1   | Capacidad diseñada   | 119 |
| 7.7.6.2   | Capacidad instalada.   | 120 |
| 7.7.6.3   | Capacidad Utilizada.   | 121 |
| 7.7.6.3.1 | Capacidad utilizada en salones de clase                          | 121 |
| 7.7.6.3.2 | Capacidad de Cafetería de la institución educativa.              | 122 |
| 7.7.6.3.3 | Capacidad utilizada en sitios de diversión.                      | 123 |

|  |     |
|--|-----|
| 7.7.6.3.4 Capacidad utilizada para biblioteca y sala de informática. | 124 |
| 7.7.7 Localización   | 124 |
| 7.7.7.1 Macrolocalización  | 125 |
| 7.7.7.2 Microlocalización  | 125 |
| 7.7.7.3 Selección de sitio exacto.                                   | 125 |
| 7.7.7.4 Distribución de planta.                                      | 127 |
| 7.7.7.5 Conclusiones sobre la viabilidad técnica del proyecto.       | 128 |
| 7.8 ESTUDIO FINANCIERO   | 128 |
| 8. CONCLUSIONES GENERALES  | 130 |
| 9. RECOMENDACIONES   | 131 |
| BIBLIOGRAFÍA   | 133 |

## LISTA DE TABLAS

|   | pág. |
|---|------|
| Tabla 1. Competencia potencial de la nueva sede Preescolar Yatay.                               | 29   |
| Tabla 2. Proyección municipal de población por grupo de edad para el municipio de Floridablanca | 34   |
| Tabla 3. Evaluación comparativa de las técnicas de encuesta                                     | 49   |
| Tabla 4. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2005-2006     | 58   |
| Tabla 5. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2007-2009     | 58   |
| Tabla 6. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2010-2011     | 59   |
| Tabla 7. Población total del municipio de Floridablanca   | 59   |
| Tabla 8. Población detallada por edad   | 60   |
| Tabla 9. Personas aproximadas por estrato.  | 60   |
| Tabla 10. Población entre cero y cinco años de edad en Floridablanca.                           | 61   |
| Tabla 11. Total niños por estrato   | 61   |
| Tabla 12. Ficha técnica   | 68   |
| Tabla 13. Colegios de niños encuestados.  | 77   |
| Tabla 14. Aspectos positivos del preescolar Yatay   | 78   |
| Tabla 16. Aspectos importantes para seleccionar colegio.  | 80   |
| Tabla 17. Proyección de ventas  | 93   |
| Tabla 18. Cotizaciones de la competencia potencial  | 94   |
| Tabla 19. Precios preescolar Yatay  | 94   |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 20. Publicidad   | 97  |
| Tabla 21. Requerimiento de personal.                           | 115 |
| Tabla 22. Recurso físico                                       | 116 |
| Tabla 23. Estudio de proveedores.                              | 119 |
| Tabla 24. Capacidad diseñada                                   | 120 |
| Tabla 25. Capacidad instalada                                  | 121 |
| Tabla 26. Capacidad utilizada por salones de clase             | 122 |
| Tabla 27. Capacidad utilizada en Cafetería                     | 122 |
| Tabla 28. Capacidad utilizada en sitios de diversión.          | 123 |
| Tabla 29. Definición de la localización por puntos por factor. | 126 |

## LISTA DE FIGURAS

|   | <b>pág.</b> |
|---|-------------|
| Figura 1. Objetivos del proyecto educativo Preescolar Yatay                     | 21          |
| Figura 2. Tareas necesarias para la definición del problema.                    | 43          |
| Figura 3. Pirámide poblacional Bucaramanga.                                     | 57          |
| Figura 4. Estrato   | 74          |
| Figura 5. Género  | 75          |
| Figura 6. Número de hijos.  | 76          |
| Figura 7. Conocimiento de la institución.                                       | 78          |
| Figura 8. Aspectos positivos de Preescolar Yatay                                | 79          |
| Figura 9. Aspectos negativos del Preescolar Yatay.                              | 80          |
| Figura 10. Importancia de Factores para seleccionar la mejor institución        | 81          |
| Figura 11. Pago de pensión.   | 82          |
| Figura 12. Costos adicionales.  | 83          |
| Figura 13. Factores preferenciales  | 84          |
| Figura 14. Horario de predilección.   | 84          |
| Figura 15. Edad escolar ideal.  | 85          |
| Figura 16. Agrado de una nueva sede preescolar Yatay en el sector de Cañaveral. | 86          |
| Figura 17. Interés de recibir información.                                      | 86          |
| Figura 18. Interés de inscripción en una nueva sede del preescolar Yatay.       | 87          |
| Figura 19. Canal de ventas  |             |

|  |     |
|--|-----|
| Figura 20. Principales procesos diarios                      | 105 |
| Figura 21. Diagrama de proceso de pre-inscripción del alumno | 107 |
| Figura 22. Diagrama de proceso de matrícula                  | 108 |
| Figura 23. Diagrama de proceso de retraso en pago de pensión | 110 |

## LISTA DE ANEXOS

|  | <b>pág.</b> |
|--|-------------|
| Anexo 1. Estructura Organizacional   | 136         |
| Anexo 2. Cuadro de conocimiento general por institución<br>(Competencia potencial) | 138         |
| Anexo 3. Prueba piloto   | 142         |
| Anexo 4. Formulario de inscripción al Preescolar Yatay.                            | 146         |
| Anexo 5. Manual de funciones   | 149         |
| Anexo 6. Planos del preescolar Yatay.  | 162         |
| Anexo 7. Población Estratificada   | 165         |

## GLOSARIO

**ASPAEN:** la Asociación para la Enseñanza -ASPAEN- es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro, con visión internacional, que dirige instituciones educativas promovidas por padres de familia.

**DANE:** Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas.

**MEN:** Ministerio de Educación Nacional.

**OPUS DEI:** su misión consiste en difundir el mensaje de que el trabajo y las circunstancias ordinarias son ocasión de encuentro con Dios, de servicio a los demás y de mejora de la sociedad. El Opus Dei colabora con las iglesias locales, ofreciendo medios de formación cristiana (clases, retiros, atención sacerdotal), dirigidos a personas que desean renovar su vida espiritual y su apostolado.

**EFQM:** Certificado de Calidad según el Modelo Europeo de Calidad.

**MATRÍCULA:** Cuota anual que se cancela en las instituciones educativas por ingresar a una alumno, y costear gastos diversos dentro del año que va a transcurrir la estadía en el plantel educativo.

**PENSIÓN:** Cuota mensual que se cancela en las instituciones educativas del sector privado, donde se costean gastos mensuales por los servicios dados a los alumnos dentro del plantel educativo.

**PREESCOLAR YATAY:** Preescolar mixto de Calendario A. Perteneciente a la Asociación para la Enseñanza (ASPAEN) que tiene 18 colegios y 7 Preescolares en Colombia ubicados en Bogotá, Medellín, Cali, B/quilla, Bucaramanga, Cartagena, Neiva, Manizales y Soacha. Hace parte de nuestra organización educativa, la Universidad de La Sabana.



## **RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO**

**TITULO:** ESTUDIO DE MERCADOS Y FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA APERTURA DE UNA SEDE DEL PREESCOLAR YATAY EN EL SECTOR DE CAÑAVERAL.

**AUTOR:** CARINA ANDREA LÓPEZ MANTILLA

**FACULTAD:** Ingeniería Industrial

**DIRECTOR:** MARTHA LUCÍA REY VILLAMIZAR

### **RESUMEN**

El presente estudio de mercado y de factibilidad financiera, nace a raíz de la necesidad latente que presenta la actual sede del Preescolar Yatay en Lagos del Cacique, donde se alberga el número de niños igual al de la capacidad diseñada, y el cual presenta una demanda de niños que aumenta anualmente debido a su excelencia en la prestación de servicios educativos.

El proyecto se inicia con la investigación de mercados correspondiente en el sector de Cañaveral donde por medio de la encuesta, con cuestionario dirigido, a 213 personas seleccionadas por conveniencia. El estudio se dirige a la población de niños entre los cero y lo cinco años de edad que pertenezcan a los estratos cuatro, cinco y seis del sector de Cañaveral y sitios aledaños, ya que estos serían los usuarios potenciales de la nueva institución.

Según los resultados de la investigación de mercados aplicada, un importante porcentaje de los encuestados argumentan índices positivos hacia la nueva y futura sede del preescolar Yatay, teniendo en cuenta criterios de evaluación como ubicación, prestigio, costos, excelencia y servicios adicionales a la hora de la escogencia de un colegio para los niños.

Con respecto a la ubicación estratégica de la nueva institución, se utiliza el método puntos por factor, el cual arroja un predio con una ubicación en un sector distinguido y conocido en Cañaveral. Se plantea el uso de diferentes publicidades como radial, escrita, y presencial por medio de diferentes actividades en sitios públicos, para que la población se interese en inscribir a los niños en la nueva institución educativa.

En cuanto a la factibilidad financiera, se detalla los requerimientos de maquinaria, equipo, personal necesario, para poder deducir la totalidad de la inversión en recursos y efectivo. Igualmente se tienen en cuenta los gastos fijos como lo representan los servicios públicos domiciliarios, gastos a terceros, y otros gastos necesarios. Finalmente se calculan los indicadores financieros requeridos para deducir si el proyecto es viable o no en cuanto a nivel financiero, dando como resultados valores muy positivos para la inversión y desarrollo del proyecto planteado.

Como conclusión general se puede deducir que la realización del proyecto, y la apertura de una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de Cañaveral, teniendo en cuenta factores sociales, técnicos, de mercadeo y financiero, es factible y ejecutable.

**PALABRAS CLAVES:** Preescolar, Mercadeo, factibilidad, recursos, finanzas.

## GENERAL SUMMARY OF WORK OF DEGREE

**Title:** Market research and financial feasibility for opening a branch of Yatay preschool in the area of Canaveral

**Author:** Carina Andrea López Mantilla

**FACULTAD:** Ingeniería Industrial

**DIRECTOR:** MARTHA LUCÍA REY VILLAMIZAR

### ABSTRACT

This market and financial feasibility study for the installation of a new headquarter of Yatay Preschool in the area Canaveral borrows following a latent need that presents the current headquarters in Lagos of Cacique Yatay Preschool, which houses the number of children equals to the design capacity, and which has a demand for children which increases annually due to its excellence in providing educational services and high personal approach to each child in the institution depending on their needs, skills, abilities, strengths and weaknesses. Therefore it is decided to conduct a graduation project that meets the research needs of the school, which is part of one of the best and most renowned educational institutions such as the Association for Education (ASPAEN) to which they belong prestigious national schools and municipal, as Saucara and Cantillana Gym, to name a few. Also it is taken into account the need for knowledge of student learning and development carried out by research. It starts with appropriate market research in the area of Canaveral through a survey, with a questionnaire conducted to 213 people selected for convenience, it is known the behavior, opinion, position, and suggestions of the target population. The study addresses the population of children between zero and five years of age strata belonging to four, five and six sector Canaveral and nearby sites, since these would be potential users of the new institution. According to the results of market research applied to the population referred, a significant percentage of respondents argue positive rates to the new and future home of preschool Yatay, taking into account the evaluation criteria such as location, reputation, costs, additional service excellence and when choosing a school for children. It also reflects that children between zero and two years are in a situation of little attention by educational institutions existing in the area of Canaveral, as this is the largest age in which we study, so it is evident that it should be emphasized in educational methods that have children of this age. With regard to the strategic location of the new institution, using the point factor method, which yields a site with a location on a distinguished and well known industry Canaveral, with the necessary requirements to be packed into a school, where safety of children is paramount. It is proposed the use of different advertising and radio, written and face through various activities in public places for the general population of Bucaramanga and its Metropolitan Area know, different, and are interested in enrolling children in new school, thanks to discounts, bonuses and various pre-launch activities. In terms of financial feasibility, detailed the requirements of machinery, equipment, personnel necessary to fully deduct investment in resources and cash. Also it is taken into account fixed costs as represented by the public services, costs to third parties, and other necessary expenses. It details the selection of leasing as an alternative to purchasing the property to be equipped for the new headquarters as well as interest and monthly fees to remove the directives of the new preschool Yatay. Respective analysis is performed with respect to the projected cash flow over five years, balance sheet and profit and loss statement also planned.

Finally, it is calculated the financial indicators required to deduce whether the project is viable or not as financially, resulting in positive values for investment and development of the proposed project.

**Keywords:** Preschool, Market, Research, Finance, Feasibility

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio de factibilidad pretende facilitar a las directivas de la Asociación para la enseñanza ASPAEN y especialmente al Preescolar Yatay, a realizar un sondeo en la población de Cañaverál, sector elegido para la instalación de una nueva sede del mismo, con el fin de identificar fortalezas y falencias del preescolar en las áreas correspondientes a mercadeo, estudio técnico, estudio financiero y análisis social.

Para este objetivo se pretende efectuar un estudio donde se conozca la factibilidad que tendría la nueva sede del Preescolar Yatay en el sector de Cañaverál, y de ésta manera elaborar un efectivo análisis financiero, social y comercial, en el cual se evidencien y enlacen todos los requerimientos de los clientes potenciales y se cumplan las expectativas planteadas por ASPAEN.

El proceso de investigación se iniciará teniendo en cuenta factores como las preferencias de los padres en el momento de tomar una decisión de tipo educativo, para ello se establecerá un mecanismo de encuestas que se realizarán en la etapa de investigación de mercado en los estratos cuatro, cinco y seis de dicho sector.

Con base en los resultados se pretende obtener un pronóstico que facilite determinar el nivel de demanda futura con el que puede contar la institución y su aceptación en el sector de cañaverál.

Para llevar a cabo esta metodología se usaron encuestas presenciales, con cita previa, pero debido a las dificultades en horarios, ubicación, y seguridad personal de los encuestados, se optó por tomar la encuesta vía telefónica, en la cual la muestra seleccionada respondía con mayor agrado y menos desconfianza las diferentes preguntas del sondeo. Sin embargo se observa restricción a la hora de suministrar información financiera, y esto se revela en los resultados de participación por parte del estrato seis.

A lo largo del proyecto se darán a conocer los factores que incidieron en la decisión de hacer efectiva la nueva sede, así como también todo lo relacionado con el funcionamiento, con el cual se logrará un estudio completo de las etapas correspondientes a la instalación de la nueva sede y sus beneficios.

## 1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA: ASPAEN Preescolar YATAY

1.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA: Educación Preescolar

1.3. PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE:

Proyecto académico:

Proyectos integrales con actividades multidimensionales prime. El prime es una propuesta a nivel nacional de la Asociación para la enseñanza ASPAEN y se puede esclarecer en la figura 1.

Figura 1. Objetivos del proyecto educativo Preescolar Yatay.



Fuente: Proyecto académico del Preescolar Yatay.

El esquema de flor descrito en la Figura 1 “muestra la manera correcta de hacer feliz a un niño a través de la educación en la institución. En primera instancia el tallo representa la

formación de hábitos, valores y virtudes que se tienen dentro de sí, y aquellos fomentados desde el hogar; de él se desprenden las hojas que representan las actividades que ofrece el preescolar como lo son la casita de muñecas, los juegos inteligentes, el desarrollo de circuitos motores, manitas creadoras, que impulsa a los niños a desarrollar su imaginación, igualmente, actividades referentes a la literatura y cuidado del medio.

Se tiene como pétalos las dimensiones ofrecidas por el preescolar Yatay, como son la dimensión corporal, espiritual, artística, socio-afectiva, comunicativa e intelectual, las cuales reunidas se encargan de formar a un niño ejemplar, y modelo de la sociedad.

#### Objetivos de PRIME

- Organizar actividades pedagógicas acorde a la edad y el interés del niño.
- La actividad multidimensional ofrecen una amplia gama de posibilidad en cada dimensión del desarrollo.
- Actividades globales que se profundizan y especializan en cada dimensión.
- Tienen en cuenta la experiencia del niño, vivir diario y sus pre-conceptos.
- Respeto profundo por la persona, sus sentimientos y su realidad.

Los proyectos surgen a causa de los intereses de los niños y de las necesidades de los mismos.

Se manejan diferentes dimensiones:

#### Dimensión Intelectual

- Procesos de pensamiento: observación, comparación, análisis, síntesis
- Dispositivos básicos de aprendizaje: atención, percepción, memoria.
- Conceptos y nociones
- Aprestamiento numérico
- Ejercicios matemáticas (suma-resta) ábaco, recta numérica.
- Problemas matemáticos

#### Dimensión comunicativa

- Lenguaje oral: pronunciación, fluidez, vocabulario, coherencia: poesías, rimas, retahílas, adivinanzas, cuentos, etc.
- Lenguaje escrito: lectura, comprensión de lectura, producción texto escrito: fonemas, grafemas, palabras, oraciones, descripciones, cuentos.
- Lenguaje gráfico: lectura y comprensión de texto gráfico: imágenes, avisos, carteleras.
- Lenguaje gestual: manifestaciones con el cuerpo: muecas, acciones, mimos.
- Segundo Idioma: Inglés

#### Dimensión corporal

- Esquema corporal: imagen corporal, auto concepto.
- Coordinación dinámica general: gruesos: gatear, caminar, correr, saltar.
- Coordinación dinámica manual fina: Mano, movimiento pinza, prensión del lápiz.

- Manejo Espacio: manejo cuaderno, manejo renglón, escritura (direccionalidad en los grafemas).

Actividades adicionales.

- Natación
- Habilidades motoras

Dimensión Socio-afectiva

- Relación de la persona con sí mismo : cuerpo, cuidado del cuerpo,
- Relación de la persona con otros: amabilidad, trato cariñoso y cordial, respeto, manejo de norma.
- Relación con el medio: cuidado con el medio, cuidado con los animales.
- Casita de muñecas
- Cuidado del medio
- Música, taller, expresión, manitas creativas.

Dimensión Espiritual

- Amar a Dios
- Programa educación en la fe
- Hábitos de piedad
- Oraciones
- Catequesis familiar
- Filosofía para niños

Dimensión Artística

- Contemplar la belleza de la naturaleza
- Crear la armonía
- Utilizar diferentes materiales en forma creativa
- Trabajos manuales
- Creatividad<sup>1</sup>

#### 1.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

El preescolar Yatay pertenece a la Asociación para la enseñanza ASPAEN, por lo tanto su dirección y administración dependen de ésta. (Ver anexo 1. Estructura Organizacional de Aspaen)

La gerencia y administración de los colegios pertenecientes a Aspaen, son dirigidos por padres de familia, pertenecientes a Corpade (Corporación de padres de familia), la junta de dirección, y Comité directivo, conformados igualmente por padres de familia de las

---

<sup>1</sup> Proyectos integrales con actividades Prime. Tomado del sitio Web [http://www.yatay.edu.co/plan\\_proyecto\\_educativo.html](http://www.yatay.edu.co/plan_proyecto_educativo.html).

diferentes instituciones. Estas tres categorías son las encargadas del direccionamiento de procesos pertenecientes a la educación y todo el control que se ejerce sobre ésta.

Las directoras tienen como función esencial garantizar bienestar familiar, escolar y administrativo dentro y fuera de las instalaciones, tanto a los alumnos, como a los diferentes empleados y padres de familia pertenecientes a ASPAEN. Son las directoras quienes se encargan de controlar y dirigir procedimientos correspondientes a la enseñanza y administración de la unidad de negocio.

El departamento de Contabilidad es el encargado de control de cuentas, ingresos egresos y demás operaciones que conlleve la dirección del colegio. Además se cuenta con una directora de orientación, la cual cumple un papel fundamental en el acompañamiento de los alumnos en el proceso de aprendizaje, es quien apoya, aconseja y dirige comportamientos, logrando así que se brinde una educación integral.

El cuerpo docente es el encargado de transmitir los conocimientos y valores a los alumnos, con suma responsabilidad, cariño, comprensión y orientación de los pequeños. Son los docentes los que logran que los niños encuentren en el preescolar un hogar de cariño, amor, enseñanza y desarrollo continuo.

1.5 Teléfono: 6361222

1.6 Dirección: Calle 71ª No. 55-02 Lagos del Cacique. Bucaramanga Santander. Colombia

1.7 Reseña histórica:

“En 1986 un grupo de Padres de Familia de la ciudad, se dio a la tarea de fundar una institución de enseñanza con la orientación académica de ASPAEN y a la luz del fundador del Opus Dei San José María Escrivá. La Asociación para la Enseñanza -ASPAEN- es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro, con visión internacional, que dirige instituciones educativas promovidas por padres de familia, destinadas a secundarlos en su misión de ser los primeros educadores de sus hijos.

Su proyecto educativo se caracteriza por un enfoque pedagógico de formación personal integral y educación diferenciada de niñas y niños, y es apoyado por un equipo de educadores y directivos, de alta calidad académica y profesional, que actúan en unión con los padres de familia.

Prepara a sus estudiantes, desde el nivel maternal hasta la culminación del bachillerato, para que asuman la excelencia como estilo de vida en su familia, en la universidad y en su desempeño profesional. A su vez promueve en ellos un espíritu solidario, comprometido con acciones de equidad social, vinculándolos a proyectos de impacto que solucionen necesidades del entorno.

A través de su proyecto educativo armoniza el trabajo de los diversos agentes que interactúan con el estudiante, contribuyendo a la unidad en su formación. De tal forma, estimula y fomenta la formación personal de los padres de familia, para que puedan ejercer cada vez mejor su responsabilidad de ser los primeros educadores de sus hijos. De la misma manera, y en un ambiente respetuoso de la libertad, forma al personal



docente y no docente de sus instituciones para que realicen su trabajo con la máxima perfección humana posible en medio de una cultura de mejora continua, de tal forma que se comprometan con una educación de calidad total que contribuya al desarrollo de la sociedad.

A partir de una concepción de la persona humana conforme con el Magisterio de la Iglesia Católica, desarrolla su trabajo formativo contando con la asesoría espiritual de la Prelatura del Opus Dei.

El 17 de Septiembre de 1986 en las instalaciones del Club de Comercio a las 7:00 pm., diez Padres de Familia se reunieron con el Doctor Luis Ordosgoitia Jarava, en su condición de Director Ejecutivo y Representante legal de la Asociación para la Enseñanza "ASPAEN" y firmaron el acta de fundación de Yatay.

El primer lunes de febrero de 1987 YATAY abrió sus puertas para iniciar las clases escolares en una casa ubicada en la carrera 28 N° 45 – 45, bajo la Dirección de Gloria González de Moreno.

El nombre del Preescolar se ha constituido en orgullo de la ciudad Bonita. Fue escogido entre los tres nombres que se propusieron en la junta directiva, los cuales fueron: Altamira, Los Parques y YATAY que significa una palma oriunda de Santander.

El Preescolar ha sido dirigido en éstos 20 años por Gloria González de Moreno, Lucia Cristina Serrano Pinilla, Soraya Pineda Pérez y Claudia Hakspiel de Ríos. Durante estos años, los Padres de Familia, los Profesores y demás integrantes de la Familia YATAY, han trabajado bajo la guía y protección de su Patrono San José María Escrivá de Balanguer, para ofrecer a la ciudad de Bucaramanga una institución consolidada al servicio de la educación infantil del área metropolitana.

ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY con 20 años de experiencia, comienza la formación de sus estudiantes dentro de un ambiente de trabajo, responsabilidad y excelencia, tanto en el conocimiento como en el inicio de valores cristianos, integrando a los Padres de Familia, Profesores y demás miembros de la comunidad educativa".<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Junta de padres de familia YATAY. Proyecto Educativo Institucional de YATAY. Colombia: 1986; p5.

## 2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

El Preescolar Yatay es una institución educativa prestigiosa perteneciente a ASPAEN, diferenciada de sus competidores por su excelente servicio de educación personalizada y enseñanza del segundo idioma inglés, que aprendido desde su tierna infancia permite influenciar en el desarrollo de las personalidades de los alumnos.

Es un centro que enfatiza en el mejoramiento continuo y formación de docentes, alumnos y padres de familia pertenecientes a la institución, lo que logró que recibiera en mayo de 2007 el Certificado de Calidad según el Modelo Europeo de Calidad – EFQM – certificación que incluyó la Dirección Nacional de ASPAEN y 23 centros educativos que hacen parte de ella en 9 ciudades colombianas.

Esta certificación confirma el compromiso de las instituciones de ASPAEN en el fortalecimiento de la calidad de los procesos educativos, formativos y de gestión. Este resultado refleja el trabajo bien hecho y armonizado entre padres de familia, como primeros formadores de los hijos y todo el personal de las instituciones educativas.

En su actual sede ubicada en Lagos del Cacique alberga a 100 estudiantes, quienes gozan de excelencia en servicios como instalaciones campestres y divertidas, docentes con alta formación humana y profesional, formación de alumnos con un estilo de vida que involucra todos los aspectos del hombre: psicológicos, físicos, cognoscitivos, sociales, estéticos y éticos. Sin embargo el preescolar Yatay estudia una proyección futura de crecimiento, y se prevé que la sede en general, teniendo en cuenta instalaciones, personal, equipos, útiles, entre otros aspectos, no alcanza a cubrir el porcentaje de crecimiento anual proyectado, ni la planta docente se encuentra preparada para tal reto.

Es claro que el preescolar Yatay está presentando una demanda alta de alumnos y padres de familia interesados en ingresar a los niños a la institución, pero no está realizando ninguna acción al respecto para cubrir tal demanda, lo que genera un ligero retraso debido a que año tras año, las personas que demandan sus servicios aumenta.

Como consecuencia, es preciso tomar decisiones y determinar acciones que generen soluciones a la demanda de alumnos que se tiene, y así evitar que esta ventaja lograda por el buen desempeño, reconocimiento y rendimiento del colegio se convierta en una amenaza que pueda generar dificultades en la prestación del servicio educativo.

El hecho de estar desaprovechando estas oportunidades de crecimiento se traduce en desventajas económicas para la institución, las cuales pueden llegar a ser utilizadas tanto por la competencia como por posibles nuevos competidores en el sector.

Con este planteamiento se generó la necesidad de crear e instalar una nueva sede del preescolar Yatay en un sector estratégico, reconocido y con alto número de clientes potenciales. Luego de realizado un estudio interno se determinó que el sector apropiado sería Cañaveral (Floridablanca), pues es un sector que cuenta con factores a favor para el desarrollo y puesta en marcha del proyecto, como lo son las condiciones económicas de los habitantes, el estatus necesario para la inscripción de los niños en el preescolar, un leve reconocimiento del preescolar en los padres de familia, y lo más importante, la

necesidad de tener una excelente opción de institución educativa, que le brinde confianza y seguridad a los padres, además alta enseñanza en valores a los niños.

Con el propósito de conocer a fondo las necesidades y expectativas de la población objetivo se lleva a cabo la investigación en el municipio de Floridablanca, y está dirigida exactamente hacia los estratos 4, 5 y 6 de dicho municipio, teniendo en cuenta que las personas pertenecientes a esta área cuentan con los recursos económicos necesarios para hacer parte de la nueva generación del preescolar Yatay.

Si se analiza la información sobre el entorno, los estudios de mercado, la forma de la organización, el marco institucional y las connotaciones ambientales, se buscará la información básica que permita estructurar financiera, técnica y socialmente el proyecto, identificando así los flujos de caja para de esta manera poder obtener un posible grupo de alternativas viables que sirvan como antesala para el proceso de evaluación.

La evaluación permite determinar la conveniencia, pertinencia y oportunidad del proyecto como respuesta a una necesidad sentida que se traduce en una oportunidad aprovechable para su crecimiento. De este análisis se desprende la decisión de ejecutar el proyecto, o la necesidad de aplazarlo o enfocarse en otra alternativa de estudio.

De esta forma, se realiza un proceso de observación, descripción y análisis que permita determinar ¿Qué tan factible es la apertura de una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de cañaveral?, teniendo como base los datos obtenidos con la realización de esta investigación.

### 3. ANTECEDENTES

El preescolar Yatay abrió sus puertas en el año 1986, y por el lapso de 24 años ha sido un aliado primordial y fundamental de los padres de familia a la hora de educar a los niños de la sociedad con alto grado de valores y enseñanza personalizada.

Transcurrido este tiempo el preescolar Yatay ha sido, y es reconocida actualmente por su excelencia en formación, inclinación por la enseñanza de un segundo idioma por medio de inmersión en un ambiente escolar, y por la alta formación en valores. Cuenta además, con el respaldo de una de las instituciones educativas más importantes de Colombia, ASPAEN.

El permanente crecimiento de la demanda de alumnos y de padres ansiosos por seleccionar el mejor colegio para sus hijos se ha venido observado a través de los años por medio de la penetración en el mercado de la institución. El preescolar Yatay maneja un informe histórico del crecimiento de la demanda con respecto a cada año de forma confidencial, con el cual al realizarse un análisis interno dentro de la institución, se decide iniciar un proceso de estudio de mercados y factibilidad de una nueva sede que cubra la demanda creciente y satisfaga necesidades de la población.

Debido a esto el preescolar Yatay en aras de mejorar servicio y calidad, promueve actividades que le contribuyan a mejorar su eficiencia empresarial y de servicio, este hecho se confirma y refleja a finales de 2008 e inicios de 2009, cuando el preescolar Yatay ha copado su capacidad instalada, y alberga alumnos de diferentes sectores de la ciudad, por lo tanto se hace necesario realizar estudios de inversión que permitan generar estrategias que beneficien a la demanda de alumnos y obviamente al preescolar, teniendo en cuenta aspectos como ubicación, presupuesto, aceptación en el mercado y relación beneficio/costo.

Como respuesta a la anterior necesidad de la comunidad, el preescolar Yatay tiene entre sus prioridades instalar una nueva sede donde se pueda abastecer la demanda que día a día crece, y aportar a la sociedad sus valores y excelencia integral que los caracteriza. Con las anteriores exposiciones se decide la realización del presente estudio, del cual se extraerán los lineamientos básicos para la instalación de la sede, si la investigación de mercado lo resuelve, o si definitivamente la inversión no es conveniente y el proyecto debe encaminarse por opciones diferentes. Es importante mencionar que no ha existido en el preescolar Yatay una labor de análisis que anteceda un experimento similar al que se realiza actualmente.

Con el propósito de determinar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, y realizar una comparación con los beneficios y ventajas que ofrece la institución se presenta la Tabla 1, una observación e investigación de la competencia que potencialmente presentaría la nueva sede del preescolar Yatay en Cañaveral.

Tabla 1. Competencia potencial de la nueva sede Preescolar Yatay.

| Institución                        | Servicios   | Costos  | Principales Ventajas  |
|------------------------------------|---|---|---|
| <p><b>Colegio panamericano</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regidos por el método Reggio Emilia, que es un método italiano.</li> <li>• Alumno portador de derechos</li> <li>• Múltiples formas de recreación y comunicación.</li> <li>• PROGRAS EXTRA CURRICULARES, como: pasaporte aventura, actividades deportivas, programa de letras, programas de inglés oral (30 min. Diarios), sensibilización auditiva para el inglés, inmersión temprana en inglés, y aumenta con el tiempo de estadía.</li> <li>• El docente es auxiliador y orientador en la experiencia constructiva de los niños, investigador permanente.</li> <li>• El personal docente es profesional, con especializaciones en diferentes áreas.</li> <li>• Servicios de consejería y fonoaudiología.</li> <li>• El número máximo de alumnos en Kinder S 26 niños, Kinder 2 15 niños, Kinder 3 15 niños, Kinder 20 niños.</li> <li>• Se vincula a la familia al colegio teniendo en cuenta que es el agente primario de socialización.</li> <li>• Los padres participan comunicativa y participativamente por medio de programas como noche de lectura, madres vida, y nutrición.</li> <li>• Se influye en el cuidado del ambiente por medio de talleres de expresión de ideas, relaciones seguras, y promotor de bienestar.</li> </ul> | <p><u>Costos Anuales.</u><br/>           *Matrícula: \$572.800 para K2-K3, \$485.000 para K4-K5.<br/>           *Materiales:\$113.000<br/>           *Derecho de texto: \$215.000<br/>           *Club deportivo anual por familia: \$30.000<br/>           Costos mensuales.<br/>           *Pensión: \$515.500 para K2-K3, \$524.300 para K4-K5.<br/>           *Club deportivo: \$10.000<br/>           *Preluch (9.5 meses): \$96.900<br/>           Costos opcionales.<br/>           *Transporte mensual: \$108.100<br/>           *Seguro estudiantil Anual: \$15.000.<br/>           Uniformes: 3 uniformes y 3 intermedios. Camisa, falda, blusa, camiseta deportiva, buzo, sudadera, bermuda, shorth, licra, jean, por valor de \$323.600</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Énfasis en educación progresista, que es una convicción para la preparación de los niños al futuro.</li> <li>• Programa de intercambio con otros colegios, nacional e internacionalmente.</li> <li>• Miembro de <sup>3</sup>Southern Association of Colleges and Schools, (Asociación de Colegios y Universidades del sur de los Estados Unidos) por la cual los planteles colombianos pueden acreditar que cumplen con los estándares internacionales de calidad en educación escolar y universitaria.</li> <li>• Es una institución sin ánimo de lucro.</li> <li>• Los padres de familia dirigen el colegio mediante la Asamblea general y junta directiva.</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia.

<sup>3</sup> Tomado de folleto SACSCASI. Southern Association of Colleges and Schools. Agosto de 2009.

Tabla 1. Competencia potencial de la nueva sede Preescolar Yatay. (Continuación)

| Institución                    | Servicios   | Costos  | Principales Ventajas  |
|--------------------------------|---|---|---|
| <p><b>Little Cambridge</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con un lugar con estructura novedosa, cálida y moderna y especial para niños.</li> <li>• Forman seres humanos alegres, amorosos, espontáneos y libres.</li> <li>• Inauguran la etapa de Walkers quienes son los más pequeños de la institución y los de mayor cuidado y protección.</li> <li>• La propuesta educativa es a partir de los intereses de los padres de familia, con la participación de ellos en la educación de los niños.</li> <li>• Descubren y desarrollan las habilidades y el talento de los niños, a través de los clubes artísticos y escuelas deportivas, para una completa formación integral.</li> <li>• Cuenta con un equipo de psicólogas, fonoaudiólogas, enfermería y consejero espiritual.</li> <li>• Durante el transcurso de la vida escolar los niños tendrán la posibilidad de vivir experiencias internacionales en diferentes países, finalizando con un viaje a conocer la universidad de Cambridge.</li> </ul> | <p><u>Niños de 2 años:</u><br/><u>Costos anuales.</u></p> <p>*Matrícula: \$585.000.<br/>*Asociación de padres de familia: \$32.076<br/>*Sistematización: \$11.063<br/>*Seguro: \$20.000<br/>*Carne estudiantil: \$5.250<br/>Costos mensuales.<br/>*Pensión: \$526.792<br/>*Restaurante: \$173.542<br/>*Portal Web: \$5.983<br/>*Bibliobanco: \$3.000</p> <p><u>Niños de 4 años:</u><br/><u>Costos anuales.</u></p> <p>*Matrícula: \$601.735.<br/>*Asociación de padres de familia: \$32.076<br/>*Sistematización: \$11.063<br/>*Seguro: \$20.000<br/>*Carne estudiantil: \$5.250<br/>Costos mensuales.<br/>*Pensión: \$541.562<br/>*Restaurante: \$173.542<br/>*Portal Web: \$5.983<br/>*Bibliobanco: \$3.000</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los niños desde muy temprana edad inician un trabajo progresivo de bilingüismo hasta lograr la inmersión total en el grado transición con una relación del 80% en inglés.</li> <li>• Convenios internacionales en diferentes países para que los niños tengan intercambio de culturas.</li> <li>• Calendario B.</li> <li>• Espacios para crecer: Ciudad miniatura, sala de informática, gimnasio, parque de juegos, ludotecas, zona deportiva, piscina, restaurante.</li> <li>• Alto prestigio.</li> </ul> |

Tabla 1. Competencia potencial de la nueva sede Preescolar Yatay. (Continuación)

| Institución                                     | Servicios  | Costos   | Principales Ventajas   |
|---|--|--|--|
| <p><b>Gimnasio Colombianitos del Mañana</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La formación está fundamentada en “Educar integralmente en Jesús”, rescatando valores, para así obtener Grandes hombres y mujeres mañana.</li> <li>• Se maneja una metodología fundamentada en pedagogos y sicólogos que han aportado grandes avances en el proceso de enseñanza.</li> <li>• Desarrollan la creatividad, habilidades y competencia para el proceso educativo, constituyéndose en herramientas indispensables en el desarrollo de todas las dimensiones de los niños niñas.</li> <li>• Están comprometidos en la búsqueda constante de mantener la cálida humana y educativa de Santander.</li> <li>• La educación se fundamenta en la humildad, el amor, el respeto, la lealtad, la solidaridad y la sinceridad, en la cual todos forman parte de este proceso, donde participan niños, padres de familia, docentes, administrativos y comunidad.</li> <li>• Crean espacios de sano esparcimiento como pintura, natación, desarrollo de habilidades motrices, desfiles, canto, modelaje, entre otros.</li> <li>• Los docentes son profesionales en el área y con tacto a manejar los niños.</li> <li>• Servicio de transporte puerta a puerta.</li> <li>• Menú de lonchera bajo la dirección de nutricionista.</li> <li>• Asesorías en psicología, fonoaudiología, ocupacional y familiar.</li> </ul> | <p><u>Costos transición.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Matricula: \$216.000</li> <li>*Sistematización y carnet: \$15.000</li> <li>*Bibliobanco: \$23.000</li> <li>* Asociación de padres de familia: \$35.000</li> <li>*Seguro: \$15.000</li> <li>*Pensión: \$196.000</li> <li>*Servicio hornada continua mensual: \$94.000</li> <li>*Lonchera diaria: \$2.500</li> <li>*Almuerzo diario: \$4.500</li> </ul> <p><u>Uniformes:</u></p> <p>Niña: Diario: Chaqueta, licra, camiseta, medias, zapatos, accesorios blancos en la cabeza.</p> <p>Niño: Diario: Chaqueta, pantalón largo de jean, camiseta blanca, medias, zapatos, correa.</p> <p>Gimnasia: Sudadera, pantaloneta, camiseta, medias, tenis blancos</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación espiritual, catequesis e infancia misionera.</li> <li>• Sensibilización, expresión de sentimientos.</li> <li>• Compromiso social, celebraciones especiales.</li> <li>• Escuela de padres, asesorías seguimientos y talleres.</li> <li>• Propuestas lúdicas como música, danza folclórica, tuna, expresión artística, porristas y deportes.</li> </ul> |

Tabla 1. Competencia potencial de la nueva sede Preescolar Yatay. (Continuación)

| Institución                        | Servicios  | Costos   | Principales Ventajas   |
|------------------------------------|--|--|--|
| <b>Colegio integrado Cañaveral</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es una institución formada como una familia que contribuye a la formación integral de futuros ciudadanos.</li> <li>• Enmarca la educación en la Constitución Colombiana, formadas bajo principios éticos y morales.</li> <li>• Ofrecen un servicio con computadores infantiles, diseños llamativos para los niños.</li> <li>• El ambiente es apropiado y acondicionado especialmente para niños.</li> <li>• Los tipos de deportes ofrecidos están entre otros taekwondo, béisbol, boliche, golf.</li> <li>• Desarrollan talleres de iniciación musical que permiten a los niños descubrir las aptitudes musicales.</li> <li>• Cuenta con piscina de arena, huerta infantil.</li> <li>• Ofrece servicios de danzas, títeres, casita de la familia, lonchera nutritiva.</li> <li>• Se realiza periódicamente una integración de padres de familia con el fin de crear un interés en la institución.</li> <li>• El segundo idioma es el inglés y se enseña de manera intensiva.</li> </ul> | <p><u>Costos educativos:</u></p> <p>Matrícula: \$170.000<br/>                     Pensión: \$105.000<br/>                     Materiales: \$70.000<br/>                     Salidas culturales: \$70.000<br/>                     Lonchera semanal: \$85.000</p> <p><u>Uniformes:</u></p> <p>Niñas: Falda, chaqueta, medias zapatos, buzo.</p> <p><u>Niños:</u> Pantalón azul, camisa, medias, zapatos.</p> <p><u>Física:</u> Sudadera, camiseta, chaqueta, tenis, medias.</p> <p>Valor: \$195.000</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con salidas pedagógicas a diferentes sitios del país, lo cual permite que los niños aprendan de una manera diferente y divertida.</li> <li>• Cada mes los niños practican un deporte diferente.</li> <li>• Cuenta con audiovisuales interactivo, en el cual los niños disfrutan de videos educativos integrados a la informática.</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia.



#### 4. JUSTIFICACIÓN

La calidad de vida familiar se ha convertido en una necesidad latente en nuestra sociedad, pues cada vez más se evidencia la constante preocupación por la estabilidad emocional y económica de las familias, principalmente de los padres hacia los hijos, la cual se intensifica en la primera infancia que comprende edades entre los cero y los cinco años de vida, donde el niño explora y forma su personalidad, aprende a desarrollar un alto porcentaje del cerebro.

Según el Ministerio de Educación Nacional en su plan “Educación para la primera infancia, estudios provenientes de diferentes disciplinas demuestran que los primeros años de vida son fundamentales para el desarrollo físico, social, emocional y cognitivo.

El mayor desarrollo del cerebro ocurre durante los tres primeros años de vida, el cual depende de los genes, pero también del entorno en el que el niño crece, de su nutrición, su salud, la protección que recibe y las interacciones humanas que experimenta. Igualmente se desarrollan las habilidades para pensar, hablar, aprender y razonar, con un gran impacto sobre el aprendizaje y el comportamiento presente y futuro.

Una atención y educación de buena calidad en este ciclo vital es determinante para que los procesos físicos, sociales, emocionales y cognitivos se desenvuelvan apropiadamente y contribuyan a ampliar las opciones de los niños a lo largo de su vida.”<sup>4</sup>

Partiendo de ésta nueva política que protege a la primera infancia, se hace estrictamente necesaria una reestructuración de hábitos formativos tanto en los hogares como en las instituciones educativas, debido a los cambios que se desarrollan en torno a la estrategia. Es por esto que ASPAEN se acoge a las indicaciones y se propone a optimizar su servicio de educación preescolar para poder brindar a los alumnos un estilo de vida acorde al actual y que proteja su integridad emocional y física.

Por lo tanto se implementa el estudio de factibilidad financiera donde se evalúe si es viable o no la instalación de una nueva sede del Preescolar Yatay en un sector estratégico y que a su vez cumpla con los requerimientos legales, sociales, técnicos y económicos, donde salgan beneficiados tanto los usuarios del plantel como las directivas del mismo.

La investigación propuesta pretende utilizar conceptos financieros, de planeación, mercadeo, aspectos técnicos, organizacionales, sociales y ambientales con el fin de evaluar la viabilidad del proyecto y el impacto que este pueda llegar a generar; de esta manera es posible determinar cuáles son los puntos críticos contemplados dentro del proyecto que determinen la apertura de la nueva sede del Preescolar.

---

<sup>4</sup> Política educativa para la primera infancia. Disponible en [www.mineduccion.gov.co](http://www.mineduccion.gov.co). Recuperado en Noviembre de 2009

A lo largo del estudio se va a analizar cada una de las áreas nombradas anteriormente, con sus respectivos temas a tratar, con el propósito de crear un informe al cual se haga necesario recurrir a la hora de abrir definitivamente las puertas del preescolar en su nueva sede.

Para iniciar el estudio es indispensable recurrir a una investigación de mercados y realizar un sondeo dentro de la población del municipio de Floridablanca para direccionar estudios hacia el sector de Cañaveral, pues es el sector elegido para tal proyecto. Según las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, en la Tabla 2 se puede observar que para el 2010 y 2011 la población de Floridablanca se encontraría en un total aproximado de 23.230 y 23.024 habitantes respectivamente, entre los rangos de edades de los cero (0) a los cinco (5) años de edad.

**Tabla 2. Proyección municipal de población por grupo de edad para el municipio de Floridablanca.**

|              | 2005          | 2006          | 2007          | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Edad         | Total         | Total         | Total         | Total         | Total         | Total         | Total         |
| <b>0</b>     | <b>3.971</b>  | <b>4.016</b>  | <b>3.978</b>  | <b>3.932</b>  | <b>3.876</b>  | <b>3.821</b>  | <b>3.761</b>  |
| <b>1</b>     | <b>4.090</b>  | <b>3.922</b>  | <b>3.996</b>  | <b>3.951</b>  | <b>3.895</b>  | <b>3.834</b>  | <b>3.797</b>  |
| <b>2</b>     | <b>4.198</b>  | <b>4.056</b>  | <b>3.905</b>  | <b>3.978</b>  | <b>3.924</b>  | <b>3.862</b>  | <b>3.814</b>  |
| <b>3</b>     | <b>4.298</b>  | <b>4.175</b>  | <b>4.030</b>  | <b>3.888</b>  | <b>3.959</b>  | <b>3.899</b>  | <b>3.845</b>  |
| <b>4</b>     | <b>4.391</b>  | <b>4.281</b>  | <b>4.143</b>  | <b>4.004</b>  | <b>3.872</b>  | <b>3.943</b>  | <b>3.882</b>  |
| <b>5</b>     | <b>4.518</b>  | <b>4.427</b>  | <b>4.293</b>  | <b>4.148</b>  | <b>4.007</b>  | <b>3.871</b>  | <b>3.925</b>  |
| <b>TOTAL</b> | <b>25.466</b> | <b>24.877</b> | <b>24.345</b> | <b>23.901</b> | <b>23.533</b> | <b>23.230</b> | <b>23.024</b> |

Fuente: Tomado del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, Sistema de consulta información censal, en el sitio Web:

<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

Esta importante información refleja que la población objetivo de niños de cero a cinco años de edad, a medida que el tiempo transcurre va disminuyendo, si se toma el año 2010 con respecto al 2011, se observa que el porcentaje de disminución no es mayor, (0.886%); pero igualmente refleja una ligera disminución de la población si se piensa en una proyección de los años posteriores al presente estudio.

Este dato es trascendental para la realización del proyecto, pues es necesario que el preescolar inicie estudios certeros y avance en la implementación de una nueva sede, debido a que la población la requiere y se presta en tamaño para la inclusión de la nueva sede en las instituciones educativas del municipio de Floridablanca.

Sin embargo, que la población disminuya no indica que la sede nueva del preescolar Yatay se vea afectada, ya que esta tabla refleja los niños de cero a cinco años de todos los estratos sociales del municipio de Floridablanca, y el énfasis se debe tomar en los niños pertenecientes a hogares de estrato social cuatro, cinco, y seis.

El proyecto intenta determinar la factibilidad y disponibilidad por parte de los padres para la adquisición de los servicios prestados por la institución y la aceptación de los mismos frente a la ubicación de sus nuevas instalaciones.

Se pretende determinar si la apertura de una nueva sede del Preescolar Yatay en el sector de Cañaverál genera soluciones a la problemática que se ha venido presentando a causa de la utilización total de la capacidad diseñada de sus instalaciones y de ser así, fijar el presupuesto necesario y tiempo estimado para la puesta en marcha de dicho proyecto.

## **5. OBJETIVOS**

### **5.1 OBJETIVO GENERAL**

Evaluar la factibilidad y efectividad una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de Cañaverál, y de ésta manera estimar si corresponde a un proyecto viable o no.

### **5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Evaluar la factibilidad y viabilidad general de la puesta en marcha de una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de Cañaverál.
- Determinar las necesidades de información, requisitos y necesidades para la evaluación de un proyecto.
- Calcular la capacidad y tamaño de un proyecto, evaluando los requerimientos de espacio, personal y alumnos potenciales.
- Conocer la demanda potencial de alumnos para la nueva sede del preescolar Yatay.
- Establecer planes de desarrollo y estructura de costos de un proyecto.

## 6. MARCO REFERENCIAL

### 6.1 MARCO HISTÓRICO

Es necesario dirigirse a la evolución del preescolar a través de las épocas para entender la importancia que merece el énfasis de los niños en la primera infancia, pues es en la primera infancia donde el niño percibe los comportamientos positivos e identifica los negativos, para empezar a crear una moral y comportamiento propio que lo caracteriza de los demás niños, y en el hogar de los demás miembros familiares.

Si se acude a la historia de la educación preescolar en Colombia, “ en el período de la Colonia no se conocía ningún establecimiento que se dedicara a atender exclusivamente a niños en edad preescolar, ya que la vida del niño a esta edad se reducía a los estrechos márgenes de la familia, y su educación sólo dependía de sus padres o tutores, salvo aquellos niños abandonados que vivían en los hospicios o asilos gobernados por algunas congregaciones religiosas, donde se adelantaban algunas actividades recreativas y pedagógicas como labor preparatoria para su ingreso a la escuela.

A finales del gobierno del general Pedro Alcántara Herrán (1844), se habla por primera vez de la creación de las Salas de Asilo destinadas a los niños pertenecientes a los sectores más pobres de la población, pero sólo recién en la administración de Eustorgio Salgar en 1870, se entran a reglamentar y a definir orgánicamente estas salas. En estos Asilos sólo se admitirían niños de dos (2) a seis (6) años, y aquellos cuyos padres eran notoriamente pobres, los cuales serían aceptados gratuitamente en el asilo. En el caso de los que pertenecían a familias acomodadas, pagarían a la directora la remuneración que se fijara en los reglamentos.

En los asilos se tenían muy en cuenta los siguientes objetivos: proteger y cuidar físicamente a los hijos de los obreros, formarlos, educarlos y prepararlos para su ingreso a la escuela. A finales del siglo XIX, en Colombia los primeros misioneros alemanes pedagogos comenzaron a difundir y promocionar las ideas de Federico Froebel, las cuales fueron muy importantes en la renovación y organización de la educación en el país, y lo que permitió la aparición de los primeros jardines infantiles. Dentro del contexto histórico, se puede decir que fue a través del presidente José Manuel Marroquín (1900) que se organizó en Colombia el primer establecimiento de preescolar. Él fundó en 1851 la escuelita campestre de Yerbabuena, donde por primera vez se realizaron actividades pedagógicas y recreativas para niños menores de seis (6) años, bajo una orientación muy marcada de la teoría de Froebel

En Colombia la educación preescolar se desarrolló con mucho retraso con relación a Argentina, Chile y Uruguay, países que a comienzos de siglo ya contaban con una abundante población preescolar. En el caso de Colombia, teniendo en cuenta las cifras extraoficiales del Ministerio de Educación Nacional, en la primera década del siglo funcionaban aproximadamente 30 centros preescolares en el país, en su mayoría privados.”<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Antecedentes Históricos de la educación en Colombia. Educación preescolar. Disponible en <http://vlang-vlang.uninorte.edu.co:8080/drupal/files/AntecedentesHistoricosEducacionColombia.pdf>. Recuperado en 2.010

## 6.2 MARCO LEGAL

Sin duda, el proceso de la educación en preescolar en el país fue lento, y se pudo observar que la preparación específica del personal responsable de esta actividad no era tan importante en sus inicios; de hecho, "a comienzos de siglo se reclutaban jóvenes maestras normalistas, o en su defecto, era personal que ellos mismos formaban. Por eso, cuando se promulgó la Ley 25 en 1917 y se creó el Instituto Pedagógico Nacional para Institutoras de Bogotá, cuyo propósito era preparar maestros para la escuela superior y normal, también se aprobó la creación de una sección especial para formar maestras de kindergarten. Pero pasarían diez (10) años antes que se fundara el Instituto y dieciséis (16) años para que funcionara esta sección preescolar.

En 1935, en Colombia funcionaban aproximadamente 280 establecimientos preescolares, en su mayoría privados, donde trabajaban 315 maestros que atendían a 12.120 niños. Pero es sólo hasta 1939 cuando se establece el decreto 2101 del Ministerio de Educación Pública, el cual define y caracteriza la educación infantil de la siguiente manera:

"Entiéndase por enseñanza infantil, aquella que recibe el niño entre los cinco (5) y siete (7) años de edad, cuyo objetivo principal es crearle hábitos necesarios para la vida, juntamente con el desarrollo armónico de la personalidad."

Teniendo en cuenta el decreto, se puede decir que no se hacía ninguna referencia a los requisitos que debían reunir los establecimientos preescolares privados, ni tampoco se señalaban los mecanismos para supervisar o vigilar su funcionamiento. Además, en esta época los establecimientos a nivel preescolar funcionaron sin ninguna intervención del gobierno, y en la práctica estos decretos sólo tenían validez en el sector oficial.

En la década de los 40 se consolidó el modelo higienista norteamericano en Colombia, el cual tuvo en cuenta dentro de los procesos educativos la nutrición y otros aspectos vinculados a la seguridad social. Como resultado de esta influencia, se crea en 1946 el Instituto Colombiano de Seguros Sociales (ICSS) y el Ministerio de Higiene. En este contexto se dicta la Ley 83, denominada Código del Niño o Ley Orgánica de la defensa del Niño. En este sentido, se puede observar la presencia del primer conjunto de leyes que se promulga a favor de la población infantil, que comienza a vivir ya los rigores de la desnutrición, el abandono y el maltrato

A pesar de estas leyes y normas que fueron bastantes avanzadas para la época, no se crearon los mecanismos legales y orgánicos para llevar a la práctica estas normas. En esta época se comenzó a observar las primeras señales de un fenómeno que con los años se haría cada vez más notorio: la incorporación de la mujer al trabajo productivo, y que a la postre sería uno de los factores que contribuirían al desarrollo de la educación y la atención del niño preescolar. Este fenómeno histórico y social trajo algunos cambios en los hábitos de crianza, ya que el abandono temporal de los hijos por parte de la madre trabajadora, contribuyó a la multiplicación masiva de los establecimientos preescolares que tendría por función resolver circunstancialmente el cuidado y protección del niño en ausencia de la madre.

A partir de lo anterior, en 1968, en el gobierno de Carlos Lleras Restrepo, se crea el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar para proveer protección al menor y procurar la estabilidad y bienestar familiar.

En 1976, con el decreto 088 del MEN, se incorpora por primera vez la modalidad del preescolar al sistema educativo colombiano. Sin embargo, después de 18 años es cuando se le da el carácter obligatorio:

"Se llamará educación preescolar la que se refiere a los niños menores de seis (6) años. Tendrá como objetivos especiales el promover y estimular el desarrollo físico, afectivo y espiritual del niño, su integración social, su percepción sensible y el aprestamiento para las actividades escolares, en acción coordinada con los padres y la comunidad".

Para esta época, en el Ministerio de educación Nacional se crea la División de Educación Preescolar y Educación Especial, la cual en el papel tendría la responsabilidad de dirigir esta modalidad a nivel nacional, pero en la práctica se limitará a fiscalizar el trabajo de los escasos Jardines Nacionales que aún existían por aquellos años.

Antes de 1984 la educación preescolar se rigió por algunos modelos curriculares. Sólo recién a partir de ese año, mediante el Decreto 1002, se establece un plan de estudios que aún estaba muy lejos de constituirse en un principio orientador y organizador de esta modalidad educativa.

En éste se entra a definir un plan de estudios. "Como el conjunto estructurado de definiciones, principios, normas y criterios que, en función de los fines de la educación, orienta el proceso educativo mediante la formulación de objetivos por niveles, la determinación de áreas y modalidades, la organización del tiempo y el establecimiento de lineamientos metodológicos, criterios de evaluación y pautas de aplicación y administración. (Art. 1, Parágrafo)".

En esta década de los 90, se pudo observar cambios del gobierno con respecto a la atención y preocupación por la población infantil en Colombia, y es debido a esto que se establecen normas y leyes por parte de la asamblea constituyente en la Constitución Política del 91. Por otra parte, el gobierno colombiano al ratificar, mediante la Ley 12 de 1991, los compromisos adquiridos por el país en la Convención Internacional sobre los Derechos de la Niñez adoptada por las Naciones Unidas, se compromete con una nueva ética y cultura a favor de la infancia.

Es en 1987, durante el gobierno de Virgilio Barco, cuando se realiza un convenio entre e los ministerios de Educación Nacional, de Salud y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, con el fin de articular dos programas existentes: el programa de educación familiar para el Desarrollo Infantil (PEFADI) y el Plan Nacional de Supervivencia y Desarrollo de la Infancia (SUPERVIVIR), por medio del cual se busca reforzar el trabajo educativo en el campo de la salud. Es a través de estos programas en donde se hace necesario hablar sobre la educación inicial, la cual no sólo requiere de la participación del profesor, sino también de la familia y la comunidad que lo circunda.

En 1989 el gobierno nacional se suscribe a los términos y principios de la Convención sobre los Derechos del Niño adoptada por las Naciones Unidas. De igual manera, se adhiere en 1990 a la Declaración Mundial sobre la Supervivencia, la Protección y el Desarrollo del Niño. El propósito en ambas era favorecer a la población infantil y crear conciencia sobre el tema de la familia, la infancia y su calidad de vida.

En el gobierno de César Gaviria se adelantaron dos iniciativas: el Plan de Acción a favor de la Infancia y una nueva Constitución Política que incorporó una serie de principios de los derechos fundamentales del niño. En este Plan se afirmaba lo siguiente: "a través del programa de preescolar, que tiene un cubrimiento cercano al 14%, se atendieron cerca de 330.000 niños en 1989, la mitad de ellos en el sector privado, y la otra mitad en el sector público. Aunque con este programa se pretende preparar a los niños para la escuela y mejorar la capacidad de aprendizaje, la cobertura es muy baja y existen problemas de calidad.

En este plan se menciona por primera vez el Grado Cero, una modalidad por medio de la cual se busca resolver la ausencia de formación preescolar de los niños que ingresaban por primera vez a la escuela pública. Con el Grado Cero se buscaba disminuir la repitencia en la escuela primaria y mejorar la calidad educativa de la educación básica primaria. Esta modalidad haría parte del Plan de Apertura Educativa (1991-1994) del gobierno de César Gaviria, y se convirtió en el programa bandera de la Secretaría de Educación del país.

Finalmente, se puede decir que la ley 115 reconoce a la educación preescolar como un grado obligatorio y como un nivel educativo que tiene enorme importancia en la formación y desarrollo del niño.”<sup>6</sup>

Con estos antecedentes referentes a la evolución larga y pausada, pero segura que ha tenido la educación preescolar de los niños en Colombia, se puede afirmar que el preescolar Yatay es una institución que cumple a cabalidad con todos y cada uno de los reglamentos, leyes y peticiones a los cuales el gobierno nacional exige acogerse.

## **6.3 MARCO CONCEPTUAL**

### **6.3.1 Investigación de mercado.**

“Es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing.

Es importante darle la importancia a cada factor de la investigación de mercado, pues cada uno cumple un papel fundamental, por ejemplo, la investigación de mercados es

---

<sup>6</sup> CERDA, Gutiérrez Hugo. Educación preescolar: Historia, Legislación, Currículo y realidad socioeconómica. Aula Abierta Magisterio.



sistemática, pues requieren planeación metódica, los procedimientos están bien documentados y, se planean con anticipación. Su uso del método científico se refleja en el hecho de que se obtienen y analizan datos para probar ideas o hipótesis previas.

Se debe realizar una investigación de mercado de forma imparcial para que llegue a ser objetiva, aunque siempre es influida por la filosofía del investigador, se debe liberar de sesgos personales o estándares profesionales, este paso es indispensable para obtener hallazgos predeterminados.

### **6.3.1.1 Clasificación de la investigación de mercados**

Se puede realizar un estudio para dos propósitos: investigación para la identificación del problema o investigación para la solución del problema.

En la primera, es necesario detallar las investigaciones de potencial de mercado, participación d mercado, imagen, características del mercado, análisis de ventas, pronósticos, y tendencias comerciales. Mientras que en la segunda, la investigación para la solución del problema es necesaria una segmentación, investigación del producto, sobre la asignación del precios, la promoción, y la distribución.

Con estas dos clasificaciones se debe tener en cuenta ciertos pasos importantes que conllevan a un resultado que arroje solución del problema u oportunidad.

### **6.3.1.2 El proceso de investigación de mercados**

Paso 1. Definición del problema: Cuando se identifica el problema se obtiene el propósito del estudio, la información antecedente pertinente, la información que se necesita y la forma en que se utilizará para la toma de decisiones.

Paso 2. Desarrollo del enfoque del problema: incluye la formulación de un marco de referencia objetivo o teórico, modelos analíticos, preguntas de investigación e hipótesis, e identificación de la información que se necesita. Este proceso está guiado por conversaciones con los administradores y los expertos en el área, análisis de datos secundarios, investigación cualitativa y consideraciones pragmáticas.

Paso 3. Formulación del diseño de investigación: Es un esquema para llevar a cabo un proyecto de investigación de merados. Expone con detalle los procedimientos necesarios para obtener la información requerida, y su propósito es diseñar un estudio que ponga a prueba la hipótesis de interés, determine las posibles respuestas a las preguntas de investigación y proporcione la información que se necesita para tomar una decisión.

El diseño también incluye la investigación exploratoria, la definición precisa de las variables y el diseño de las escalas adecuadas para medirlas. Debe abordarse la cuestión de cómo deberían obtenerse los datos de los participantes (por ejemplo, aplicando una encuesta o un experimento). También es necesario diseñar un cuestionario y un plan de muestreo para seleccionar a los participantes del estudio. De ésta manera más formal, la elaboración de un diseño de investigación incluye los siguientes pasos:

- Definición de la información necesaria.
- Análisis de datos secundarios.
- Investigación cualitativa.
- Técnicas para la obtención de datos cuantitativos (encuesta, observación y experimentación)
- Procedimientos de medición y de escalamiento.
- Diseño de cuestionarios.
- Proceso de muestreo y tamaño de la muestra.
- Plan para el análisis de datos.

Paso 4. Trabajo de campo o recopilación de datos: Implica contar con personal o un equipo que opere ya sea en el campo, como en el caso de las encuestas personales (casa por casa, en los centros comerciales, o asistidas por computadora), desde una oficina por teléfono, por correo, electrónicamente entre otros. La selección, capacitación, supervisión y evaluación adecuadas del equipo de campo ayuda a minimizar los errores en la recopilación de datos.

Paso 5. Preparación y análisis de datos: Incluye revisión, codificación, transcripción y verificación. Cada cuestionario o forma de observación se revisa y, de ser necesario, se corrige. Se asignan códigos o letras para representar cada respuesta a cada pregunta del cuestionario. Los datos se analizan para obtener información relacionada con los componentes del problema de investigación de mercados y, de esta forma, brindar información al problema de decisión administrativa.

Paso 6. Elaboración y presentación del informe: Todo proyecto debe documentarse en un informe por escrito donde se presenten las preguntas de investigación específicas que se identificaron; donde se describan el enfoque, el diseño de la investigación y los procedimientos utilizados para la recopilación análisis de datos; y donde se incluyan los resultados y los principales resultados.

### **6.3.2 El proceso de definición del problema y desarrollo del enfoque.**

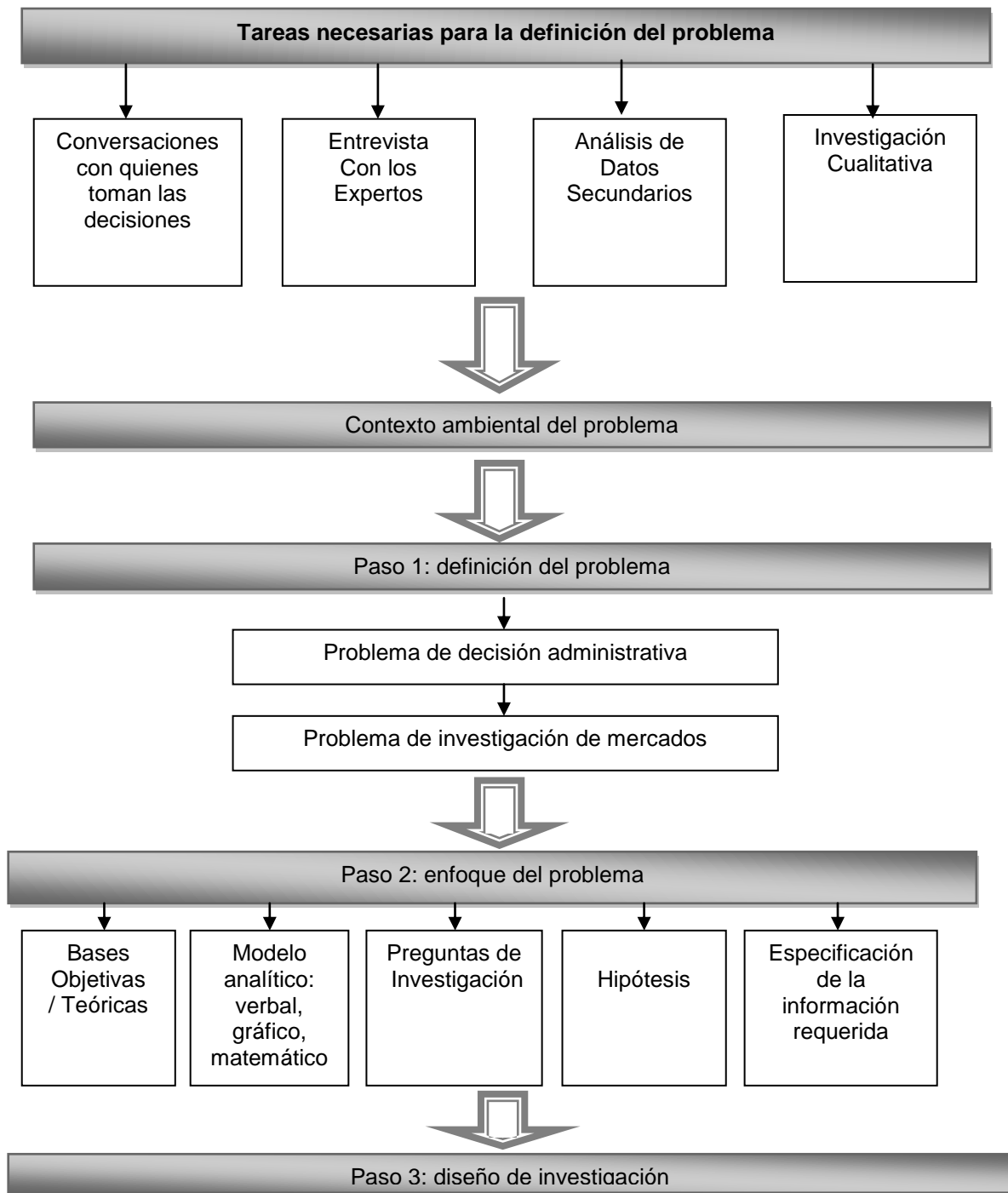
En la Figura 2 se puede observar de forma general los pasos indispensables para la definición del problema. “Las tareas implicadas en el proceso de definición del problema consisten en discusiones con quienes toman las decisiones, entrevistas con los expertos del ramo y otros individuos conocedores, análisis de datos secundarios y, en ocasiones, investigación cualitativa.<sup>7</sup> Deben evaluarse ciertos factores ambientales esenciales que tienen que ver con el problema. La comprensión del contexto ambiental facilita la identificación del problema de decisión administrativa, el cual se traduce luego en un problema de investigación de mercados.

Con base en la definición del problema de investigación de mercados, se desarrolla un enfoque apropiado, cuyos componentes consisten en un marco objetivo/teórico, modelo analítico, preguntas de investigación, hipótesis y especificación de la información requerida.”<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Malhotra Naresh K. Investigación de mercados (2008). Pearson. Página 9

<sup>8</sup> Ibip. P. 37-38

Figura 2. Tareas necesarias para la definición del problema.<sup>9</sup>



Fuente: Malhotra Naresh K. Investigación de mercados. (2008). Figura tareas necesarias para la investigación del problema.

<sup>9</sup> Ibip. Figura 2.1 Proceso de definición del problema y desarrollo del enfoque. P. 38

A continuación se detallará paso a paso las tareas que implica la definición del problema; tal como se presentó en la Figura 2.

### **6.3.2.1. Tareas necesarias:**

Discusiones con quienes toman las decisiones: es de vital importancia tener una inmersión en el ambiente donde se va a trabajar la investigación de mercado, por eso se debe tener contacto con las personas implicadas en las tomas de decisiones en las empresas, de ésta forma el investigador comprende la naturaleza de la decisión que enfrentan los gerentes y lo que esperan que la investigación les informe.

En ocasiones puede ser difícil contactar con las personas que toman decisiones administrativas, pues existen organizaciones que tienen un protocolo establecido para acceder a dialogar con altos ejecutivos, pero es tarea del investigador poseer una habilidad considerable para interactuar con estas importantes personas, que direccionan la investigación.

Entrevistas con expertos en el sector: Para aumentar el conocimiento del ramo de la investigación, aparte de la discusión con las personas que toman decisiones, también se pueden realzar entrevistas con personas expertas que estén ubicadas fuera de la empresa. Por lo general la información de los expertos se obtiene mediante entrevistas personales no estructuradas, es decir, sin la aplicación de un cuestionario formal.

Así se ofrece una mayor flexibilidad para captar los conocimientos de los expertos. El propósito de el entrevistas no el llegar a una solución concluyente, sino ayudar a definir el problema de investigación de mercados. Desafortunadamente, en ocasiones se presentan inconvenientes como contactar la persona idónea, y que ésta no sea la indicada y conocedora del tema como se piensa; o la difícil localización de un experto en el ramo. Cuando esto sucede una opción es recurrir a la búsqueda de Internet, donde se puede acceder a diversas opiniones e información valiosa.

Análisis de datos secundarios: Incluyen información que se obtuvo de fuentes privadas y gubernamentales, de empresas comerciales de investigación de mercados y de bases de datos computarizadas. Son una fuente económica y rápida de información antecedente. El análisis de los datos secundarios disponibles es un paso esencial en el proceso de definición del problema.

Investigación Cualitativa: es de naturaleza exploratoria y no estructurada, se basa en pequeñas y puede utilizar técnicas cualitativas populares como las sesiones de grupo (entrevistas grupales), asociación de palabras (pedir a los entrevistados que den la primera respuesta a las palabras estímulo) y entrevistas en profundidad (entrevistas personales que exploran en detalle los pensamientos del entrevistado).

Las encuestas piloto son usadas igualmente para obtener información exploratoria, son menos estructuradas, por lo general contienen más preguntas abiertas y el tamaño de la muestra es mucho menor.

Aunque la investigación emprendida en esta etapa quizá no se realice de una manera formal, puede brindar información valiosa sobre el problema.

### **6.3.2.2 Contexto ambiental del problema.**

Incluyen la información previa y los pronósticos que atañen a la industria y a la empresa, los recursos y limitaciones de la empresa, los objetivos de quien toma las decisiones, el comportamiento del comprador, los ambientes legales y económicos, así como las habilidades tecnológicas y de marketing de la empresa. Los pasos se analizan a continuación.

Información previa y pronósticos: la información previa y los pronósticos de las tendencias relativas a ventas, participación en el mercado, rentabilidad, tecnología, población, demografía y estilo de vida, pueden ayudar al investigador a entender lo que subyace al problema de la investigación de mercados. Pueden ser útiles para descubrir oportunidades y problemas potenciales.

Recursos y limitaciones: para que el alcance del problema de investigación sea apropiado es necesario considerar tanto los recursos disponibles (como dinero y habilidades de investigación) como las limitaciones de la organización (como costos y tiempo). Para determinar el alcance del proyecto de investigación deben identificarse otras limitaciones, como las impuestas por el personal de la empresa del cliente, la estructura y la cultura de la organización, así como los estilos de toma de decisiones. Sin embargo, no debe permitirse que las limitaciones disminuyan el valor de la investigación para quien toma las decisiones o que pongan en riesgo la integridad del proceso de investigación.

Objetivos: Las decisiones se toman para cumplir objetivos. La formulación del problema de decisión administrativa debe basarse en una comprensión clara de dos tipos de objetivo: 1. Los objetivos de la organización (metas), y 2. Los objetivos personales de la persona que decide. Para que el proyecto tenga éxito, debe cumplir los objetivos tanto de la organización como de quien toma las decisiones.

El investigador necesita habilidad para extraer esos objetivos. Una técnica eficaz es confrontar a quien toma las decisiones con cada una de las posibles soluciones al problema y preguntarle si seguiría ese curso de acción. Si se recibe un “no” por respuesta, hay que indagar más para descubrir los objetivos que no se cumplen con ese curso de acción.

Comportamiento del comprador: es un componente fundamental del contexto ambiental. En la mayoría de las decisiones de marketing, el problema se remonta en última instancia a predecir la respuesta de los compradores ante acciones específicas del vendedor. La comprensión de lo que subyace al comportamiento del comprador puede dar ideas valiosas sobre el problema. Los factores que influyen en el comportamiento del comprador y que deberían considerarse incluyen:

- El número y la localización geográfica de compradores y no compradores.
- Características demográficas y psicológicas.
- Hábitos de consumo del producto y de consumo de productos de categorías relacionadas.

- Comportamiento de consumo de los medios de comunicación y respuesta a las promociones.
- Sensibilidad al precio.
- Tiendas minoristas que frecuentan.
- Preferencias al comprador.

Ambiente legal: Incluye las políticas públicas, las leyes, las agencias gubernamentales y los grupos de presión que influyen y regulan a diversas organizaciones e individuos en la sociedad.

Ambiente económico: formado por el poder adquisitivo, el ingreso bruto, el ingreso disponible, el ingreso discrecional, los precios, los ahorros, la disponibilidad de crédito y las condiciones económicas generales. El estado general de la economía (crecimiento rápido o lento, recesión, estanflación) influye en la disposición de los consumidores y de los negocios para contratar créditos y gastar en artículos costosos. Por lo tanto, el ambiente económico tiene implicaciones significativas para los problemas de investigación de mercados.

### **6.3.2.3 Definición del problema de investigación de mercados.**

La regla general que debe seguirse al definir el problema de investigación de mercados es que su definición debe: 1. Permitir que el investigador obtenga toda la información que se requiere para abordar el problema de la decisión administrativa. 2. Orientar al investigador en la conducción del proyecto. Los investigadores cometen dos errores comunes en la definición del problema, realizarla de una forma muy amplia, o de forma muy estrecha, y con ninguno de éstos errores es posible hacer una correcta definición del problema.

La probabilidad de cometer cualquiera de estos errores al definir el problema se reduciría planteando el problema de investigación de mercados en términos amplios y generales, e identificando sus componentes específicos. El planteamiento general da una perspectiva del problema y funciona como salvaguarda que ayuda a no cometer el segundo tipo de error. Los componentes específicos se enfocan en los aspectos fundamentales del problema y brindan directrices claras acerca de cómo proseguir, lo cual reduce la probabilidad de cometer el primer tipo de error.

### **6.3.2.4. Componentes del enfoque.**

Marco objetivo/teórico: En general la investigación debe basarse en evidencia objetiva y sustentarse en una teoría, que es un esquema conceptual que se cimienta en afirmaciones fundamentales llamadas axiomas, que se supone es verdadero. La evidencia objetiva (que no está sesgada y está apoyada por hallazgos empíricos) se reúne recopilando hallazgos relevantes de fuentes secundarias.<sup>10</sup>

El investigador debe basarse en la teoría para determinar qué variables deberían investigarse.

Modelo analítico: es un conjunto de variables y sus interrelaciones, diseñado para representar, en todo o parcialmente, algún sistema o proceso real. Los modelos pueden adoptar diferentes formas. Las más comunes son estructuras verbales, gráficas y matemáticas. En los modelos verbales, las variables y sus relaciones se exponen en prosa. En los modelos gráficos son visuales, se utilizan para aislar variables y seguir la dirección de las relaciones; pero no están diseñados para proporcionar resultados numéricos. Éstos son pasos preliminares lógicos en el desarrollo de los modelos matemáticos, que hacen una especificación explícita de las relaciones entre variables, por lo regular en forma de ecuación. Estos modelos pueden usarse como guía para formular el diseño de la investigación y tienen la ventaja de que pueden manipularse.

Preguntas de investigación: son planteamientos perfeccionados de los componentes específicos del problema. Es posible que los componentes del problema tengan que descomponerse en piezas o preguntas de investigación, las cuales indagan qué información específica se requiere respecto de los componentes del problema. Si la investigación da respuesta a estas preguntas, la información obtenida debería ayudar a quien toma la decisión. La formulación de las preguntas de investigación tiene que estar dirigida no sólo por la definición del problema, sino por el marco teórico y el modelo analítico adoptados.

Hipótesis: Es una afirmación o una proposición aún no comprobada acerca de un factor o fenómeno que es de interés para el investigador. A menudo una hipótesis es una respuesta posible a la pregunta de investigación. Mientras las preguntas de investigación son interrogativas, las hipótesis son declarativas y susceptibles de someterse a una prueba empírica. Un papel importante de una hipótesis es sugerir qué variables deben incluirse en el diseño de investigación.

Especificación de la información requerida: Al enfocarse en cada componente del problema, en el marco teórico y los modelos analíticos, en las preguntas de investigación y en la hipótesis, el investigador puede determinar qué información debería obtenerse en el proyecto de investigación de mercados. Es útil realizar este ejercicio para cada componente del problema y hacer una lista que especifique toda la información que debe recabarse.

#### **6.3.2.5. Diseño de la investigación.**

Esquema o programa para realizar el proyecto de investigación de mercados. Especifica los detalles de los procedimientos necesarios para obtener la información requerida, para estructurar y/o resolver los problemas de investigación de mercados.”<sup>11</sup>

#### **6.3.3 Técnicas de la encuesta.**

“Para obtener información se basa en el interrogatorio de los individuos, a quienes se les plantea una variedad de preguntas con respecto a su comportamiento, intenciones, actitudes, conocimiento, motivaciones, así como características demográficas y de su estilo de vida. Estas preguntas pueden hacerse verbalmente, por escrito, mediante una

---

<sup>11</sup> Ibip. Páginas 42-78

computadora, y las respuestas se pueden obtener en cualquiera de estas formas. Por lo general, el interrogatorio es estructurado, lo cual se refiere al grado de estandarización impuesto por el proceso de recolección de datos.

En la recolección estructurada de datos se prepara un cuestionario formal, y las preguntas se plantean en un orden predeterminado, de manera que el proceso también es directo. Un cuestionario típico de recolección está compuesto principalmente de preguntas de alternativa fija, las cuales requieren que el encuestado elija entre un conjunto predeterminado de respuestas.

Las ventajas que tiene la técnica de la encuesta son entre otras facilidad de aplicación del cuestionario, datos confiables, pues se limitan a alternativas planteadas. El uso de las preguntas de alternativa fija reduce la variabilidad de los resultados que habría por las diferencias entre los encuestadores. Por último la codificación, el análisis y la interpretación de los datos son relativamente sencillos.

Una desventaja es que tal vez los participantes no estén dispuestos o no sean capaces de brindar la información deseada, también es probable que los individuos no estén dispuestos a responder si la información requerida es delicada o personal. Asimismo las preguntas estructuradas y las alternativas de respuesta fija suelen provocar la pérdida de validez de cierto tipo de datos, como creencias y sentimientos. Por último, no es fácil redactar las preguntas de manera apropiada.

No obstante, a pesar de las desventajas, la encuesta es la técnica más común de recolección de datos primarios en la investigación de mercados.

### **6.3.3.1 Procedimientos de encuesta clasificados según el modo de aplicación.**

Encuestas telefónicas: Pueden ser tradicionales o asistidas por computadoras, en el caso del proyecto se realizaron las tradicionales y consisten en llamar a una muestra de individuos y hacerles una serie de preguntas. El encuestador utiliza un cuestionario de papel y registra las respuestas con un lápiz.

Encuestas personales en casa: Se interroga a los individuos en sus hogares, la tarea del entrevistador es ponerse en contacto con los participantes, hacer las preguntas y registrar las respuestas. En años anteriores se ha disminuido el uso de este tipo de entrevistas debido a su elevado costo.

Encuestas personales en centros comerciales: Se aborda a las personas mientras compra en las tiendas y se les conduce a un lugar de pruebas dentro del centro comercial. Luego, el entrevistador aplica un cuestionario similar al de la encuesta personal en casa. La ventaja de las encuestas personales en centros comerciales consiste en que es más eficiente que el participante venga hacia el entrevistador que la inversa.

Se puede observar según la siguiente tabla, (Ver tabla 2 Evaluación comparativa de las técnicas de la encuesta) las probabilidades de aceptación y criterios de evaluación a la hora de definir la clase de encuesta a realizar, y se analizan los tipos de encuestas que se



abordan generalmente en una investigación de mercado, como la encuesta telefónica, las que se realizan en casa del encuestado y en centros comerciales.”<sup>12</sup>

Tabla 3. Evaluación comparativa de las técnicas de encuesta

| <b>CRITERIOS</b>                             | <b>TELEFÓNICAS</b> | <b>EN CASA</b> | <b>CENTROS COMERCIALES</b> |
|--|--------------------|----------------|----------------------------|
| Flexibilidad de la recolección de datos      | Alta               | Alta           | Alta                       |
| Diversidad de las preguntas                  | Baja               | Alta           | Alta                       |
| Uso de estímulos físicos                     | Baja               | Moderada       | Alta                       |
| Control de la muestra                        | Moderada           | Alta           | Moderada                   |
| Control del ambiente de recolección de datos | Moderada           | Moderada       | Alta                       |
| Control de la fuerza de campo                | Moderada           | Baja           | Moderada                   |
| Cantidad de datos                            | Baja               | Alta           | Moderada                   |
| Tasa de respuesta                            | Moderada           | Alta           | Alta                       |
| Anonimato percibido por los encuestados      | Moderada           | Baja           | Baja                       |
| Deseo de aceptación social                   | Moderada           | Alta           | Alta                       |
| Obtención de información delicada            | Alta               | Baja           | Baja                       |
| Potencial de sesgo del entrevistador         | Moderada           | Alta           | Alta                       |
| Rapidez                                      | Alta               | Moderada       | Moderada                   |
| Costo  | Moderada           | Alta           | Moderada                   |

Fuente: Malhotra Naresh K. Investigación de mercados. (2008). Evaluación comparativa de las técnicas de encuesta.

#### 6.3.4. Estudio técnico del proyecto.

“El estudio técnico de la ingeniería de proyectos de inversión cobra relevancia dentro de la evaluación de un proyecto ya que en él se determinan los costos en los que se incurrirán al implementarlo, por lo que dicho estudio es la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del mismo.

Un proyecto de inversión debe mostrar, en su estudio técnico, las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio, de tal manera que se identifiquen los procesos y métodos necesarios para su realización, de ahí se desprende la necesidad de maquinaria y equipo propio para la producción, así como mano de obra calificada para lograr los objetivos de operación del producto, la organización de los espacios para su

<sup>12</sup> Ibip. Páginas 183-195

implementación, la identificación de los proveedores y acreedores que proporcionen los materiales y herramientas necesarias para desarrollar el producto de manera óptima, así como establecer un análisis de la estrategia a seguir para administrar la capacidad del proceso para satisfacer la demanda durante el horizonte de planeación. Con ello se tiene una base para determinar costos de producción, los costos de maquinaria y con los de mano de obra.

En la evaluación de proyectos se realiza en un primer momento el estudio de mercado donde se muestran las tendencias de la demanda, a partir de la identificación de las necesidades de los clientes reales y potenciales, la oferta real y proyectada del producto o servicio, así como la comercialización y la determinación de los precios de venta; a partir de estos elementos el siguiente momento es realizar el análisis del estudio técnico el cual proporciona información cuantitativa para determinar el monto de la inversión y los costos de operación necesarios para su desarrollo.

El Estudio Técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio. *“En resumen, se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”* (Baca, 2001)<sup>13</sup>

Elementos que constituyen un estudio técnico del análisis y evaluación de los proyectos de inversión:

Los objetivos: Son parte fundamental del estudio técnico por lo cual deben ser claros y precisos, a continuación se muestran los siguientes:

- Verificar si el producto o servicio a ofrecer se puede llevar a cabo; si se cuenta con la materia prima adecuada, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción.

Por lo que el estudio debe contener:

- Ingeniería básica: Descripción detallada del producto, incluyendo sus especificaciones, así como la descripción del proceso de manufacturación.
- Determinación del tamaño de la planta tomando en cuenta la demanda, la materia prima requerida, la maquinaria y equipo de producción, la capacidad instalada, incluyendo especificaciones de origen, cotizaciones, fechas de entrega y formas de pago.
- Localización de la planta, incluyendo un estudio de la macro y micro localización para identificar las ventajas y desventajas del mismo.
- Diseño de la distribución de la planta.
- Estimación de los costos de construcción de los edificios y mejoras al terreno
- Estimación de los costos en los que se incurrirán para llevar a cabo la habilitación de la producción o comercialización del producto.

---

<sup>13</sup> Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Ingeniería Básica: La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros.

- Descripción del producto: La descripción del bien o servicio debe mostrar las especificaciones físicas del producto. Para ello será necesario identificar la materia prima (insumos) que se utilizarán y los procesos tecnológicos necesarios para su fabricación. En el caso de empresas de servicio, también se tiene que describir detalladamente en qué consiste dicho servicio.
- Descripción del proceso: Con este elemento se pretende describir la secuencia de operaciones que llevan al bien a transformarse en un producto terminado. En él se pueden incluir tiempos y requerimientos y para su mejor presentación y entendimiento se sugieren los diagramas de flujo los cuales sirven para mostrar los espacios y la transformación de los materiales hasta llegar a su última presentación.

#### **6.3.4.1 Determinación del tamaño óptimo del proyecto.**

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

A continuación se muestran los factores que pueden apoyar a la determinación del tamaño óptimo del proyecto.

- Identificación de la demanda: El estudio de mercado tiene el propósito de mostrar las necesidades del consumidor, la demanda real, potencial y la proyectada basándose en su investigación de mercado. De ahí que la demanda es un factor importante para condicionar el tamaño del proyecto, ésta puede ser mayor al proyecto, igual o bien quedar por debajo, o sea que la proporción de demanda real y potencial puede ser mayor a la proporción de producción que tendrá el proyecto; puede ser también igual si la demanda real y potencial se ve satisfecha con la capacidad de producción del proyecto, finalmente puede quedar por debajo que consiste en ver a la demanda muy pequeña en relación con la capacidad de producción del proyecto. Es decir es muy importante conocer la demanda que tendría el proyecto pero no es un hecho que se cumpla con este indicador, puede suplirse, cubrirse en una buena parte, o definitivamente tener mayor capacidad que la demanda que se espera.
- Identificación de los insumos y suministros del proyecto: En este punto se debe identificar el abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas que se requiere para el desarrollo del proyecto. De ahí la importancia de conocer a los proveedores, precios, cantidades de suministros e insumos respaldado por cotizaciones para establecer un compromiso. En el desarrollo de este elemento se propone el siguiente cuadro que recaude la información necesaria para el análisis del tamaño óptimo del proyecto:

Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología: Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión. La información que se obtenga será necesaria para la toma de decisiones y para las proyecciones ya que es importante considerarla dentro de la inversión del proyecto. A continuación se muestra un cuadro que tiene los elementos mínimos a identificar para la determinación de la maquinaria y equipo, mismo que será respaldado por una cotización que muestra además las dimensiones del bien, su capacidad, costo de mantenimiento, consumo de energía, infraestructura necesaria para su habilitación, los cuales aportarán información relevante:

- El tamaño del proyecto y el financiamiento: Para este análisis se sugiere que la empresa haga un balance entre el monto necesario para el desarrollo del proyecto y lo que pudiera arriesgar para financiarlo, pues se tiene que conocer las diferentes fuentes de financiamiento y el rendimiento que dicho proyecto tendría para identificar un beneficio económico en la implantación del proyecto y en caso contrario volver a realizar el análisis y determinar el tamaño necesario que proporcione una utilidad para los inversionistas. En otras palabras identificar si puede cubrir la inversión con fuentes internas, con externas o ambas.

#### **6.3.4.2. Localización de la planta.**

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macrolocalización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el de la microlocalización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto. (Sapag, 2007).<sup>14</sup>

Métodos recomendados: el método cualitativo por puntos que consiste en asignar elementos cuantitativos a un grupo de criterios relevantes para la localización, lo que lleva a comparar varios sitios y escoger el que más puntuación tenga, otro es el método cuantitativo de Vogel, este método requiere un análisis de costos de transporte, de la materia prima y los productos terminados de tal manera que el monto de los costos determinarán la mejor localización y el método de Brown y Gibson en el que se combinan factores posibles de cuantificar con factores subjetivos a los que asignan valores ponderados de peso relativo. (Sapag, 2003)

#### **6.3.4.3. Distribución en la planta.**

Una buena distribución del equipo en la planta corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más

---

<sup>14</sup> Ibip. Pág. 53

alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.(Baca, 2001)

Para ello es importante considerar todos los elementos necesarios para el desarrollo del proyecto, como lo es la maquinaria, equipo, personal, materia prima, almacenamiento, etc., e identificar los espacios y recorridos que permitan que los materiales y las personas se encuentren seguros y bien establecidos. Existen algunos métodos para la distribución óptima de la planta como lo es la Planeación Sistemática Simplificada de Distribución (PSSD) que cuenta con un grupo de elementos que proporcionan una mejor distribución.”<sup>15</sup>

Teniendo en cuenta factores como los anteriores mencionados, es el momento de analizar las finanzas para el proyecto, y determinar si es factible o no la puesta en marcha del preescolar. Por esto se recurrió al siguiente marco teórico perteneciente a la administración y análisis financiero.

### **6.3.5 La información financiera: Respuesta a una necesidad**

“La contabilidad es una técnica utilizada para registrar, clasificar y resumir en términos monetarios las transacciones que realiza una empresa así como los eventos de carácter financiero que le afectan.

La información financiera es el conjunto de datos proporcionado por los estados financieros y las notas a los mismos que expresan la situación financiera de la empresa, los resultados de operación y los cambios que sufre dicha situación.

Los usuarios de la información financiera pueden ser internos, como los administradores, y accionistas mayoritarios; o pueden ser externos, como inversionistas minoritarios, acreedores, proveedores, sindicatos, empleados, analistas de bolsa, etcétera.

Los objetivos de la información financiera son:

- Informar sobre la situación financiera de la empresa, los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera.
- Que esa información satisfaga a todos los usuarios de la misma.
- Que sea útil para la toma de decisiones de inversión y de crédito, así como para medir la solvencia y liquidez de la empresa y su capacidad para generar recursos.
- Que permita evaluar el trabajo de la administración

La estructura básica de la contabilidad es el marco referencial de la información financiera. La información financiera debe basarse en los siguientes principios:

- Utilidad: su contenido debe adecuarse al usuario.
- Confiabilidad: debe ser aceptada y utilizada por el usuario.

---

<sup>15</sup> LÓPEZ, Parra Ma. Elvira. GONZALEZ, Navarro Mtra. Nora, C.P. OSOBAMPO, Susana , Mtro. CANO, Adolfo. Mtra. CHANG, Rosario. Estudio técnico, elemento indispensable en la evaluación de proyectos de inversión. Tomado de <http://antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/estudiotecnico.pdf>

- Provisionalidad: no representa hechos acabados.

Por su parte, la estructura básica de la contabilidad debe ser estructurada sobre principios generales, reglas particulares y criterio prudencial.”

#### **6.3.5.1 Estado de situación financiera o balance general.**

El estado de situación financiera o balance general, es el instrumento contable mediante el cual se presenta el efecto acumulado de las operaciones efectuadas en el pasado, está compuesto por: Activo, pasivo y capital social.

Activo: Son todos aquellos recursos económicos que posee la empresa, registrados y medidos de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados.

Pasivo: Son todas aquellas deudas, compromisos y obligaciones provenientes de transacciones o eventos pasados, cuyo objetivo es financiar los bienes que constituyen el activo.

Capital social: Es la parte que queda de los activos después de restar el total de pasivos.”

#### **6.3.5.2 Estado de resultados.**

Es el instrumento que se utiliza para reportar las operaciones efectuadas durante el período contable, por lo cual es indispensable para determinar los ingresos y gastos de la empresa, y por lo tanto, la eficiencia de su manejo y la utilidad del ejercicio.

Por lo general, para determinar la utilidad del ejercicio se utilizan dos enfoques: el método de existencias y el método de flujo. El primero define la utilidad como el incremento neto de la riqueza durante un periodo; el segundo se basa en la diferencia entre los ingresos y los gastos.

El estado de resultados se puede presentar de dos formas:

- El formato de una sola resta, en el cual se agrupan por un lado todos los ingresos y ganancias, y por el otro los gastos y pérdidas. Al total de los primeros se le resta el total de los segundos y el resultado es la utilidad neta.
- En el segundo formato, las partidas son agrupadas según las funciones a las que pertenecen. Las partidas que lo conforman son: Ventas brutas y ventas netas, costos de ventas, utilidad bruta, gastos de operación, otros ingresos y otros gastos, utilidad antes de gastos financieros, gastos financieros.

Para efectuar un buen análisis financiero, el analista debe tomar en cuantos diversos factores a saber:

- Volumen de ventas en relación con la inversión realizada para lograrlo.
- Depreciación.
- Importancia de costos y gastos.
- Utilidad antes de gastos financieros.
- Gastos financieros y utilidad neta.”

### 6.3.5.2. Estados financieros proyectados.

Los estados financieros proyectados constituyen el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa.” Las principales variables que se toman en cuenta para realizar la proyección de los estados financieros son:

- Demanda.
- Estructura del estado de resultados.
- Políticas o metas de la empresa.
- Decisiones de infraestructura de activos y/o infraestructura financiera.
- Inflación, tasas de interés, cuestiones fiscales, etc.

El proceso de proyección debe seguir el siguiente orden:

- Preparación del estado de resultados.
- Determinación del flujo de efectivos.
- Elaboración del balance general.
- Preparación del estado de cambios en la situación financiera.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> SETZER, Ochoa Guadalupe, 2009. Administración financiera. Mc Graw Hill. Páginas 75-89

## 7. METODOLOGÍA

### 7.1 DISEÑO METODOLÓGICO

Para iniciar el estudio de la factibilidad de un proyecto es necesaria la investigación sobre la población a la cual se atenderá, en este caso puntual para la instalación de una sede del preescolar Yatay en el sector de cañaverál, es necesario un análisis de información sobre los habitantes del municipio de Floridablanca, y direccionar mayor concentración en observación de comportamiento en el sector Cañaverál específicamente, pues es éste el de mayor importancia para el desarrollo del proyecto.

Se recurre al DANE como máximo ente en conocer y analizar el comportamiento, desarrollo, estabilidad, rotación y cambio de los individuos, y se obtienen datos a cerca del sector de Cañaverál, ubicado en el municipio de Floridablanca en el departamento de Santander, con énfasis en análisis hacia los estratos 4, 5 y 6, en hogares donde se tengan niños de edades entre el rango de cero a cinco años. Se obtienen las siguientes investigaciones.

Según los resultados del ajuste censal por municipios a julio 30 de 2005 obtenidos en el Censo General realizado en Colombia, se encontró que el municipio de Floridablanca está conformado por 254.683<sup>17</sup> habitantes, su pirámide poblacional se encuentra distribuida como lo indica la Figura 3. Resultados del censo de 2005<sup>18</sup> Pirámide poblacional resumen de la ciudad Edades cero (0) a ochenta y cuatro años (84).

Se puede observar que el porcentaje de personas entre los 0 y los 5 años de edad está alrededor del 4%, y esta es la población de interés para el desarrollo de la investigación, un porcentaje interesante con el que se trabajará para mejorar la calidad de vida. La población de los 5 a los nueve años, representa un 4.5% del total de la población, que es mayor con respecto a los niños de los cero a los cuatro años, pero solamente de esta porción, entraría al estudio los niños de cinco años de edad.

Además, la cantidad de niños comparada con la cantidad de niñas están en proporción, es decir, no se tiene diferencia en cantidad de población por género, lo que permite que se pueden diseñar planes educativos con proyección a ambos géneros logrando una igualdad de educación, beneficiándose tanto los padres como los alumnos de una educación integral y personalizada, en una excelente institución educativa, donde compartan niños y niñas en igualdad de condiciones.

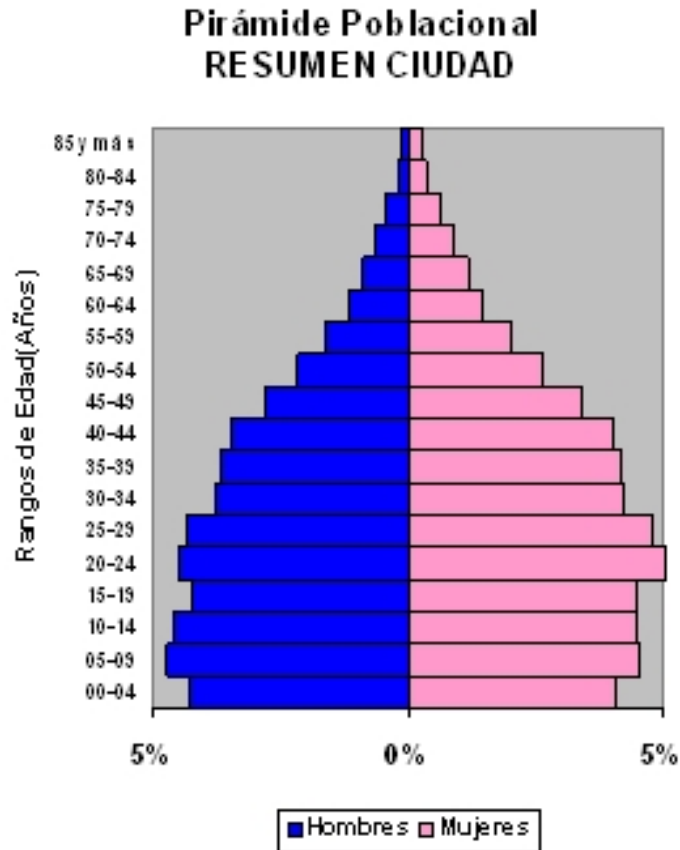
---

<sup>17</sup> Tomado de Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. Sistema de consulta información censal [online]. Colombia: 2005. [Citado en 8 de octubre de 2008]. Disponible en World Wide Web: <http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

<sup>18</sup> Tomado de Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. Sistema de consulta información censal [online]. Colombia: 2005. [Citado en 8 de octubre de 2008]. Disponible en World Wide Web: [http://190.25.231.236/productos/consultas/product\\_pdf.asp?L\\_DEPTO=68&L\\_MUNI=68276&L\\_producto=T6T001\\_TAM&n\\_muni=FLORIDABLANCA&n\\_depto=SANTANDER](http://190.25.231.236/productos/consultas/product_pdf.asp?L_DEPTO=68&L_MUNI=68276&L_producto=T6T001_TAM&n_muni=FLORIDABLANCA&n_depto=SANTANDER)



Figura 3. Pirámide poblacional Bucaramanga.



Fuente. Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal [online]. Colombia:2005. [Citado en 8 de octubre de 2008]. Disponible en World Wide Web: <http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

### 7.1.1 Tamaño del universo.

Según datos suministrados por el DANE obtenidos en el censo general que se realizó en el año 2005, se encontró la población menor de 5 años que habita el municipio de Floridablanca. Los datos se encuentran desde el año 2005 fecha de realización del censo hasta el 2011 presentando así una proyección de 5 años.

Al hacer énfasis en las edades significativas para el estudio, es indispensable conocer el comportamiento del crecimiento de la población objetivo, este se puede analizar en la Tabla 4,5 y 6 que muestran en detalle el incremento o disminución de la población de Floridablanca según el género en los años 2005-2006, 2007-2009, 2010-2011 respectivamente.

En la Tabla 4 se observa que la población masculina tiene mayor proporción que la femenina en los dos años respectivos, y se nota un decrecimiento de población de aproximadamente 2.31%.

**Tabla 4. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2005-2006.**

| Edad         | 2005          |         |         | 2006          |         |         |
|--------------|---------------|---------|---------|---------------|---------|---------|
|              | Total         | Hombres | Mujeres | Total         | Hombres | Mujeres |
| 0            | 3.971         | 2.056   | 1.915   | 4.016         | 2.064   | 1.952   |
| 1            | 4.090         | 2.107   | 1.983   | 3.922         | 2.037   | 1.885   |
| 2            | 4.198         | 2.154   | 2.044   | 4.056         | 2.091   | 1.965   |
| 3            | 4.298         | 2.200   | 2.098   | 4.175         | 2.141   | 2.034   |
| 4            | 4.391         | 2.244   | 2.147   | 4.281         | 2.188   | 2.093   |
| 5            | 4.518         | 2.289   | 2.229   | 4.427         | 2.250   | 2.177   |
| <b>TOTAL</b> | <b>25.466</b> |         |         | <b>24.877</b> |         |         |

Fuente: Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal [online].Colombia:2005. Disponible en World Wide Web:<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

**Tabla 5. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2007-2009.**

| Edad         | 2007          |         |         | 2008          |         |         | 2009          |         |         |
|--------------|---------------|---------|---------|---------------|---------|---------|---------------|---------|---------|
|              | Total         | Hombres | Mujeres | Total         | Hombres | Mujeres | Total         | Hombres | Mujeres |
| 0            | 3.978         | 2.044   | 1.934   | 3.932         | 2.018   | 1.914   | 3.876         | 1.989   | 1.887   |
| 1            | 3.996         | 2.052   | 1.944   | 3.951         | 2.028   | 1.923   | 3.895         | 1.999   | 1.896   |
| 2            | 3.905         | 2.027   | 1.878   | 3.978         | 2.041   | 1.937   | 3.924         | 2.014   | 1.910   |
| 3            | 4.030         | 2.076   | 1.954   | 3.888         | 2.017   | 1.871   | 3.959         | 2.031   | 1.928   |
| 4            | 4.143         | 2.125   | 2.018   | 4.004         | 2.063   | 1.941   | 3.872         | 2.008   | 1.864   |
| 5            | 4.293         | 2.189   | 2.104   | 4.148         | 2.125   | 2.023   | 4.007         | 2.063   | 1.944   |
| <b>TOTAL</b> | <b>24.345</b> |         |         | <b>23.901</b> |         |         | <b>23.533</b> |         |         |

Fuente: Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal [online].Colombia:2005. Disponible en World Wide Web:<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

En la Tabla 5 se presenta el comportamiento similar con respecto a la Tabla 4, pues la población masculina es mayor que la femenina, y en a medida que aumentan los años se muestra un decrecimiento en la población infantil de Floridablanca. Esta proyección que el DANE realiza ubica el proyecto como viable, pero advierte que el número de niños con el transcurso de los años, o por lo menos hasta el año 2.011, disminuirá en un bajo porcentaje.(Ver Tabla 6)

**Tabla 6. Pronóstico de crecimiento de la población del municipio de Floridablanca 2010-2011.**

| Edad         | 2010          |         |         | 2011          |         |         |
|--------------|---------------|---------|---------|---------------|---------|---------|
|              | Total         | Hombres | Mujeres | Total         | Hombres | Mujeres |
| 0            | 3.821         | 1.961   | 1.860   | 3.761         | 1.929   | 1.832   |
| 1            | 3.834         | 1.968   | 1.866   | 3.797         | 1.948   | 1.849   |
| 2            | 3.862         | 1.980   | 1.882   | 3.814         | 1.958   | 1.856   |
| 3            | 3.899         | 1.999   | 1.900   | 3.845         | 1.972   | 1.873   |
| 4            | 3.943         | 2.021   | 1.922   | 3.882         | 1.991   | 1.891   |
| 5            | 3.871         | 2.005   | 1.866   | 3.925         | 2.014   | 1.911   |
| <b>TOTAL</b> | <b>23.230</b> |         |         | <b>23.024</b> |         |         |

Fuente: Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal [online].Colombia:2005. Disponible en World Wide Web:<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

Estas cifras ubican el proyecto en cuanto a crecimiento de población infantil en el sector y hacen que los intereses del preescolar Yatay por iniciar la sede en el sector de Cañaveral, si el resultado es positivo, sean mayores, pues a más tiempo transcurrido, menor población infantil por atender.

La población total en el municipio de Floridablanca para el año 2005 y las proyecciones para el 2006, 2007, 2008 y 2009 se presenta en la Tabla 7:

**Tabla No. 7. Población total del municipio de Floridablanca**

| Cód. Dpto. | Dpto.     | Cód. Mun. | Municipio     | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    |
|------------|-----------|-----------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 68         | Santander | 68276     | Floridablanca | 254,683 | 256,281 | 257,631 | 258,882 | 260,042 |

Fuente: Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal [online].Colombia:2005. Disponible en World Wide Web:<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>

Se utiliza el tamaño total de la población en cada año y los datos de población menor de 5 años, en cada uno de los períodos se determinaron los porcentajes de población que se encuentra en el rango de edades de interés para el proyecto. (Ver Tabla 8)

Tabla 8. Población detallada por edad

| <b>EDAD</b>  | <b>PORCENTAJE</b> | <b>POBLACIÓN</b> |
|--------------|-------------------|------------------|
| 0            | 1.518839%         | 3.932,00078      |
| 1            | 1.526178%         | 3.951,00013      |
| 2            | 1.536607%         | 3.977,99893      |
| 3            | 1.501843%         | 3.888,00119      |
| 4            | 1.546651%         | 4.004,01042      |
| 5            | 1.602274%         | 4.147,99897      |
| Más de 5     | 90.76760%         | 234.980,782      |
| <b>TOTAL</b> | <b>100%</b>       | <b>258.882</b>   |

Fuente: Elaboración propia

La cantidad de personas aproximadas por estrato se estimó teniendo en cuenta un promedio de 4 personas por predio. Se puede observar en la Tabla 9. Personas aproximadas por estrato. Este dato al igual que el número de predios por estrato fue suministrado por el Jefe de la oficina asesora de planeación de la Alcaldía Municipal de Floridablanca el señor Julio Cesar Gómez.

Tabla 9. Personas aproximadas por estrato.

| <b>Estrato</b> | <b>Predios</b> | <b>Personas aproximadas por estrato</b> |
|----------------|----------------|---|
| 4              | 8.154          | 32.616                                  |
| 5              | 3.312          | 13.248                                  |
| 6              | 487            | 1.948                                   |
|                | <b>TOTAL</b>   | <b>47.812</b>                           |

Fuente: Julio César Gómez, Jefe de Oficina de planeación de la Alcaldía Municipal de Floridablanca.

Teniendo los datos de la población total del municipio de Floridablanca, el total de personas aproximado de estratos 4, 5 y 6 y la población total menor de 5 años, se determinó la población objetivo del proyecto, que muestra como resultado 4.414,191 personas entre los cero y cinco años de edad, que habitan en el municipio de Floridablanca y hacen parte de los estratos 4,5 y 6. (Ver tabla 10. Población entre cero y cinco años de edad en Floridablanca)

Tabla 10. Población entre cero y cinco años de edad en Floridablanca.

|                         | <b>Población Total</b> | <b>Población estratos 4, 5 y 6</b> |
|-------------------------|------------------------|------------------------------------|
| Población Total         | 258.882                | 47.812                             |
| Población de 0 a 5 años | 23.901                 | 4414,191                           |

Fuente: Censo realizado en el DANE en 2008

### 7.1.2. Unidad de muestreo.

Se diseñó e implementó una base de datos con los nombres de los conjuntos residenciales que conforman los estratos 4, 5 y 6 del sector de Floridablanca, el nombre del administrador de cada conjunto, el número telefónico en donde puede ser localizado y el horario en el que está disponible para atender preguntas relacionadas con el proyecto.

Teniendo esta base de datos se procedió a averiguar la cantidad de niños que se encuentren en un rango de edad entre los 0 y 5 años y habitan en dichos conjuntos. El total de niños fue de 1236. (Ver tabla No. 11. Total niños por estrato. Y ver Anexo 8. Población estratificada Cañaveral)

Tabla 11. Total niños por estrato.

| <b>TOTAL NIÑOS POR ESTRATO</b> |              |
|--------------------------------|--------------|
| <b>ESTRATO</b>                 | <b>NIÑOS</b> |
| ESTRATO 4                      | 768          |
| ESTRATO 5                      | 338          |
| ESTRATO 6                      | 130          |
| <b>TOTAL NIÑOS</b>             | <b>1.236</b> |

Fuente: Tomada de DANE. Sistema de consulta información censal

Para establecer el tamaño de la muestra y poder efectuar la investigación de mercados, se muestran los presentes cálculos estadísticos, que demuestran en detalle el origen del número seleccionado de encuestas a realizar.

La fórmula es:  $n = \frac{p * q * N}{(N-1)D + p*q}$  Donde:

n= Tamaño de muestra

N= Población total

p= probabilidad de éxito

q= probabilidad de fracaso (1-p)

B= Error muestral

Error € del 5%;  $D = \frac{(0.05)^2}{4}$  D: 0.000625 Confianza: 95%

Aplicando la fórmula:

$$\{(1236) (0.000625)+0.25\}n= (1236) (0.25)$$

$$(0.7718+p * q) 220 = (1236) p* q$$

$$169.79 = 1016 p* q$$

$$P * q = 0.1671$$

$$p (1-p) = 0.1671$$

$$p^2 - p + 0.1671 = 0$$

$$p = \frac{1 \pm \sqrt{1-4(1)(0.1671)}}{2}$$

$$p_1=0.7879 \quad p_2= 0.2120$$

$$p= 0.78 \quad q= 0.22$$

Entonces: p= 0.8 y q= 0.2 con E= 5%

$$(0.7718 + 0.16)n= (1236) (0.16)$$

$$(0.9318)n= 197.76$$

$$n \cong 213$$

En el proceso anterior se puede observar que la probabilidad de éxito proyecta el ochenta por ciento (80%) y la probabilidad de fracaso el veinte por ciento (20%). Esto se traduce debido a que los estratos a tratar son los más altos a nivel de la ciudad, donde las personas residentes pertenecen a un círculo social conocido y apetecible, ellos deben ser cuidadosos en suministrar información de tipo financiero, familiar u otro que pueda afectar su seguridad personal y familiar.

Como se conoce con antelación que las respuestas a las preguntas de tipo financiero y familiar estarán sesgadas por la veracidad información, se tiene una alta dispersión de las respuestas, esto genera incertidumbre en los resultados, disminuyendo la confiabilidad. Por tanto el ochenta por ciento refleja cercanía a la realidad de los habitantes de los estratos investigados.

### **7.1.3. Población estratificada.**

#### **7.1.3.1 Diseño de la prueba piloto**

Para aplicar un diseño piloto de la encuesta es necesario seleccionar el tipo de muestreo utilizado, como este presente estudio debe seleccionar dentro de Bucaramanga y su área metropolitana, al municipio de Floridablanca, y dentro de municipio, seleccionar familias pertenecientes a los estratos cuatro, cinco y seis. Además se debe elegir los hogares que tengan en su núcleo familiar niños que comprendan edades entre los cero y los cinco años de edad, pues en ellos es que se basa el estudio.

Si se analiza los diferentes tipos de muestreo, se concluye, según la información anterior, que el tipo que mejor se adapta es el muestro no probabilístico por conveniencia. Inicialmente se hace una clasificación de la población según estrato socio-económico, y luego se empieza a seleccionar los participantes de la muestra que cumplan con las especificaciones enunciadas anteriormente, es decir, se eligió este método por que al ser no probabilístico se selecciona bajo ciertos criterios de conveniencia, y no toda la población de Floridablanca podía ser seleccionada para el estudio.

Al ser no probabilístico por conveniencia, permite que el autor seleccione las familias que cuenten con las especificaciones requeridas para aplicar la encuesta, y hace excepciones necesarias sin que esto afecte el resultado de la muestra.

Ya seleccionado el tipo de muestreo, se diseñó e implementó una prueba piloto con un grupo de 30 padres de familia, cada uno de ellos fue seleccionado aleatoriamente del total de la población objetivo, se contacto a la persona encargada de realizar la selección educativa de sus hijos y se aplicó el cuestionario.(Ver anexo 3. Prueba piloto)

Estas encuestas constituyen la prueba piloto aplicada aleatoriamente a familias de estratos 4, 5 y 6 en el municipio de Floridablanca.

- Estrato 4: 10 encuestas
- Estrato 5: 10 encuestas
- Estrato 6: 10 encuestas
- TOTAL = 30

#### **7.1.3.2. Aplicación de prueba piloto.**

El objetivo de la aplicación de la prueba piloto es confirmar si el formato que se diligencia cumple con el contexto que se necesita, está bien redactada, de forma clara, es entendible para los encuestados, entre otros aspectos. O si merece realizar cambios puntuales o drásticos en las encuestas.

Se aplicó la prueba piloto a 30 personas que corresponden a un 14.08% del total de la muestra de 213 encuestas. Al aplicar la prueba piloto en diferentes puntos del sector, se noto interés en colaboración y además expectativa en la instalación de la sede, además no se presentaron rechazos en la aplicación de las encuestas que se hicieron de manera

personal, los padres de familia aceptaron resolverla sin ningún inconveniente y el tiempo promedio empleado estuvo entre 5 y 10 minutos.

Inicialmente se aplicó en centros comerciales de la zona de Cañaveral, en las afueras de los conjuntos residenciales, y en las calles del sector. Las pruebas pilotos se realizaron pero se refleja un sesgo en la información, debido a que las personas encuestadas en los sitios anteriormente nombrados, no son habitantes de Cañaveral en su totalidad, es decir, debido a la concurrencia de personas pertenecientes a otros estratos socio-económicos a los centros comerciales y demás sitios, se aplicó la encuesta a personas que no cumplieran los criterios de selección para el estudio.

#### **7.1.4 Encuesta definitiva.**

La opinión de los residentes actuales de la zona de cañaveral era estrictamente necesaria e indispensable para la elaboración del estudio, pues son ellos quienes serán los usuarios finales de la nueva sede. Por esto se optó por realizar encuesta con cita previa a los padres de familia, realizar reuniones en conjuntos residenciales con padres de niños en el rango de estudio que son de cero (0) a cinco (5) años, en horas donde se encontrara la mayoría de ellos, que generalmente era en horas de la noche. Las encuestas se aplicaban sin inconveniente alguno.

La encuesta se aplicó personalmente en hogares que cumplieran con los requisitos de la demanda, pero como, en la mayoría de conjuntos residenciales se hace imposible el acceso de la persona que realiza la encuesta, por lo que se optó dejar las encuestas en portería a la espera de su respuesta por parte de los residentes.

Esta táctica no funcionó pues respondían la encuesta personas que no cumplieran con los criterios de selección para hacer parte del estudio.

Con base a estas dificultades se establecieron estas estrategias:

- Entregar alguna clase de incentivo a los vigilantes quienes finalmente son el único contacto que se tiene con los residentes y pueden colaborar en el momento de la entrega y recolección de las encuestas.
- Realizar encuestas en los centros comerciales con previa autorización de la administración de los mismos con el fin de evitar cualquier inconveniente.
- Tener en cuenta los padres de Familia de los Gimnasios Cantillana, Saucara y YATAY que viven en los conjuntos residenciales que hacen parte de la población objetivo del proyecto, ya que con la autorización de ellos se hace posible el ingreso a los conjuntos y de esta manera se puede realizar una mayor cantidad de encuestas.
- Se optó por realizar encuestas telefónicamente, seleccionando los hogares que cumplieran con los criterios del estudio, y entablando una conversación más abierta con el encuestado. Esta forma de encuesta da mayor seguridad al encuestado y la información financiera se acercaba un poco más a la realidad.

Teniendo en cuenta lo anterior se decidió realizar un total de 400 encuestas con el fin de alcanzar las 213 requeridas por el estudio.



## **7.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO**

### **7.2.1 Diseño de la investigación de mercados.**

#### **7.2.1.1 Definición del problema**

¿Qué tan factible es la apertura de una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de cañaveral?, es el planteamiento del problema, por tanto es conveniente para el preescolar Yatay conocer el terreno del sector de Cañaveral realizar un análisis de la demanda y oferta, el primero en conocer el grado de satisfacción de necesidades educativas de los padres y de los niños, nivel de aceptación de las metodologías que actualmente manejan las sedes, así como el nivel de ingresos que tienen los habitantes del sector.

En la segunda, análisis de la oferta, tener conocimiento de la competencia potencial, indagar si los servicios ofrecidos son similares o no, y el precio que actualmente cancelan los padres de familia en educación.

Igualmente es de importancia relevante el análisis de factores que tienen en cuenta los padres para la elección de la mejor institución educativa para sus hijos.

#### **7.2.1.2 Fuentes de información**

Para el presente estudio se usaron fuentes de información primarias por medio de entrevistas con padres de familia que actualmente tienen a los niños en el preescolar Yatay, y viven en Cañaveral, los cuales dieron su opinión acerca del estudio; se realizaron reuniones con las directivas del preescolar Yatay, y se realizaron visitas a los principales competidores del sector para indagar la situación actual y tener una proyección a futuro.

Además se obtuvo información secundaria de importantes fuentes como el DANE y la Alcaldía Municipal de Floridablanca, entre otros.

#### **7.2.1.3 Diseño de formas para la recolección de información.**

Para seleccionar el mejor método de recolección de información, se realiza una sistematización del problema, para aclarar el panorama de la siguiente forma:

- ¿Cuál ha sido el comportamiento de la demanda de servicios de Pre-escolar en el sector de Cañaveral?
- ¿La demanda de los servicios de Pre-escolar en el sector de Cañaveral ha sido plenamente satisfecha?
- Familias ubicadas en el sector de cañaveral que hacían parte de YATAY y han dejado la institución por la distancia a la que se encuentran de esta.
- ¿Cuáles son las características del mercado potencial de Yatay?
- ¿Cuál es el mercado potencial para el Pre-escolar Yatay en el sector de Cañaveral?
  
- ¿Qué porcentaje de la población del sector de Cañaveral estaría interesada en formarse en las Instituciones de ASPAEN?

- ¿Qué porcentaje de la población del sector de Cañaveral estaría dispuesta a pagar los costos de matrícula y pensión requeridos por YATAY?
- ¿Cuáles son los principales competidores de YATAY en cañaveral?
- ¿Qué diferencia a los competidores de YATAY?
- ¿Cuál es la población mínima necesaria para lograr llevar el estudio de factibilidad a la puesta en marcha del proyecto?
- Encontrar el lugar más apropiado para situar la nueva sede del Pre-escolar YATAY.
- Establecer la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

Con la meta de dar respuesta a todos los anteriores interrogantes, se realizó un estudio previo de los distintos instrumentos usados para recolección de información. Luego de un estudio interno, se establece la encuesta como instrumento seleccionado para llevar a cabo la investigación de mercados, pues esta ofrece suficientes garantías que permiten conocer la opinión de la población objetivo.

El diseño de formas para la recolección de información se establece de la manera estructurada directa, que indica “entrevistado consciente de la información que brinda y del objetivo de la encuesta”<sup>19</sup>; se escogió este método por que la población a la que se encuesta tiene una breve introducción sobre el estudio que se está realizando, y el encuestado tiene la opción de decisión si coopera o no. Además es completamente consciente de la información que proporciona. Teniendo en cuenta que el encuestador no interfiere con opiniones subjetivos durante la encuesta para no sesgar los resultados.

Inicialmente en la prueba piloto se estructuraron doce preguntas la totalidad corresponde a tipo de pregunta cerrada, algunas de respuesta múltiple que permitían varias opciones de respuesta, o también las cerradas a escala tipo bipolar, que sugiere la “mejor forma para evaluar atributos”<sup>20</sup>. Se de igual forma, utilizaron preguntas de ordenamiento en rangos donde los encuestados analizaban la información dada y a calificaban de acuerdo a su orden de importancia personal.

Luego de la aplicación de la prueba piloto y de los resultados obtenidos, se realizó una reestructuración del formato de la encuesta, es decir se complementaron las preguntas que parecían confusas. Además se reorganizaron las preguntas en forma ideal para una contestación más clara. Se incluyó una pregunta más a la encuesta definitiva.

#### **7.2.1.4 Objetivo general de la investigación de mercados.**

Conocer las características de la demanda de soluciones educativas que existen en el sector de Cañaveral, y el grado de aceptación de nuevos clientes.

---

<sup>19</sup> Presentación Estudio de mercados, elaborada con base a KINNEAR Y TAYLOR, Investigación de Mercados. Pág. 10

<sup>20</sup> Ibip. Pág. 14.

Objetivos específicos.

1. Conocer el comportamiento de la población en cuanto a conocimiento educativo en el sector de Cañaverál.
2. Identificar fortalezas y debilidades de instituciones identificadas como competencia potencial y compararlas con el Preescolar Yatay.
3. Saber el grado de aceptación de la nueva sede del preescolar Yatay en los padres de familia del sector de Cañaverál.
4. Establecer los factores relevantes que los padres tienen en cuenta para seleccionar una institución educativa.
5. Determinar las estrategias de mercado más convenientes con el propósito de comercializar la nueva sede y llegar a superar las expectativas de usuarios inscritos en dicha sede.
6. Identificar la competencia potencial del preescolar Yatay en dicho sector.

### 7.2.1.1 Ficha técnica – Investigación de mercados

**Tabla 12 Ficha técnica**

|  |   |
|--|---|
| Tipo de investigación                  | Esta investigación de mercados será descriptiva y concluyente, debido a que se espera llegar a concluir si es una alternativa viable o no.  |
| Método de investigación                | De análisis, ya que se va estudiar a la población directamente.   |
| Fuentes de información                 | Se utilizarán fuentes de información primaria y secundaria.   |
| Técnicas de recolección de información | Por medio de encuesta directa.  |
| Instrumento                            | Cuestionario estructurado.  |
| Modo de aplicación                     | Dirigida y directa hacia la población objetivo.   |
| Definición de población.               | De acuerdo con lo investigado se determinó que existen 23.901 personas en Floridablanca con edades de 0 a 5 años, de las cuales 1.236 hacen parte de los estratos 4,5 y 6.  |
| Proceso de muestreo                    | <p>Cálculo de la muestra. Métodos de muestreo no probabilística por conveniencia</p> $N \times (p_o \times q_o)$ $n = \frac{N \times (p_o \times q_o)}{(N - 1)D + (p_o \times q_o)} = 212.8 \approx 213$ <p>Donde:<br/> N = Población objetivo =&gt; 1236<br/> n = muestra =213<br/> p<sub>o</sub> = probabilidad de éxito =&gt; 0.8<br/> q<sub>o</sub> = probabilidad de fracaso (1 – p<sub>o</sub>) =&gt; 0.2<br/> D = B<sup>2</sup>/4 =&gt; B= 5% =&gt; 0.000625</p> |
| Marco muestral                         | Hogares con niños entre 0 y 5 años, pertenecientes a los estratos 4,5 y 6.  |
| Alcance                                | Esta investigación solo cubrirá el sector de cañaveral y sus sitios aledaños que clasifiquen en los estratos 4, 5 y 6   |

## **FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA**

**Solicitada por:** Preescolar YATAY.

**Realizada por:** Carina Andrea López Mantilla

**Universo:** Padres de familia de los 4414 niños menores de 5 años que viven en los estratos 4, 5 y 6 del municipio de Floridablanca.

**Unidad de muestreo:** Padres de familia con hijos menores de 5 años pertenecientes a los conjuntos residenciales que conforman los estratos 4, 5 y 6 ubicados en el municipio de Floridablanca.

**Área de cobertura:** Estratos 4, 5 y 6 del municipio de Floridablanca

**Tipo de muestreo:** No probabilístico, por conveniencia, estratificado.

**Técnica de recolección de datos:** Encuesta.

**Tamaño de la muestra:** 213 encuestas.

**Trabajo piloto:** febrero 9, 10, 11 y 12 de 2009, 30 encuestas.

**Objetivo de la encuesta:** La presente encuesta tiene por objetivo obtener información sobre los factores críticos para los padres de familia de hijos menores de 5 años correspondientes a los estratos 4, 5 y 6 del municipio de Floridablanca en el momento de la selección educativa, con el fin de generar nuevas estrategias que permitan al preescolar Yatay incursionar en nuevos mercados de manera exitosa.

**No. de preguntas formuladas:** 13

## INSTRUMENTO UTILIZADO PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN



### ENCUESTA ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY

YATAY se encuentra realizando un estudio de factibilidad para la apertura de una nueva sede de su pre-escolar en el sector de Cañaveral, por lo tanto es muy valiosa la información que usted pueda suministrar para la óptima realización del estudio.

**Nombre:** \_\_\_\_\_ **Teléfono** \_\_\_\_\_

**Dirección:** \_\_\_\_\_

Para las siguientes preguntas marcar con una X la respuesta que más se acomode a su decisión.

- 1. Indique el número de hijos que tiene según sus edades y la Institución Educativa a la que pertenecen:**

| Rango de edad           | No. De Hijos | Institución Educativa |
|-------------------------|--------------|-----------------------|
| Hasta 1 año             |              |                       |
| Mayor de 1 hasta 2 años |              |                       |
| Mayor de 2 hasta 3 años |              |                       |
| Mayor de 3 hasta 4 años |              |                       |
| Mayor de 4 hasta 5 años |              |                       |
| Mayores de 5 años       |              |                       |

- 2. ¿Conoce o Ha escuchado hablar del pre-escolar YATAY?**

Si \_\_\_ No \_\_\_

Si su respuesta es No por favor pase a la pregunta 5

3. ¿Qué aspectos positivos le ve a Yatay?

---

---

4. ¿Qué aspectos negativos le ve a Yatay?

---

---

5. Defina el orden de importancia de los factores a tener en cuenta en el momento de seleccionar el Pre-escolar para sus hijos. Donde 1 es el más importante y 7 el menos importante. (asigne un solo número por factor)

| Ítem | Factor  | Importancia |
|------|---|-------------|
| 1    | Costos  |             |
| 2    | Que este cerca a la casa                                      |             |
| 3    | Que tenga continuidad para la primaria y el bachillerato      |             |
| 4    | Que sus Instalaciones sean apropiadas para los niños          |             |
| 5    | Que enseñen valores   |             |
| 6    | Que los docentes posean alta formación humana y profesionales |             |
| 7    | Que ofrezca servicio de almuerzo                              |             |

6. ¿Cuánto paga de pensión actualmente por un hijo menor de 5 años? En caso de que su hijo no se encuentre inscrito en una institución educativa ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por su pensión?

- a. Menos de 100.000 pesos mensuales \_\_\_\_
- b. Entre 100.000 y 199.000 pesos mensuales \_\_\_\_
- c. Entre 200.000 y 299.000 pesos mensuales \_\_\_\_
- d. Entre 300.000 y 399.000 pesos mensuales \_\_\_\_
- e. Más de 400.000 pesos mensuales \_\_\_\_

- 7. ¿Cuánto paga por costos mensuales adicionales como transporte, lonchera, almuerzo, talleres. Si hijo no se encuentra inscrito en una institución educativa, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar?**
- a. Menos de 100.000 pesos mensuales \_\_\_\_
  - b. Entre 100.000 y 199.000 pesos mensuales \_\_\_\_
  - c. Entre 200.000 y 299.000 pesos mensuales \_\_\_\_
  - d. Entre 300.000 y 399.000 pesos mensuales \_\_\_\_
  - e. Más de 400.000 pesos mensuales \_\_\_\_
- 8.Cuál de los siguientes factores es el que más le gusta de la actual Institución educativa donde se encuentra su hijo, en caso de que no se encuentre estudiando, cuál sería el factor más relevante para la selección de la misma?**
- a. Cercanía al hogar \_\_\_\_
  - b. Infraestructura adecuada para niños \_\_\_\_
  - c. Enseñanza inglés \_\_\_\_
  - d. Calidad humana y profesional de docentes \_\_\_\_
  - e. Costos \_\_\_\_
- 9. ¿Qué horario escolar prefiere para su (s) hijos (s) menores de 5 años?**
- a. Mañana \_\_\_\_
  - b. Mañana (Incluyendo almuerzo) \_\_\_\_
  - c. Tarde \_\_\_\_
  - d. Jornadas completa (incluye almuerzo) \_\_\_\_
- 10. ¿A qué edad debe iniciar la actividad escolar de su hijo?**
- a. Antes de los 18 meses \_\_\_\_
  - b. Entre 18 y 24 meses \_\_\_\_
  - c. A los 2 años cumplidos \_\_\_\_
  - d. A los 3 años cumplidos \_\_\_\_
  - e. A los 4 años cumplidos \_\_\_\_
  - f. A los 5 años cumplidos \_\_\_\_



**11. ¿Qué tanto le gustaría que se abriera una nueva sede del pre-escolar YATAY en el sector de Cañaverál?**

- Me gustaría
- Me es indiferente
- No me gustaría

**12. ¿Qué interés tendría en recibir información acerca de Yatay?**

- Alto
- Medio
- Bajo

**13. ¿Qué interés tendría en inscribir a sus hijos en esta nueva sede de Yatay?**

- Alto
- Medio
- Bajo

**¡Muchas gracias!**

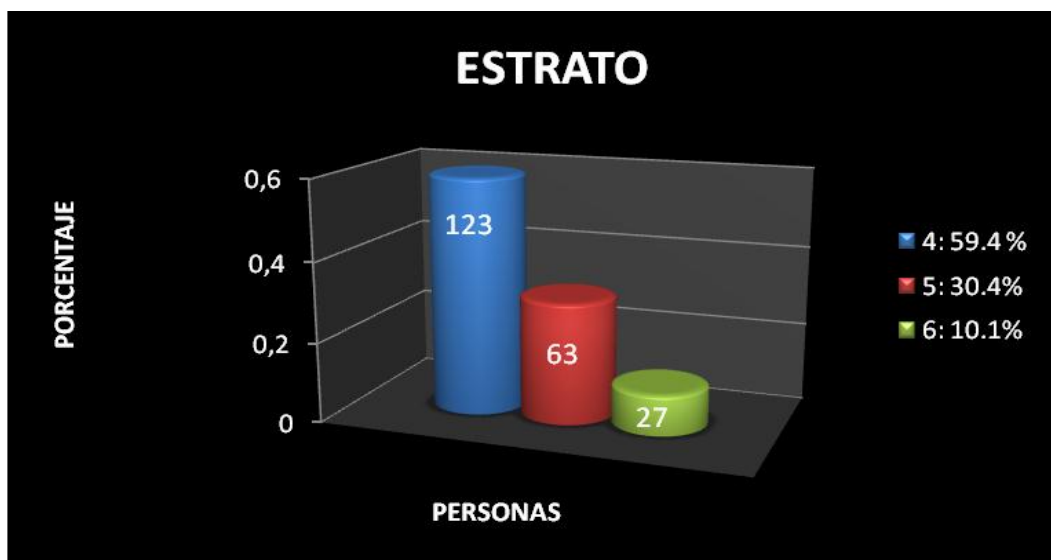
## 7.2.2 Análisis de resultados de encuestas

A continuación se presenta un análisis de cada una de las preguntas y sus respectivas respuestas, realizadas en la encuesta informativa para la implementación de una nueva sede del preescolar Yatay en el sector de Cañaveral (Floridablanca).

Inicialmente se observarán y analizarán factores principales y determinantes a la hora del estudio general como la incidencia del estrato y del género en las encuestas. Son factores demográficos de gran incidencia en el análisis final de la investigación de mercados.

El género, permite conocer dentro de los hogares, la persona que toma las decisiones de tipo económico y educativo, sabiendo si es hombre o mujer, el padre o la madre las que se realizan determinaciones y dirigirse al indicado en el momento de la puesta en marcha del proyecto.

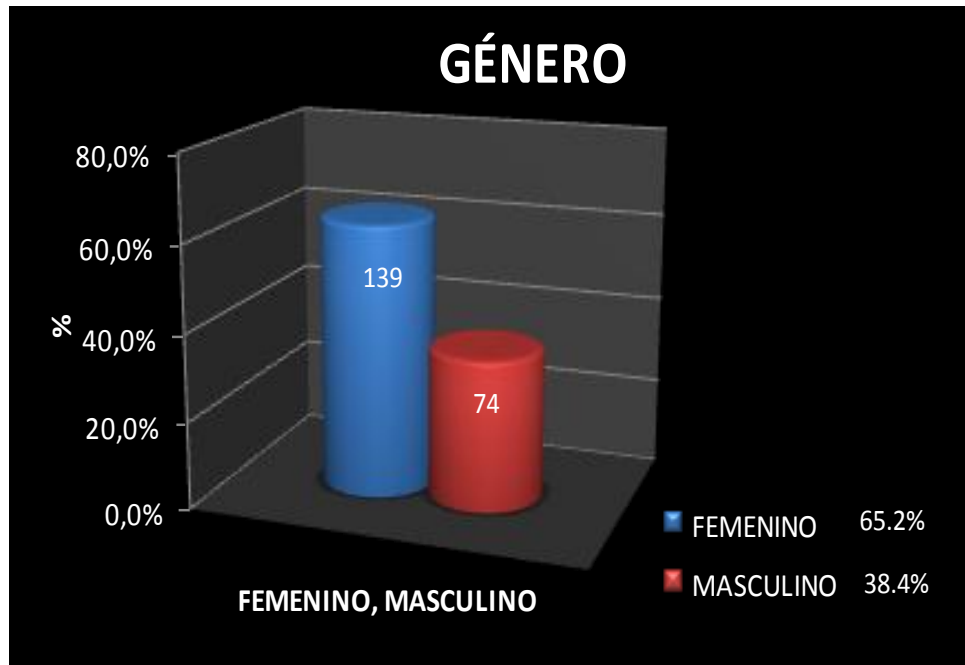
**Figura 4. Estrato**



Fuente: Elaboración propia

El total de la población encuestada en el sector de cañaveral y sitios aledaños fue de 213 personas, en la Figura 4 se observa que la mayoría pertenece al estrato cuatro con un nivel de participación de 59.4%, mientras que el estrato cinco tiene una participación del 30.4%, y el estrato seis con el 10.1%. Cabe mencionar que el bajo porcentaje de participación del estrato seis es debido al comportamiento renuente de los habitantes al suministrar información, basados en la protección de su seguridad personal y familiar. Según la Figura 4, el estudio debería enfocarse a la población perteneciente a estrato 4, pues es la participación más alta en la encuesta, pero realmente el interés es suplir las tres modalidades de estrato, pues la baja participación en la encuesta del estrato 6 no significa que el interés sea bajo.

Figura 5. Género



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la participación de las personas, el sexo femenino tuvo una cooperación mayor en la encuesta con referencia a los hombres, con el 65.2% y el 38.4% respectivamente (Ver Figura 5). Lo que indica que las mujeres están en mayor disposición de dar información y tienen mayor conocimiento en temas educativos. El alto porcentaje femenino de participación ayuda a enfocar las estrategias de penetración de mercado hacia las mujeres y su necesidad de dejar sus hijos en una institución perfecta e integral.

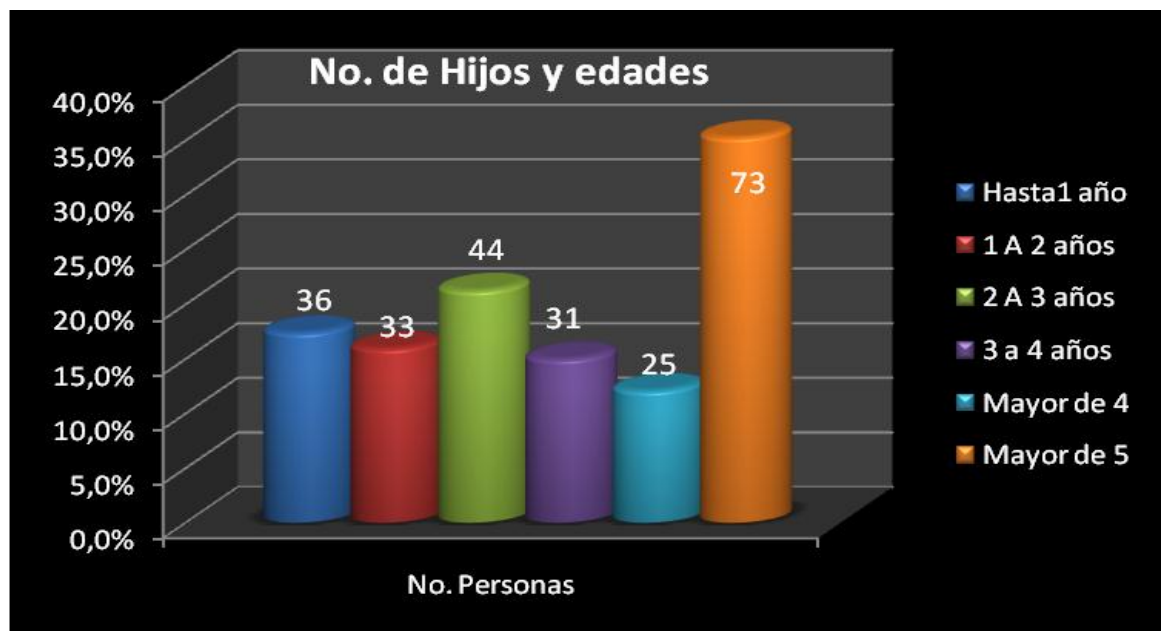
El análisis e interpretación de los anteriores factores es indispensable en el desarrollo de la investigación de mercados, pues permite visualizar en forma general la población encuestada para la realización del presente proyecto.

Así mismo se analizará cada una de las preguntas y respuestas realizadas por medio de la encuesta, donde se obtuvo variabilidad en la aplicación, pues se aplicó en centros comerciales, luego en hogares de personas que podrían ser clientes potenciales, y finalmente vía telefónica.

## ENCUESTA ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY

1. Indique el número de hijos que tiene según sus edades y la Institución Educativa a la que pertenecen:

Figura 6. Número de hijos.



Fuente: Elaboración propia

El sondeo representa que los niños mayor a cinco años son los que dominan la muestra, pues de 213 hogares encuestados, 73 niños se encuentran entre los cinco años o más. Pero es claro que esta población no es relevante para el estudio, pues el preescolar estará dirigido a los niños de cero a cinco años exactamente. La población entre dos y tres años representan un 21.3% del total de niños encuestados, seguido por los de hasta un año que tienen el 17.4% de participación.

La población de niños entre uno y dos años representa el 15.9%, de tres a cuatro años el 15%, mientras que los niños mayores de 5 años participan con un 12.1%. Lo que indica que se debe centrar en la muestra de niños entre dos y cuatro años de edad como mercado potencial. (Ver Figura 6.)

Las instituciones educativas a las cuales pertenecen los niños de los hogares encuestados son numerosas, pero se agrupó por colegios reconocidos donde estudia la mayoría de ellos y se muestra en la siguiente tabla (Ver tabla 12. Colegios de niños encuestados.)

En varias encuestas se señalan instituciones educativas poco conocidas, por lo tanto se agrupó en el ítem jardines infantiles todos los colegios que tuvieron una minoría de

participación en las respuestas. Se realiza una agrupación de los colegios de mayor reconocimiento en el mercado educativo y se obtuvo que los niños entre las edades interesadas se encontrar actualmente sin institución educativa, y el restante se hallan en colegios como los anteriormente mencionados.

**Tabla 13. Colegios de niños encuestados.**

| <b>Nombres</b>           | <b>Niños</b> |
|--------------------------|--------------|
| Colegio privado/otros    | 38           |
| Colombianitos del mañana | 12           |
| New Cambridge            | 10           |
| Quinta del Puente        | 4            |
| Comfenalco               | 2            |
| La Salle                 | 2            |
| San Pedro                | 5            |
| No estudia               | 60           |
| Panamericano             | 3            |
| Reina de la paz          | 5            |
| Funde-uis                | 3            |
| Jardines infantiles      | 34           |
| La merced                | 8            |
| Rosario de Lagos         | 4            |
| Bethlemitas              | 6            |
| Agustiniano              | 6            |
| Piedemonte               | 6            |
| <b>Total</b>             | <b>213</b>   |

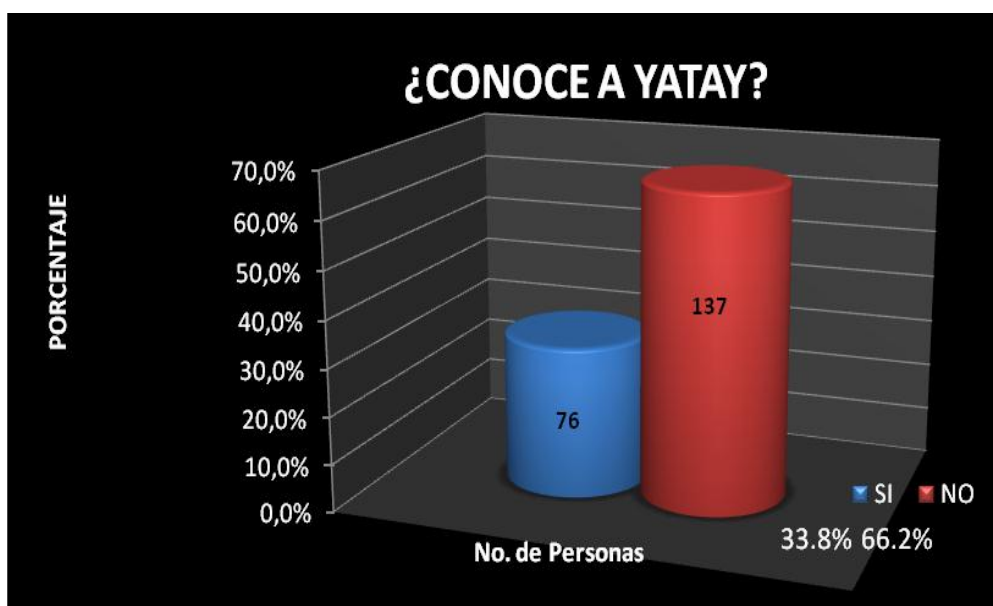
Fuente. Elaboración propia.

En la Tabla 13 se observa que el número de niños que no estudia es de 60, es un porcentaje alto dentro de la población, y es un importante factor determinante del éxito del proyecto, pues se debe aprovechar este porcentaje para iniciar la penetración en el mercado y dirigirse hacia ésta porción de población, que en la mayoría corresponde a los niños menores de 2 años.

## **2 ¿Conoce o Ha escuchado hablar del preescolar YATAY?**

El 66.2% desconoce el preescolar Yatay, mientras que la población que conoce o ha escuchado hablar de él preescolar representa el 33.8%. Esto simboliza una desventaja ante la competencia y pronostica una fuerte publicidad, debido a que el preescolar no tiene posicionamiento en el lugar, es decir, la gente tiene el conocimiento de un preescolar prestigioso en lagos del Cacique, con gran calidad y servicio, pero sin claridad alguna de que sea el preescolar Yatay. (Ver Figura 7.)

Figura 7. Conocimiento de la institución.



Fuente. Elaboración propia.

### 3. ¿Qué aspectos positivos le ve a Yatay?

Ésta es una pregunta de tipo abierta con múltiple respuesta, por lo tanto se realizó una agrupación de las respuestas que tienen mayor frecuencia entre los encuestados, y se refleja en la Tabla 14.

Tabla 14. Aspectos positivos del preescolar Yatay

| Aspecto Positivos                                    | No.        |
|--|------------|
| Bonito/ instalaciones                                | 41         |
| Prestigio  | 28         |
| Bilingüismo  | 6          |
| Valores  | 18         |
| Calidad docentes                                     | 10         |
| Educación personalizada                              | 15         |
| Proyecto educativo                                   | 15         |
| Alto nivel en ICFES - Instituciones a nivel nacional | 1          |
| No sabe /no responde                                 | 79         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>213</b> |

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la Figura 8 del 31.3% de personas encuestadas que conocen el nombre del preescolar Yatay destacan como aspecto diferenciador las excelentes instalaciones, su decorativa infraestructura, y los llamativos detalles decorativos que brindan diversión, tranquilidad y amenidad a quienes se encuentren dentro del. Factores como su prestigio en el sector educativo, los valores infundidos a los estudiantes, y la calidad y profesionalismo de sus docentes se destacan entre otros como aspectos diferenciadores y relevantes del plantel educativo.

**Figura 8. Aspectos positivos de Preescolar Yatay**



Fuente: Elaboración propia

#### 4. ¿Qué aspectos negativos le ve a Yatay?

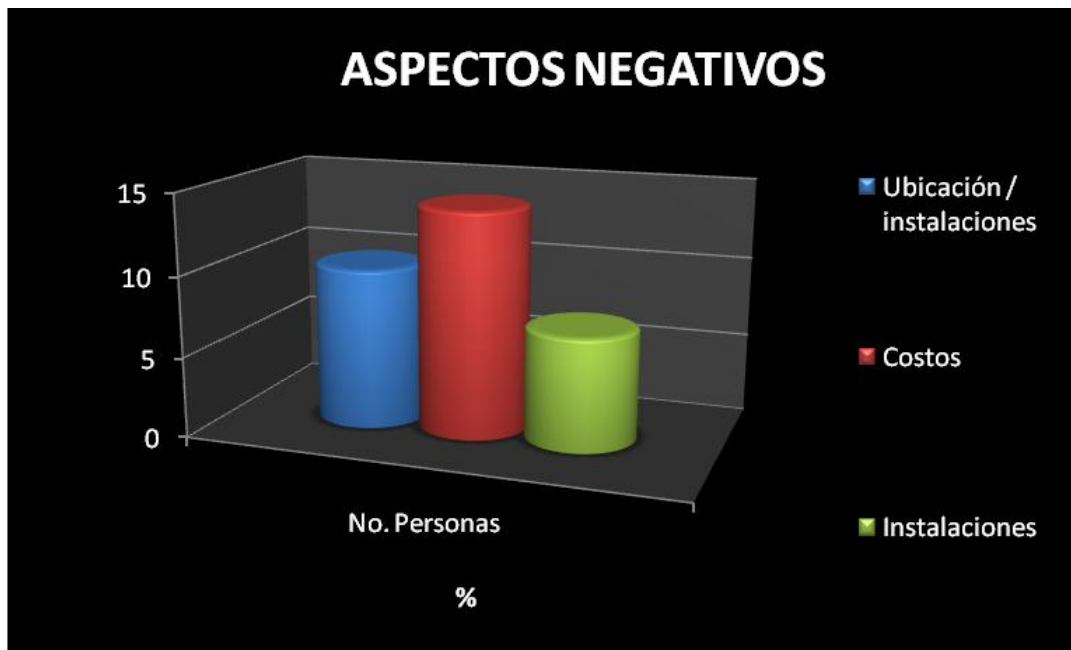
Ésta es una pregunta de tipo abierta con múltiple respuesta, por lo tanto se realizó una agrupación de las respuestas que tienen mayor frecuencia entre los encuestados, y se refleja en la Tabla 15.

Tabla 15. Aspectos negativos del preescolar Yatay

| ASPECTO                   | No.        |
|---------------------------|------------|
| Ubicación / instalaciones | 10         |
| Costos                    | 14         |
| Instalaciones             | 7          |
| Ninguno                   | 55         |
| No sabe / no responde     | 127        |
| <b>TOTAL</b>              | <b>213</b> |

Fuente: Elaboración propia.

Figura 9. Aspectos negativos del Preescolar Yatay.



Fuente: Elaboración propia

La Figura 9 refleja que del 31.3% de las 213 personas encuestadas que respondieron conocer el colegio, muy pocas calificaron aspectos negativos al preescolar Yatay, sin embargo los aspectos con mayor incidencia fueron los costos con un 13% de participación, y la lejanía de las instalaciones para otros sectores.

- Defina el orden de importancia de los factores a tener en cuenta en el momento de seleccionar el Preescolar para sus hijos. Donde 1 es el más importante y 7 el menos importante. (Asigne un solo número por factor)

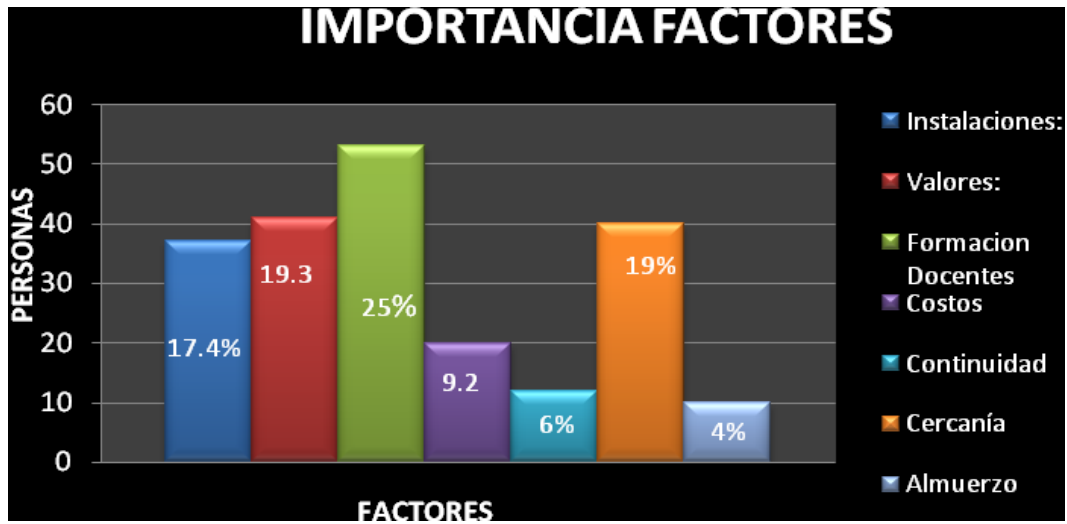
Tabla 16. Aspectos importantes para seleccionar colegio.

| Rpta. | Aspecto   | No. |
|-------|---|-----|
| 35    | Que sus Instalaciones sean apropiadas para los niños          | 4   |
| 41    | Que enseñen valores   | 5   |
| 53    | Que los docentes posean alta formación humana y profesionales | 6   |
| 41    | Costos  | 1   |
| 42    | Que tenga continuidad para la primaria y el bachillerato      | 3   |
| 60    | Que este cerca a la casa                                      | 2   |
| 101   | Que ofrezca servicio de almuerzo                              | 7   |

Fuente: Elaboración propia.



**Figura 10. Importancia de Factores para seleccionar la mejor institución**



F

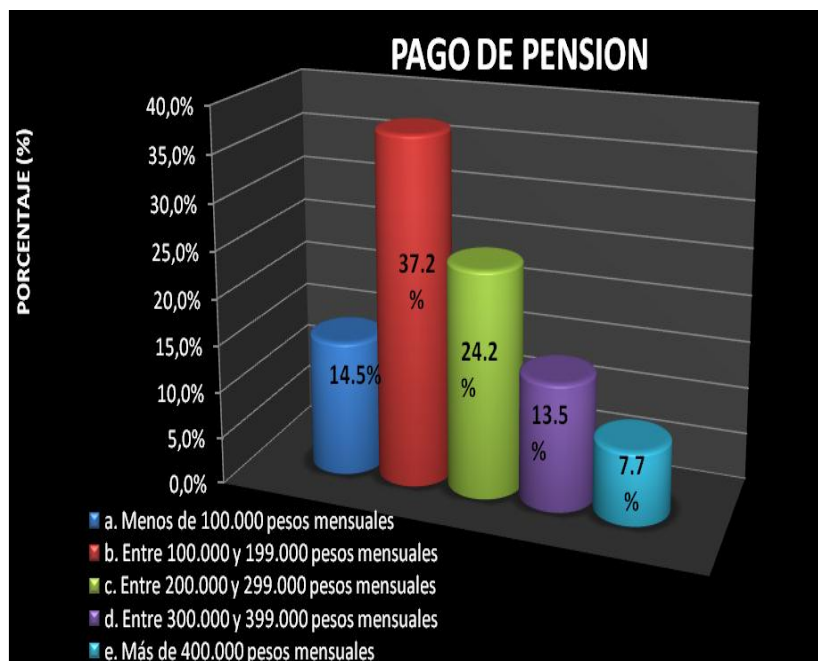
Fuente: Elaboración propia.

Según la calificación dada por los encuestados a los diferentes aspectos importantes al momento de seleccionar un colegio con las condiciones adecuadas para los niños, se obtuvo que la formación humana y profesional de los docentes que van a educar a los niños es el primer factor y el de mayor relevancia para la selección de un colegio, con 54 personas a favor del mismo. Seguido de los docentes se encuentra la cercanía al hogar con 40 respuestas a favor, junto con las instalaciones adecuadas y formación de valores con 39 y 42 respaldos, respectivamente. (Ver figura 10) (Ver tabla 16)

**6. ¿Cuánto paga de pensión actualmente por un hijo menor de 5 años? En caso de que su hijo no se encuentre inscrito en una institución educativa ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por su pensión?**

En la Figura 11 se puede observar, teniendo en cuenta el pago actual de pensión en los diferentes colegios donde estudia la población infantil, que los padres pagan entre cien mil pesos (\$100.000) y ciento noventa y nueve mil pesos mensuales de pensión (\$199.000), representado por el 37.2% de la población aquella en este rango. Cabe mencionar que la información financiera no se considera 100% confiable, ya que por razones de seguridad no se suministra el gasto real de las familias.

Figura 11. Pago de pensión.



Fuente: Elaboración propia.

**7. ¿Cuánto paga por costos mensuales adicionales como transporte, lonchera, almuerzo, talleres? Si hijo no se encuentra inscrito en una institución educativa, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar?**

Según la Figura 12, los gastos adicionales representados por transporte, lonchera, talleres, entre otros, según el 51.2% de la población encuestada se encuentra entre menos de cien mil pesos mensuales. Se gasta entre cien mil y doscientos mil pesos en costos adicionales según el 33.3% de la población, dato que se acerca más a la realidad en comparación con el primer ítem. Se puede evidenciar que las personas encuestadas sesgan información financiera, debido a que es conveniente para el sector que la instalación de una nueva sede cuente con unas tarifas de pensión y gastos relativamente bajas, en comparación con las demás instituciones que se encuentren alrededor.

También los padres de familia omiten información financiera con el objetivo de prevenir su seguridad integral y la de sus hijos, por esto seleccionan la opción que se encuentre por debajo de lo que realmente se gaste en dinero.

Figura 12. Costos adicionales.



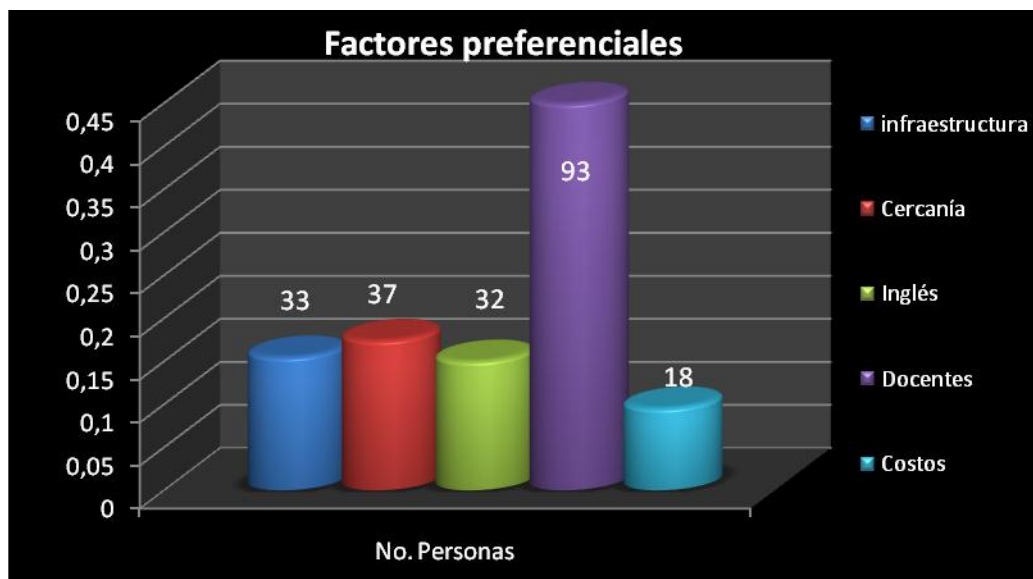
Fuente: Elaboración propia.

**8. ¿Cuál de los siguientes factores es el que más le gusta de la actual Institución educativa donde se encuentra su hijo, en caso de que no se encuentre estudiando, cuál sería el factor más relevante para la selección de la misma?**

Para los padres de familia representa mayor preferencia que sus niños se encuentren en manos de profesionales éticos y técnicos, pues son los docentes en quienes que se encuentra la vida, seguridad y enseñanza de los niños, demuestran esta posición con el 44% de respuestas. Los aspectos que siguen en orden de importancia para los padres son la cercanía al hogar, con el 22% de respuestas, enseñanza de inglés como segunda lengua e infraestructura preceden la relevancia en dicha elección.

Esta posición de los padres se puede apreciar en la Figura 13.

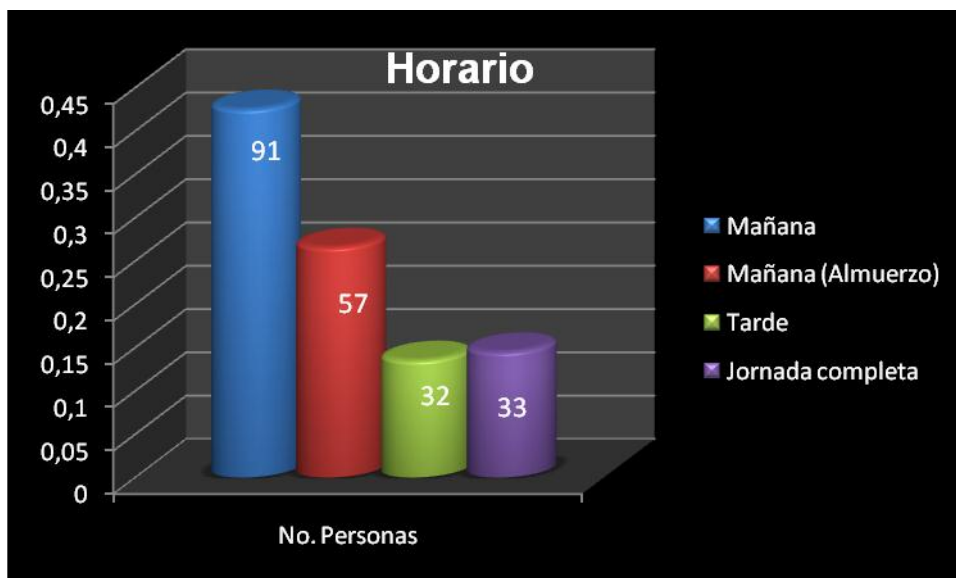
Figura 13. Factores preferenciales



Fuente: Elaboración propia.

9. ¿Qué horario escolar prefiere para su (s) hijos (s) menores de 5 años?

Figura 14. Horario de predilección.



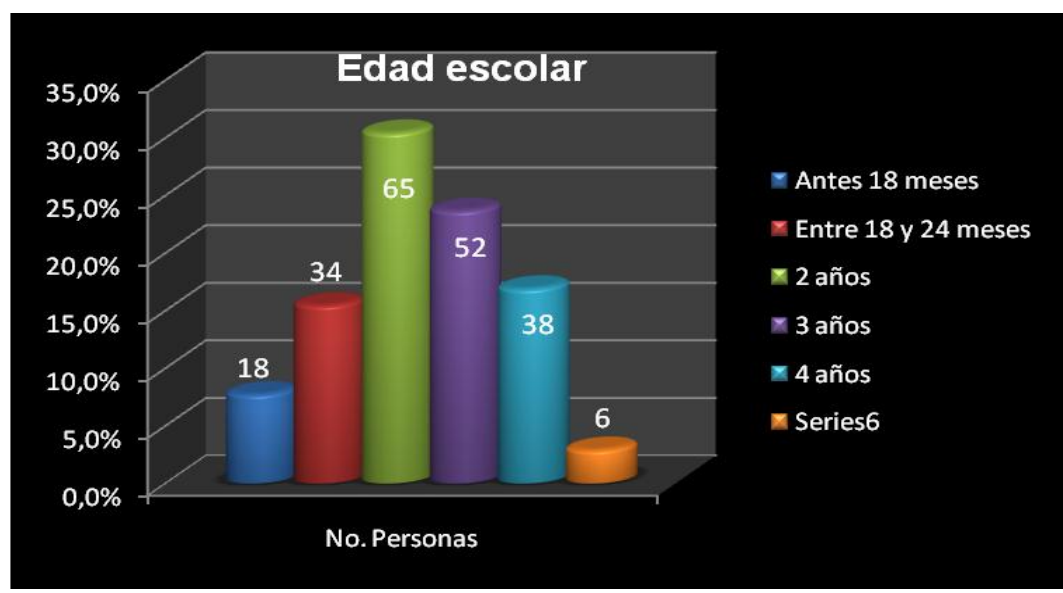
Fuente: Elaboración propia.

El horario de mayor preferencia entre la población encuestada es la mañana, con una participación del 42.5% del total, pues los padres prefieren ir a laborar dejando los niños

seguros en una institución educativa segura. Para algunos padres la jornada con almuerzo representada en el 26.6% de las respuestas, es una opción recursiva para comodidad de los padres que no regresan al hogar, en el medio día. (Ver Figura 14)

**10. ¿A qué edad debe iniciar la actividad escolar de su hijo?**

**Figura 15. Edad escolar ideal.**



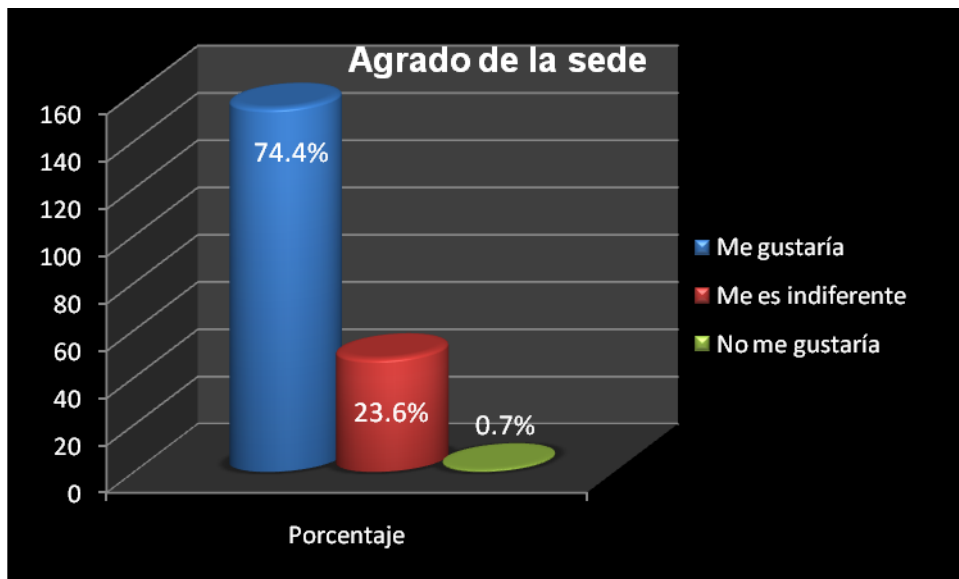
Fuente: Elaboración propia.

De 213 encuestas realizadas el 30.4% responde que la mejor edad de inicio de actividad escolar es a los dos años cumplidos, mientras que el 23.7% afirman que se encuentra a los 3 años cumplidos. Como se puede observar en la Figura 15, la edad adecuada de inicio de actividad escolar para los niños según la población encuestada se encuentra entre los 2 y 3 años de edad, por lo tanto esta sería el mercado potencial a tratar.

**11. ¿Qué tanto le gustaría que se abriera una nueva sede del pre-escolar YATAY en el sector de Cañaveral?**

Según indica la Figura 16, el 74.4% de la población muestra interés en la instalación de la nueva sede del preescolar Yatay, esto indica que la necesidad de los padres por una excelente institución educativa está latente en el sector de cañaveral, este factor es de gran importancia pues se cuenta con aceptación y participación de los habitantes del sector. (Ver Figura 16)

Figura 16. Agrado de una nueva sede preescolar Yatay en el sector de Cañaverl.



Fuente: Elaboración propia.

## 12. ¿Qué interés tendría en recibir información acerca de Yatay?

Figura 17. Interés de recibir información.

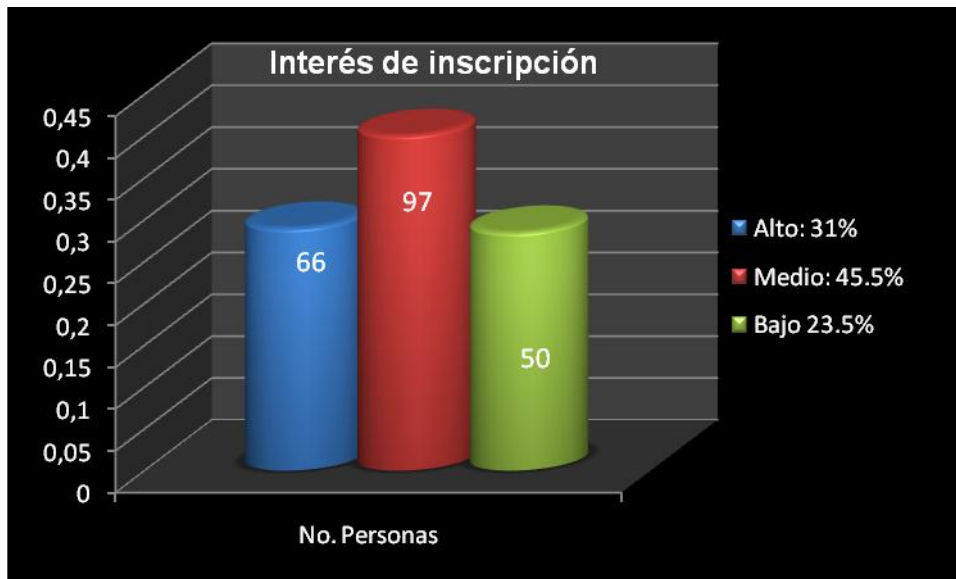


Fuente: Elaboración propia.

Según la Figura 17, el interés de recibir información acerca del preescolar Yatay varía entre alto y medio, con porcentajes de 37% y 38%, respectivamente, lo que significa que la población está abierta al cambio y se puede trabajar la publicidad de forma segura.

### 13. ¿Qué interés tendría en inscribir a sus hijos en esta nueva sede de Yatay?

Figura 18. Interés de inscripción en una nueva sede del preescolar Yatay.



Fuente: Elaboración propia.

Según la Figura 18, el 31% tiene un alto interés en inscribir a sus hijos en la nueva sede del preescolar yatay. El 45.5% de los encuestados muestran interés medio de inscripción, pero se va a trabajar más con esta población ya que significa un alto porcentaje teniendo en cuenta que las personas que lo conocen son pocas, pero han escuchado de sus altos beneficios. Este porcentaje es alentador para poner en marcha la instalación de la nueva sede del preescolar Yatay.

## 7.3 ANÁLISIS DEL MERCADO

### 7.3.1 Definición del mercado relevante

Todos los padres de familia que vivan en Cañaveral con niños en el rango de cero a cinco años y que deseen ingresarlos a una institución educativa. (1.236 niños)

### 7.3.2 Análisis de la demanda primaria.

La población en Cañaveral que tienen niños entre el rango de los cero a cinco años de edad tienden a solucionar el problema de la educación de los niños por medio de:

- Inscripción del niño a una guardería.

- Inscripción del niño en un jardín infantil.
- Protección del niño por medio de niñera particular.
- Protección del niño por medio de un familiar (en el caso de niños menores de 3 años.)

### **7.3.3 Análisis de la demanda selectiva.**

La población de Bucaramanga y su área metropolitana prefieren las siguientes instituciones en el momento de elegir métodos formativos para sus hijos. (Ver anexo 2 Cuadro de conocimiento general por institución)

La población ubicada en la zona de Cañaveral y sitios aledaños cuenta con diferentes ofertas en el sector educativo, con altos posicionamientos y diferenciación tanto en servicio como en aprendizaje. Unas de las principales entidades educativas y potenciales competidores son:

- COLEGIO PANAMERICANO
- GIMNASIO COLOMBIANITOS DEL MAÑANA
- LITTLE CAMBRIDGE PRESCHOOL
- COLEGIO INTEGRADO CAÑAVERAL
- CASA MATERNAL
- CENTRO EDUCATIVO GRANDES CONSTRUCTORES
- COLEGIO CHIQUILLADAS
- COLEGIO MONTECLARO
- COLEGIO LA QUINTA DEL PUENTE
- SALACUNA Y JARDIN INFANTIL EL REBAÑO DEL SEÑOR

Estas instituciones cuentan con ofertas similares a las suministradas por el Preescolar Yatay, explicadas anteriormente, por lo tanto de los 10 colegios se realizará un exhaustivo examen en el análisis competitivo.

### **7.3.4 Cálculo de la demanda**

Se hace complicado en un proyecto llegar a determinar un cálculo certero de la demanda actual del mercado, pues se tiene que medir el producto o ser vicio, la zona, la opinión de cada cliente, que además, es subjetiva, entre muchos otros factores determinantes, sin tener en cuenta que los anteriores ítems varían con el tiempo.

Para hacer el cálculo sobre la demanda en este estudio se tiene un número determinado de niños entre los cero y los cinco años de edad en el sector de Cañaveral de 1.236, se usaron 213 familias para el cálculo, y teniendo en cuenta los resultados reflejados en la encuesta, el 31 % de la población estaría interesado en inscribir a los niños en la sede del preescolar Yatay en Cañaveral.



Por tanto con los anteriores datos se realiza un cálculo simple para tener una idea de la demanda actual del mercado, que sería de 66 niños, si se toman como población las 213 familias, y si se toma el dato del total de la población, la demanda sería de 383 niños.

### 7.3.5 Segmentación

- Población masculina y femenina de Cañaveral que tengan hijos entre cero (0) y cinco (5) de edad, y además con un ingreso base mensual de 3 salarios mínimos legales vigentes, que deseen inscribir a los niños en una institución educativa.
- Población infantil de Cañaveral comprendida entre los 0 y 5 años de edad de los estratos sociales 4, 5,6 que tengan deseen ingreso ir a una institución educativa.

### 7.3.6 Análisis competitivo.

Los competidores potenciales más representativos para la nueva sede del preescolar Yatay son:



#### 1. LITLLE CAMBRIDGE PRESCHOOL.

Pertenece a la Fundación Cambridge la cual cuenta con una trayectoria de 30 años dedicada a la “Educación con Sentido Humano” como lo expresa su lema publicitario, operan con un <sup>21</sup>proyecto pedagógico que da respuesta a las necesidades formativas que demanda el mundo actual: Globalizado, cambiante, abierto a la diversidad, la tecnología y pluricultural.

La fundación Cambridge ofrece educación de preescolar, primaria, y secundaria en sus instalaciones, pero el enfoque que se va a manejar enfatiza la educación de niños en el rango de cero (0) a cinco (5) años, que representa la población objetivo del proyecto.

La educación del preescolar está dividida por edades para garantizar educación adecuada a los niños; las cuales son:

- Maternal (12 meses): Brindan acompañamiento y cuidado al bebé, y con enfoque en el desarrollo multisensorial.
- Toddlers (18 meses): Estimulación del desarrollo motor y procesos de socialización e interacción en el entorno.
- Walkers (30 meses): Inicio de actividades de conocimiento, exploración y entendimiento del mundo.
- Prekinder (42 meses): Inicio de programas de lectura, y mayor orientación de personalidad.
- Kínder (54 meses): Énfasis en la apropiación de la lengua materna y la lógica matemática. Además el niño se desenvuelve en un ambiente bilingüe en competencia oral y enfoque humanista.
- Transition (66 meses): Es el nivel cero, está basado en el currículo del programa del CIPP (“Cambridge Internacional Primary Programme”). Y

---

<sup>21</sup> Tomado de Quienes Somos Colegio Cambridge. Disponible en [www.cambridge.edu.co](http://www.cambridge.edu.co). Recuperado en 2010.

busca que los niños comiencen el recorrido en la adquisición de aprendizajes más complejos, a la vez que están inmersos en un mundo de creatividad y lúdico. Además se desenvuelven en un entorno de comunicación bilingüe.

Las principales ventajas y beneficios generales que ofrecen Little Cambridge son:

- Directora de grupo más auxiliar de salón: las dos personas profesionales en educación infantil.
- Grupos de máximo 15 niños.
- Servicio de restaurante con nutricionista e Ingeniero de Alimentos que acondicionan el lugar adecuadamente correspondiente a las políticas de calidad e inocuidad de los alimentos.
- Servicio de transporte de ida y vuelta al hogar con una cooperativa especializada en niños, y personal que guía y ayudan a los pequeños a abordar y bajar de los vehículos.
- Psicóloga de apoyo para ocasiones en que se amerite.
- Fonoaudióloga, para ayudar a los niños al avance de su proceso.
- Guía espiritual, que brinda apoyo y confiabilidad a los niños y padres de familia.



## 2. COLEGIO PANAMERICANO :

Es una comunidad regida y dirigida por una asociación de padres de familia, quienes determinan con los diferentes consejos del Colegio, las decisiones importantes para la educación de los alumnos. Es una institución sin ánimo de lucro, el currículo es rígido y ejemplar para que los estudiantes descubran su nivel ético, físico y su potencial sea ejemplar para la vida universitaria y demás acciones futuras.

La labor docente es caracterizada por el sentido humano, el respeto a la individualidad de cada niño y niña, una acción educativa facilitadora y un proceso continuo de actualización profesional. El colegio cuenta con 2.4 modernas hectáreas de estilo campestre, y en el preescolar ofrece las siguientes modalidades:

- Kinder 2 (2 años): Se centraliza en el desarrollo de destrezas y motricidad del niño, aprendiendo a socializar y aprendiendo por medio del juego.
- Kinder 3 (3 años): Inicio de aprendizaje básico, concentración e introducción de clases en el segundo idioma, el inglés. El niño inicia la inmersión del idioma dentro del plantel.
- Kinder 4 (4 años): El cincuenta por ciento de las clases son dirigidas en inglés, aprenden a expresarse y a mantener un diálogo con docentes y padres.
- Kinder 5 (5 años): Énfasis en aprendizaje de conocimientos avanzados en las asignaturas e inmersión en la segunda lengua.

Ofrece las siguientes ventajas y diferenciaciones:

- Personal profesional y capacitado en cada salón de clase, son dos Licenciados los que acompañan los niños.
- <sup>22</sup>Cuenta con un programa llamado “Mid morning nutrition”, que además de garantizar satisfacción a las necesidades nutricionales de niños por medio de una dieta balanceada, promueve hábitos sanos en su rutina de alimentación con la presentación variada y creativa de los alimentos y el apoyo de un equipo humano conformado por el Chef de la Institución, la Dirección de la sección, la Nutricionista, la Psicóloga, la Fonoaudióloga (considerando la importante de los procesos de alimentación en el desarrollo del lenguaje) y las docentes.
- Cuenta con servicios de Psicología, Fonoaudiología, Terapia Ocupacional, Enfermería y Nutricionista.
- Servicio de transporte especializado en niños con las adecuaciones necesarias para garantizar la seguridad de los pasajeros hasta su destino final.
- Se encuentra en reestructuración de la planta física para ofrecer a los niños pertenecientes al preescolar una seguridad mayor y brindar espacios adecuados para el desarrollo de las competencias.
- Es partícipe de Advancing Excellence in Education, lo cual lo califica con excelencia en la educación y cumplidor de los estándares más rigurosos de las leyes Colombianas y Norteamericanas. Esto permite a los alumnos graduarse con dos diplomas: El título de bachillerato colombiano y el diploma de High School de los Estados Unidos.



### 3. GIMNASIO COLOMBIANITOS DEL MAÑANA:

Es una institución que concibe sus procesos en la formación integral en Jesús como pilar fundamental. Se enfoca en la interacción de todas las dimensiones del desarrollo del niño, donde los valores, las habilidades artísticas, el inglés como segunda lengua, los conocimientos y la tecnología, constituyen herramientas de la calidad educativa personalizada de alumnos.

Ofrece educación en la siguiente división:

- Caminadores (18 meses): Adaptación de los niños por medio del juego al ambiente escolar, interacción y socialización con docentes de alta competencia.
- Párvulos (30 meses): Estimulación adecuada de las dimensiones, desarrollándose una actividad diaria en inglés y aplicando metodología a través del juego-aprendizaje.
- Pre jardín (3 años y 6 meses): Interiorización y vivencia de los valores morales y espirituales, la infancia misionera y la catequesis. Avance en el conocimiento de la segunda lengua.

---

<sup>22</sup> Alimentación. Preschool Colegio Panamericano. Disponible en [www.panamericano.edu.co](http://www.panamericano.edu.co). Recuperado en 2010.

- Jardín (4 años y 6 meses): Iniciación al deporte y desarrollo de las dimensiones mediante un aprendizaje significativo a través de lo concreto.

Cuenta con las siguientes ventajas y beneficios diferenciadores:

- Inducción de los niños a la vida religiosa y a llevar un comportamiento ejemplar. Dirección de tareas y asesorías para niños con déficit de aprendizaje, o que quieran profundizar enseñanzas.
- Salones amplios y equipados con material didáctico esencial para el desarrollo motriz del niño. Diversos instrumentos musicales que incentivan al descubrimiento de nuevos talentos en los niños.
- Salidas ecológicas y divertidas sin costo adicional al de la matrícula, ya que cuenta con una sede de la institución a las afueras de la ciudad (Vereda Río Frio) adecuada especialmente para actividades lúdicas con los alumnos del Gimnasio.
- Servicio de psicóloga y fonoaudióloga para ayuda de los niños y padres de familia sin costo adicional y en el horario que disponga el padre de familia o niño.
- Cuenta con personal altamente calificado en las diferentes áreas y con disposición de educar a los alumnos con amor y paciencia. Además se encuentra en constante capacitación de acuerdo a las nuevas tendencias y exigencias del mundo actual.
- Servicio de alimentación, almuerzo y lonchera bajo supervisión de una nutricionista quien direcciona los procesos con calidad y variedad.

## 7.4 PROYECCIÓN DE VENTAS

Conociendo la población del municipio de Floridablanca 254.683, según los datos del DANE, con 1.236 niños de estratos 4,5 y 6 de la zona Cañaveral; y según las encuestas tomadas a una muestra de 213 hogares en iguales condiciones, se determinó que un porcentaje de 31% de esta población estaría dispuesta a inscribir a sus hijos en la nueva sede del Preescolar Yatay. Por lo que según los datos que arroja la encuesta se puede establecer que la porción de demandantes con la cual contamos para ofrecer los servicios del preescolar Yatay es de 383, si se toma como población los 1.236 niños.

La forma de determinar la cantidad de niños que atenderá la nueva sede, se realizó teniendo en cuenta las actuales políticas internas del preescolar Yatay con sede en Lagos del Cacique, las cuales indican que los salones estarán conformados por grupos de niños de edades homogéneas en salones con un número menor o igual a quince (15) niños.<sup>23</sup>

Se tiene en cuenta igualmente, factores como la deserción escolar, la graduación de la educación de preescolar en donde los niños abandonan los jardines infantiles y pasan a educación primaria. Es importante anotar que el crecimiento de las Yatay se mantendrá con un tope máximo de 15 alumnos por salón de clases.

La proyección de ventas basado en la anterior afirmación, se refleja en la Tabla 15.

---

<sup>23</sup> Entrevista con directivas del Preescolar Yatay.

**Tabla 17. Proyección de ventas**

| <b>NIVEL</b>         | <b>AÑO 0</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Beginners:18 meses   | 15           | 15           | 15           | 15           | 15           |
| Toodlers: 30 meses   | 15           | 2+13         | 3+12         | 2+13         | 1+14         |
| Pre-kinder: 42 meses | 15           | 2+13         | 2+13         | 1+14         | 2+13         |
| Kinder: 54 meses     | 15           | 2+13         | 2+13         | 2+13         | 1+13         |
| Transition: 66 meses | 15           | 2+13         | 2+13         | 1+14         | 2+13         |
| <b>TOTAL</b>         | 15           | 2+13         | 2+13         | 2+13         | 2+13         |

Fuente: Historial interno de deserción e ingreso escolar en el preescolar Yatay

Se observa que la mayoría de las ocasiones hay un nivel de deserción o cambio de institución de aproximadamente dos o tres niños por nivel en un años, además el nivel de Beginners siempre estará con los quince alumnos, ya que es el nivel de iniciación.

Este análisis se realiza teniendo en cuenta el comportamiento que actualmente presentan los niños alumnos del preescolar Yatay con sede el Lagos del Cacique, en el cual el índice de rotación se encuentra en dos alumnos por nivel. Se observa que en la Tabla 17 se relacionan en algunos salones índices de deserción de tres niños, es debido a que en los índices bajan o suben en algunas ocasiones, dependiendo de circunstancias

## **7.5 PLAN DE MARKETING.**

### **7.5.1 Programa de fijación de precios.**

El precio es uno de los elementos más importantes a evaluar en el estudio de un proyecto, con el fin de obtener un precio del servicio educativo que se considere competitivo en el mercado, y teniendo en cuenta los resultados arrojados por la investigación de mercados realizada anteriormente, se indagó en los principales centros educativos de Cañaveral, con el fin de conseguir información valiosa de precios que en el futuro serán de mayor importancia a la hora de competir y mantenerse vigente en el mercado.

Se tendrán en cuenta sólo tres instituciones que son las que representan la mayor proporción de alumnos en Cañaveral y sectores aledaños, además se saca una media entre los diferentes niveles educativos que ofrece cada institución como se refleja en la Tabla 18.

**Tabla 18. Cotizaciones de la competencia potencial**

| <b>COLEGIO</b>           | <b>PENSIÓN</b> | <b>MATRICULA</b> |
|--------------------------|----------------|------------------|
| Little Cambridge         | \$ 972.697     | \$854.426        |
| Colombianitos del Mañana | \$464.540      | \$326.500        |
| Colegio Panamericano     | \$982.900      | \$815.345        |

Fuente: Elaboración propia.

Cabe mencionar que las instituciones y personas con las cuales se realizó dicha investigación, son reconocidas, de excelente calidad, y experiencia certificada, lo cual permite tener una noción de los costos más centrada en la realidad del mercado.

También para este estudio se tuvo en cuenta los resultados obtenidos en la estructura de costos, en donde se contempló todo lo relacionado con el servicio y los gastos administrativos que esto representa. (Ver anexos 8 Modelo financiero)

Para el análisis y estrategia de precios se tuvo en cuenta:

- Precios actuales de la sede Yatay en Lagos del Cacique
- Aumento del Índice de precios al consumidor (IPC) para el aumento legal anual en instituciones educativas.
- Precios e información vital de la competencia, como precios, estrategias de penetración, estrategias de sostenimiento, conocimiento de instalaciones.
- Estructura de costos interna con el objetivo de obtener ganancias.
- Costos de la prestación del servicio.
- Capacidad de la institución.

Es decir, que el método que se utilizó para determinar el precio del mercado fue por fijación de precios de acuerdo a la competencia. Analizando las diferentes alternativas de precios existentes en el mercado y teniendo en cuenta los precios que maneja actualmente el preescolar Yatay con sede el Lagos del Cacique, se ajustaron los siguientes precios con un aumento de la inflación del año anterior y son presentados en la Tabla 19.

**Tabla 19. Precios preescolar Yatay**

| <b>NIVEL</b> | <b>MATRICULA</b>   | <b>PENSIÓN</b>   |
|--------------|--------------------|------------------|
| Beginners    | <b>\$1.001.375</b> | <b>\$631.820</b> |
| Toddlers.    | <b>\$678.963</b>   | <b>\$574.773</b> |
| Pre-kinder   | <b>\$1.001.375</b> | <b>\$631.820</b> |
| Kinder       | <b>\$1.001.375</b> | <b>\$631.820</b> |
| Transition   | <b>\$1.001.375</b> | <b>\$631.820</b> |

Fuente: Elaboración propia con base a información suministrada por Preescolar Yatay.

Se toma como base los precios actuales que maneja el preescolar Yatay actualmente y se les incrementa el porcentaje de la inflación anual, al inicio del año. Se nota que los precios establecidos por el preescolar Yatay son más elevados con respecto a la competencia; esto es consecuencia de la alta calidad en la prestación del servicio educativo, enfocado principalmente a:

- “Excelencia en estilo de vida: involucra todos los aspectos del hombre, psicológicos, físicos, cognoscitivos, sociales, estéticos y éticos. Atención personal: cada niño es un mundo único e irreplicable, con derechos y deberes.
- Calidad en sus trabajos
- Formación para la vida
- Desarrollo de la creatividad
- Iniciación en la vida de piedad, mediante hábitos de vida.
- Líderes en valores: basado en el ejemplo de vida del adulto
- Desarrollo de procesos educativos y unión familia-preescolar.
- Educación integral.
- Educación del criterio: mediante el desarrollo de la habilidad del pensamiento y la noción de lo correcto e incorrecto.
- Educación para el trabajo: haciendo todo bien y en forma oportuna.
- Educación de la voluntad: Es justo en esta edad el periodo óptimo para formar la voluntad mediante el control de emociones y la capacidad de terminar lo iniciado.
- Educación para la libertad: ejerciendo la autonomía, responsabilidad en pequeños encargos y pequeños sacrificios.
- Educación de la fe: acciones de amor y amistad con Dios y la Virgen.
- Educación para la convivencia: cumpliendo las normas para el bien común, respetando los mayores y amando a los seres creados por Dios.
- Educación para el amor: mediante acciones de entrega, relaciones de amistad, admiración y educación sexual.
- Educación artística y cultural: iniciándolos en el gusto y participación de diferentes habilidades.
- Educación para el liderazgo: encausando dotes naturales.
- Integrante activo de la Asociación para la enseñanza, ASPAEN.”<sup>24</sup>

Los padres de familia al inicio del año deberán cancelar el valor de la matrícula y de la pensión del mes siguiente. Después sólo se cancelará el valor de la pensión y se cancelará en una sola cuota mensualmente, con un plazo de 10 días hábiles.

---

<sup>24</sup>Tomado de: Porque somos diferentes, educación personalizada. Disponible en [www.yatay.edu.co](http://www.yatay.edu.co)

## **7.5.2 Comunicación integral de marketing**

### **7.5.2.1 Publicidad de lanzamiento**

Es esencial estar en constante comunicación con el mercado objetivo de la nueva sede del preescolar Yatay y con la población en general, por esto se realizará la siguiente publicidad de lanzamiento:

- Instalación de stand en los principales centros comerciales con el fin de dar a conocer los servicios que ofrece el preescolar Yatay en comparación con su competencia.
- Volantes promocionales con beneficios y costos del preescolar Yatay.
- Propaganda virtual en la página Web del preescolar Yatay.
- Envío de correos electrónicos al grupo de influencia del preescolar Yatay, donde se promocióne la institución y los servicios a ofrecer, para de esta forma lograr que la comunicación se extienda y se forme una cadena que cree expectativa en la comunidad.
- Publicidad radial, que será emitida en las diferentes emisoras que tienen mayor audiencia en Santander.
- Por medio de periódicos, en los días dominicales, para recordar a la población que ahora cuenta con una nueva sede del preescolar Yatay en Cañaveral.
- Evento de lanzamiento: se llevará a cabo un lanzamiento especial tipo cóctel en las nuevas instalaciones del preescolar Yatay, en el cual se contará con la presencia de personas importantes del área metropolitana, como el alcalde de Floridablanca, el gobernador, representantes de ASPAEN, padres de familia y todos aquellos que representen futuras matriculas y beneficios para la institución educativa.

(Ver tabla 20. Publicidad)

El presupuesto estimado para la realización de la estrategia de comunicación de lanzamiento, es de nueve millones doscientos cuarenta y seis mil ochocientos pesos (\$9.246.800), que incluye la sumatoria de la totalidad de los costos para la estrategia de comunicación, con los cuales se realizarán las promociones anteriormente mencionadas.

El costo total de la estrategia de lanzamiento estará asumido por la asociación para la enseñanza ASPAEN, pues es una cortesía que tendrá con una nueva institución perteneciente a este prestigioso ente educativo.

El impacto que tendrán estos anuncios publicitarios será de gran acogida, debido a que se establecerán en puntos estratégicos de Cañaveral donde la gente tenga mayor concurrencia y la comunicación sea mejor recibida.



**Tabla 20. Publicidad**

| <b>TIPO DE PUBLICIDAD</b>                                      | <b>FRECUENCIA</b>                    | <b>COSTO</b>       | <b>PERÍODO</b> |
|--|--------------------------------------|--------------------|----------------|
| Stand en centros comerciales                                   | Un mes de lanzamiento                | \$1.900.000        | Mes 1          |
| Volantes, brochure, agendas, lapiceros, cuadernos, entre otros | Diarios por dos meses de lanzamiento | \$ 1.306.800       | Mes 3 y 4      |
| Propaganda virtual   | Constante durante seis meses         | \$ 300.000         | Mes 1 al 6     |
| Publicidad radial  | Durante tres meses, diariamente      | \$4.450.000        | Mes 4 al 7     |
| Publicidad boca-boca   | Constantemente                       | Sin costo          | Mes 1 al 12    |
| Periódicos   | Un mes ( 2 días )                    | \$340.000          | Mes 1          |
| Cóctel de lanzamiento  | Día de inauguración                  | \$950.000          | Día 20         |
| <b>Total</b>   |                                      | <b>\$9.246.800</b> |                |

Fuente: Elaboración propia con base a información de la industria.

#### **7.5.2.2 Estrategias de sostenimiento en la publicidad.**

Además de las diferentes campañas de lanzamiento, se tendrán estrategias de publicidad a lo largo del año como:

- Marketing directo: Se cuenta con una base de datos de padres de familia del preescolar Yatay, y ahora con los datos suministrados en las encuestas, en los cuales se relacionan teléfonos, dirección residencial, correos electrónicos, entre otros informes importantes de los clientes potenciales. Con dicha información se realizará una labor de publicidad por medio de volantes electrónicos, revistas, catálogos y toda la información de importancia para promocionar la sede del preescolar Yatay. Así se tiene un contacto y una comunicación personalizada con cada cliente, haciendo sentir al cliente parte de la institución.
- Marketing interactivo e internet: Por medio de la página de internet del preescolar Yatay y de ASPAEN, el cliente podrá acceder y conocer los diferentes eventos que se realicen en la institución, además conocer la historia de la institución, su ventaja competitiva, y mantener un contacto electrónico con el cliente.
- Promoción de ventas: Se realizarán actividades que representen descuentos en dinero en efectivo, para que los clientes vean la diferencia con otras instituciones, por ejemplo, realizar un 5% de descuento a los clientes que cancelen matrículas durante los primeros días del mes de matrícula. Además actividades que promuevan bonos especiales en matrículas por padres referidos, es decir, por cada padre de familia que inscriba a sus hijos en el preescolar Yatay, y que venga por recomendación de un padre que ya es cliente del preescolar, éste último tendrá un bono de descuento canjeable en la pensión del próximo mes. De esta forma se afianza la fidelización a la institución y se garantiza satisfacción del cliente.

- Relaciones públicas: Se realizarán evaluaciones de servicio con los clientes activos en la institución con el fin de conocer las opiniones de padres de familia, además del público en general. Para conocer las opiniones del público en general se realizarán actividades de promoción pública, con el fin de además de vender, escuchar la población y poner la cara agradable de la institución ante todo tipo de público, sean o no clientes de la empresa.

Con las anteriores estrategias de publicidad se espera tanto captación de clientes, como fidelidad de los clientes activos de la institución.

### **7.5.2.3 Programa de desarrollo del servicio.**

El objetivo de la nueva sede del preescolar Yatay es ofrecer un servicio de educación personalizada, integral y con énfasis en valores, siguiendo la tendencia de las instituciones pertenecientes a ASPAEN, por esto es preciso analizar los siguientes aspectos que conocerán los padres de familia dentro del plan de marketing.

#### **“Misión**

ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY es una Institución educativa promovida por padres de familia, destinada a secundarlos en su misión de ser los primeros educadores de sus hijos.

Su proyecto educativo, se caracteriza por la formación integral y personalizada de niños y niñas de uno a seis años de edad. Este proyecto se apoya en el fomento de la formación personal de padres de familia y de toda la comunidad educativa del pre escolar.

ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY, desarrolla su trabajo formativo, a partir de una concepción de la persona humana conforme con el Magisterio de la Iglesia Católica, contando con la asesoría espiritual de la Prelatura del Opus Dei.

#### **Visión**

En el año 2016 ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY, continuará siendo una institución líder entre la comunidad educativa de la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana. Se destacara por la sólida formación humana y espiritual, además de la perfecta integración de niños y niñas en todos los procesos de aprendizaje.

#### **Principios Institucionales:**

##### **Formación Humana y Espiritual**

- La educación impartida por ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY es de inspiración cristiana, con plena fidelidad al Magisterio de la Iglesia Católica, dentro de una clara secularidad, por lo tanto, abierta a personas de todos los credos.
- A través del cultivo de las virtudes humanas prestando especial atención a la sinceridad, alegría, generosidad, compañerismo, obediencia, justicia, confianza, sencillez, constancia, sobriedad y orden, entre otras se busca formar el carácter y el desarrollo de la personalidad de los niños y niñas.

- A petición de los promotores de ASPAEN, se ha encomendado al Opus Dei la atención sacerdotal de la institución.

#### **Ambiente Educativo:**

- El respeto profundo a cada persona, la valoración positiva del esfuerzo, de las virtudes y de los valores humanos, es el ambiente en el cual se genera la educación en ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY.
- El trato amable entre las personas, acompañado del ejercicio de la virtud de la fortaleza que permite hablar con caridad y exigencia buscando el mejoramiento personal.

#### **Unidad Formativa:**

- Los padres de familia son, por naturaleza, los primeros y principales formadores de sus hijos. ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY, es una iniciativa propia de padres de familia, por lo anterior, el orden en la formación es: primero los padres de familia, segundo las profesoras y tercero los estudiantes.
- La unidad de los padres de familia, las profesoras y los estudiantes, es esencial para llevar a cabo la tarea educativa.

#### **Estilo de Gobierno:**

- Existe en ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY, y con la Dirección Nacional de ASPAEN unidad de gobierno y de cultura corporativa, plenamente fiel a sus principios fundacionales.
- El estilo de gobierno es colegiado y está basado en la confianza.

#### **Cultura Institucional:**

- La cultura institucional tiene como bases: el trabajo bien hecho, una alegría derivada de la confianza entre las personas, el espíritu de servicio, la constante innovación y la Calidad con base en la Autoevaluación y mejora continua.

Medios de formación Padres de Familia

#### **Talleres Familiares:**

- Temas actuales sobre la formación de los hijos de acuerdo a la edad.
- Se realizan con la entrega de notas.
- Lugar: Pre-escolar Yatay
- Duración: 7:00 p.m. a 8:00 p.m.

#### **Mamás Líderes:**

- Se forman trabajando por el Pre-escolar, incluida la labor social.
- Primer jueves del mes.

- Duración: 7:30 a.m. 8:00 a.m

### **Matrimonios Coordinadores:**

- Temas de actualidad para la familia.
- Primer martes de mes.
- Duración 7:30 a 9:00 p.m.

### **Conferencias de familia:**

- Temas de la Familia tratados por un experto nacional o internacional.
- Organiza ASPAEN Bucaramanga
- Se realizan dos al año.

### **Retiros mensuales:**

- Espacio de reflexión
- Mamás: primer jueves de 9:00 a 12:00 m. ó segundo miércoles de 5:00 a 7:00 p.m. (incluye Santa Misa). En el Centro Cultural Narval.
- Papás: último domingo de mes, de 9:00 a 12:00 m. (en la Santa Misa 11:40 puede participar toda la familia) ó segundo jueves de 6:00 a 8:00 p.m. En el Centro Cultural Las Palmas.

### **Claves cristianas para la mujer y el hombre de hoy:**

- Clases de doctrina católica dirigida por el capellán del Pre-escolar.
- Mamás: primer y tercer miércoles en el Pre-escolar Yatay de 6:00 a 9:00 a.m.
- Papás: segundo y cuarto miércoles en el Centro Cultural Las Palmas de 7:00 a 8:00 p.m.

### **Cursos de Orientación familiar:**

- Dirigido a matrimonios.
- Sesiones de conferencias, talleres, trabajo por medio del método del caso, etc.

### **Clase de doctrina:**

- Temas doctrinales necesarios para la familia.
- Mamás: Todos los viernes en el Centro Cultural Narval. Horario: 7:15 a 8:00 a.m.

### **Tertulias sobre la familia:**

- Temas de formación y educación de los hijos.
- Papás: Todos los jueves en el Centro Cultural Las Palmas. Horario: 7:00 a 8:00 a.m.

### **Servicios adicionales**

Además de su oferta educativa, Yatay brinda los siguientes servicios a los niños y las niñas:

**Servicios de Salud:** Se realizan campañas para hacer exámenes de optometría a los alumnos. Se capacita a los conductores y auxiliares de transporte en el manejo de botiquín de emergencias para que puedan asistir a los alumnos en caso de necesidad. Junto con el Comité Paritario de Salud Ocupacional del Pre-escolar se realizan capacitaciones a empleados para realizar brigadas de emergencias.

**Servicios de Transporte:** Cada ruta cuenta con conductores especializados en transporte escolar, medio de comunicación (teléfono celular), auxiliares y profesoras acompañantes que conocen muy bien las rutas, y a los estudiantes que toman decisiones eficaces en caso de cualquier eventualidad.

Los automotores cumplen con todos los requisitos exigidos por el Ministerio Nacional de Transporte y los conductores cumplen con el reglamento indicado por el Pre-escolar.

**Servicio de alimentación:** El servicio de alimentos lo ofrece el Pre-escolar a los estudiantes y empleados a través del restaurante. El sistema se basa en un menú que incluye alimentos de los grupos de lácteos, carnes, frutas, verduras, cereales, leguminosas y tubérculos.

Los alimentos del Pre-escolar cumplen con el porcentaje del valor calórico total diario correspondiente al almuerzo, de acuerdo con las edades.

#### **Niveles educativos.**

**Beginners (18 meses):** En este grado el niño adquiere independencia a través de actividades y experiencias sociales que estimulan su desarrollo motor, además se fortalecen los procesos de coordinación motora, autocontrol y pasan de un lenguaje de señas a un lenguaje más concreto y simbólico, apoyados en actividades de estimulación, procesos de socialización e interacción con el entorno, entre otros.

**Toddlers (30 meses):** En este grado el niño inicia el trabajo en temas específicos y actividades orientadas al conocimiento, la exploración y el entendimiento del mundo. Aprenderá a desarrollar habilidades de auto ayuda en vestuario, higiene, nutrición y a socializar tanto con personas adultas como con otros niños.

**Pre-kínder (42 meses):** En esta edad el niño va a adquirir herramientas que necesitan en su transición a grados de mayor responsabilidad. Se inicia con los diferentes programas de lectura de textos narrativos. Aquí los niños van a poseer mayor orientación y conocimiento de su personalidad y entenderán las orientaciones dadas.

**Kínder (54 meses):** Este nivel se fundamenta y se fortalece haciendo énfasis en la aprobación de la lengua materna y la lógica matemática con propuestas variadas e innovadoras. Comienza el niño a desenvolverse en un ambiente bilingüe en su competencia oral, con un enfoque humanista, que tiene como propósito establecer lazos de afecto y respeto entre los diferentes integrantes de la institución.

**Transition (66 meses):** Este nivel los niños comienzan su recorrido en la adquisición de aprendizajes más complejos, a la vez que están inmersos en un mundo de creatividad y lúdica. Los niños y niñas se desenvuelven en un entorno bilingüe, proporcionado por la comunicación que establecen con sus docentes y compañeros.”<sup>25</sup>

### 7.5.2.3 Canales de distribución.

El preescolar Yatay tendrá una capacidad de cobertura dentro del sector Cañaveral y lo correspondiente a sus áreas aledañas de 75 niños en general, ya que según la infraestructura prevista, y el estudio de mercados realizado anteriormente, se tiene como objetivo un reconocimiento a nivel de la ciudad, y con base a esta, penetrar mercados departamentales, para de manera expandir sus sedes educativas.

Para llegar de una manera más directa al usuario final, el Preescolar Yatay maneja un canal directo con el usuario, es decir, existen muy pocos intermediarios a la hora de la venta del servicio, ya que esto ayuda a disminuir costos y a tener mejor contacto con las necesidades y prioridades de las personas que adquieran el servicio educativo.

Para tal fin Yatay cuenta con un personal idóneo, con la formación precisa y con la respectiva capacitación en el conocimiento de los programas educativos, calidad y desarrollo de competencias que se ofrecen. Este asesor se desplazará hasta el lugar de residencia de la persona interesada en inscribir los niños en un plantel educativo integral, y realizará la correspondiente instrucción e inducción de los programas.

La distribución del preescolar Yatay será directa y de forma corta, como se refleja en la Figura 19.

**Figura 19. Canal de ventas**



Fuente: Elaboración propia.

El asesor educativo representa un papel muy importante dentro del preescolar Yatay pues de su desempeño, depende el nivel de aumento de cupos estudiantiles y por consiguiente el cumplimiento de objetivos y la consecución de recursos. Por tanto es importante que el asesor sea continuamente capacitado y estimulado.

El principal objetivo del asesor educativo es cumplir con las metas establecidas en el pronóstico de ventas, así como también establecer un vínculo con el cliente, para generar confianza y credibilidad en el servicio educativo que ofrecerá el preescolar Yatay.

Es importante aclarar que este asesor educativo es un funcionario de la Asociación para la enseñanza ASPAEN, por lo tanto su servicio es para el grupo de colegios de dicha institución, y el costo de la asesoría educativa es asumido por ASPAEN, y no por el preescolar Yatay, en este caso específico.

<sup>25</sup> Tomado de Plan educativo del preescolar Yatay. Disponible en [www.yatay.edu.co](http://www.yatay.edu.co)

El preescolar Yatay con sede en Cañaveral ofrecerá un servicio educativo integral, excelente y enfocado a valores, siguiendo con la filosofía de las instituciones pertenecientes a ASPAEN. Los alumnos y padres de familia podrán contar con instalaciones confortables, tecnología de punta y calidad en el servicio; ya que cuenta con el personal idóneo y capacitado para llevar a cabo la ejecución de sus labores.

Debido a las necesidades, edades y adaptabilidad de los niños, el preescolar Yatay ofrecerá a cada alumno un nivel de educación apropiado que le proporcionará la seguridad de alcanzar excelencia en su desarrollo físico, moral e intelectual.

De esta manera se llega a la conclusión que el plan de marketing es un puente entre la nueva sede del preescolar Yatay y sus futuros alumnos, por lo que es importante implementar una publicidad flexible, que se encuentre al alcance de la comunidad.

Adicional a esto es una publicidad que le recordará a las personas la importancia de lograr una calidad de vida satisfactoria, contando con un aliado a la hora de dejar los niños en un buen sitio que brinde una solución concreta para el cuidado y aprendizaje de los pequeños; para esto encontrarán en las instalaciones, el personal y los recursos del preescolar Yatay los modelos adecuados para la prestación eficiente de nuestros servicios educativos.

## **7.6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y PLAN DE MARKETING**

Con base al estudio realizado acerca de la factibilidad del proyecto planteado se puede concluir que:

1. Según la prueba piloto realizada, la población de la zona de Cañaveral están de acuerdo en la instalación de una nueva institución educativa, y se muestran dispuestos a colaborar con la investigación de mercados.
2. La población objetivo varía en las edades de tres a cuatro años, pues es la población con mayor afluencia en el sector interesado. Además se observa que los clientes potenciales se encuentran sin institución educativa actualmente, dato que se debe aprovechar para la publicidad y promoción del colegio.
3. Se describe que la mayoría de la población encuestada, respectivamente el 66.2% desconoce las ventajas y el reconocimiento que ha ofrecido el preescolar Yatay en el tiempo de su funcionamiento, aspecto a tener en cuenta para la exposición y publicidad del colegio, es decir, el mercadeo y publicidad debe ser efectiva y con gran fuerza en todos los estratos.
4. Realizando un análisis comparativo entre las respuestas y agrupando aquellas que presenten similitud, se puede afirmar que respuestas con mayor frecuencia hacen referencia a las instalaciones, infraestructura, ubicación y belleza de la planta física del preescolar Yatay, debido a que es conocido por su excelente campo de estudio y su decoración llamativa. Además tiene un prestigio debido a los diferentes méritos y galardones obtenidos a lo largo de su trayectoria en el sector educativo. Entre otros aspectos tuvo relevancia la calidad del talento humano de la institución así como los valores infundidos en los estudiantes.

5. En aspectos positivos se destacó la excelencia de las instalaciones, sin embargo se presenta una situación interesante, también fue nombrada como un aspecto negativo, porque se encuentran en un sector donde no representa cercanía para la mayoría de mercado potencial. Otro de los factores calificados como negativos, es el alto costo que representa para los padres inscribir un niño en la institución.
6. Las diferentes respuestas mantienen congruencia, porque se establece que para los padres es factor primordial que los niños se encuentren en una sede especializada en ellos y que genere confianza y seguridad a los padres. El factor más importante en las calificaciones realza las instalaciones apropiadas para niños, seguido de la formación de valores, a causa de los diferentes inconvenientes presentados actualmente en los colegios, además es importante que las personas encargadas de custodiar a los niños, en este caso el personal docente, sea capacitado, profesional y de alta calidad.
7. Las respuestas obtenidas en esta pregunta se encuentran relativamente alejadas de la realidad, porque realizando un análisis de los colegios mencionados donde actualmente estudian los niños de los padres encuestados, tienen un elevado costo en pensión y gastos adicionales. Este valor obtenido es a causa de seguridad de las familias encuestadas, y también a la necesidad de economía que buscan las mismas.
8. Los costos adicionales representan menos de cien mil pesos según el porcentaje de la población encuestada, valor que ciertamente se aleja de la realidad actual.
9. La congruencia en las respuestas es evidente, pues una vez más se confirma que la preocupación mayor de los padres se encuentra en la personalidad y calidad humana que tengan los docentes de la institución.
10. El horario de predilección por los padres encuestados es la mañana, ya que los niños se habitúan a despertar temprano y a adquirir responsabilidades desde temprana edad, además de que este horario es el de mayor ocupación para los adultos.
11. Entre los dos y tres años se establece una edad adecuada para el inicio de las actividades escolares según los padres encuestados, es decir que en los hogares donde hayan niños en este rango es donde se debe realizar un trabajo arduo de publicidad y reconocimiento del preescolar.
12. Se empieza a presentar un panorama positivo con respecto a la acogida de la nueva sede del preescolar Yatay, debido a que los habitantes del sector de Cañaverál están de acuerdo y les agradaría este acontecimiento, es decir se puede afirmar que es factible la instalación del preescolar Yatay.
13. En cuanto a la información del preescolar es importante realizar un énfasis en el conocimiento de ventajas y beneficios que ofrece el preescolar Yatay porque muy poca gente lo conoce.
14. Teniendo en cuenta que el preescolar Yatay es poco conocido por la población objetivo, el interés que tienen en la inscripción de los niños en la nueva sede es un interés medio, sin embargo cuando sea mayor su reconocimiento este nivel se presume tenderá a aumentar.
15. Como conclusión final se establece que la nueva sede del preescolar Yatay tendrá una acogida del 74.4% de la población de Cañaverál, según los resultados obtenidos, lo cual indica que el proyecto es factible ante la sociedad.



## 7.7 ESTUDIO TÉCNICO

### 7.7.1 Objetivos del estudio técnico.

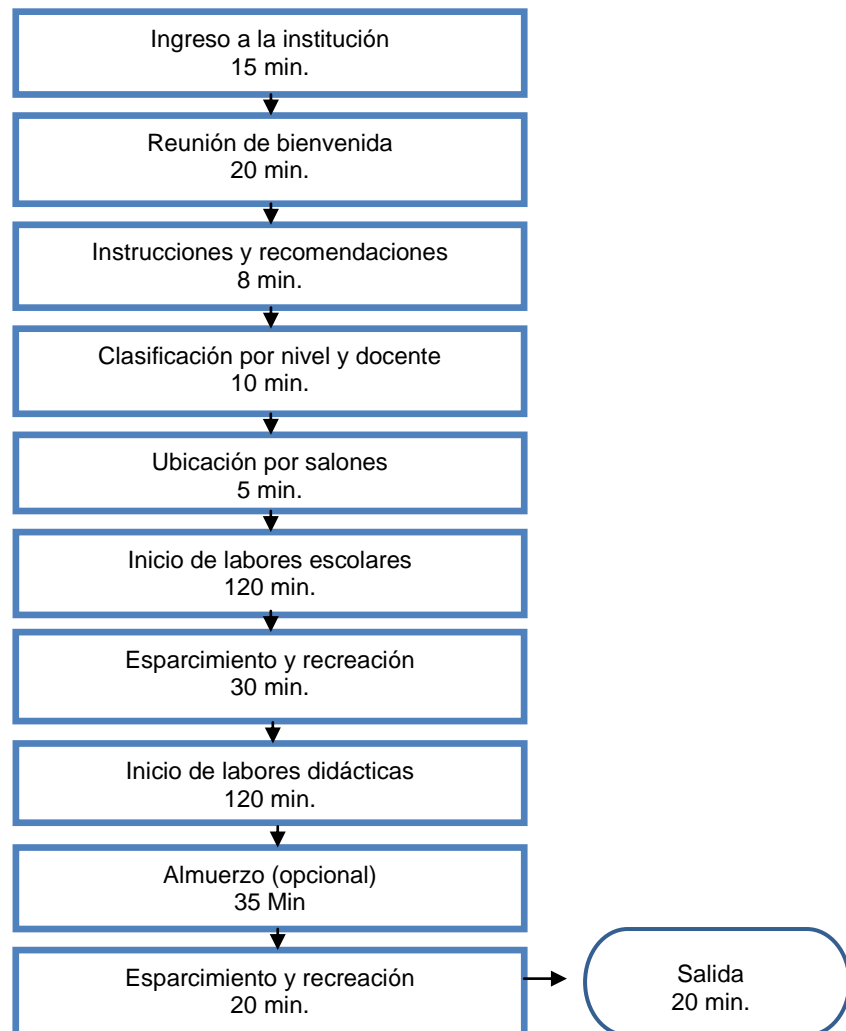
- Situar la ubicación estratégica de la nueva sede del Preescolar Yatay, teniendo en cuenta la facilidad de acceso por parte de los futuros usuarios.
- Hallar la capacidad de la nueva sede.
- Encontrar el número idóneo de usuarios para la nueva sede del preescolar Yatay.

### 7.7.2 Descripción técnica del proceso y diagramas de operación.

Para aclarar los procesos internos dentro de la institución, se realizará una descripción de por medio de diagramas de flujo de los principales procedimientos.

#### 7.7.2.1 Procesos básicos.

Figura 20. Principales procesos diarios



Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 20 se observa cada uno de los principales procesos diarios que realizan los niños del preescolar Yatay desde que ingresan a la institución, hasta la salida a los respectivos hogares, se muestra la cantidad de tiempo gastado en cada proceso, para un total de tiempo en la jornada de 403 minutos, correspondiente a 6 horas con 43 minutos.

La jornada normal de la institución educativa es de 7 horas, para los alumnos iniciando a las 8 a.m. y terminando a las 3 p.m., mientras que para el personal administrativo es de ocho horas laborales iniciando a las 7 a.m. y terminado a las 5 p.m.

En la Figura 21 se detalla cada uno de los pasos necesarios para la pre-inscripción de un niño que desee ingresar a la institución preescolar Yatay, la cual se realiza por medio de un formulario de inscripción, donde se llena información del niño del padre y de la madre, además con aspectos de formación religiosa, como matrimonio celebrado por la iglesia católica u otras. Además se analizan los estudios que tengan los padres de familia, debido a que éstos influyen en la formación complementaria del niño en el hogar.

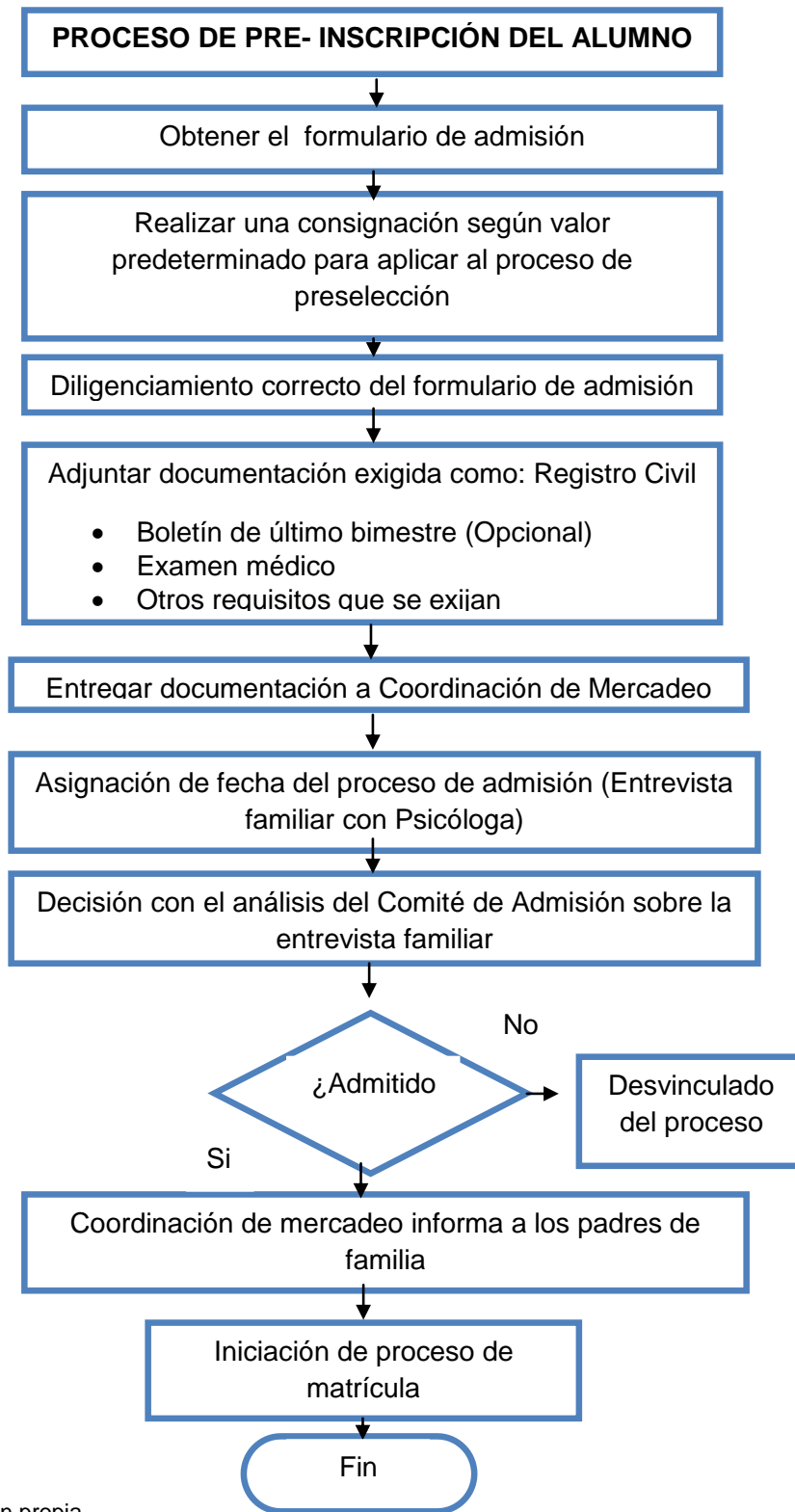
Además de indagar sobre aspectos económicos, como el salario y las posesiones familiares, el preescolar Yatay hace un exhaustivo estudio de las creencias religiosas, prácticas morales y ejemplos que pueden dar al niño en el hogar, con el fin de seleccionar un niño que pueda seguir la vía de formación humana con la cual educa y enseña el preescolar Yatay, y sea reforzada dentro del núcleo familiar toda ésta inducción a la vida de encuentro y amistad con Dios.

El padre de familia que presenta el formulario de admisión del preescolar Yatay, luego de un estudio interno, se prepara para la entrevista con la directora y personal que ASPAEN considere pertinente para analizar la información.

Con base a los datos del formulario, luego de corroborar información, y validando la entrevista, el preescolar Yatay se reserva el derecho de admisión, y aclara a los padres que la presentación de la solicitud de admisión y entrevista, no asegura el ingreso del niño a la institución.

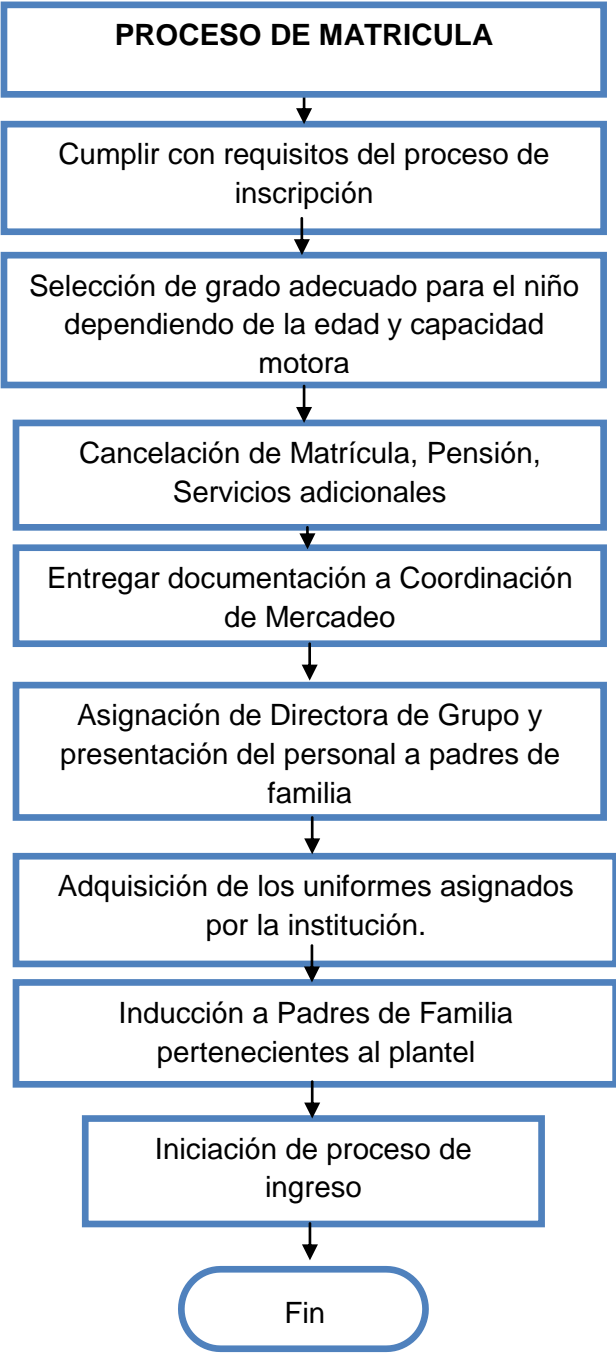
Por este selectivo proceso, y muchos atributos más, es caracterizado el preescolar Yatay ante la sociedad como una de las mejores instituciones a nivel municipal.

Figura 21. Diagrama de proceso de pre-inscripción del alumno



Fuente: Elaboración propia

Figura 22. Diagrama de proceso de matrícula



Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 21 se refleja el proceso de matrícula para los niños hayan logrado pasar el proceso de admisión y sean admitidos por las directivas del preescolar Yatay. Luego de esto se inicia una clasificación según la edad del niño, para ubicarlo en los diferentes niveles educativos que presta el preescolar, que son Beginners, Toddlers, Pre-kinder, Kinder y Transition.

Con la clasificación de los niños por niveles educativos, se asignará e interrelacionarán tanto padres como niños con las diferentes directoras de grupo, las cuales tienen a su cargo su respectiva auxiliar educativa, quien coopera en el desarrollo de las competencias de los entrantes alumnos durante el período escolar.

Los padres deberán cancelar los costos educativos pertenecientes a cada nivel y dependiendo de los servicios que deseen tomar de la institución, as educativas, entre otros. Estos costos se adicionan a la cancelación de la matrícula y pensión. (Ver Anexo 7. Cuadros de justificación)

Cumpliendo con los anteriores requisitos el alumno ingresa a la institución educativa con sus respectivos uniformes y útiles escolares asignados por anteriormente por la directora de grupo determinada, mientras que los padres de familia se encuentran en una reunión de bienvenida por parte de las directivas de Yatay, y así finalizando el proceso de matrícula.

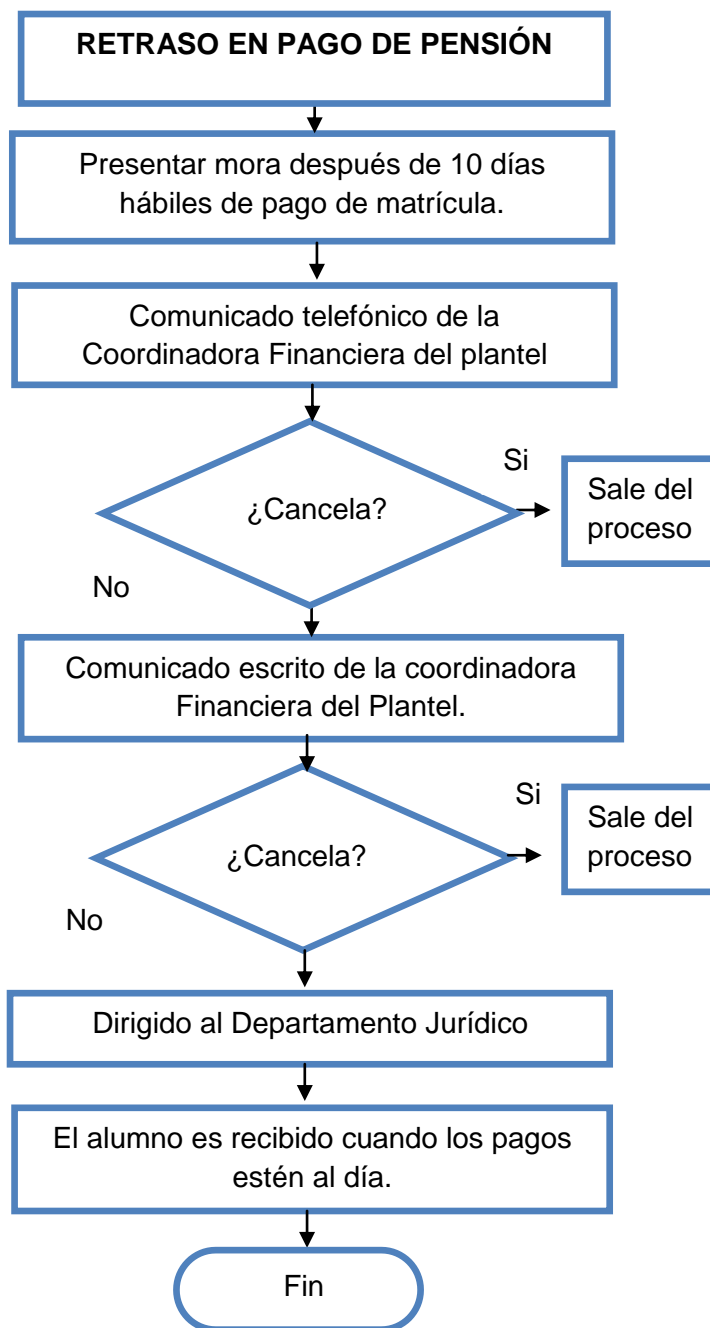
Como se menciona anteriormente, las directivas del preescolar Yatay realizan un estudio exhaustivo de diferentes factores decisivos para el ingreso de los alumnos a la institución, entre ellos un estudio financiero de la capacidad económica que tienen los padres de familia y familiares de los futuros alumnos. Este estudio es con el fin de evitar retrasos en la cancelación de pensiones mensuales, y demás servicios adicionales que ofrece la institución; y aunque según información interna del preescolar Yatay, el proceso de ingreso es muy selectivo, los inconvenientes de tipo económico siempre se han presentado en un 10% de los padres de familia.

Por tanto las directivas del preescolar Yatay y ASPAEN cuentan con un proceso de control de retraso en cancelación de pensión, que se puede observar en la Figura 22. Es entendible que el padre de familia tiene otros gastos que cubrir, por lo que en la institución se dejan como plazo para cancelación de pensión y servicios adicionales, 10 días hábiles.

Si pasados los 10 días hábiles el padre de familia no mantiene una comunicación con la institución, se procede a realizar una llamada telefónica por parte de la Directora Financiera, para conocer los motivos del retraso en los pagos. Si la respuesta es positiva y se pacta una fecha límite de cancelación por parte del padre de familia moroso, y el pago se confirma, el niño sale del proceso de retraso en pago de matrícula.

Si por el contrario en la llamada telefónica de la Directora Financiera se pacta una fecha y esta es incumplida, se realiza un cobro escrito para legalizar la mora en los pagos. Si definitivamente el pago no se efectúa, el caso pasa directamente al Departamento Jurídico, que será el encargado de la recuperación de los dineros. Mientras que el niño pertenece en las instituciones del preescolar Yatay, pero sin cumplir con la jornada escolar.

Figura 23. Diagrama de proceso de retraso en pago de pensión



Fuente: Elaboración propia.

### 7.7.3 Aspectos legales para la organización de un centro escolar.

“Legislación de un establecimiento educativo a nivel preescolar.

La Ley 115 determina en su artículo 15 que “la educación preescolar corresponde a la ofrecida al niño para su desarrollo integral en los aspectos biológicos, cognoscitivos, sicomotor, socio-afectivo y espiritual, a través de experiencias de socialización pedagógicas y recreativas”.

En esta Ley se hace énfasis en que, al igual que la educación básica y media, la educación preescolar está en el nivel de ENSEÑANZA OBLIGATORIA; sin embargo, esta obligatoriedad está sólo sujeta a mínimo un (1) grado en los establecimientos educativos estatales para niños menores de seis (6) años de edad.

Por otra parte, en esta Ley se establecen las definiciones y características legales de los establecimientos educativos, en términos de los requerimientos que deben cumplir para su funcionamiento. El artículo 138 de la Ley 115, dice que “se entiende por establecimiento educativo o institución educativa, toda institución de carácter estatal, privada o de economía solidaria organizada con el fin de prestar el servicio educativo en los términos fijados por esta Ley.”<sup>26</sup> Según la Ley 115 todos los establecimientos educativos deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener licencia de funcionamiento o reconocimiento de carácter oficial.
- Disponer de una estructura administrativa, una planta física y medios educativos adecuados.
- Ofrecer un Proyecto Educativo Institucional.

El Ministerio de Educación Nacional definirá los requisitos mínimos de infraestructura, pedagogía, administración, financiación y dirección que deberán reunir todos los establecimientos educativos para la prestación de su servicio y atención individual que favorezca el aprendizaje y formación integral del niño.

#### Organización del Centro Escolar

Con respecto a los requisitos comerciales, toda institución educativa preescolar deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Cámara de Comercio.
- Nit.

En lo referente a los libros, controles y registros reglamentarios, cada institución educativa deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Carpeta de documentos legales.

---

<sup>26</sup> Código Educativo. Ley General de Educación. Ley 60 y Ley 30. Cooperativa Editorial Magisterio 12. Bogotá, 1994. Pág. 73.

- Actas de creación y escritura del establecimiento, es decir, una constancia del taller de asesoría.
- Planos, con sus respectivos certificados de uso del suelo.
- Creación de acuerdos, ordenanzas y otros. (oficiales)
- Resoluciones de aprobación de estudios por niveles.
- Resoluciones de cambio de la razón social.
- Formulario DANE, paz y salvo estadístico del año vigente.
- Paz y salvo de revisión de libros reglamentarios vigentes expedido por el núcleo.
- Fotocopia de inscripción de la Secretaría Distrital de Educación
- Manual de autoevaluación, en el caso de los colegios privados.

2. Libros de actas de posesión.

3. Carpetas de documentos de Directivos, Docentes y Administrativos.

- Hojas de vida con su foto
- Fotocopia de la resolución del escalafón.
- Resolución de nombramiento
- Resolución de nombramiento.
- Fotocopia del acta de posesión.
- Resoluciones de traslados, comisiones, permisos, amonestaciones y otros.

4. Carpeta del estudiante.

- Registro civil y foto.
- Certificado de médico general y específico de la visión.
- Certificado médico y tarjeta de vacunación en el preescolar.
- Certificados de años cursados.
- Registro seguimiento.

5. Libro de Gobierno Escolar.

- Libro de actas del Consejo Directivo.
- Libro de actas del Consejo Académico.
- Libro de actas de la Comisión de evaluación.
- Libro de actas de la Comisión de promoción.
- Libro de actas del Personero de estudiantes.
- Libro de actas del Consejo estudiantil.
- Libro de actas del Consejo de padres de familia.

6. Proyecto Educativo Institucional.

- Proyectos pedagógicos.
- Democracia
- Medio ambiente.
- Educación sexual.
- Proyectos de servicio social y proyección comunitaria.
- Supervivir y uso del tiempo libre.
- Proyectos de innovación. Registros de informes valorativos, de tipo descriptivos.

Esta información es básicamente cualitativa.



7. Libro de actas de reunión de profesores.
  8. Libros y registros reglamentarios del docente.
    - Registro de control de asistencia diaria del estudiante.
  9. Registro cualitativo de valoración y seguimiento de la clase.
  10. Fichas de seguimiento y de orientación vocacional y preuniversitaria.
  11. Libro o carpeta de control de asistencia general del estudiante.
  12. Libros de actas de actividades cívicas y socioculturales.
  13. Libro o carpeta de control de asistencia del personal docente, directivos, docentes, administrativos y servicios generales.
  14. Libro de movimiento de la biblioteca y registro del lector.
  15. Libro de movimiento de ayudas educativas.
  16. Carpeta de resoluciones de costos educativos.
  17. Libro de inventario general.
    - Registro del movimiento de caja menor.
  18. Libro de fondos de servicio docente o manejo de gastos y control interno. (Oficiales). Movimiento financiero general (privados).
  19. Carpetas de certificados.
  20. Carpeta de correspondencia enviada.
  21. Carpeta de correspondencia recibida.
  22. Libro de actas de visitas oficiales.
- Con el cumplimiento de cada uno de los requisitos expuestos, la institución educativa quedará legalmente constituida y se le permitirá abrir sus puertas para toda la comunidad.”<sup>27</sup>

Teniendo en cuenta que no se va a realizar una apertura de una nueva institución, sino una sede de un preescolar ya existente, únicamente se debe presentar ante el Ministerio de Educación Nacional los trámites de estudio que avalen el bien raíz para el funcionamiento de la nueva sede.

Los demás requisitos exigidos el preescolar Yatay los debe tener actualizados por encontrarse desempeñándose en el servicio de la educación por largo tiempo. Es decir la información anterior es a manera de conocimiento general de las reglas y requerimientos para la iniciación de un plantel educativo.

La institución es una entidad sin ánimo de lucro, que “Son personas jurídicas, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones, de ser representadas judicial y extrajudicialmente, con sujeción a las disposiciones legales y a sus propios estatutos, las cuáles nacen por voluntad de sus asociados o por la libertad de disposición de los bienes de los particulares, para la realización de fines altruistas o de beneficio comunitario, no contemplando dentro de su objeto principal el desarrollo de actividades mercantiles.”<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Tomado de Aspecto legal para la organización de un centro escolar. Disponible en <http://ylang-ylang.uninorte.edu.co:8080/drupal/files/LegislacionEstEducativoIPreescolar.pdf>

<sup>28</sup> Tomado de Las entidades sin ánimo de lucro. Disponible en <http://www.camaradirecta.com/index.php?id=37&cafaq=16&Submit=Ver>

El preescolar Yatay presentará una reforma a los estatutos, y de paso ASPAEN, igualmente tendrá el mismo proceso, por lo tanto, según la Cámara de Comercio de Bucaramanga “Constituye reforma estatutaria cualquier modificación que se introduzca al contrato o estatutos de la entidad. Toda decisión de la asamblea que modifique todos o algunos de los artículos que componen los estatutos de entidad, incluyendo la disolución, cambio de nombre de la entidad, prórroga del término de duración, Cambios de domicilio.

Si se trata de un cambio de domicilio a un municipio diferente a la jurisdicción de la Cámara de Comercio donde se encuentre inscrita la entidad, se recomienda inscribir el acta de reforma en la cámara de comercio del domicilio anterior y remitir a la cámara de comercio del nuevo domicilio los siguientes documentos:

- Copia auténtica del documento de constitución.
- Copia auténtica de cada una de los documentos de reforma.
- Copia auténtica del documento de cambio de domicilio.
- Copias auténticas de las actas de los nombramientos vigentes de los Representantes legales, juntas directivas, revisores fiscales, etc.
- Certificado de existencia y representación legal de la entidad.

No son reformas estatutarias los nombramientos de Representantes Legales, órganos colegiados, miembros de Juntas Directivas, comités de control social, juntas de vigilancia y revisores fiscales.

La solicitud de registro de la reforma debe formularse en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde la entidad tiene su domicilio principal y donde tiene abiertas sucursales.

La decisión de reformar los estatutos de las entidades sin ánimo de lucro debe ser aprobada en reunión de la junta de asociados o asamblea de fundadores, según sea el caso, de la cual se levantará el acta correspondiente, donde se indicará las modificaciones. Esta acta debe cumplir los requisitos formales que la ley determina.

Pasos a seguir:

- Presente copia del acta que contiene la decisión de reformar los estatutos debidamente aprobados, en cualquiera de las Sedes.
- Al solicitar la inscripción cancele el valor que le liquidará el c ajero.”<sup>29</sup>

#### **7.7.4. Recursos requeridos.**

##### **7.7.4.1 Recurso humano.**

Selección de personal idóneo.

---

<sup>29</sup> Tomado de: Inscripción de una reforma a los estatutos de una entidad sin ánimo de lucro. Disponible en <http://www.camaradirecta.com/index.php?id=37&cafaq=16&Submit=Ver>

Con el objetivo de prestar un servicio de calidad en la nueva sede del preescolar Yatay se pretende realizar una convocatoria de personas que cumplan a cabalidad con los requisitos pre-establecidos para seleccionar una planta de personal que brinden la alta distinción en la prestación de servicios escolares.

Las personas con que contará inicialmente el preescolar Yatay con sede en Cañaverál, teniendo en cuenta que sería dependiente del preescolar Yatay con sede en Lagos del Cacique, obviamente anexo de ASPAEN; se observan en la Tabla 21. (Ver anexo 5. Manual de funciones)

**Tabla 21. Requerimiento de personal.**

| <b>CARGO REQUERIDO</b>    | <b>NÚMERO DE PERSONAS</b> |
|---------------------------|---------------------------|
| Director de Sede          | 1                         |
| Directoras de grupo       | 5                         |
| Auxiliares de preescolar  | 5                         |
| Servicios Generales       | 1                         |
| Secretaria general        | 1                         |
| Servicio de mantenimiento | 1                         |
| Servicio de Vigilancia    | 2                         |
| <b>TOTAL</b>              | <b>16 PERSONAS</b>        |

Fuente: Elaboración propia.




#### **7.7.4.2. Recurso físico.**

Para realizar un listado de requerimientos en cuanto a equipo, muebles, electrodomésticos, y demás factores necesarios para la instalación de la sede del preescolar Yatay, se hizo una visita previa a las instalaciones del actual preescolar Yatay ubicado en Lagos del cacique.

En la visita se pudo observar los acondicionamientos de los espacios, la ubicación, la cantidad, especificaciones, calidad de los recursos, y demás exigencias para el correcto y viable funcionamiento de una sede escolar.






En la Tabla 22 se puede observar detalladamente cada uno de los recursos que se necesitan para la instalación de la sede del preescolar, con sus respectivas especificaciones, precio en el mercado y fotografías.

Tabla 22. Recurso físico.

| UNDS | PRODUCTO  | DESCRIPCIÓN  | PROVEEDOR  |
|------|---|--|--|
| 75   |    | <b>Nombre:</b> Pupitre de mesa<br><b>Material:</b> acrílico.<br><b>Color:</b> Varios<br><b>Dimensiones:</b> 50X 80 cm.<br><b>Otros:</b> Especial niños<br><b>Valor:</b> \$ 135.000   | Aro muebles.<br>Galería<br>Calle 34 # 28- 20.<br>Teléfono:0976455221-<br>móvil 3132618649-<br>Bucaramanga  |
| 5    |    | <b>Nombre:</b> Tablero<br><b>Material:</b> acrílico.<br><b>Color:</b> blanco,<br><b>Dimensiones:</b> 120X 80 cm.<br><b>Otros:</b> Con porta borrador<br><b>Valor:</b> \$ 83.520  | Soluciones educativas.<br>Cra 30 # 33-35 La Aurora<br>Colombia - Santander,<br>Bucaramanga<br>PBX : (57) (7) 6344040<br>Fax : (57) (7) 6335775                 |
| 7    |    | <b>Nombre:</b> Escritorio de oficina.<br><b>Material:</b> Triplex y aluminio<br><b>Color:</b> Café<br><b>Dimensiones:</b> 100X 80 cm.<br><b>Otros:</b> Cajones con llave<br><b>Valor:</b> \$ 259.000                         | Biko distribuciones E.U.<br>Cr 40 # 46-103 Apto 302<br>Colombia - Santander,<br>Bucaramanga<br>Teléfono(s) : (57) (7)<br>6577931<br>Telefax : (57) (7) 6574549 |
| 10   |  | <b>Nombre:</b> Estante de útiles<br><b>Material:</b> Lámina col roll<br><b>Color:</b> Gris<br><b>Dimensiones:</b> parales 18cm<br>Bandeja 23 cm<br><b>Otros:</b> Soporta 50 Kg en cada<br>bandeja<br><b>Valor:</b> \$175.000 | Industrias Pico<br>Cr 15 # 11-89<br>Colombia - Santander,<br>Bucaramanga<br>Teléfono(s) : (57) (7)<br>6711212<br>Fax : (57) (7) 6711212                        |
| 3    |  | <b>Nombre:</b> Televisor L22 LG<br><b>Material:</b> Pantalla LED 37P<br><b>Color:</b> Negro<br><b>Dimensiones:</b> 160 X 1050<br><b>Otros:</b> Monitor<br><b>Valor:</b> \$1.119.900<br><b>Marca:</b> LG                      | Electrodomésticos del<br>Oriente.<br>Cra 17No. 36-33.<br>Colombia- Santander.<br>Teléfono(s):<br>(57)(7)6335917- 6429022                                       |
| 3    |  | <b>Nombre:</b> Grabadora<br><b>Marca:</b> Samsung<br><b>Color:</b> Gris<br><b>Otros:</b> Lectura de CD<br><b>Valor:</b> \$ 185.000   | Electrodomésticos del<br>Oriente. Cra 17No. 36-33.<br>Colombia- Santander.<br>Teléfono(s):<br>(57)(7)6335917- 6429022  |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Recurso físico. (Continuación)

| UNDS | PRODUCTO  | DESCRIPCIÓN   | PROVEEDOR   |
|------|---|---|---|
| 7    |    | <b>Nombre:</b> Ventilador<br><b>Material:</b> Metal y pasta<br><b>Color:</b> Negro y blanco<br><b>Otros:</b> Cuatro velocidades<br><b>Valor:</b> \$145.000  | Electrodomésticos del Oriente. Cra 17No. 36-33. Colombia-Santander. Teléfono(s): (57)(7)6335917-6429022   |
| 1    |    | <b>Nombre:</b> Cartelera de avisos<br><b>Material:</b> Madera<br><b>Color:</b> Café<br><b>Dimensiones:</b> 120 X 240 CMS<br><b>Otros:</b> Excelente calidad<br><b>Valor:</b> \$120.000  | Distribuciones Toner S.A<br>Cra. 15 No. 42-52 Bucaramanga, Santander, Colombia. Teléfono: (57)(7) 6334664 |
| 5    |   | <b>Nombre:</b> Cunas de bebé<br><b>Material:</b> Madera especial<br><b>Dimensiones:</b> 1.5*1.5<br><b>Color:</b> Madera<br><b>Otros:</b> Capacidad de enfriamiento (Btu/h) 24,000<br><b>Valor:</b> \$150.000                      | Aro muebles. GALERIA calle 34 # 28-20 tel. 0976455221-3132618649- móvil Bucaramanga                       |
| 5    |  | <b>Nombre:</b> Comedor infantil<br><b>Material:</b> Acrílico y madera<br><b>Cantidad:</b> mesa con 4 sillas<br><b>Dimensiones:</b> 2*0.9<br><b>Color:</b> Variados<br><b>Otros:</b> Diseños exclusivos<br><b>Valor:</b> \$230.000 | Distribuciones Toner S.A<br>Cra. 15 No. 42-52 Bucaramanga, Santander, Colombia. Teléfono: (57)(7) 6334664 |
| 15   |  | <b>Nombre:</b> Computador Inspiron 560s.Sistema Operativo Windows® 7 Home Premium Original de 64 bits DDR3 SDRAM - 4 DIMMs. Monitor 20.0" Dell IN2010N HD con cable VGA Disco Duro 750GB Serial.<br><b>Valor:</b> \$1.649.000     | Dell Computers. www.dell.com.   |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Recurso físico (Continuación)

|    |   |   |  |
|----|---|---|--|
| 15 |  | <b>Nombre:</b> Muebles de computación<br><b>Material:</b> Acrílico y madera<br><b>Dimensiones:</b> 1.5*1.5<br><b>Color:</b> indicado<br><b>Otros:</b> Especial para niños<br><b>Valor:</b> \$95.000 | Distribuciones Toner S.A<br>Cra. 15 No. 42-52<br>Bucaramanga,<br>Santander, Colombia.<br>Teléfono: (57)(7) 6334664 |
| 3  |  | <b>Nombre:</b> DVD<br><b>Marca:</b> Samsung<br><b>Color:</b> Gris<br><b>Otros:</b> Control remoto<br><b>Valor:</b> \$ 107.000   | Electrodomésticos del Oriente. Cra 17No. 36-33. Colombia-Santander. Teléfono(s): (57)(7)6335917-6429022            |

Fuente: Elaboración propia.

#### 7.7.5. Estudio de proveedores.

Para llevar a cabo la adquisición de los anteriores recursos físicos, se realizó un estudio de posibles proveedores por medio de sondeo de precios entre diferentes, en el cual se postulaban tres proveedores de los mismos productos, y se realizaban cotizaciones, por medio de las cuales se seleccionaba el proveedor que suministrara los mejores precios, características esenciales, y calidad en los productos.

La selección se resume en la Tabla 23, donde se describe uno a uno los proveedores que cumplen a cabalidad con los requerimientos de los recursos físicos necesarios para la instalación de la nueva sede del preescolar Yatay.

Se relaciona además la dirección y el teléfono, para facilitar a las directivas del preescolar Yatay en el momento que se requiera iniciar la puesta en marcha de la sede.

**Tabla 23. Estudio de proveedores.**

| <b>PRODUCTO REQUERIDO</b>       | <b>PROVEEDOR</b>                  | <b>DIRECCIÓN</b>                         | <b>TEL.</b> |
|---------------------------------|-----------------------------------|--|-------------|
| Computadores                    | Compukosto                        | Cra 33 No. 48-109                        | 6430893     |
| Computadores                    | Mega Store computer               | Calle 52B No. 31-119                     | 6479696     |
| Electrodomésticos en general    | Aquí es pola                      | Tercer piso local 405cc La isla          | 6446791     |
| Electrodomésticos en general    | Electrodomésticos del Oriente     | Cra 17No. 36-33.                         | 6335917     |
| Equipos de oficina              | Expomuebles                       | Cra 17 No. 30- 49                        | 6425649     |
| Dotación de personal            | Aldana Dotaciones                 | Cra 16A No.49-22                         | 6703183     |
| Útiles y elementos de papelería | La factoría                       | Cra 26A No.10-52                         | 6359999     |
| Útiles y elementos de papelería | Bocetos papelería                 | Carrera 27 No. 9-22                      | 6455594     |
| Sillas                          | Almacén Contreras                 | Clle 13 No. 27-43                        | 6452665     |
| Insumos de aseo                 | Pastor Julio Delgado & Cía. Ltda. | Clle 70 No. 44 w-150 Autopista vía Girón | 6442718     |
| Aire acondicionado              | Acunfríos                         | Cra 17 No. 58-12                         | 6417363     |
| Aire acondicionado              | Electrodomésticos del Oriente     | Cra 17No. 36-33.                         | 6335917     |

Fuente: Elaboración propia.

### **7.7.6 Capacidad del proyecto.**

#### **7.7.6.1 Capacidad diseñada**

Para determinar la capacidad diseñada, es decir la capacidad que teóricamente se puede utilizar en condiciones normales, se tiene en cuenta las dimensiones del terreno donde posiblemente se ubique el proyecto, los recursos físicos que se deben ubicar, el número de personas que van a estar dentro de las instalaciones, y el tiempo de duración de cada proceso que se lleve a cabo en la institución educativa.

En la Tabla 24 se puede observar el cálculo detallado de la capacidad diseñada para el proyecto, donde se usan jornadas diarias de ocho horas, de las cuales cuatro horas permanecen en el lugar de clases y lo restante, repartidas en los demás sitios de la institución, dependiendo del nivel que se encuentre fuera de las aulas. La jornada normal de los alumnos es de 8 a.m. a 4 p.m.

**Tabla 24. Capacidad diseñada**

|    | <b>Descripción</b> | <b>Tiempo de uso (Min)</b> | <b>Espacio o recursos físicos disponibles</b> | <b>Personas que puede albergar por espacio o recurso</b> | <b>Tiempo de trabajo Min (8*60) 480 min</b> | <b>Capacidad Neta según recursos disponibles por día</b> |
|----|--------------------|----------------------------|---|--|---|--|
| 1  | Beginners          | 240                        | 1   | 20   | 480   | 2  |
| 2  | Toddlers           | 240                        | 1   | 20   | 480   | 2  |
| 3  | Transition         | 240                        | 1   | 20   | 480   | 2  |
| 4  | Pre-Kinder         | 240                        | 1   | 20   | 480   | 2  |
| 5  | Kinder             | 240                        | 1   | 20   | 480   | 2  |
| 6  | Cafetería          | 120                        | 1   | 35   | 480   | 4  |
| 7  | Informática        | 120                        | 1   | 15   | 480   | 4  |
| 8  | Parque infantil    | 240                        | 1   | 35   | 480   | 2  |
| 9  | Patio general      | 240                        | 1   | 35   | 480   | 2  |
| 10 | Kiosco             | 120                        | 1   | 35   | 480   | 4  |
| 11 | Biblioteca         | 120                        | 1   | 35   | 480   | 4  |
|    | <b>TOTAL</b>       | <b>2160</b>                | <b>11</b>                                     | <b>280</b>   | <b>5280</b>                                 | <b>34</b>  |

Fuente: Elaboración propia.

Teóricamente en cada salón, con una buena distribución se puede albergar a veinte personas, sin contar el docente y la auxiliar de preescolar. Se dispone de sólo un espacio disponible en la sede para las diferentes actividades.

Se describe uno a uno los sitios donde los niños se encontrarán ubicados a lo largo de la sede en la jornada de estudio. El tiempo se toma en minutos para un mejor análisis del tiempo de permanencia de los niños en cada proceso. Es importante aclarar que en lugares como cafetería, parque infantil, patio general y kiosco los niños deberán ser separados por grupos, pues la capacidad no está diseñada para que todos los alumnos se encuentren en el mismo lugar.

La capacidad neta según recursos disponibles por día proyecta que se pueden tener dos o cuatro sesiones en los procesos especificados, es decir la capacidad diseñada indica que se pueden usar en el día dos veces los salones y cuatro veces la biblioteca para utilizar mejor el espacio, pero esto no indica comodidad ni seguridad para los alumnos. Por lo tanto no es un factor relevante a la hora de plantear la capacidad diseñada.

#### **7.7.6.2 Capacidad instalada.**

Para el cálculo de la capacidad instalada, es necesario realizar un ajuste para que el resultado se acerque más a la realidad, por lo que se cambió el tiempo de trabajo a cuatro horas, debido a que los niños no permanecen las ocho horas completas en un solo sitio, y además según políticas de la institución no se debe tener un niño por más de dos horas



en el mismo lugar, a menos de que se realicen diferentes actividades lúdicas que mejoren la aptitud del niño, y hagan amena la estadía. (Ver Tabla 23.Capacidad Instalada)

Tabla 25. Capacidad instalada.

|    | Descripción     | Tiempo de uso (Min) | Espacio o recursos física disponible | Personas que puede albergar por espacio o recurso | Tiempo de trabajo Min (4*60) 240 min | Capacidad Neta según recursos disponibles por día |
|----|-----------------|---------------------|--------------------------------------|---|--------------------------------------|---|
| 1  | Beginners       | 240                 | 1                                    | 15  | 240                                  | 1   |
| 2  | Toddlers        | 240                 | 1                                    | 15  | 240                                  | 1   |
| 3  | Transition      | 240                 | 1                                    | 15  | 240                                  | 1   |
| 4  | Pre-Kinder      | 240                 | 1                                    | 15  | 240                                  | 1   |
| 5  | Kinder          | 240                 | 1                                    | 15  | 240                                  | 1   |
| 6  | Cafetería       | 35                  | 1                                    | 32  | 240                                  | 6.8 ≈ 6   |
| 7  | Informática     | 40                  | 1                                    | 15  | 240                                  | 6   |
| 8  | Parque infantil | 45                  | 1                                    | 25  | 240                                  | 5.3 ≈ 5   |
| 9  | Patio general   | 40                  | 1                                    | 25  | 240                                  | 6   |
| 10 | Kiosco          | 30                  | 1                                    | 25  | 240                                  | 8   |
| 11 | Biblioteca      | 30                  | 1                                    | 20  | 240                                  | 8   |
|    | <b>TOTAL</b>    | <b>1420</b>         | <b>11</b>                            | <b>217</b>  | <b>2640</b>                          | <b>44</b>   |

Fuente: Elaboración propia.

En la capacidad instalada, se detalla proceso a proceso el tiempo y la cantidad de niños que cada espacio puede en albergar en condiciones reales. Se nota que la capacidad neta disminuye de dos a uno, debido a que se cambió el tiempo de trabajo a cuatro horas, que son las que realmente se usa un recurso o un espacio.

Es importante anotar que en la columna Capacidad neta según recursos disponibles por día, se obtienen valores decimales, los cuales sólo se usan para cálculos, pues en el momento de convertirlo a la realidad sólo se tienen en cuenta valores enteros y en el caso de personas se aproxima al valor inmediatamente anterior del resultado.

### 7.7.6.3 Capacidad Utilizada.

Esta capacidad es la que el preescolar realmente va a utilizar, como la palabra lo indica, por lo tanto se va a entrar en mayor detalle cada espacio a utilizar, para mayor comprensión y más entendimiento del cálculo de ésta.

#### 7.7.6.3.1 Capacidad utilizada en salones de clase

Se puede observar en la Tabla 26 que casa salón está en la capacidad de albergar 15 niños por nivel académico, esto está reglamentado tanto por el Ministerio de Educación Nacional, como por las políticas internas del plantel educativo.

**Tabla 26. Capacidad utilizada por salones de clase**

|   | Descripción       | Beginners | Toddlers  | Transition | Kinder    | Pre-Kinder |  |
|---|-------------------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|--|
|   | <b>Matriculas</b> | <b>15</b> | <b>15</b> | <b>15</b>  | <b>15</b> | <b>15</b>  | <b>Capacidad Neta según recursos disponibles por día</b> |
| 1 | Beginners         | 15        |           |            |           |            | 1  |
| 2 | Toddlers          |           | 15        |            |           |            | 1  |
| 3 | Transition        |           |           | 15         |           |            | 1  |
| 4 | Pre-Kinder        |           |           |            | 15        |            | 1  |
| 5 | Kinder            |           |           |            |           | 15         | 1  |
|   | <b>TOTAL</b>      | <b>15</b> | <b>15</b> | <b>15</b>  | <b>15</b> | <b>15</b>  | <b>5</b>   |

Fuente: Elaboración propia.

**7.7.6.3.2 Capacidad de Cafetería de la institución educativa.**

**Tabla 27. Capacidad utilizada en Cafetería**

|                           | Beginners | Toddlers | Transition | Pre-Kinder | Kinder | Total personas en 30 minutos |
|---------------------------|-----------|----------|------------|------------|--------|------------------------------|
| Descanso 1<br>9:00 – 9:30 | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 2<br>11:00 11:30 | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Almuerzo<br>12:30-1:00    | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 3<br>2:30-3:00   | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 1<br>9:35- 10:05 |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 2<br>11:35 12:05 |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Almuerzo<br>1:05 -1:35    |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 3<br>3:00- 3:30  |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 1<br>10:05 10:35 |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| Almuerzo<br>12:00 12:30   |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| Descanso 3<br>3:30-4:00   |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| <b>TOTAL</b>              |           |          |            |            |        | <b>275</b>                   |

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 27 se muestra la forma de utilización de la cafetería de la institución educativa, teniendo en cuenta las edades de los niños, se diseña un horario donde los niños de edades similares compartan en los descansos, sin mezclarse con niños de edades avanzadas, con el fin de disminuir riesgos.

Se ejecutan tres descansos, dos antes del almuerzo y es último después del almuerzo. Es importante mencionar que los niños de Kinder tienen sólo dos descansos y el almuerzo en la cafetería, el descanso restante se realiza en las diferentes instalaciones del plantel, ya que como son los niños de mayor edad, son más fáciles de conducir, pues acatan órdenes de las directivas con mayor facilidad que los más pequeños.

### 7.7.6.3.3 Capacidad utilizada en sitios de diversión.

**Tabla 28. Capacidad utilizada en sitios de diversión.**

|                           | Beginners | Toddlers | Transition | Pre-Kinder | Kinder | Total personas en 30 minutos |
|---------------------------|-----------|----------|------------|------------|--------|------------------------------|
| Descanso 1<br>9:00 – 9:30 | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 2<br>11:00 11:30 | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Almuerzo<br>12:30-1:00    | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 3<br>2:30-3:00   | 15        | 15       |            |            |        | 30                           |
| Descanso 1<br>9:35- 10:05 |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 2<br>11:35 12:05 |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Almuerzo<br>1:05 -1:35    |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 3<br>3:00- 3:30  |           |          | 15         | 15         |        | 30                           |
| Descanso 1<br>10:05 10:35 |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| Almuerzo<br>12:00 12:30   |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| Descanso 3<br>3:30-4:00   |           |          |            |            | 15     | 15                           |
| TOTAL                     |           |          |            |            |        | 275                          |

Fuente: Elaboración propia.

Los niños cuentan con 30 minutos para usar los diferentes sitios de diversión como Kiosco, rueda, carpa de juegos, entre otros, y se distribuirán los niveles como se muestra en la Tabla 28.

#### **7.7.6.3.4 Capacidad utilizada para biblioteca y sala de informática.**

La Biblioteca de la institución está diseñada para albergar a 30 niños en el espacio, por lo que para utilizarla se pueden integrar dos niveles educativos, en diferentes formas, teniendo en cuenta que es mejor mezclar niños de edades similares.

Para la sala de informática únicamente se puede llevar a un nivel educativo por clase, ya que de adapta con el fin de personalización en la educación de sistemas, es decir, durante el período de clase en el salón de informática los niños sólo compartirán con sus compañeros de nivel, y con sus respectivas docentes.

#### **7.7.7. Localización**

Se asimilan diversos factores determinantes para una acertada ubicación de la localización del proyecto, según algunos apartes de “Proyectos, formulación y criterios de evaluación” como por ejemplo:

- Medios y costos de transporte: la sede será ubicada en el sector de Cañaveral y debe ser seleccionado un sitio donde el acceso de medios de transporte terrestre sea fácil, con las vías completamente reparadas, con fácil parqueo y que el transporte público tenga rutas dirigidas a esta zona.
- Costo y disponibilidad de los requerimientos de propiedad raíz: es importante que el lugar seleccionado se encuentre en completa disposición para la realización del proyecto y conocer el costo del mismo, para evaluarlo con otras alternativas del sector.
- Disponibilidad y calidad de los servicios públicos: en el sector de Cañaveral se cuenta con los servicios públicos básicos, pero se debe indagar en el sitio seleccionado para que la calidad de éstos sea excepcional, debido a que los niños serán los primeros usuarios de los diferentes servicios.
- Facilidad para el desprendimiento de los desechos: Se debe garantizar que la ruta de recolección de aseo del área metropolitana pase por lo menos tres veces por semana para desalojar aquellos residuos que se generan en la institución.
- Factores de tipo social: se debe seleccionar un sitio donde al ser modificado en su estructura para convertirse en una institución educativa, no altere cierto orden que ya tenga el sector, o afecte a los habitantes de una u otra manera, sino que al contrario valorice la zona y la haga de mayor afluencia de parte positiva.
- Disponibilidad y cercanía de las entidades financieras: si se ubica un sitio cerca a entidades financieras se beneficia el colegio pues éstas facilitan los pagos y demás servicios que requieran tanto los padres de familia como los docentes y miembros de la institución educativa.
- Disponibilidad y cercanía del servicio médico y hospitalario: no se está exento de un accidente o percance durante el desarrollo de la actividad de la educación, por lo que se debe localizar un sitio con cercanía a estas entidades, con el fin de ser prevenidos, y además que en caso de emergencia se cuente con suficiente tiempo para que sea atendida la persona en riesgo.

### **7.7.7.1 Macrolocalización**

Para la macrolocalización del proyecto se tuvo en cuenta aspectos como:

- Lugar de procedencia y vivienda de los interesados en el proyecto.
- El amplio conocimiento de la cultura y costumbres de la población.
- El porcentaje de niños de 0a 5 años en la región.

La ubicación del proyecto será en: América Latina, Colombia, Bucaramanga.

### **7.7.7.2 Microlocalización**

Para la Microlocalización de la nueva sede del preescolar Yatay, se evaluaron algunos aspectos importantes como cercanía a la población objetivo, disponibilidad de servicios públicos, costo vivienda o terreno, entre otros que serán explicados a continuación.

- Las pocas opciones de una institución de preescolar en el sector.
- Lugar de procedencia y vivienda de los niños que actualmente estudian en Yatay.
- La capacidad económica de los habitantes del sector.
- El tamaño de la población objetivo en el sector.

### **7.7.7.3 Selección de sitio exacto.**

Para efectuar un análisis más profundo de las instalaciones postuladas, se usa el método de puntos por factor para determinar el lugar idóneo.

Entre los sitios postulados están:

- Carrera 26 No. 37-35: Se enunciará como sitio 1
- Calle 31 No. 22-10 : Se enunciará como sitio 2
- Carrera 22 No. 35-74: Se enunciará como sitio 3

El sitio seleccionado para la construcción la nueva sede del preescolar Yatay fue el número 2, que corresponde a la Calle 31 No. 22-10 Cañaveral, es muy reconocido y frecuentado por la población objetivo (niños de 0 a 5 años de edad, pertenecientes al estrato 4,5 y6), posee medios de transportes de todas las clases (masivos y particulares) y es de fácil acceso, y tiene la mayor puntuación con respecto a los demás sitios postulados. (Ver Tabla 29)

**Tabla 29. Definición de la localización por puntos por factor.**

| Puntos por Factor                    |             |                            |            |            |                           |           |           |
|--------------------------------------|-------------|----------------------------|------------|------------|---------------------------|-----------|-----------|
|                                      |             | Calificaciones (sobre 100) |            |            | Calificaciones ponderadas |           |           |
| Factor                               | Peso        | Sitio 1                    | Sitio 2    | Sitio 3    | Sitio 1                   | Sitio 2   | Sitio 3   |
| Vías de acceso                       | 0,11        | 71                         | 75         | 70         | 8                         | 8         | 8         |
| Calidad de servicios públicos        | 0,12        | 75                         | 68         | 71         | 9                         | 8         | 9         |
| Disponibilidad de transporte público | 0,08        | 100                        | 100        | 95         | 8                         | 8         | 8         |
| Efectos sociales                     | 0,16        | 85                         | 88         | 83         | 14                        | 14        | 13        |
| Proximidad a entidades financieras   | 0,03        | 70                         | 70         | 70         | 2                         | 2         | 2         |
| Ubicación con parqueo                | 0,14        | 75                         | 90         | 75         | 11                        | 13        | 11        |
| Adecuación locativa                  | 0,32        | 20                         | 85         | 40         | 6                         | 27        | 13        |
| <b>Total</b>                         | <b>1,00</b> | <b>496</b>                 | <b>576</b> | <b>504</b> | <b>58</b>                 | <b>80</b> | <b>64</b> |

Fuente: Elaboración propia

El sitio elegido es una casa esquinera de dos pisos, metros de una institución educativa y a ciento ochenta metros del Club Campestre, tiene los parqueaderos propios del frente de una casa grande para 4 vehículos aproximadamente, es una casa grande aunque obviamente hay que hacer algunas reformas que deberían ser internas para aprovechar el espacio exterior del jardín y el garaje, parqueaderos para padres de familia en caso de reuniones se podría utilizar provisionalmente el de la iglesia que queda a doscientos metros de allí o los parqueaderos de centros comerciales del sector, mientras se adecúa la sede para este proceso.

Según el Plan de ordenamiento territorial (POT), y más específicamente el artículo 119 de este, el lugar escogido no tiene restricciones de uso del suelo, ni mayores requisitos, pues lo único que establece y afecta a la nueva sede del preescolar Yatay es que todo establecimiento de servicio debe contar con parqueaderos para los usuarios y los empleados del mismo, por lo que se adecuará un espacio a las afueras de la sede para este procedimiento, debido a que el sitio cuenta sólo con cuatro parqueaderos, como se menciona anteriormente.

La prestación de un excelente servicio y el bienestar de los niños es la prioridad en el preescolar Yatay, por esto se cuenta con un talento humano idóneo, profesional y calificado, entre los cuales se encuentran cinco docentes licenciados y con especialización, 5 auxiliares de preescolar, altamente capacitadas para el cargo y con la experiencia necesaria, y el personal administrativo con profesionalismo y actitud de servicio, entre otros secretarias, personal de aseo, administradora; todos con el único objetivo de realizar su contribución al mejoramiento de la calidad de vida de los alumnos y de una óptima formación para la vida diaria.

Debido a que su compromiso es grande, se hará una remuneración adecuada a este grupo de empleados, lo cual genera un costo importante en las finanzas del preescolar.

En cuanto a factores ambientales, la actividad económica del preescolar Yatay no infringe ninguna norma estipulada que atente contra la seguridad del medio ambiente, debido a que los residuos que genera pueden ser controlados por medio de un sistema de canecas de disposición de residuos, donde los niños por medio del color y del símbolo de la caneca, seleccionen el lugar adecuado para los diferentes residuos generados, los cuales serán recogidos tres veces a la semana por la entidad encargada de la recolección de éstos. Es decir se cumple con las normas ambientales establecidas.

El sector donde se planea realizar la localización del proyecto, cuenta con todos los servicios públicos domiciliarios necesarios para la realización del proyecto como lo son servicios de energía eléctrica, agua y alcantarillado, comunicación fija y móvil, gas natural, y servicio de televisión satelital de diferentes proveedores. Lo que garantiza que la nueva sede del preescolar Yatay pueda prestar un servicio de excelente calidad y satisfacción de los usuarios potenciales.

El lugar de escogencia para la localización cuenta, con servicio de recolección de basuras y desechos que se realiza tres veces por semana, logrando así el desprendimiento de desechos efectivo y evitando la contaminación en el sitio y sus alrededores.

Los sectores aledaños a Cañaveral cuentan gracias a su localización, con una afluencia vehicular importante tanto de transporte público como privado, es decir es una zona de buena circulación y tránsito urbano, que constantemente se encuentra vigilada y controlada por la Dirección de Tránsito de Bucaramanga, lo que genera confianza en el sitio, facilita el acceso al preescolar y hace que el lugar sea atractivo evitando inconvenientes por peligros en la zona, o circulación de vehículos pesados.

#### **7.7.7.4 Distribución de planta.**

Ya seleccionada la planta donde va a funcionar la institución educativa se realiza la distribución los planos que se ubican teniendo factores como: (Ver anexo 6)

- La ubicación de las oficinas de administración de la institución educativa están en la entrada, en el primer piso para facilitar el ingreso de visitantes ya que así no interrumpen las clases, pues no pasan por los salones.
- Cafetería y zona de diversión en el primer piso cerca a la sala de profesores, para que éstos puedan vigilar y controlar a los niños en la hora de descanso, además que como los descansos son en horas distintas, los es mejor la diversión aparte de los salones para que el ruido generado no interrumpa a los niños que están en clases.
- La biblioteca en el primer piso y cerca a la zona de diversión para que los niños puedan hacer consulta, o leer mientras el descanso. Además para que sea de fácil acceso se ubica en el primer piso.
- Los salones de clase se ubican en el segundo piso con el objeto de tener tranquilidad en la hora de clases, así como todas las demás actividades aisladas, ya que en los momentos de esparcimiento y descanso nadie debe estar en los salones.

- Baños de niños y niñas en el segundo piso, para facilitar su acceso en horas de clase.
- Baño en la sala de profesores, para que los adultos no entren en los baños de los niños.
- Baño para personal administrativo en el primer piso, por cercanía a sus oficinas y para evitar la entrada de adultos a los baños de los niños.
- El kiosco y zona de juegos en la parte trasera del colegio ya que allí se encuentra el patio y permite el paso de la luz natural.
- Cafetería cerca a la zona de descanso ya que los niños puedan comprar y tomar allí su lonchera.

#### **7.7.7.5 Conclusiones sobre la viabilidad técnica del proyecto.**

Técnicamente la nueva sede del preescolar Yatay es un proyecto viable, debido a que no presenta restricciones de disponibilidad de suelos, ni de proveedores, así como tampoco genera impacto negativo en el ambiente, por lo que se determina que el proyecto es realizable.

### **7.8 ESTUDIO FINANCIERO**

En el estudio financiero se realizó un análisis de cada uno de los costos, gastos e ingresos que generaría el proyecto de la nueva sede del preescolar Yatay en Cañaverál. (Ver anexo 8 Modelo financiero)

La decisión de la ubicación incluía también si el terreno escogido fuera en tomado en arrendamiento, o compra por parte del preescolar Yatay. Luego de estudios internos se obtuvo que la compra del terreno significa una mejor inversión que tomar gastos de arrendamiento y no obtener ganancia a largo plazo.

Para la compra del terreno se estudiaron variables de decisión con las directivas del Preescolar Yatay para decidir si el terreno se construía, se demolía o se compraba edificado. Para tal proyecto decidieron una casa en cañaverál, ya edificada a la cual se le realizarían arreglos locativos, luego de adquirirla.

Se escogió como alternativa de compra el leasing habitacional con una tasa del 1% mensual (tasa nominal) vencido, con una cuota fija a lo largo de 180 meses. Se decidió esta alternativa ya que como el preescolar Yatay hace parte de la asociación ASPAEN, esta tiene terrenos que superan los mil millones de pesos, y si se comprara un terreno por medio de un préstamo bancario u otra alternativa, inmediatamente se incrementaría el patrimonio y por consecuencia los impuestos de patrimonio. Generando un gasto financiero más en la contabilidad del preescolar.

Mientras que en el sistema de leasing habitacional el colegio inmediatamente toma las instalaciones como propias y va cancelando al banco una cuota fija mensual, por lapso de 180 meses, y ésta cuota es reconocida por el estado como gasto financiero deducible, es decir, no afecta el patrimonio, únicamente cuando es adquirido totalmente el terreno.



## CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

- Preescolar Yatay es una institución sin ánimo de lucro, y para pertenecer a ésta modalidad genera unas excelentes ganancias que se reflejan en el estado de pérdidas y ganancias (Ver anexo 8)
- El leasing habitacional es la mejor alternativa del mercado y la que más beneficia al preescolar Yatay, y ASPAEN en la adquisición de un nuevo
- Es financieramente factible la instalación y puesta en marcha de una nueva sede del preescolar Yatay en Cañaveral.
- La nueva sede del preescolar Yatay a cinco años generaría excelentes ingresos (Ver anexo 8.)

## 8. CONCLUSIONES GENERALES

- La investigación de mercados concluye que el proyecto de la puesta en marcha de la nueva sede del preescolar Yatay en Cañaverál, tendría una excelente acogida por los padres de familia del sector.
- La población objetivo de la nueva sede del preescolar Yatay en Cañaverál debe concentrarse en los niños de cero (0) a tres (3) años de edad, ya que actualmente las instituciones educativas contiguas, no tienen un programa completo para ésta porción de la población.
- Técnicamente el proyecto es viable y se ubicará en la Calle 31 No. 22-10 cerca al club campestre, ya que este terreno cumple con todas las normas técnicas y ambientales necesarias para la puesta en marcha del proyecto.
- La publicidad tendrá un papel importante en la instalación y puesta en marcha de la nueva sede del preescolar Yatay, ya que la población de Cañaverál conoce muy poco la institución y sus grandes ventajas competitivas.
- La distribución de la planta se realiza de forma plana y sencilla por procesos, debido a que la edificación ya se encuentra instalada y se debe adecuar a los espacios, realizando a futuro algunas modificaciones necesarias.
- Financieramente el proyecto es viable ya que luego de los diferentes análisis del comportamiento futuro del preescolar Yatay los flujos de efectivo dan un alto nivel de ganancia.

## 9. RECOMENDACIONES

La gestión del preescolar Yatay deberá ser medida en su desempeño dentro de la institución con los alumnos, docentes, planta administrativa y padres de familia, e igualmente en la parte externa, con los habitantes y la sociedad en general, para éste proceso se recomienda implementar indicadores de gestión que permitan conocer su desarrollo.

Por medio de los indicadores de gestión se analiza el comportamiento del preescolar dentro y fuera de sus instalaciones, por lo que se proponen los siguientes modelos;

- IMPACTO DE ACOGIDA DE LA SEDE:  $\left( \frac{\text{No. Niños matriculados}}{\text{No. Niños por pronóstico}} \right) * 100$
- IMPACTO DE SOCIAL DE LA SEDE:  $\left( \frac{\text{No. Personas satisfechas con la sede}}{\text{No. Total de personas encuestadas}} \right) * 100$
- SATISFACCIÓN DE PADRES DE FAMILIA:  $\left( \frac{\text{No. Padres satisfechos}}{\text{No. Padres encuestados}} \right) * 100$
- NIVEL DE DESEMPEÑO DE LA SEDE:  $\left( \frac{\text{No. Niños que continúan}}{\text{No. Matriculados año anterior}} \right) * 100$
- NIVEL DE CRECIMIENTO DE LA SEDE:  $\left( \frac{\text{No. Niños matriculados}}{\text{No. Niños por pronóstico}} \right) * 100$

Independiente del resultado de los anteriores indicadores de gestión la sede debe continuar en mejoramiento continuo en todos los procesos que desempeñe, para lograr el posicionamiento esperado en el sector de Cañaveral, además de las matriculas esperadas por año.

El preescolar Yatay para dar inicio a la nueva sede, debe ofrecer un enfoque de publicidad de gran impacto en los habitantes del sector, además haciendo un énfasis en la educación y cuidado de los niños de cero a tres años, quienes en el sector no cuentan con una institución que se dedique a esta población, mientras que el número de niños habitantes en ese rango de edad es significativo.

La población perteneciente al estrato seis, tuvo un bajo porcentaje en la participación de las encuestas debido a la dificultad para suministrar información financiera, sin embargo, es necesario tener en cuenta estas personas para realizar el efectivo conocimiento de la sede del preescolar Yatay, por medio de publicidad diferenciada y exclusiva, al igual que con los otros estratos.

El presente estudio de factibilidad permite un análisis de mayor profundización, de tal forma que puede servir de apoyo para que otros estudiantes interesados en el mismo, puedan tener acceso y así dar el aporte necesario al proyecto y de paso al aumento del conocimiento como futuro profesional.

## BIBLIOGRAFÍA

- Proyecto educativo institucional, Preescolar Yatay. Disponible en [www.yatay.edu.co](http://www.yatay.edu.co).
- Política educativa para la primera infancia. Disponible en [www.mineducacion.gov.co](http://www.mineducacion.gov.co). Recuperado en Noviembre de 2009
- Sistema de consulta información censal. Tomado del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas  
<http://190.25.231.242/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CG2005BASICO&MAIN=WebServerMain.inl>
- Antecedentes Históricos de la educación en Colombia. Educación preescolar. Disponible en <http://ylang-ylang.uninorte.edu.co:8080/drupal/files/AntecedentesHistoricosEducacionColombiana.pdf>. Recuperado en 2.010
- CERDA, Gutiérrez Hugo. Educación preescolar: Historia, Legislación, Currículo y realidad socioeconómica. Aula Abierta Magisterio.
- Malhotra Naresh K. Investigación de mercados (2008). Pearson.
- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- LÓPEZ, Parra Ma. Elvira. GONZALEZ, Navarro Mtra. Nora, C.P. OSOBAMPO, Susana, Mtro. CANO, Adolfo. Mtra. CHANG, Rosario. Estudio técnico, elemento indispensable en la evaluación de proyectos de inversión. Tomado de <http://antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/estudiotecnico.pdf>
- SETZER, Ochoa Guadalupe, 2009. Administración financiera. Mc Graw Hill. Páginas 75-89
- Presentación Estudio de mercados, elaborada con base a KINNEAR Y TAYLOR, Investigación de Mercados. Pág. 10

- Murcia, Darío. Díaz, Flor. Medellín Víctor. Ortega Jorge. Baca, Carlos Alberto. Proyectos formulación y criterios de evaluación.

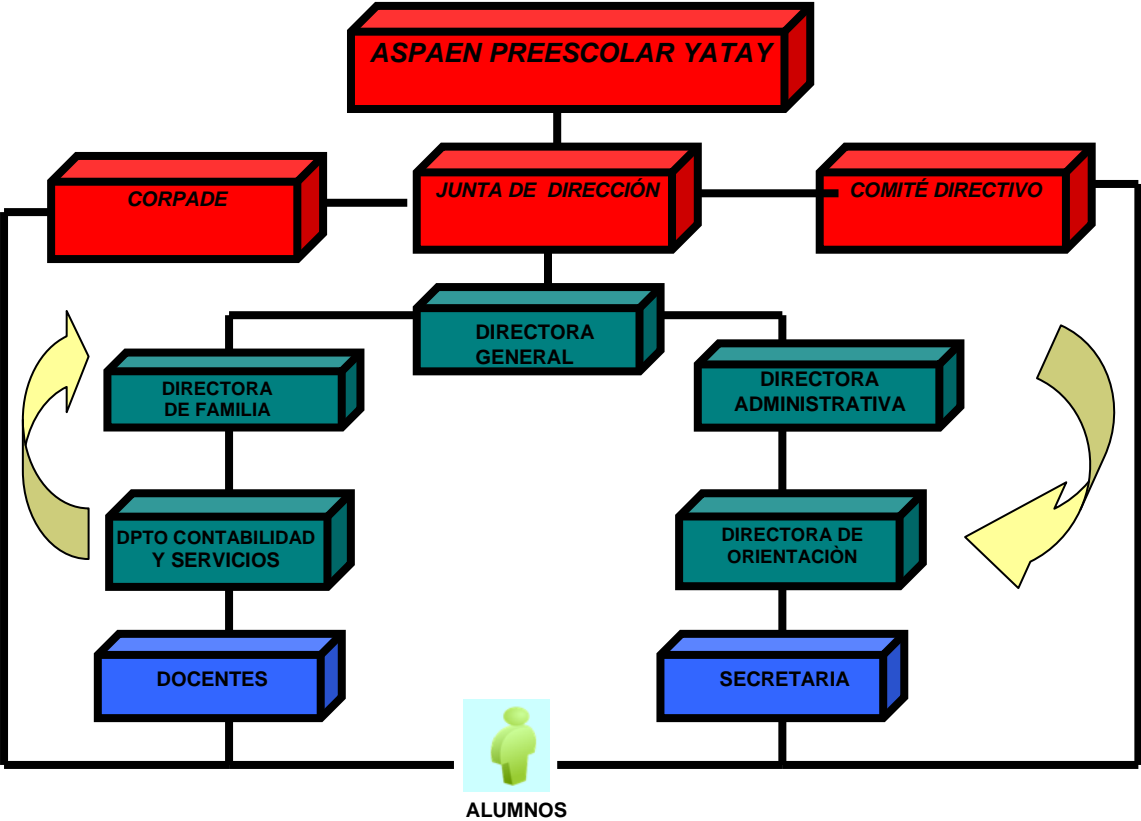
# **ANEXOS**

# **ANEXO 1.**

## **Estructura Organizacional**



Estructura Organizacional de Asociación para la enseñanza (ASPAEN)



# **ANEXO 2.**

**Cuadro de conocimiento general por institución (Competencia potencial)**

Cuadro de conocimiento general por institución (Competencia Potencial)

| <b>CUADRO DE CONOCIMIENTO GENERAL POR INSTITUCIÓN</b> |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>ITEMS / COLEGIO</b>                                | <b>GIMNASIO COLOMBIANITOS DEL MAÑANA</b>   | <b>COLEGIO PANAMERICANO</b>  | <b>LITTLE CAMBRIDGE</b>   |
| <b>MISIÓN</b>   | El gimnasio Colombianitos del mañana siendo una institución de educación Pre-escolar, ofrece sus servicios en una formación basada en “Educar Integralmente en Jesús”, rescatando valores; para así obtener Grandes hombres y mujeres en el Mañana, manteniendo liderazgo. | Formar ciudadanos preparados profesionalmente, personalmente y socialmente, que les permita alcanzar un desarrollo intelectual, lleno de potenciales éticos y físicos. | Nuestro compromiso social es formar integralmente al ser humano para el desarrollo de competencias con perspectiva global a través de un proyecto educativo totalizador, apoyados en la tecnología y en procesos de mejoramiento continuo.  |
| <b>VISIÓN</b>   | El Gimnasio Colombianitos del Mañana se proyecta como una institución líder en educación de gran impacto social, a través de su calidad humana basada en el afecto y formación en Jesús.   | Ser una institución ejemplar educativa, aprobada a escala nacional e internacional, dentro de una atmósfera responsable y autónoma.                                    | En 2010 tendremos un Proyecto Educativo Institucional basado en la formación de jóvenes con verdadero sentido humano, reconocido a nivel nacional por sus altos estándares de calidad académica. Para esto contaremos con programas de formación en ética y valores; competencia comunicativa bilingüe; estructura pedagógica y didáctica virtual; experiencias internacionales; proyección |

|                                 |   |  |  |
|---------------------------------|---|--|--|
|                                 |   |  | investigativa, cultural y deportiva, y una comunidad académica y de soporte administrativo calificada.   |
| <b>ATRIBUTO DE LA EDUCACIÓN</b> | Educamos integralmente en valores enfocados en: formación espiritual, sensibilización, compromiso social, escuela de padres, formación de hábitos y normas. | El plan de estudios preescolar es adaptado según las necesidades y el interés de los niños y el proceso bilingüe. Usamos una variedad de estrategias de metodología diferentes como proyectos de plan de estudios integrados, centros, el Cuatro Método de Bloques, dirigimos la instrucción de fonética elemental y actividades de lengua enteras para apoyar el estudio. | La felicidad, autoestima, crecimiento, aprendizaje significativo y buena empatía de los niños con el ambiente escolar es nuestra mayor preocupación. |
|                                 | Nuestra institución ofrece diversas propuestas lúdicas y artísticas: música, danza folclórica, tuna, expresión artística, porristas y deportes              | Las experiencias proporcionadas a nuestros niños les ayudan a hacerse más independientes aumentando el pensamiento crítico y analítico, la solución de problemas y la creatividad  | Bilingüismo, desarrollo humano, calidad académica, clubes artísticos y deportivos, convenios internacionales   |
| <b>NIÑOS</b>                    | Caminadores: 12 niños   | 12 niños   | 12 niños   |

|                      |   |                                  |                             |
|----------------------|---|----------------------------------|-----------------------------|
| <b>POR<br/>NIVEL</b> | Párvulos: 14 niños                            | 1 profesor                       | 1 profesor                  |
|                      | Pre-jardín: 16 niños                          | 1 auxiliar                       | 1 auxiliar                  |
|                      | Transición: 18 niños                          |                                  | (opcional profesor de área) |
|                      | 2 profesores por 3 grupos que forman el nivel |                                  |                             |
| <b>HORARIOS</b>      | 7:30 – 11:30                                  | 8 am – 12 m                      | 8 am – 2pm                  |
|                      | 1:30 – 5:30                                   | 1 pm – 2 pm<br>(valor adicional) |                             |

# **ANEXO 3.**

**Prueba piloto**



## ENCUESTA PRE-ESCOLAR YATAY

YATAY se encuentra realizando un estudio de factibilidad para la apertura de una nueva sede de su pre-escolar en el sector de Cañaveral, por lo tanto es muy valiosa la información que usted pueda suministrar para la óptima realización del estudio

Para las siguientes preguntas marcar con una X la respuesta que más se acomode a su decisión.

**Nombre:** \_\_\_\_\_

**Teléfono** \_\_\_\_\_

**1. Diga el número de hijos que se encuentran en cada una de las siguientes edades.**

- a. 1 año o menos \_\_\_\_
- b. Mayores de 1 año hasta 2 años \_\_\_\_
- c. Mayores de 2 años hasta 3 años \_\_\_\_
- d. Mayores de 3 años hasta 4 años \_\_\_\_
- e. Mayores de 4 años hasta 5 años \_\_\_\_

**2. Teniendo en cuenta únicamente sus hijos menores de 5 años, diga cuantos se encuentran inscritos actualmente en una institución educativa y en cuál.**

Institución \_\_\_\_\_ N° de hijos

Institución \_\_\_\_\_ N° de hijos

Institución \_\_\_\_\_ N° de hijos

**3. De 1 a 9 diga el orden de importancia de los factores a tener en cuenta en el momento de seleccionar un colegio para sus hijos entre 0 y 5 años de edad, siendo 1 el más importante.**

- a. Costos \_\_\_\_

- b. Cercanía a su hogar \_\_\_
- c. Horarios \_\_\_
- d. Plan de estudios \_\_\_
- e. Enfoque educativo hacia la religión \_\_\_
- f. Referencias \_\_\_
- g. Continuidad para la primaria y el bachillerato \_\_\_
- h. Que sea bilingüe \_\_\_
- i. Servicios que presta \_\_\_

**4. ¿Ha escuchado hablar del pre-escolar YATAY?**

Si \_\_\_

No \_\_\_

Si su respuesta es no pase a la pregunta 6

**5. ¿Tiene buenas referencias del pre-escolar YATAY?**

Si \_\_\_

No \_\_\_

**6. ¿Si se abriera una nueva sede del pre-escolar YATAY en el sector de cañaveral estaría dispuesta a inscribir a sus hijos en dicha institución?**

Si \_\_\_

No \_\_\_

**7. ¿Cuánto paga de pensión actualmente por cada hijo entre 0 y 5 años?**

- a. **Menos de 100.000 pesos mensuales** \_\_\_
- b. **Entre 100.000 y 199.000 pesos mensuales** \_\_\_
- c. **Entre 200.000 y 299.000 pesos mensuales** \_\_\_
- d. **Entre 300.000 y 499.000 pesos mensuales** \_\_\_
- e. **Más de 500.000 pesos mensuales** \_\_\_

**8. ¿Qué jornada escolar maneja actualmente?**

- a. **Mañana**



- b. Tarde**
- c. Dos jornadas**

**9. Al tomar la decisión de la institución escolar verifica**

- a. Calidad de los docentes**
- b. Infraestructura adecuada a actividades físicas, lúdicas y tecnológicas**
- c. Plan académico**
- d. Personalización en la atención del niño.**

**10. ¿Dentro de los servicios que presta las instituciones preescolares cual es la etapa considera para que el niño inicie su actividad educativa?**

- a. Sala cuna**
- b. Párvulos- caminadores**
- c. Transición**
- d. pre jardín**
- e. Jardín**

**11. ¿Al momento de elegir el centro educativo que aspectos son significativos?**

- a. Horarios de las jornadas**
- b. Numero máximo por aula de clase**
- c. Bilingüismo**
- d. Filosofía de la institución**
- e. Distancia desde la casa al colegio**

**12. Le agrada que su institución educativa ofrezca para sus hijos actividades como:**

- a. Deportivas**
- b. Musicales**
- c. Teatro**
- d. Solo educativas**

# **ANEXO 4.**

**Formulario de inscripción al  
Preescolar Yatay.**

| FORMULARIO DE ADMISIÓN<br>ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY                    |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
|---|-----------------|----------------------|------------------------------|-----------------|-----|--|----------------------|--|--|
| No.   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| Procedencia:  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| Año de ingreso:   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| Grado:  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| A. información personal de la estudiante                              |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 1. Nombres y apellidos completos                                      |                 |                      | FOTO RECIENTE                |                 |     |  |                      |  |  |
| 2. Lugar de nacimiento  |                 | 3. Fecha             |                              |                 |     |  | 4. Edad              |  |  |
| 5. Documento de identidad   |                 | 6. Vive con          |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 7. Dirección  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 8. Teléfonos fijos y celular  |                 |                      |                              |                 |     |  | 9. E mail:           |  |  |
| 10. Otros hermanos presentan solicitud?                               |                 |                      |                              |                 |     |  | 11. Para qué grados? |  |  |
|   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| B. Educación anterior del estudiante                                  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| Grado   | Establecimiento | Año                  | Grado                        | Establecimiento | Año |  |                      |  |  |
|   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
|   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
|   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| Ha repetido cursos?   |                 |                      | Cuáles?                      |                 |     |  |                      |  |  |
| ¿Cómo conoció Yatay?: Si es posible especifique nombre de la persona. |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| C. Información del padre  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 1. Nombres y apellidos completos:                                     |                 |                      | FOTO RECIENTE                |                 |     |  |                      |  |  |
| 2. Lugar de nacimiento:   |                 | 3. Fecha:            |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 4. Edad   | 5. Cédula       | 6. Religión          |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 7. Colegio donde realizó estudios secundarios                         |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 8. Máximo nivel de estudios superiores                                |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 9. Título:  |                 | 10. Ocupación actual |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 11. Empresa   |                 | 12. Salario (aprox)  |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 13. Dirección oficina   |                 |                      | 14. Teléfonos                |                 |     |  |                      |  |  |
| 15. Dirección residencia  |                 |                      | 16. Teléfonos fijo y celular |                 |     |  |                      |  |  |
| 17. E-mail:   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| D. Información de la madre  |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 1. Nombres y apellidos completos:                                     |                 |                      | FOTO RECIENTE                |                 |     |  |                      |  |  |
| 2. Lugar de nacimiento:   |                 | 3. Fecha:            |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 4. Edad   | 5. Cédula       | 6. Religión          |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 7. Colegio donde realizó estudios secundarios                         |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 8. Máximo nivel de estudios superiores                                |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 9. Título:  |                 | 10. Ocupación actual |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 11. Empresa   |                 | 12. Salario (aprox)  |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 13. Dirección oficina   |                 |                      | 14. Teléfonos                |                 |     |  |                      |  |  |
| 15. Dirección residencia  |                 |                      | 16. Teléfonos fijo y celular |                 |     |  |                      |  |  |
| 17. E-mail:   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| E. Matrimonio   |                 |                      |                              |                 |     |  |                      |  |  |
| 1. Católico   | Civil           | Otro                 | Cuál ?                       |                 |     |  |                      |  |  |
|   |                 |                      | Viven juntos                 | SI              | NO  |  |                      |  |  |

| ASPAEN PRE-ESCOLAR YATAY  |      |   |                                   |   |
|---|------|---|-----------------------------------|---|
| F. Información de los hermanos  |      |   |                                   |   |
| Nombre  | Edad | Actividad (1)   | Lugar (2)                         | Egresado (3)  |
|   |      |   |                                   |   |
|   |      |   |                                   |   |
|   |      |   |                                   |   |
|   |      |   |                                   |   |
| 1. Si la actividad es de estudio especifique semestre o curso                       |      | 2. Si la actividad es de estudio, especifique colegio o universidad |                                   | 3. Si ha terminado estudios, especifique la institución |
| G. Información del acudiente  |      |   |                                   |   |
| 1. Nombres y apellidos completos  |      |   | 2. Parentesco                     |   |
| 3. Lugar de nacimiento  |      | 4. Fecha de nacimiento  | 5. Edad                           | 6. Ocupación  |
| 7. Dirección residencia   |      |   | 8. Teléfonos:                     |   |
| 9. Dirección oficina  |      |   | 10. Teléfonos:                    |   |
| H. Referencias familiares   |      |   |                                   |   |
| 1. Nombres y apellidos  |      |   |                                   |   |
| Teléfonos residencia  |      |   | Teléfonos oficina                 |   |
| Nombre hijo (a)   |      | Institución educativa:  |                                   | Curso:  |
| 2. Nombres y apellidos  |      |   |                                   |   |
| Teléfonos residencia  |      |   | Teléfonos oficina                 |   |
| Nombre hijo (a)   |      | Institución educativa:  |                                   | Curso:  |
| 3. Nombres y apellidos  |      |   |                                   |   |
| Teléfonos residencia  |      |   | Teléfonos oficina                 |   |
| Nombre hijo (a)   |      | Institución educativa:  |                                   | Curso:  |
| Fecha de presentación   |      |   | Firma de padre, madre o acudiente |   |
| I. Para uso exclusivo de la institución educativa                                   |      |   |                                   |   |
| Observaciones entrevista:   |      |   | Admitido                          | SI<br>NO  |
|   |      |   |                                   |   |
|   |      |   |                                   |   |
|   |      |   |                                   |   |
| Concepto Comité Admisiones:   |      |   |                                   |   |
| Firmas:   |      |   | Ciudad y Fecha                    |   |
|   |      |   |                                   |   |
| <b>NOTA: El diligenciamiento de esta solicitud no genera compromiso de admisión</b> |      |   |                                   |   |

# **ANEXO 5.**

## **Manual de funciones**

|                             |                               |                            |                    |
|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>       | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>AUXILIAR DE PREESCOLAR</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|   |
|---|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> Auxiliar de Preescolar           |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento De Educación Preescolar |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Directora de Grupo         |

**OBJETIVO GENERAL:**

Coordinar actividades remitidas por la Directora de Grupo, recreación y orientación a los niños, teniendo en cuenta lo lineamientos y normas estipuladas por el Ministerio de Educación Nacional.

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

1. Conducir al grupo procurando que el desarrollo del proceso se lleve en orden, cooperación, respeto y armonía.
2. Colaborar con actividades que requiera apoyo de material didáctico.
3. Dirigir al grupo a actividades fuera del aula de clase con responsabilidad y amor.
4. Elaborar planes semanales de actividades creativas y lúdicas para aplicarlas al grupo.
5. Demás funciones que ordene la Directora de Grupo

**SUELDO DEVENGADO**

- Teniendo en cuenta que el estudio necesario es el básico, con experiencia e un año de preescolar, se considera que el sueldo mensual es de \$1.00.000.00 pesos

**EXPERIENCIA REQUERIDA:**

- Técnica en Educación Preescolar
- Experiencia laboral de 6 meses.

|                             |                               |                            |                    |
|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>       | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>AUXILIAR DE PREESCOLAR</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>   | <b>OCURRENCIA</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La persona que ocupe este cargo estará expuesta a factores físicos, como a las radiaciones no ionizantes recibidas por el computador, por lo que tiene una probabilidad de ocurrencia media de enfermedades en la retina a largo plazo.</li> <li>• También está expuesto a riesgos ergonómicos, producto de la postura base del trabajo y al escribir en el computador, tiene alta probabilidad de enfermedades musculares.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continua</li> <li>• Continua</li> </ul> |

| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Reviso:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

|                             |  |                            |                    |
|-----------------------------|--|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b><br><br><b>DIRECTOR GENERAL DE SEDE</b> | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             |  | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|   |
|---|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> DIRECTOR GENERAL DE SEDE |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento Administrativo  |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Gerencia           |

**OBJETIVO GENERAL:**

Organizar, dirigir y controlar el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje, de acuerdo con las normas, los lineamientos y el programa de educación preescolar aprobados por el Ministerio de Educación Nacional y demás entes reguladores de la enseñanza.

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

1. Dirigir, planear y programar las actividades relacionadas con el desarrollo del proceso de enseñanza aprendizaje, así como las relativas al manejo de los recursos para el funcionamiento del plantel educativo.
2. Difundir entre el personal docente y demás empleados a su cargo los lineamientos de funcionamiento, reglamento de la institución, y formas de realizar el trabajo.
3. Orientar y apoyar al personal docente en la aplicación de normas y lineamientos requeridos en el proceso enseñanza aprendizaje.
4. Instruir, orientar, atender y escuchar a los alumnos pertenecientes al plantel y los padres de familia de los mismos en caso que se requiera.

**SUELDO DEVENGADO**

- Teniendo en cuenta que el estudio necesario es el básico, con énfasis en niños de preescolar, se considera que el sueldo mensual es de \$ 2.500.000.00 pesos

**EXPERIENCIA REQUERIDA:**

- Estudios universitarios de Licenciatura en Preescolar
- Estudios administrativos
- Experiencia laboral de 5 años.



|                             |                                 |                            |                    |
|-----------------------------|---------------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>         | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>DIRECTOR GENERAL DE SEDE</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>   | <b>OCURRENCIA</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La persona que ocupe este cargo estará expuesta a factores físicos, como a las radiaciones no ionizantes recibidas por el computador, por lo que tiene una probabilidad de ocurrencia media de enfermedades en la retina a largo plazo.</li> <li>• También está expuesto a riesgos ergonómicos, producto de la postura base del trabajo y al escribir en el computador, tiene alta probabilidad de enfermedades musculares.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continua</li> <li>• Continua</li> </ul> |

| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Reviso:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

|                             |                              |                            |                    |
|-----------------------------|------------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>      | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>MANTENIMIENTO GENERAL</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|   |
|---|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> Mantenimiento General          |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento Operativo             |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Director General de Sede |

|  |
|--|
| <p><b>OBJETIVO GENERAL:</b><br/>Garantizar el excelente funcionamiento de equipos y enseres del plantel.</p> |
|--|

|   |
|---|
| <p><b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar chequeo mensual a computadores, teléfonos y demás implementos de oficina.</li> <li>2. Programar mantenimientos preventivos a equipos y demás aparatos que requiera.</li> <li>3. Realizar ajustes a implementos del preescolar y arreglos necesarios para el adecuado funcionamiento de la sede.</li> <li>4. Demás funciones que ordene la Dirección General de Sede.</li> </ol> |
|---|

|  |
|--|
| <p><b>SUELDO DEVENGADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Por actividad o proceso, como base mensual \$700.000.00</li> </ul> |
|--|

|  |
|--|
| <p><b>EXPERIENCIA REQUERIDA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico en Ingeniería de sistemas</li> <li>• Experiencia laboral de 2 años.</li> </ul> |
|--|

|                             |                              |                            |                    |
|-----------------------------|------------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>      | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>MANTENIMIENTO GENERAL</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>  | <b>OCURRENCIA</b>  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La persona que ocupe este cargo estará expuesta a riesgos ergonómicos, producto de la postura base del trabajo, en acciones como trapear y limpiar superficies, tiene alta probabilidad de enfermedades musculares.</li> <li>• También estará expuesta a factores físicos, como a las radiaciones no ionizantes recibidas por el computador, por lo que tiene una probabilidad de ocurrencia media de enfermedades en la retina a largo plazo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continua</li> <li>• Continua</li> </ul> |

| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Reviso:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

|                             |                           |                            |                    |
|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>   | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SECRETARIA GENERAL</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|   |
|---|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> Secretaria General             |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento Administrativo        |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Director General de Sede |

**OBJETIVO GENERAL:**  
 Coordinar procesos administrativos remitidos por el Director General de Sede, con alta comunicación con padres de familia docentes.

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

1. Asesorar en los asuntos de terminados al Director General de Sede.
2. Verificar y controlar el ingreso de niños al plantel.
3. Dar información certera y verás a los padres de familia sobre costos y requisitos.
4. Validar la información suministrada por los padres de familia.
5. Atención telefónica y personal de acudientes, y familiares,
6. Demás funciones que ordene la Dirección General de Sede.

**SUELDO DEVENGADO:** Teniendo en cuenta que el estudio es mínimo, sólo bases sin terminar la carrera técnica, se considera que el salario debería ser de \$900.000.00.

**EXPERIENCIA REQUERIDA:**

- Técnica en Administración de empresas
- Experiencia laboral de 6 meses.

|                             |                           |                            |                    |
|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>   | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SECRETARIA GENERAL</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>   | <b>OCURRENCIA</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La persona que ocupe este cargo estará expuesta a factores físicos, como a las radiaciones no ionizantes recibidas por el computador, por lo que tiene una probabilidad de ocurrencia media de enfermedades en la retina a largo plazo.</li> <li>• También está expuesto a riesgos ergonómicos, producto de la postura base del trabajo y al escribir en el computador, tiene alta probabilidad de enfermedades musculares.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continua</li> <br/> <li>• Continua</li> </ul> |

| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Revisó:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

|                             |                            |                            |                    |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>    | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SERVICIO VIGILANCIA</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|   |
|---|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> Vigilante General              |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento Operativo             |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Director General de Sede |

|  |
|--|
| <p><b>OBJETIVO GENERAL:</b><br/>Garantizar la seguridad del plantel y sus alrededores.</p> |
|--|

|   |
|---|
| <p><b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vigilar las instalaciones velando por la seguridad de los objetos dentro y fuera de ellas.</li> <li>2. Controlar el acceso de personal a las instalaciones.</li> <li>3. Procurar que los niños no salgan de las instalaciones sin estar en compañía de un adulto responsable.</li> </ol> |
|---|

|  |
|--|
| <p><b>SUELDO DEVENGADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salario Mínimo Legal Vigente. \$ 552.600.00 pesos</li> </ul> |
|--|

|  |
|--|
| <p><b>EXPERIENCIA REQUERIDA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso aprobado de Seguridad</li> <li>• Experiencia laboral de 3 años.</li> </ul> |
|--|

|                             |                            |                            |                    |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>    | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SERVICIO VIGILANCIA</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>   | <b>OCURRENCIA</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La persona que ocupe este cargo estará expuesta a riesgos físicos por permanecer a altas temperaturas, y puede contraer enfermedades de piel.</li> <li>• También a factores de riesgo Sicosociales por el nivel de estrés que maneja.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continua</li> <li>• Alta</li> </ul> |

| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Reviso:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

|                             |                            |                            |                    |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>    | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SERVICIOS GENERALES</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>1 |

|  |
|--|
| <b>NOMBRE DEL CARGO:</b> Auxiliar de Servicios Generales |
| <b>DEPARTAMENTO:</b> Departamento Operativo              |
| <b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Director General de Sede  |

**OBJETIVO GENERAL:**  
Procurar que el orden y es aseo siempre sea un elemento indispensable en el plantel educativo y alrededores de éste.

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

1. Realizar funciones de aseo y limpieza en salones de clase y oficinas.
2. Organizar y limpiar los muebles y enseres una vez a la semana.
3. Mantener los implementos didácticos en excelentes condiciones de limpieza.
4. Demás funciones que ordene la Dirección General.

**SUELDO DEVENGADO**

- Salario Mínimo Legal Vigente. \$ 532.000.00 pesos

**EXPERIENCIA REQUERIDA:**

- Técnica en Educación Preescolar
- Experiencia laboral de 6 meses.



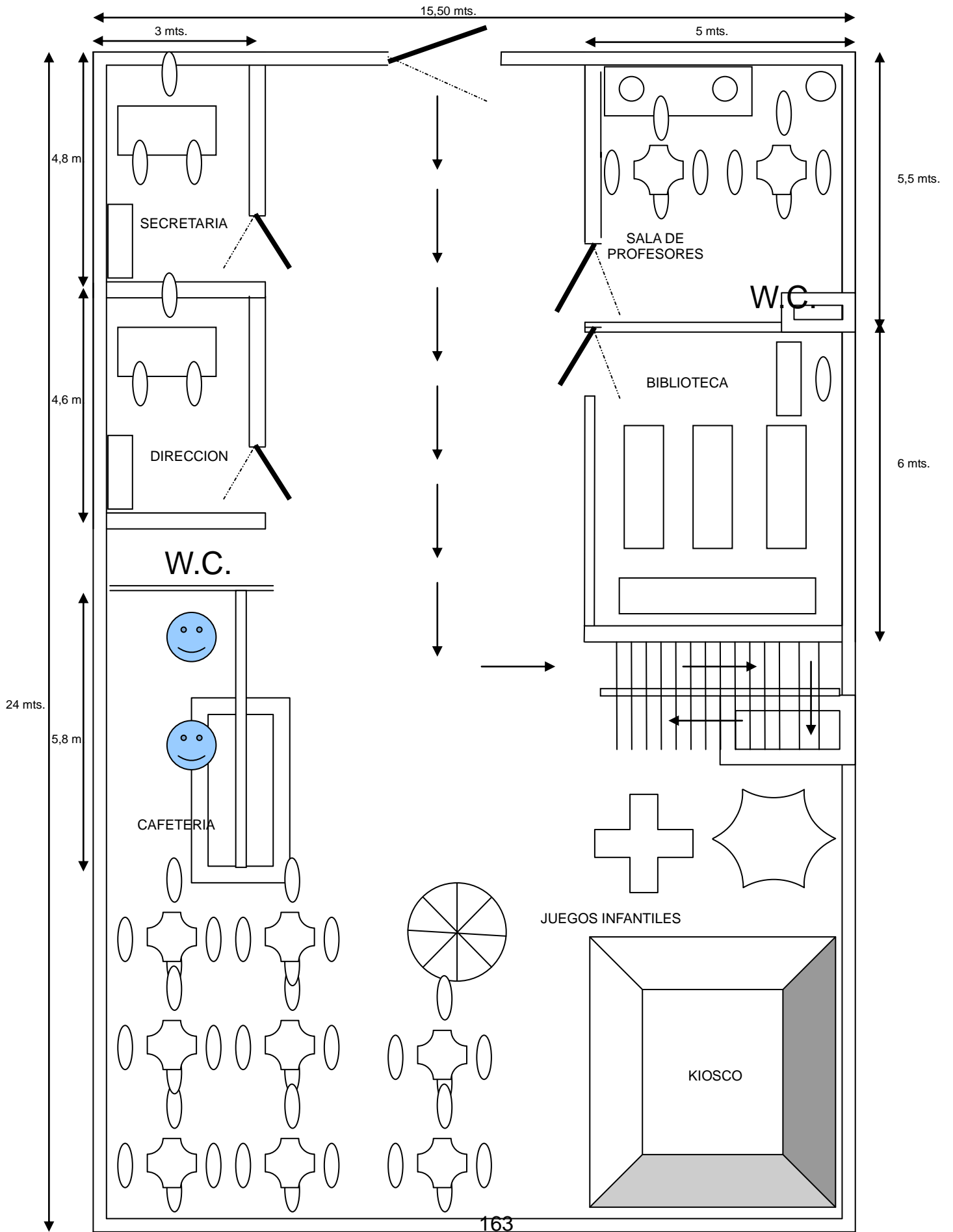
|                             |                            |                            |                    |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------|
| <b>Preescolar<br/>Yatay</b> | <b>PERFIL DEL CARGO</b>    | <b>FECHA</b><br>01/04/2011 |                    |
|                             | <b>SERVICIOS GENERALES</b> | <b>VERSION</b><br>1        | <b>PAGINA</b><br>2 |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b>   | <b>OCURRENCIA</b>  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>La persona que ocupe este cargo estará expuesta a riesgos ergonómicos, producto de la postura base del trabajo, en acciones como trapear y limpiar superficies, tiene alta probabilidad de enfermedades musculares.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Continua</li> </ul> |

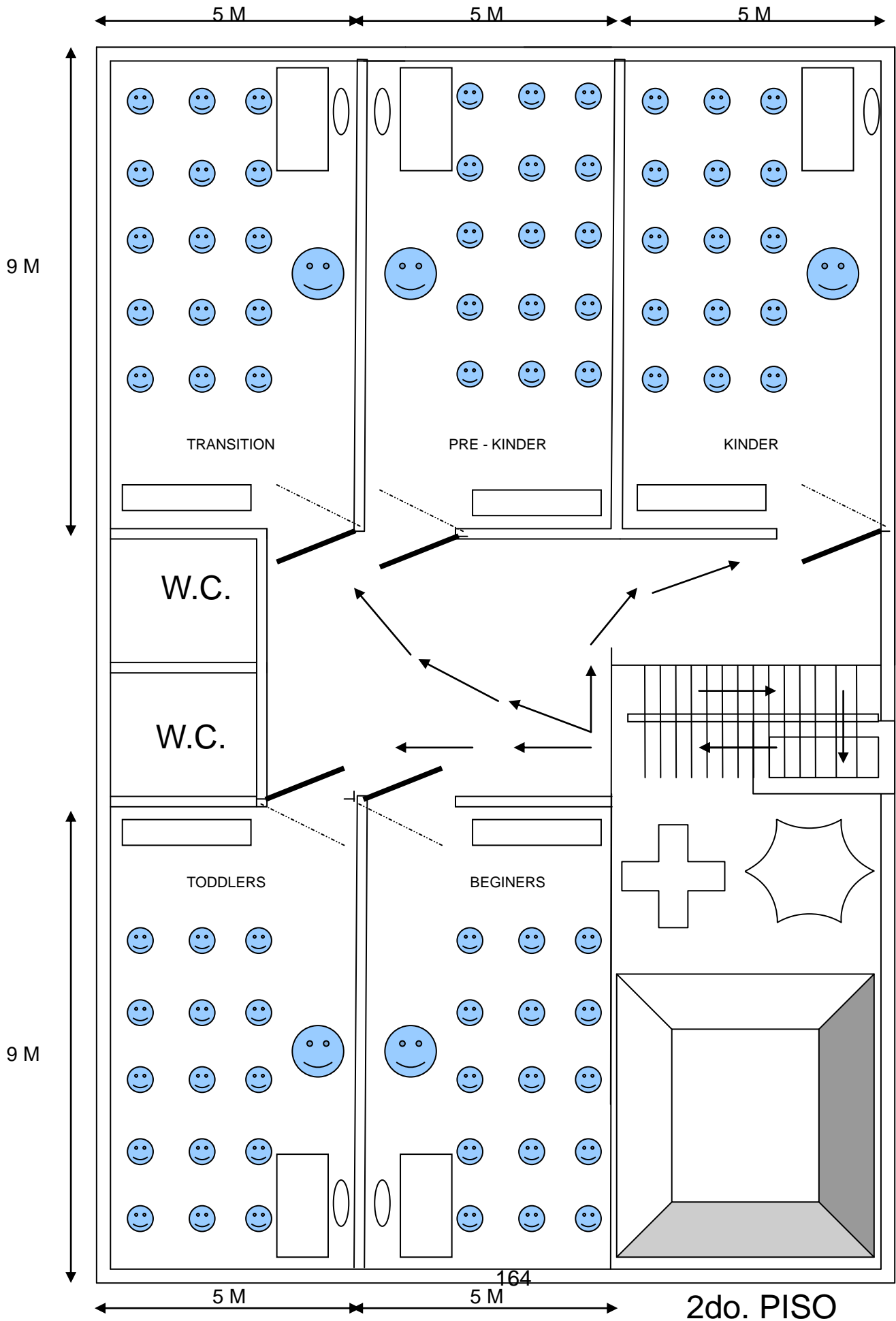
| <b>ELABORÓ</b>   | <b>FIRMA</b> | <b>FIRMA</b> |
|--|--------------|--------------|
| Carina Andrea López<br>Ingeniería Industria I<br>Universidad Pontificia<br>Bolivariana | Reviso:      | Aprobó:      |
| <b>FECHA</b>   | <b>FECHA</b> | <b>FECHA</b> |

# **ANEXO 6.**

**Planos del preescolar Yatay.**



1er. PISO



# **ANEXO 7.**

## **Población Estratificada**

| ESTRATO MEDIO (4)              |                             |                      |                     |                    |                      |
|--------------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| CONJUNTO                       | ADMINISTRADOR               | TELEFONO             | HORARIO DE ATENCIÓN | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| Alameda de Cañaveral           | Luz Astrid González         | 6390196              | 10 - 1 pm           | 3                  | 1                    |
| Altos de Cañaveral I           | Evangelista Pardo Alarcón   | 6392499              | L                   |                    | 1                    |
| Altos de Cañaveral II          | Dora Isabel Rodríguez       | 6392951              | 8: 30 - 11 am       | 23                 | 15                   |
| Altos de Cañaveral III         | Rosalba Beltrán             | 6384937 - 3108789908 | S 8:30              | 15                 | 2                    |
| Altos de Cañaveral IV          | Luz Marina Carvajal         | 6398380              |                     | 25                 | 3                    |
| Altos del Valle                | Marta Cecilia Jaimés        | 6389634              | Tarde               | 50                 | 2                    |
| Andalucía – aptos              | Rubiela Jiménez             | 6386740              | D 7 - 7             | 25                 | 0                    |
| Arcos del Campestre            | Ángela Ayala                | 6366472              | 7-9 am              | 8                  | 0                    |
| Belhorizonte I                 | Amparo Pamplona             | 6399227 - 3134203727 | Mañana              | 6                  | 0                    |
| Belhorizonte II                | Fanny de Ordoñez            | 3168759178 - 6384416 | 5 - 7 pm            | 4                  | 0                    |
| Belhorizonte III               | Amparo Pamplona             | 6392882              | Mañana              | 5                  | 0                    |
| Belhorizonte IV                | Pedro Medina                | 6380294              | 7:30 - 10 am        | 2                  | 0                    |
| Belhorizonte V                 | María del Pilar Acevedo     | 6382395              |                     | 2                  | 0                    |
| Cerros de Cañaveral            | Rosadela Pacheco            | 6399442              | L 7:30 - 10         | 8                  | 0                    |
| Cerros del Campestre           | Gloria Cecilia Pérez        | 3166080441           |                     |                    | 0                    |
| Club House III (Aptos)         | Yolanda Redondo             | 3138703413           |                     | 6                  | 0                    |
| Colon                          | Rebeca Mejía                | 6386478              | 7 - 10 am           | 10                 | 0                    |
| Condado Campestre              | Ángela Ayala                | 6314740              | 11 - 2 pm           | 20                 | 0                    |
| Condominio Parque Cañaveral    | Edith Sánchez Montagut      | 3144142410 - 6383429 |                     | 16                 | 0                    |
| Cracovia                       | Nora Patricia Ortega        | 6496146              | M V S 5 - 7 pm      | 7                  | 1                    |
| El Bosque Sectores A           | Nelly Layton Pinzón         | 6384164              |                     | 30                 | 3                    |
| El Bosque Sectores B           | Nancy Velasco               | 6384179              | L 9 am              | 10                 | 0                    |
| El Bosque Sectores C           | Yamile Amado                | 6383837              |                     |                    | 0                    |
| El Bosque Sectores D           | Rosalba Portillo            | 6388776              | L Mañana            | 16                 | 0                    |
| El Bosque Sectores E I         | Sixta Plata                 | 6384180              | 6:30 pm             | 20                 | 0                    |
| El Bosque Sectores F           | Nancy Muñoz Arboleda        | 6384183              | 8 - 1 pm            | 20                 | 0                    |
| El Bosque Sectores GI          | Ana Lida Jaimés             | 6384218              | J 7 - 9 pm          | 15                 | 0                    |
| El Bosque Sectores GII         | Blanca Lizarazo             | 6388230              | V 4 - 7             |                    | 0                    |
| ESTRATO MEDIO (4)              |                             |                      |                     |                    |                      |
| CONJUNTO                       | ADMINISTRADOR               | TELEFONO             | HORARIO DE ATENCIÓN | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| La Ronda I                     | Jairo Castro                | 6496414              | Noche               | 17                 | 0                    |
| La Ronda II                    | Julio Afanador              | 6191051              | S 10 am             | 16                 | 1                    |
| La Ronda III                   | Elsa Marina Espitia         | 3003554209           | residente           | 25                 | 6                    |
| La Ronda IV                    | Leonor Gallo                | 6485721              | residente           | 24                 | 0                    |
| La zafra                       | María Nidia Acevedo         | 6848402              | 11 - 12 am          | 12                 | 0                    |
| Las Carabelas                  | Janeth Cifuentes            | 6396445              |                     | 30                 | 1                    |
| Los Trinitarios                | Clara Matilde Rueda         | 3005733755 - 6367232 |                     | 20                 | 0                    |
| Mirador del valle              | Norberto Quijano            | 6384168 - 6496414    | 8 - 10 y 5 - 7      | 15                 | 0                    |
| Mirador del Campestre          | Ruth Elena Martínez         | 6399369              | 7-9 pm              | 20                 | 0                    |
| Olmos del Payador              | Olga Lucia Flores           | 6515874              | L Mañana            | 4                  | 0                    |
| Palmar del Viento              | Jenny Carolina Rodríguez    | 6386597              | S 11 am             | 7                  | 4                    |
| Palmas del Campo               | Oswaldo Salcedo             | 3108769331 - 6396116 | 3 pm                |                    | 0                    |
| Paragüitas I                   | Alba Carrillo               | 6488165              | M mañana            | 30                 | 6                    |
| Parque Campestre               | Nancy Muñoz Arboleda        | 6515976              | S 9 am              | 12                 | 0                    |
| Pinar de Versalles             | Olga Patricia Mateus        | 6798506              | 4:30 - 7 pm         | 20                 | 1                    |
| Plaza Marsella                 | Edila Delgado -Rebeca Mejía | 6317160              | L                   | 10                 | 1                    |
| Plazuela Cañaveral             | Clara Matilde Rueda         | 6848609              | 6:30 - 7 pm         | 20                 | 0                    |
| Portales del Campestre         | Ángela Ayala                | 6312693              | V 11 - 2            | 6                  | 0                    |
| Quintas del Palmar             | María del Pilar Acevedo     | 6798464              | 9 am                |                    | 1                    |
| San Diego                      | Olga Lucia Villamizar       | 6382153              | La V de 7 - 12      | 35                 | 0                    |
| Santa Catalina                 | Olga Lucia Flores           | 6311242              | L Mañana            |                    | 1                    |
| Torres de Aragón               | Evangelista Pardo           | 6396026              | 10:30               | 20                 | 0                    |
| Torres de Madeira              | Rosa Delia Pacheco          | 6515308              | Mañana              | 5                  | 0                    |
| Torres de San Felipe I II III  | Tania Quintero Bueno        | 3132349105           |                     |                    | 0                    |
| Torres de Sevilla              | Luis Eduardo Silva Arenas   | 6380701              | L 4 - 8             | 39                 | 4                    |
| Villa Firenze                  | Delascar Álvarez            | 6397221              | 6 - 10 am           | 25                 | 1                    |
| Villas del Mediterráneo        | Yolanda Quintero            | 6389203              | S 8                 | 20                 | 20                   |
| Vista Azul                     | Rubiela Jiménez             | 6849293              | v tarde             |                    | 0                    |
| Otros (Floridablanca)          | -                           | -                    | -                   | -                  | 14                   |
| <b>Total niños escuestados</b> |                             |                      |                     |                    | <b>89</b>            |

| ESTRATO MEDIO – ALTO (5)    |                             |                     |                     |                    |                      |
|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| CONJUNTO                    | ADMINISTRADOR               | TELEFONO            | HORARIO DE ATENCIÓN | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| Alamos Parque               | Carlos García               | 6393331             | 9 - 1 pm            | 19                 | 4                    |
| Altos de Cañaveral V        | Luz Astrid González         | 6903998             |                     |                    | 3                    |
| Altos de Cañaveral VI       | Rosalba Beltrán             | 6392201             | Mañana              | 25                 | 1                    |
| Bugarvilia                  | Esperanza Rueda             | 6397086             |                     |                    |                      |
| Caminos del Campestre       | Ligia Cárdenas García       | 3005528245          |                     | 9                  |                      |
| Campestre Real              | Lucila Morado de Mantilla   | 6383488             | L M I J 7-8 am      | 0                  | 1                    |
| Cañaveral Country           | Eliana Fernández            | 6825350             | J tarde V 9:30      | 10                 |                      |
| Cañaveral Lago Campestre    | Pedro Alejandro Medina      | 3165376881 -6798013 | I 1 pm              | 7                  | 1                    |
| Club House Gold             | Yolanda Redondo             | 3138703413          |                     |                    |                      |
| Club House I – II           | Gladis Silva                | 3002011880          |                     |                    | 1                    |
| Club House III              | Yolanda Redondo             | 3138703413          |                     |                    |                      |
| Jardín del Campestre        | Carlos García               | 6848694             | I 3:30 - 6          | 10                 |                      |
| Jardín de Versalles         | Armando Gómez Suarez        | 6384357             | L V 8- 12           | 29                 | 1                    |
| La Colina Campestre         | María Nidia                 | 3164947078          |                     | 4                  |                      |
| La Península                | Gilma Leonor Gallo Manrique | 3157843648 -6385353 | 7 - 12 am           | 19                 | 1                    |
| La Pera                     | Mireya Arciniega            | 6386374             | 7 - 11 am           | 9                  | 3                    |
| La Riviera                  | Gilma Leonor Gallo Manrique | 3157843648          | I 5 pm              |                    |                      |
| Parque Central Cañaveral    | Ligia Cárdenas García       | 6848626             |                     | 20                 | 1                    |
| Portal de Oviedo            | Gilma Leonor Gallo Manrique | 3157843648 -6825449 | L I V 11:30 - 1     |                    |                      |
| Prados de Cañaveral         | Eliana Fernández            | 6826329             | 7:30 - 9:30         | 8                  |                      |
| Quintas de Cañaveral        | Azucena Martínez            | 6381327             | 4 -6 p.m.           | 10                 | 2                    |
| Redil del Country           | Nancy Muñoz Arboleda        | 6381748             | 8 - 10 am           | 5                  |                      |
| Santa María de cañaveral    | Alexa Reyes                 | 6798043             | Tarde               |                    | 3                    |
| Serranilla de cañaveral     | Rubiela Jiménez             | 6799347             | S Mañana            |                    |                      |
| Torres de Cañaveral I       | Naid Nuñez                  | 6384159             | 9 - 1 pm            | 12                 | 2                    |
| Torres del Club (Cañaveral) | María Ximena Pironieta      | 3163099489 -6381667 | L                   | 10                 |                      |
| Valmonti                    | Nayibe Fernández            | 6160606             | 3 - 7 pm            |                    | 1                    |
| Versalles I                 | Alcira Rodríguez Pimiento   | 3156775803 -6398180 | 9 am                | 48                 |                      |
| Versalles II                | Olga Contreras              | 6826089             | 7 - 10 am           | 50                 | 1                    |

| ESTRATO MEDIO – ALTO (5)             |                             |                      |                     |                    |                      |
|--------------------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| CONJUNTO                             | ADMINISTRADOR               | TELEFONO             | HORARIO DE ATENCIÓN | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| Versalles Campestre                  | Gloria Stella Rodríguez     | 3174333386           |                     |                    | 2                    |
| Villa Cañaveral                      | Jaime Espitia               | 6396489              | 11 - 12 am          | 30                 | 1                    |
| Vista Campestre                      | Jenny Carolina Rodríguez    | 6798470              | S 9 am              | 14                 | 1                    |
| Otros (Fbca y Cabecera)              | -                           | -                    | -                   | -                  | 6                    |
| <b>Total niños escuestados</b>       |                             |                      |                     |                    | <b>36</b>            |
| ESTRATO ALTO (6)                     |                             |                      |                     |                    |                      |
| CONJUNTO                             | ADMINISTRADOR               | TELEFONO             | HORARIO DE ATENCIÓN | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| Condominio Altos del Campestre       | Nancy Velasco               | 6848222 - 3156805519 | I 5:30              | 6                  |                      |
| Cañaveral Campestre I                | Esperanza de Patiño         | 6325026              | S Mañana            | 7                  | 1                    |
| Cañaveral Campestre II               | Marina Sossa                | 6386059              | J 12                | 6                  | 2                    |
| Cañaveral Campestre III              | Lucia Moreno                | 6383874              | 7:30 - 8:30         | 1                  |                      |
| El Camino Real                       | Naid Nuñez                  | 6380116              | 8 - 12 am           | 1                  |                      |
| Hoyo en Uno                          | Oswaldo Salcedo             | 6396521              |                     | 3                  | 1                    |
| La Calleja campestre                 | Nelly Esperanza Gómez Prada | 3003943654 -6782829  |                     | 3                  |                      |
| La Lomita                            | Gilma Gallo                 | 3157843648 -6391521  |                     | 2                  |                      |
| Medina del Campo                     | Carmen Alicia Villamizar    | 6798700              | 11-1 y 5-7          | 2                  |                      |
| Montellano Campestre                 | Marina Blanco               | 3133862279           |                     | 2                  |                      |
| Quintas del Campestre                | Carmen Alicia Villamizar    | 6399293              | 10 - 2 pm           | 2                  |                      |
| MENSULI                              |                             |                      |                     |                    |                      |
| Balcones de la cañada                | Jaime Vicente Rey           | 3002842390           |                     |                    |                      |
| Condominio Campestre terr de Mensuli | Ramiro Guerrero             | 3163743342           | J 8 am              |                    |                      |
| Lagos de Mensuli                     | Fanny Rangel                | 3143310279           |                     |                    |                      |
| Campestre                            |                             |                      |                     |                    | 1                    |
| RUITOQUE                             |                             |                      |                     |                    |                      |
| Condominio                           |                             |                      |                     |                    | 2                    |
| Country                              |                             |                      |                     |                    | 1                    |
| La montaña                           | Nelly Gómez                 | 3003943654(6786647)  |                     | 3                  |                      |



| ESTRATO ALTO (6)               |                |                         |                       |                    |                      |
|--------------------------------|----------------|-------------------------|-----------------------|--------------------|----------------------|
| CONJUNTO                       | ADMINISTRADOR  | TELEFONO                | HORARIO DE ATENCIÓN   | POTENCIAL DE NIÑOS | ENCUESTAS REALIZADAS |
| <b>RUITOQUE</b>                |                |                         |                       |                    |                      |
| La aldea                       |                | 6786474                 |                       | 5                  |                      |
| La bahia                       |                | 6786404                 |                       | 5                  |                      |
| La rinconada                   |                | 6786401                 |                       | 6                  |                      |
| Monterreal                     |                | 6500496                 |                       | 3                  |                      |
| Pico del Aguila                |                | 6786865                 |                       | 4                  |                      |
| Peñón del lago                 |                | 6786874                 |                       | 6                  |                      |
| mirador del oriente            | Isaura Ramirez | 3158775535(6786484)     |                       | 5                  |                      |
| La cima                        |                | 6786872                 |                       | 12                 | 5                    |
| Bosque alto                    |                | 6786702                 |                       | 4                  |                      |
| Balmoral                       |                | 6786418                 |                       | 8                  |                      |
| El laguito                     | Carne Sofia    | 3156482614(6782705)     |                       | 16                 |                      |
| Ruitoque gold                  |                | 6782954                 |                       | 5                  |                      |
| La lomita                      |                | 6786697                 |                       | 2                  |                      |
| El remanso                     |                | 3177658264              |                       | 2                  | 1                    |
| Colina de Yerbabuena           |                | 6782815                 |                       | 2                  |                      |
| Altos de yerbabuena            |                |                         |                       | 9                  |                      |
| La peninsula                   | Marcela Galvis | 6300444 ext115(6782956) |                       | 2                  |                      |
| <b>Total niños escuestados</b> |                |                         |                       |                    | <b>14</b>            |
|                                |                |                         | <b>TOTAL DE NIÑOS</b> | <b>1260</b>        | <b>139</b>           |
| <b>TOTAL NIÑOS POR ESTRATO</b> |                |                         |                       |                    |                      |
| <b>ESTRATO</b>                 | <b>NIÑOS</b>   |                         |                       |                    |                      |
| ESTRATO 4                      | 778            |                         |                       |                    |                      |
| ESTRATO 5                      | 348            |                         |                       |                    |                      |
| ESTRATO 6                      | 134            |                         |                       |                    |                      |