

ESTUDIO PARA LA EJECUCION DEL PROYECTO

**Jardín Infantil Gigantes del Mañana, en las localidades de Chapinero y
Teusaquillo de la Ciudad de Bogotá**

VIVIAN ALEXANDRA BELTRAN TARAZONA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ 2017



ESTUDIO PARA LA EJECUCION DEL PROYECTO

**Jardín Infantil Gigantes del Mañana, en las localidades de Chapinero y
Teusaquillo de la Ciudad de Bogotá**

VIVIAN ALEXANDRA BELTRAN TARAZONA

**Trabajo de grado para obtener el título de Tecnólogo Profesional en Gestión
Administrativa**

Asesor: GILBERTO BETANCOURT VARGAS

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ 2017



ACEPTACIÓN

DEDICATORIA

Dedico la realización de este proyecto a mi familia, quienes apoyaron mi idea, con su dedicación y acompañamiento hacen posible la ejecución del mismo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primero que todo a la institución Educativa Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN, por permitirme desarrollar mi potencial profesional en la realización del proyecto, y por su apoyo a través del programa Cumbre, agradezco también al docente Gilberto Betancourt Vargas, quien estuvo al pendiente de todas las dudas que se generaron y fue claro en su explicación tutorial.

CONTENIDO

1. NOMBRE DEL PROYECTO – MARCA DEL PRODUCTO.....	10
2. RESUMEN EJECUTIVO – ELEVATOR PITCH.....	10
3. MARCO ESTRATEGICO.....	11
3.1 MARCO LEGAL.....	11
3.2 MISION.....	12
3.3 VISION.....	12
3.4 MATRIZ DOFA.....	13
3.5 INDICADORES ESTRATEGICOS.....	15
4. DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO.....	18
4.1 MERCADO.....	18
4.2 VALOR DEL MERCADO.....	19
4.3 SEGMENTACION DEL MERCADO.....	20
5. INVESTIGACION DE MERCADO.....	23
5.1 NECESIDADES DE INFORMACION.....	23
5.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACION.....	24
5.2.1 Objetivo General.....	24
5.2.2 Objetivos Específicos.....	24
5.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA.....	24
5.4 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.....	25
5.5 PRESENTACION DE LA INFORMACION.....	25

6. CONCLUSIONES Y ACCIONES A SEGUIR.....	33
7. PLAN DE MERCADEO	37
7.1 IDENTIFICACION DEL ENTORNO.....	37
7.2 INFORMACION DE LA COMPETENCIA.....	38
7.3 INFORMACION SECTORIAL.....	39
7.4 INFORMACION DE LA EMPRESA.....	39
7.5 ANALISIS MEL MARKETING MIX.....	40
7.5.1 Producto.....	40
7.5.2 Plaza.....	41
7.5.3 Precio.....	41
7.5.4 Promoción.....	41
8. PROYECCION DE VENTAS.....	43
8.1 INGRESOS.....	43
8.2 GASTOS.....	46
8.2.1 Salario Docente Básico.....	46
8.2.2 Salario Docente Especializado.....	47
8.2.3 Salario Personal Administrativo.....	48
8.2.4 Costos de Funcionamiento.....	48
9. ANEXOS.....	50
10. CONCLUSIONES.....	51
11. BIBLIOGRAFIA.....	52

LISTA DE TABLA

Tabla 1. Menores de cinco años matriculados en nivel Preescolar.....	19
Tabla 2. Empresas Ciudad de Bogotá.....	19
Tabla 3. Establecimientos Educativos en el sector.....	39
Tabla 4. Ingresos Mensuales de Funcionamiento.....	41
Tabla 5. Participación en el Mercado.....	43
Tabla 6. Participación de niños por niveles de educación.....	43
Tabla 7. Valores a cobrar nivel Sala Cuna.....	44
Tabla 8. Valores a cobrar nivel Párvulos.....	44
Tabla 9. Valores a cobrar nivel Pre kínder y Kínder.....	44
Tabla 10. Valores a cobrar nivel Transición.....	45
Tabla 11. Valores a cobrar Lactancia Materna.....	45
Tabla 12. Valores totales de matrícula y costo educativo.....	46
Tabla 13. Total de Costos Mensuales de Funcionamiento.....	48
Tabla 14. Total de Costos Anuales de Funcionamiento.....	49

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Rango de edad de los hijos.....	25
Figura 2. Soluciones actuales para el cuidado de los hijos.....	26
Figura 3. Satisfacción con las soluciones actuales para cuidado de los hijos.....	26
Figura 4. Inconvenientes con las soluciones actuales para cuidado de los hijos...	27
Figura 5. Preferencia del lugar donde dejar a sus hijos.....	28
Figura 6. Aspectos para la elección de jardín infantil.....	28
Figura 7. Interés en usar el servicio guardería en la empresa.....	29
Figura 8. Aspectos que mejorarían con el modelo de servicio.....	30
Figura 9. Disponibilidad para pagar el servicio.....	30
Figura 10. Interés en un lugar dentro de la empresa para continuidad de lactancia materna.....	31
Figura 11. Medio de transporte para usar el modelo de servicio.....	31
Figura 12. Aumento del sentido de pertenecía con la empresa por usar el servicio	32

Figura 13. Aspectos de interés para ofrecer en el Jardín Infantil.....	33
Figura 14. Brochure de servicios.....	42
Figura 15. Página Web Gigantes del Mañana.....	42

1. NOMBRE DEL PROYECTO – MARCA DEL PRODUCTO

Plan de negocio Jardín Infantil Gigantes del Mañana, para las empresas de la ciudad de Bogotá.



2. RESUMEN EJECUTIVO – ELEVATOR PITCH

El Jardín Infantil Gigantes del Mañana es una institución educativa ubicada en 3 sedes de las localidades de Chapinero y Teusaquillo, el desarrollo del Jardín está centrado en ofrecer a los padres de familia que trabajan en estas localidades un espacio óptimo y especializado para el cuidado y educación de

menores de 5 años. Dentro de los servicios se encuentran la educación inicial en los niveles, de sala cuna, párvulos, pre kínder, kínder y transición, el servicio de continuidad de lactancia materna, escuela de padres entre otros. Se realizó una investigación de mercado en las localidades de Chapinero y Teusaquillo las cuales corresponden al 93% de las empresas registradas en Cámara y Comercio de Bogotá, se determinaron las edades de los niños que predominan en este sector, las principales características que desean los padres en el jardín, el interés en dejar el cuidado de los niños cerca de sus lugares de trabajo, y los costos que estarían dispuestos a pagar por el servicio.

El valor del mercado que se establecerá es el 0.33% del valor de la Ciudad de Bogotá, equivalente al 5% de los niños hijos de padres que trabajan en las dos localidades, para estas metas establecidas los costos de funcionamiento mensual equivalen a \$166.543.959, con unos ingresos mensuales de \$280.990.000 y un ingreso anual de matrículas de \$264.470.000, lo que genera una utilidad del 40%.

3. MARCO ESTRATEGICO

3.1 MARCO LEGAL

La ejecución de los servicio de guardería de nuestra institución está basado en el siguiente marco legal.

- Decreto 3433 de septiembre 12 de 2008 que establece tres modalidades de la licencia de funcionamiento expedido por el Ministerio de Educación Nacional, en los niveles preescolar, básica y media.
- Decreto 1469 de abril 30 de 2010 que reglamenta el uso de suelo, tipos de licencias con sus modalidades.
- Cuando se crea un nuevo establecimiento educativo, es necesario tener presente la normatividad que regula la designación de nombres de los bienes de uso público con el Decreto 1678 de 1958.
- Decreto 2247 de 1997 por el cual se establecen normas relativas a la prestación del servicio educativo del nivel preescolar y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1804 agosto de 2016 por la cual se establece la Política de Estado para el desarrollo integral de la primera Infancia de cero a siempre.
- Conpes 109 de 2007 Política de Primera Infancia.
- Conpes 113 de 2007 Política de Seguridad Alimentaria.
- Ley 1098 de 2006 Código de la Infancia y la Adolescencia.

3.2 MISIÓN

El jardín infantil “Gigantes del mañana”, es una institución educativa que ofrece el servicio de guardería dentro de las empresas para el cuidado y educación de los niños de padres de familia que trabajan y desean hacer parte de la crianza de sus hijos, por medio de una metodología dinámica que involucra a los padres en el proceso formativo y educativo del nivel preescolar, prestando un servicio de

calidad, humano y comprometido con el desarrollo de nuevas generaciones fortalecidas en la unión familiar lo que permita crear conciencia en la sociedad de lo importante que es para los niños que los padres estén presentes en sus primeros años de vida. Somos una institución que genera rentabilidad a sus socios y aporta a la economía y desarrollo de Colombia generando empleo y progreso para sus colaboradores y sus familias.

3.3 VISION

En el 2020, siendo el Jardín Infantil pionero en la educación inicial de los niños de Bogotá, por medio de una metodología innovadora y eficiente que involucra a los padres de familia; nos proyectamos como una institución reconocida por su impacto social en el desarrollo de las nuevas generaciones bajo un modelo de acompañamiento permanente de la familia apoyando la política de estado para el desarrollo integral de la primera infancia de cero a siempre.

3.4 MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
FACTORES INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> Método novedoso que involucra activamente a los padres en la enseñanza y aprendizaje de los niños. Servicio personalizado ajustado a las necesidades de los padres y los niños. 	<ul style="list-style-type: none"> Inicio de negocio con poco conocimiento y poca experiencia. Inicio de negocio con poco personal.
FACTORES EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> Servicio comprometido con la calidad en la enseñanza y el cuidado de los niños. 	<ul style="list-style-type: none"> El espacio donde se desarrolla el jardín es limitado. El costo de matrícula o pensión no se ajuste a las necesidades del empleado.

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación para los padres y madres acerca de la crianza y el equilibrio laboral y familiar. • Apoyo a las madres que deseen prolongar la lactancia materna. • Horario de 24 horas que se ajusta a las necesidades laborales de los empleados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Período de adecuación muy prolongado. • Los niños tienen mayor riesgo de enfermarse en el jardín.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los empleados de la mayoría de las empresas tienen hijos, y muchos menores de 5 años. • Los horarios de los jardines de la competencia no manejan horarios las 24 horas que se ajuste al horario laboral. • El interés de los padres en continuar trabajando y no dejar de lado el rol de padres. • Aumento de la licencia de maternidad que busca prolongar la continuación de lactancia materna. • Política de Estado del desarrollo integral de la primera infancia de cero a siempre. • Proyecto de ley que busca la creación de jardines infantiles en las empresas 	<p>ESTRATEGIA (FO)</p> <p>Los empleados de las empresas tiene hijos menores de cinco años que buscan dejar el cuidado de sus hijos en un lugar capacitado con una metodología de enseñanza que los involucre y que se ajuste a los horarios laborales, en algunos casos se requiere 24 horas, lo que les permite seguir trabajando sin dejar de lado la paternidad, porque el lugar donde cuidan a sus hijos es dentro o cerca de la empresa lo que le permite más cercanía con su hijo. Adicionalmente las madres que trabajan esperar incorporarse al mundo laboral sin dejar de lado la lactancia materna, necesitan un lugar dentro de la empresa con todas las condiciones necesarias para el cuidado de su hijo pequeño, para no interrumpir su lactancia. El gobierno tiene políticas y proyectos que impulsan a las empresas para generar espacios dentro de las mismas que faciliten la crianza de los hijos.</p>	<p>ESTRATEGIA (DO)</p> <p>Fortalecer la especialización en el desarrollo del negocio, realizando las capacitaciones necesarias para adquirir el conocimiento y la experiencia. Realizar la respectiva contratación de personal adecuado y capacitado que sea apoyo en el desarrollo del negocio. La limitación del espacio será una oportunidad para crear jardines personalizados a cada empresa ajustándose a las necesidades del empleador y el empleado. El interés de los padres en dejar a sus hijos en el jardín de la empresa para continuar su desarrollo laboral será una razón por la cual los costos no serán inconvenientes ya que se ahorraran tiempo, invertirán en la oportunidad de mejorar relaciones familiares y laborales. Cualquier jardín con diversidad de niños genera enfermedades, el tipo de negocio novedosa crea una estrategia para minimizar el riesgo de enfermedad entre los niños, apoyados en el interés de los padres por el bienestar de los pequeños, y en las políticas de estado que obligan a cualquier individuo a ofrecer estabilidad y protección integral para la primera infancia.</p>
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expectativa de los empresarios acerca del beneficio corporativo. 	<p>ESTRATEGIA (FA)</p> <p>Las expectativas de los empresarios y los empleados a un nuevo modelo de negocio generan desconfianza, la cual se minimiza con el desarrollo de</p>	<p>ESTRATEGIA (DA)</p> <p>Iniciar la ejecución de la idea de negocio con poco personal se fortalecerá realizando los ajustes necesarios para lograr que el</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Desconfianza de los padres en dejar a los niños en el jardín. • La competencia de jardines privados, hogares del ICBF y los cuidadores en casa. • Los costos que ofrecen los competidores se ajustan a las necesidades de los clientes. • Los jardines que ofrece la competencia quedan cerca a los lugares de residencia de los padres. • El negocio se desarrolla dentro de las diferentes empresas. • Cambio de personal o rotación en las empresas. • El traslado de los niños al jardín se presenta con dificultad. 	<p>un programa integral que involucra y beneficia tanto a la empresa, los padres y los niños. Es una oportunidad de cuidar a los hijos dentro de la empresa con personal capacitado y dispuesto a ser apoyo para el empleador en el fortalecimiento de las estrategias que fidelicen al empleado y aumenten su compromiso y desarrollo positivo en la organización, esto disminuye las expectativas negativas respecto a costos y preferencia con los jardines de la competencia. Al ser un negocio con desarrollo novedoso que involucra todos los aspectos se desarrolla una oportunidad para disminuir la amenaza de traslados al trabajo ofreciendo rutas escolares que no solo se encargan de los niños, también de los padres, lo que facilita y disminuye las llegadas tarde de los empleados.</p>	<p>profesionalismo sea una prioridad. El jardín ofrece un método novedosa y personalizado que se ajusta a las necesidades de cada niño, lo que no se encuentra en los jardines de la competencia, la estrategia con la empresa permite que los costos no generen mayor impacto en el presupuesto de los padres, ya que en cualquier modalidad que utilizan actualmente significa un costo mensual, ya no es un costo, es una inversión en la educación de sus hijos que los involucra y fortalece sus relaciones familiares, lo que aumenta el compromiso con la empresa por parte del empleado.</p>
--	---	--

3.5 INDICADORES ESTRATEGICOS

DEBILIDADES Y AMENAZAS	OBJETIVOS	SOLUCIONES	TAREAS	INDICADOR
Inicio de negocio con poco conocimiento y poca experiencia.	Ser expertos en el desarrollo del negocio.	Realizar los diplomados o cursos necesarios para adquirir el conocimiento que se necesita para desarrollar el jardín.	Realizar la inscripción al diplomado en Educación Infantil del Politécnico de Colombia, educación virtual.	Inscripción al diplomado virtual periodo 2017 segundo semestre.

Poca experiencia en el cuidado de los menores de cinco años.	Tener el personal capacitado y especializado en el cuidado de los niños.	Contratar docentes tituladas en educación preescolar y cuidado de niños menores de cinco años, con más de dos años de experiencia certificada.	Dentro del cronograma de actividades estará el periodo de reclutamiento y contratación del personal docente, se solicitarán las certificaciones de experiencia necesarias.	Contratar una docente capacitada por cada 9 o 10 niños en cada nivel de educación jardín párvulo, pre kínder, transición. Y para sala cuna una docente por cada 6 bebés.
	Contratar el personal adecuado para el desarrollo del negocio.			
Inicio de negocio con poco personal.		Programar las actividades ajustadas al número de niños que se pueden matricular dependiendo de la normatividad que establece el desarrollo de actividades escolares por el espacio adquirido.	Al realizar la campaña de expectativa a las empresas y a los empleados se determinará los posibles niños que ingresarán al jardín, se tendrá en cuenta el espacio que se tiene para ofrecer los cupos.	Búsqueda de empresas dos a tres meses, estudio de empleados en la empresa 3 semanas, estudio de espacio o búsqueda de predio dos meses, adecuación del jardín 2 a 3 meses, oferta de cupos y matrícula, 1mes.
	Desarrollar las actividades ajustadas a las necesidades de los empleados.			
El espacio donde se desarrolla el jardín es limitado.		Lograr establecer un beneficio del 5% de los costos de matrícula y pensión subsidiado por la empresa, establecer un costo igual al promedio de la competencia.	Determinar los costos de la competencia para realizar el promedio junto con el descuento que asuma la empresa.	Estudio de costos del mercado en todos los niveles de educación preescolar de Bogotá 2 semanas.
	Ajustar los costos del jardín para que no sean demasiados elevados. Ajustar un costo óptimo para los empleados.			
El costo de matrícula o pensión no se ajuste a las necesidades del empleado. Los costos que ofrecen los competidores se ajustan a las necesidades de los clientes.		Las actividades de inicio se desarrollarán de acuerdo a las necesidades de cada niño y cada nivel de preescolar. ,	Para los niños de niveles párvulos, pre kínder, transición la primera semana llevarán su juguete favorito en casa, para los niveles maternos la metodología se realizará junto con	Primera semana de adecuación al iniciar de clases por cada nivel de preescolar. La primera semana de inducción para los niños se realizarán actividades lúdicas para que la adecuación de los niños sea lo más acorde, para los niños maternos dependiendo de los
	Estabilizar la adecuación de los niños al jardín lo más pronto posible.			
Período de adecuación de los niños y los padres muy prolongado.				

<p>Los niños tienen mayor riesgo de enfermarse en el jardín.</p> <p>Expectativa de los empresarios acerca del beneficio corporativo. Cambio de personal o rotación en las empresas.</p> <p>Desconfianza de los padres en dejar a los niños en el jardín.</p>			el servicio de lactancia materna.	meses que tengan al ingreso se manejará por horas.
	Lograr un ambiente sano y óptimo para que los niños puedan asistir al jardín.	Se realizarán controles periódicos de la salud de los niños.	Las matrículas se realizarán una semana antes de iniciar las actividades escolares, es requisito indispensable la documentación solicitada como carnet de vacunación, controles médicos.	Se presentarán los siguientes documentos, certificado médico de la eps, deben anexar copia del carnet de vacunación. Se realizarán campañas de salud cada tres meses con médico, nutricionista y enfermera de crecimiento y desarrollo. En caso de que el niño se encuentre enfermo no podrá asistir al jardín.
	Cubrir las expectativas de los empresarios por adquirir el servicio que beneficia a sus empleados. Apoyar a los empleados y la empresa en la estabilidad laboral.	Incentivar a los padres para continuar trabajando en la empresa, se realizarán capacitaciones de temas relacionados con la vida familiar y laboral.	Programar las respectivas capacitaciones de la escuela para padres.	Las capacitaciones se programarán al inicio de cada mes en diferentes horarios que permitan la asistencia de la mayoría de los padres, algunas capacitaciones serán de obligatoria asistencia como requisito para continuar en la institución.
	Ganar la confianza de los padres para que dejen a los niños con tranquilidad.	Apoyar a los padres para que dejar a los niños en el jardín no sea traumático, permitir que trabajen con la tranquilidad y confianza de dejar a los niños en el jardín.	Contratar el servicio de vigilancia en las sedes de cada jardín, realizar la programación de instalación de las cámaras de vigilancia.	Cada 3 o 4 horas podrán supervisar a los niños a través de una vigilancia de circuito cerrado de televisión, esto se realizará con la previa autorización del empleador.

<p>La competencia de jardines privados, hogares del ICBF y los cuidadores en casa.</p>	<p>Ofrecer un portafolio de servicios muy interesante para los padres y que permita dejar a los niños en el jardín.</p>	<p>Dar a conocer las actividades y la metodología que se prestan en el jardín.</p>	<p>Durante el periodo de inducción y de iniciación en las empresas se entregará la información necesaria para crear expectativa.</p>	<p>Se entregarán volantes informativos con las actividades, se dará a conocer el portafolio de servicios por medio de una capacitación para que conozcan el jardín, se dará a conocer la página de internet con toda la información necesaria.</p>
<p>Los jardines que ofrece la competencia quedan cerca a los lugares de residencia de los padres.</p>	<p>Ofrecer servicios que a pesar de que el jardín no queda cerca de la residencia les llame la atención llevarlos.</p>	<p>El jardín ofrece un servicio novedoso con la metodología de tener más cerca a los padres, las actividades están basadas en el desarrollo emocional de los niños a través de la estimulación psicomotora y cognoscitiva.</p>	<p>N.A</p>	<p>N.A</p>
<p>El negocio se desarrolla dentro de las diferentes empresas.</p>	<p>Realizar un contrato que no afecte el desarrollo del negocio.</p>	<p>La contratación se realizará por medio del sistema de implantación.</p>	<p>N.A</p>	<p>N.A</p>
<p>El traslado de los niños al jardín se presenta con dificultad.</p>	<p>Disminuir los riesgos y dificultades en trasladar a los niños al jardín.</p>	<p>ubicar el jardín dentro de la empresa o cerca de ella, adecuar rutas escolares según las zonas de residencia.</p>	<p>Contratar el servicio de rutas escolares</p>	<p>Dar a conocer las rutas, horarios y beneficios para padres e hijos al tomar el servicio de ruta escolar, este servicio estará detallado en la oferta de servicios del jardín</p>

4. DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO

4.1. MERCADO

Naturaleza del producto: Nuestra negocio pertenece al sector terciario o de servicios, desarrollamos actividades que no producen un bien tangible o mercancía, el negocio está desarrollado en el sector de la educación, específicamente en la educación inicial, que hace referencia a los niveles de preescolar. Según el Ministerio de Educación, la Educación Inicial y Atención Integral a la Primera Infancia (EIAIPI) en Colombia llega a casi 2,9 millones de niños.¹ De conformidad con la Ley General de Educación (Ley 115) de 1994 y el Decreto 2247 de 1997, el sistema escolar comprende tres años de pre-jardín y jardín, en los cuales fueron matriculados 197.264 niños en 2016; y el año de transición obligatorio, en el cual fueron matriculados 800.052 niños en 2016 a nivel Nacional.

Ámbito Geográfico: La empresa se desarrollará inicialmente en el mercado local de las localidades de Teusaquillo y Chapinero de la Ciudad de Bogotá.

Naturaleza del Comprador: El Jardín se desarrolla en el mercado de los consumidores directos que son los niños y los padres a quienes se les satisface las necesidades directamente con la prestación del servicio, también en el mercado Industrial ya que las empresas realizarán la contratación de los servicios que beneficia a sus empleados.

4.2 VALOR EN EL MERCADO

¹ http://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-356787_recurso_1.pdf

Tabla 1. Menores de cinco años matriculados en nivel Preescolar

Menores matriculados nivel preescolar Colombia	997.316
Menores matriculados nivel preescolar Bogotá	312.000
Costo Promedio Educación Inicial Bogotá	\$ 300.000

Tabla 2. Empresas Ciudad de Bogotá

Empresas en Bogotá	37.000
Empresas Localidad Teusaquillo	10.928
Empresas Localidad Chapinero	23.865

- $312.000 \text{ menores nivel preescolar} \times 0.33\% = \mathbf{1.052}$ (menores educación inicial)
- $34.793 \text{ empresas localidades objeto} \times 10\% = \mathbf{3.479}$ (empresas localidades)
- 8.000.000 población total en Bogotá
- $4\% = \mathbf{320.000}$ menores de cinco años en Bogotá
- $13,8\% = \mathbf{1.104.000}$ activos laboralmente
- $54\% = \mathbf{596.160}$ población activa laboralmente con hijos
- $(1.104.000) \times 34.793 / 37.000 = \mathbf{1.038.147}$ empleados en Teusaquillo y Chapinero.
- $1.038.147 \times (54\%) / 1.104.000 = \mathbf{50.7\%}$ empleados en Teusaquillo y Chapinero tienen hijos (**526.340**)

- $526.340 \times 4\% = 21.053$ Menores de cinco años, hijos de empleados que laboran en las localidades de Chapinero y Teusaquillo, equivalente al **6,57%** de la población total de menores de edad preescolar en Bogotá.
- 1.052 (participación en el mercado) / 21.053 (segmentación) = **5%**

Las proyecciones que tiene el Jardín Infantil es participar en el 0.33% del valor del mercado de la ciudad de Bogotá a través del 10% de las empresas de las localidades objeto de investigación, se iniciará la prestación de los servicios de guardería al 5% del total de población segmentada. No se tiene una fuente de información que determine cuantos empleados hay en cada una de las empresas de las localidades objeto de investigación, por eso no se establece un valor de participación por empresa, está determinado por el sector o las localidades.

4.3 SEGMENTACION DEL MERCADO

Dentro de las características del consumidor se describen dos tipos de clientes; uno son las empresas interesadas en contratar el servicio y otro es el empleado quien también estará beneficiado de tomar el servicio.

EMPRESA

- **Características demográficas:** Empresas de la ciudad de Bogotá ubicadas en las localidades de Teusaquillo y Chapinero de cualquier sector o actividad económica con la capacidad de infraestructura y capital.

- **Estilo de vida:** Empresa que invierte en la estabilidad de sus empleados y tiene en cuenta costo y beneficio.
- **Motivaciones:** Empresa interesada en el bienestar y ambiente laboral de sus trabajadores, con el interés de ofrecer a sus empleados un beneficio que mejore las condiciones laborales del empleado por medio de la posibilidad que sus hijos sean cuidados dentro de la empresa en la que laboran, intereses en el crecimiento personal y profesional de sus trabajadores dando herramientas de fidelización, seguridad y estabilidad, que dentro de sus objetivos se encuentren generar consciencia dentro de los empleados y un impacto ante la sociedad como empresa generadora de progreso.
- **Valores:** Empresa que tenga como objetivo valores morales y principios éticos dados a transmitirlo a sus empleados, tomando al empleado en cuenta y valorando su papel trascendental dentro del óptimo funcionamiento de la empresa cuidando de su estabilidad emocional y laboral.
- **Percepción:** Empresa interesada en contratar el servicio de guardería por las implicaciones y beneficios sociales, culturales, profesionales y de desarrollo del empleado así como interesado en buscar alternativas innovadoras que mejoren la cultura organizacional.
- **Aprendizaje:** Empresa que toma consciencia de la importancia que tiene el empleado dentro de la empresa, que no solamente considera el pago de un

salario para el trabajador, que es consiente que la perdida y rotación de personal genera gastos y demoras en la productividad de la organización, abierto a nuevas tendencias de ambiente laboral sano.

EMPLEADO

- **Características demográficas:** Empleado de la empresa contratante, hombre o mujer de 18 años a 45 años, de estrato 1, 2, 3, o 4, de cualquier nivel educativo, cualquier estado civil, con ingresos desde un salario mínimo legal.
- **Estilo de vida:** Empleado con una rutina de vida que interfiere con la crianza de sus hijos, trabajador y padre o madre de familia con responsabilidades que los motiva a trabajar y desarrollarse como profesionales y padres.
- **Motivaciones:** Empleado motivado a trabajar a pesar de tener hijos menores de 5 años y mayores de 5 años que no tienen un cuidador en las tardes, interesados en acompañar la crianza y educación de los niños dentro del mismo espacio laboral por falta de cuidadores en casa o cerca de sus lugares de residencia.
- **Personalidad y valores:** Empleados trabajadores, responsables, amorosos, con cultura de formación de familia y dedicados a sus hijos, con estilo de vida tranquila, con valores y principios éticos que buscan el bienestar propio y social.

- **Percepción:** Empleado interesado en que la crianza de su hijo se lleve a cabo dentro del ambiente laboral, es una persona que es motivada constantemente por salir adelante con su familia y sus hijos, que considera que ser padres es una motivación más y que siente orgullo al desarrollarse como profesional y como padre.
- **Aprendizaje:** Empleado que por su experiencia considera que el tiempo con sus hijos es importante a pesar de trabajar y que busca una manera de poder desarrollar su profesión sin tener que dejar de lado la crianza y tiempo con sus hijos.

5. INVESTIGACION DE MERCADO

5.1 NECESIDADES DE INFORMACION

La información que a continuación se relaciona busca determinar las principales características y especificaciones del servicio de guardería dentro de las empresas. Las necesidades de los empleados respecto al cuidado de sus hijos, las afectaciones e inconvenientes que se generan en el ámbito laboral y familiar, los costos promedio de la competencia, y poder determinar un plan empresarial rentable que cubra las necesidades del cliente.

5.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACION

5.2.1 Objetivo General

Determinar la percepción e interés por parte de los empleados de las empresas de Bogotá en las localidades de Teusaquillo y Chapinero, para la implementación de jardines infantiles dentro o cerca de sus lugares de trabajo.

5.2.2 Objetivos Específicos

1. Determinar los rangos de edades en los que se encuentran los hijos de los empleados.
2. Establecer un costo promedio mensual, el cual estén dispuestos los padres a cancelar por el cuidado de sus hijos.
3. Determinar los principales inconvenientes que tienen los empleados para desempeñarse laboralmente y como padres.
4. Establecer los aspectos que tienen en cuenta los padres para escoger el lugar donde desean que sus hijos sean cuidados.
5. Identificar las principales actividades o servicios a ofrecer que beneficien a los niños y los padres.

5.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA

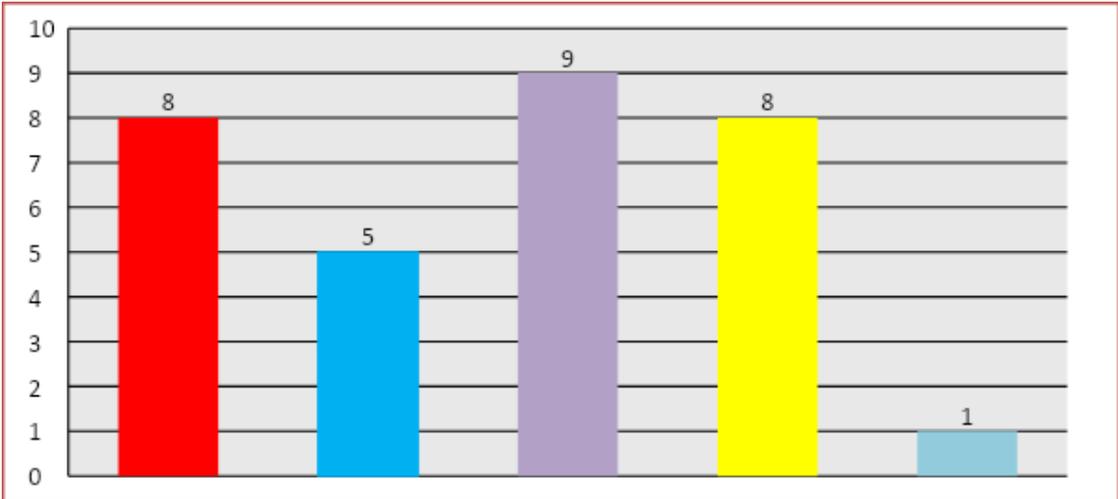
La encuesta fue diseñada para determinar el interés por parte del mercado segmentado en el Jardín Infantil Gigantes del Mañana, se determinaron aspectos de las necesidades, las soluciones actuales, los inconvenientes que presentan y los beneficios al adquirir el servicio.

5.4 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

La encuesta de investigación se realizó en las localidades de Teusaquillo y Chapinero de la ciudad de Bogotá, los días 23 y 24 de febrero de 2017 respectivamente. Las personas encuestadas fueron trabajadores de dichas zonas de la ciudad las cuales se vieron interesadas y dispuestas a responder las preguntas, a continuación se evidencia el resultado de las encuestas aplicadas.

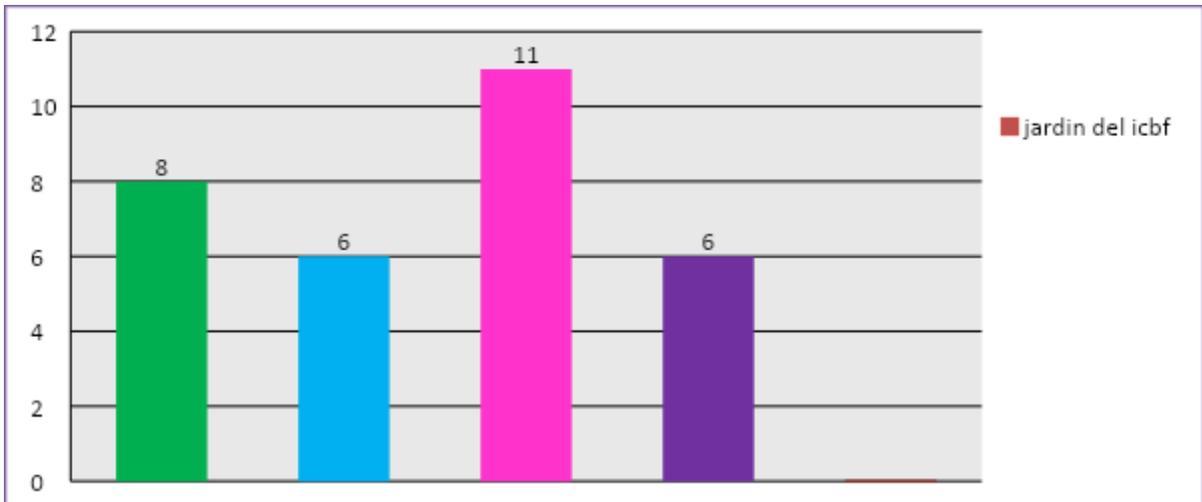
5.5 PRESENTACION DE LA INFORMACION

Figura 1. Rango de edad de los hijos



Los rangos de edades en las que se encuentran la mayoría de los hijos de empleados son entre 1 año y 3 años, con el 29%, las edades de 0 a 6 meses y de 3 años a 5 años con el 25% respectivamente, los niños de 6 meses a 12 meses con el 16%, y un encuestado con hijo de 6 años.

Figura 2. Soluciones actuales para el cuidado de los hijos



La mayoría de los niños son cuidados por un familiar en casa o por una niñera con el 35%, el 25% están matriculados en jardines privados, 19% son cuidados en los jardines del Instituto Colombiano del Bienestar Familiar o al cuidado de un vecino.

Figura 3. Satisfacción con las soluciones actuales para cuidado de los hijos

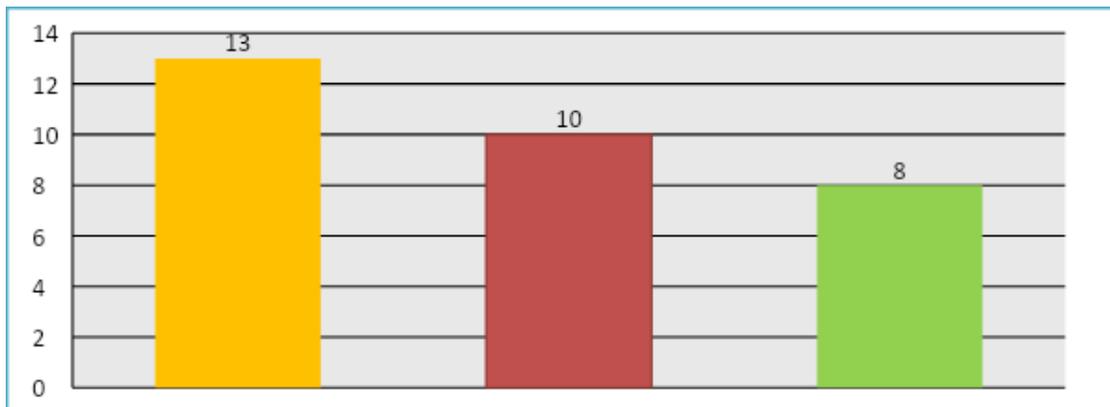
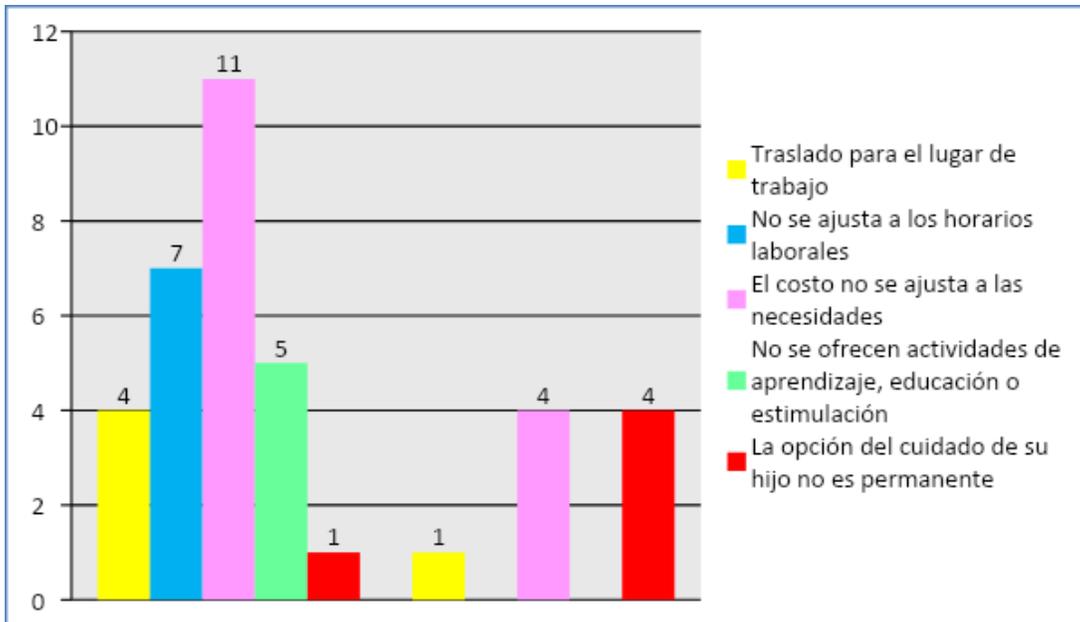


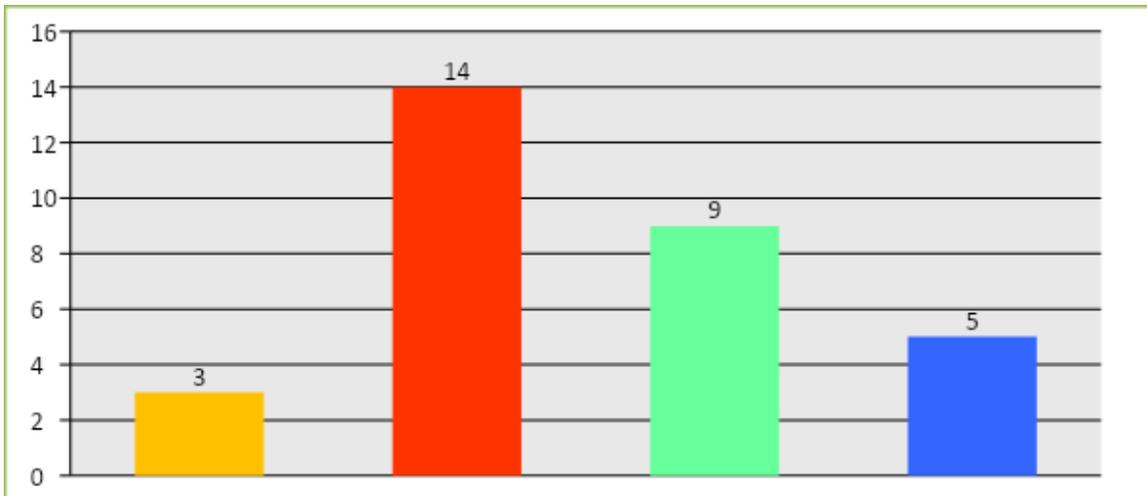
Figura 4. Inconvenientes con las soluciones actuales para cuidado de los hijos



El 41% de los encuestados se encuentran satisfechos con el servicio que actualmente tienen, el 32% no se encuentra satisfecho y el 25% algunas veces.

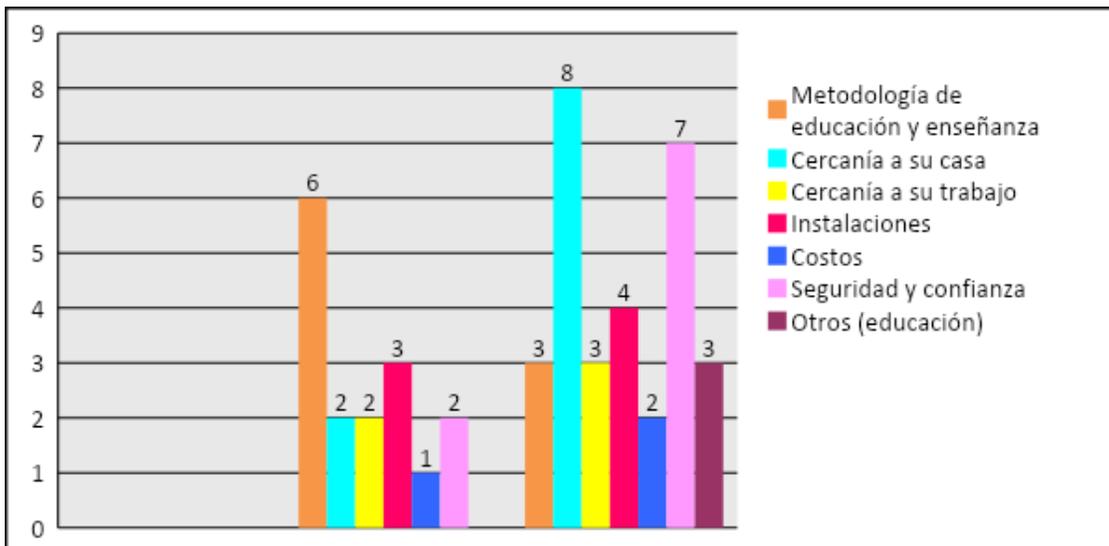
El principal inconveniente con las soluciones actuales son los costos, ya que no se ajustan a las necesidades de cada padre, con el 48%, el 22% no se ajusta a los horarios laborales, el 16% de los padres considera que no se ofrecen actividades que estimulen a los niños, para el 12% es un inconveniente el traslado para el lugar de trabajo después de dejar a sus hijos en el jardín, para otro 16% la solución actual que tienen no es permanente.

Figura 5. Preferencia del lugar donde dejar a sus hijos



El 45% de los encuestas preferiría que el jardín de los niños fuera cerca a sus lugar de trabajo, el 29% cerca del lugar de estudio, el 16% dentro de la empresa donde trabaja, y el 9% cerca del lugar de residencia.

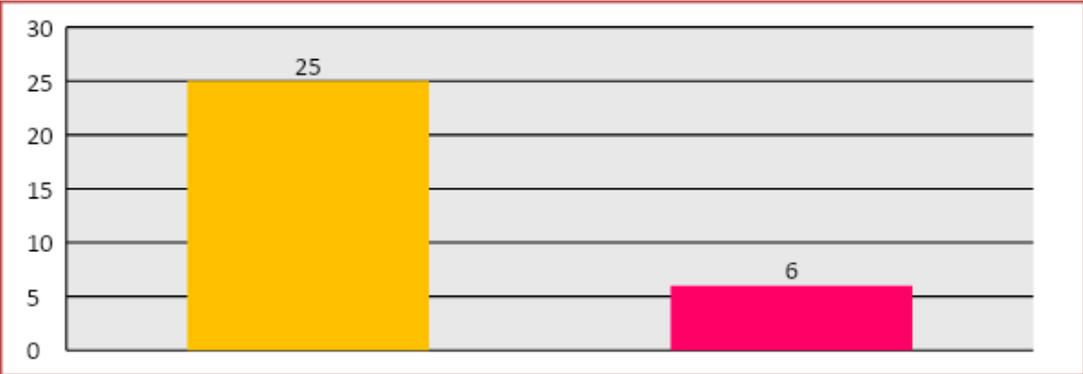
Figura 6. Aspectos para la elección de jardín infantil



El 32% de las personas tiene en cuenta la cercanía del jardín con la casa, ya que cerca de sus trabajos no se encuentra ningún lugar adecuado para el cuidado de

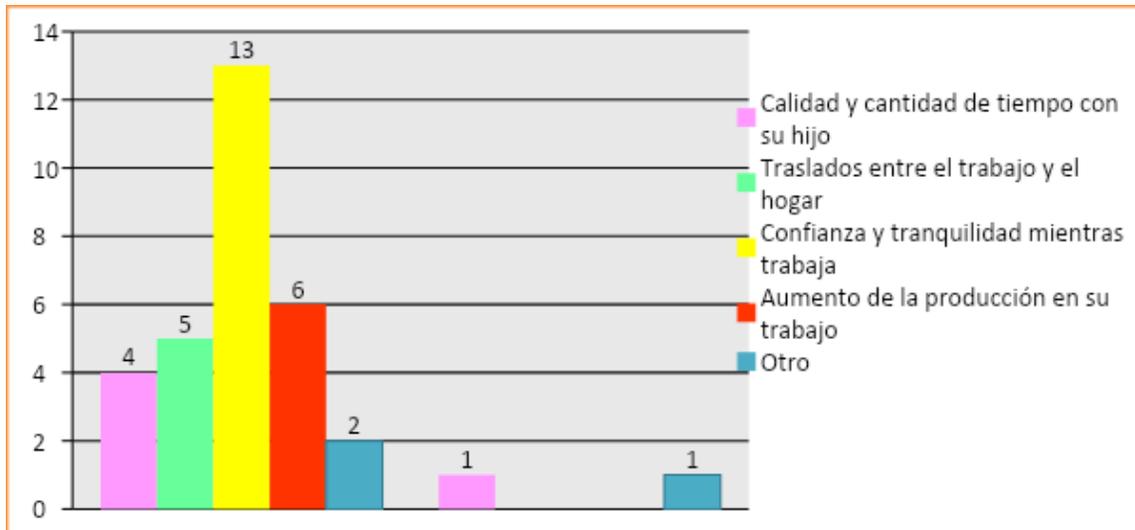
los niños, el 29% considera importante la metodología de enseñanza y educación, al igual que la seguridad y confianza que les genera la institución, para el 9% los costos son importantes, para el 22% las instalaciones, el 16% considera cercanía con su lugar de residencia.

Figura 7. Interés en usar el servicio guardería en la empresa



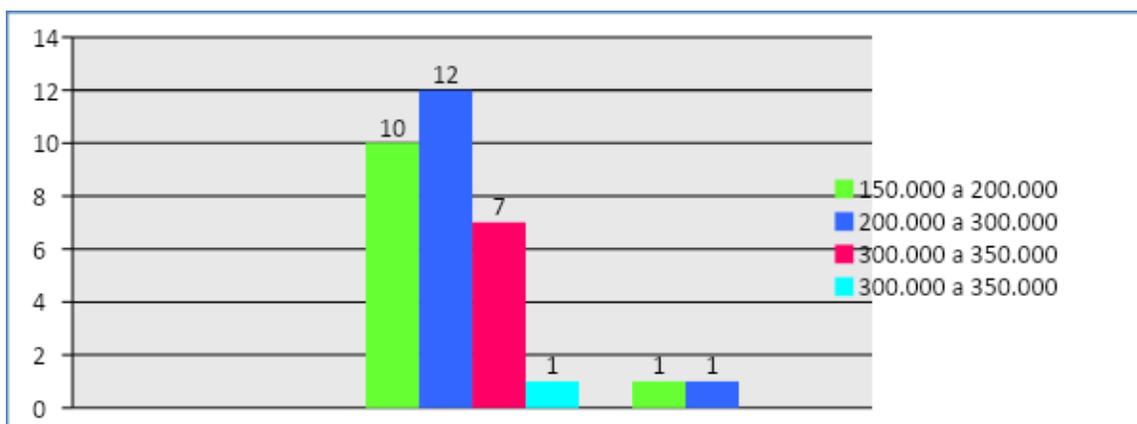
El 80% muestra interés en usar el servicio de guardería dentro de las empresas, el 19% no lo utilizaría.

Figura 8. Aspectos que mejorarían con el modelo de servicio



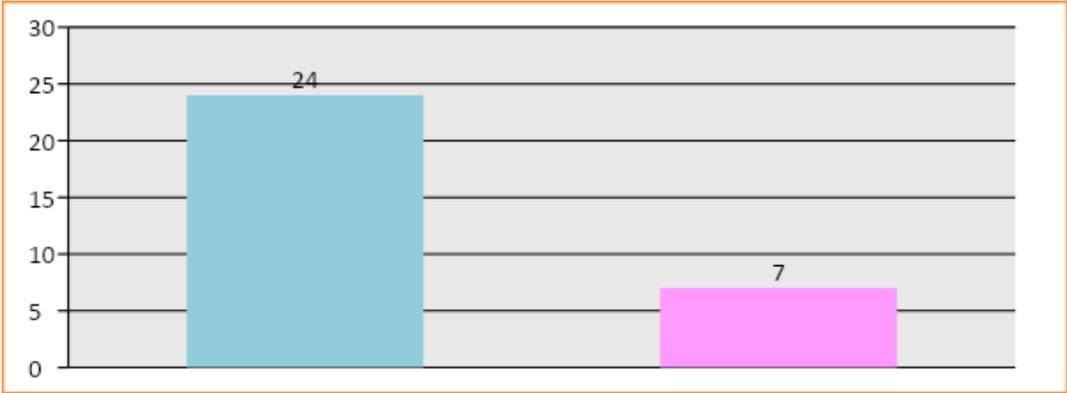
Si se utilizará el modelo de servicio que ofrece el jardín, el 41% de las personas mejoraría su aspecto de confianza y tranquilidad mientras trabaja, el 19% aumentaría la producción en la empresa, para el 16% mejoraría su aspecto de traslado entre el trabajo y el hogar, al igual que la cantidad y calidad de tiempo con sus hijos, para el 9% mejoraría la salud, y el compromiso con la empresa.

Figura 9. Disponibilidad para pagar el servicio



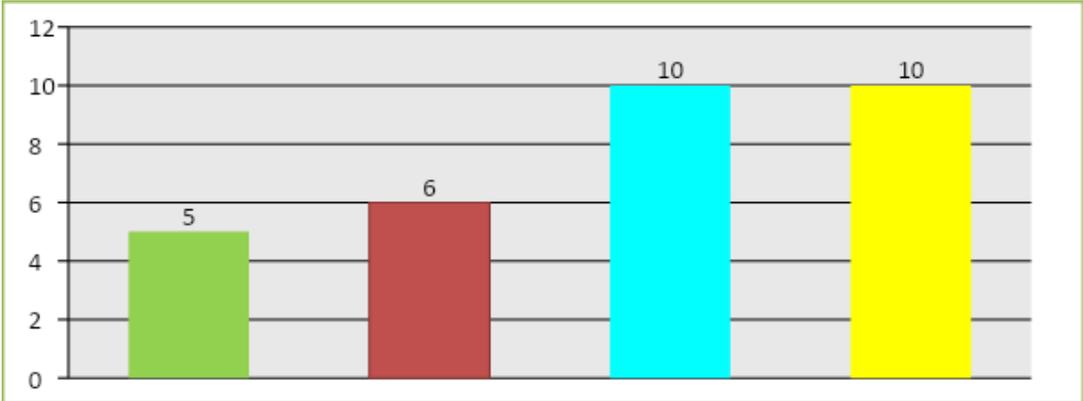
El 41% de las personas tiene la disposición de pagar por el servicio entre 200.000 y 300.000, el 35% entre 150.000 y 200.000, el 22% entre 300.000 y 350.000 y el 3% equivalente a una persona estaría dispuesta a pagar de 300.000 a 350.000.

Figura 10. Interés en un lugar dentro de la empresa para continuidad de lactancia materna



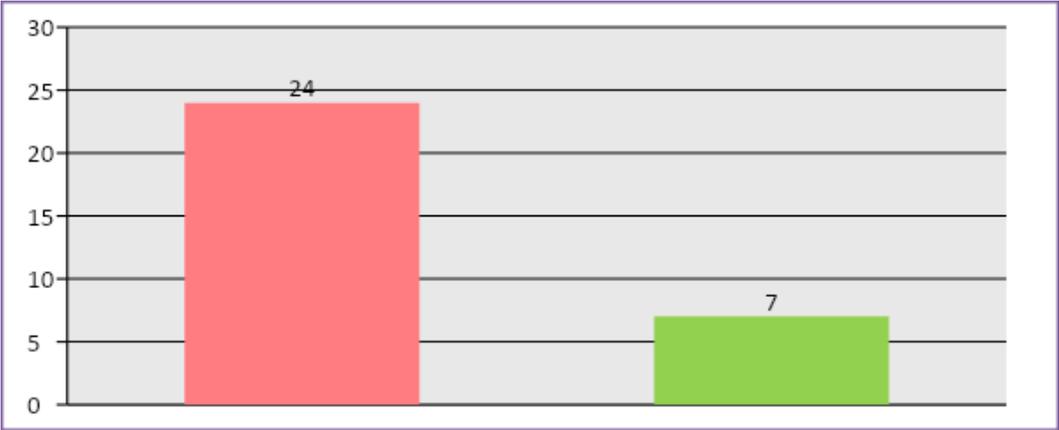
El interés para la adecuación de un lugar óptimo para la continuidad de la lactancia materna es del 77%, el 22% no mostró interés.

Figura 11. Medio de transporte para usar el modelo de servicio



Dentro de los medios de transporte que más utilizan los padres para movilizar a los niños está en automóvil propio y ruta escolar, 19% en Transmilenio y 16% en transporte público.

Figura 12. Aumento del sentido de pertenencia con la empresa por usar el servicio



El 77% de las personas consideran que aumentaría su sentido de pertenencia con la empresa, si se ofreciera este servicio, mientras que el 22% no lo considera relevante.

Figura 13. Aspectos de interés para ofrecer en el Jardín Infantil



Dentro de los principales intereses de los padres están: trabajar con personal especializado e idóneo, realizar las actividades de una manera divertida y dinámica, encontrar instalaciones amplias con horarios flexibles, seguridad, alimentación, ajustado al horario laboral de los padres.

6. CONCLUSIONES Y ACCIONES A SEGUIR

- Los rangos de edades que se encontraron en las encuestas aplicadas indican que el nivel de pre kínder y kínder son los más demandados en el sector escogido, esto quiere decir que el servicio ofrecido debe centrarse en actividades principalmente para edades de 1 a 3 años, lo que permitirá una

fidelización con el jardín al mantener continuidad en los niveles de kínder y transición.

- El servicio de continuidad de lactancia materna tiene una demanda del 41% para las edades de 0 a 12 meses, lo que indica que las madres lactantes se verán beneficiadas al adecuarse dentro de las empresas un lugar óptimo que tenga todos los requerimientos necesarios de higiene y mantenimiento de la leche materna.
- Teniendo en cuenta que la demanda de madres lactantes es del 41% y que la insatisfacción es del 32%, se puede concluir que la frustración por la solución que actualmente tienen para el cuidado de los niños se radica al no tener la oportunidad de continuar con la lactancia materna o porque los requerimientos de niños entre 0 y 12 meses deben ser especializados y cuidadosos, así como la manera en que el cuidar logra establecer continuidad en la lactancia materna.
- El 44% de los niños no son cuidados en la casa, los padres deben matricularlos en jardines privados o del ICBF, en promedio cada 4 padres de Familia presenta inconvenientes para llegar a trabajar después de dejar a sus hijos en los respectivos jardines.
- El 61% de las personas tienen preferencia en que los jardines de sus hijos sean cerca o dentro de las empresas, esto nos permite ofrecer el servicio en dos modalidades como inicialmente se planteó el negocio. Para algunas empresas la infraestructura no es la adecuada, pero si cerca de las organizaciones existe el jardín que facilita el trabajo de sus empleados, será una oportunidad de negocio.

- La metodología de enseñanza es importante para las padres, así como las instalaciones. A pesar que la mayoría tiene el cuidado de los niños cerca a su casa, el 80% está interesado en utilizar el servicio dentro de las empresas, lo que genera expectativa por parte de los padres, es una oportunidad para ofrecer un servicio cerca a las empresas o en ellas con las características novedosas de una metodología que involucra a los padres en instalaciones adecuadas y seguras para los niños.
- Para las personas cuando la empresa ofrece un servicio de guardería, se mejoraría la confianza mientras trabajan, lo que permite que los empleados tengan un mejor desempeño en sus actividades laborales, para un 19% la producción mejoraría, de igual manera está relacionada, ya que la estabilidad de un empleado radica en varios aspectos, cuando la vida familiar se encuentra estable hay menor riesgo de que el empleado involucre a la familia en horarios laborales.
- El 76% de las personas tienen la disposición de pagar entre 150.000 y 300.000 para el cuidado de los niños en la guardería. Esto refleja el interés de los padres por adquirir un servicio que les garantice una educación y cuidado óptimo para los niños y como el valor sería razonable para el beneficio que se tendría.
- El concepto de lactancia materna en la actualidad es de vital importancia para el sano crecimiento de los niños, algunas madres se enfrentan al desafío de equilibrar esta etapa de la maternidad con las responsabilidades laborales que las obligan a disminuir el tiempo que dedican a la extracción

de la leche, teniendo en cuenta que el bebé es el que directamente estimula la continuidad. Para estas madres el adecuar un sitio en las empresas les permitiría prolongar esta etapa lo cual las beneficiaría a ellas tanto como a sus niños.

- Uno de los servicios que se pretende ofrecer es la ruta escolar, el 32% de las personas estaría interesado en adquirirlo, el 35% utilizaría el medio de transporte público y Transmilenio, sin embargo trasladarse con niños pequeños puede ser complicado, por eso una ruta escolar sería un beneficio adicional de comodidad para los padres, garantizando el traslado de los niños con seguridad y confianza.
- El sentido de pertenencia de los colaboradores hacía las organizaciones es muy importante, este concepto impulsa a los empleados a ser más comprometidos con su trabajo y a encontrarle un sentido más cercano a su vida y su labor, las personas encuestadas muestran interés en este concepto si su empresa ofrece el servicio de guardería, para las organizaciones esta sería una herramienta que les permitiría mejorar o aumentar positivamente la relación con sus trabajadores.
- Al determinar el valor del mercado e identificar las preferencias de los padres en la ubicación del lugar para cuidar a sus hijos, se determinó que se buscarán en cada localidad los inmuebles que serán adecuados para el funcionamiento de dos sedes del Jardín en cada una de las localidades.

7. PLAN DE MERCADEO

7.1 IDENTIFICACION DEL ENTORNO

El desarrollo del negocio se realizará en la Ciudad de Bogotá principalmente en las localidades de Chapinero y Teusaquillo, siendo las localidades más activas económicamente, corresponden al 64% y 29% del total de las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Bogotá.

La población activamente laboral corresponde al 13,8% de la población total de la ciudad, de las personas que se encuentran trabajando el 54% tiene hijos. Los menores de cinco años corresponden al 4% de la totalidad de población de la ciudad, y al 21 % de la población en edad escolar. En noviembre de 2016 se registraron en Bogotá 272.962 empresas, cifra superior a la reportada al mismo mes de 2014 en 22.012 unidades empresariales. Del total, 84,7% eran microempresas, 12,0% empresas pequeñas y 3,3% empresas medianas y grandes.

Las localidades que concentraron el mayor número de empresas registradas durante este periodo fueron: Chapinero (17,0%), Usaquén (14,7%) y Suba (12,3%). Actualmente se encuentra vigente la política de estado para el desarrollo integral de la primera infancia.

7.2 INFORMACION DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el Ministerio de Educación Nacional (MEN), hay 18.632 instituciones educativas dispersas por el territorio, 10.855 oficiales y 7.777 no oficiales. En estas se atiende a un total de 955.907 niños. De ellos, más de

802.000 pertenecen a los estratos 1, 2 y 3, y cerca de 650.000 están matriculados en establecimientos oficiales. Lo lógico es que los niños pasen tres años en la educación inicial no oficial, mientras que las instituciones públicas solo brindan un año de preescolar.

El Instituto de Bienestar Familiar (ICBF) cuenta con centros propios que no están regulados por el MEN, como parte de su estrategia de Educación Inicial, integrada en el marco de la Atención Integral a la Primera Infancia. En diciembre de 2014, brindaba educación inicial, cuidado y nutrición en sus hogares a 925.529 niños. No existen datos actualizados de cuántas guarderías y jardines infantiles opera. Así pues, combinando los datos de las dos entidades y confrontándolos con los del Dane, no llegan a dos millones los niños inscritos en jardines infantiles en el país. En otras palabras, menos de la mitad de los niños en edad de estar en un jardín infantil en Colombia asiste a uno.²

7.3 INFORMACION SECTORIAL

Tabla 3. Establecimientos Educativos en el sector

Establecimientos educativos de nivel preescolar Teusaquillo	162
---	-----

² <http://www.semana.com/educacion/articulo/legislacion-de-los-jardines-infantiles-en-colombia/459928>

7.4 INFORMACION DE LA EMPRESA

El jardín Infantil Gigantes del Mañana ofrece a las empresas una opción de desarrollo para sus empleados. Teniendo en cuenta que las personas requieren desarrollar varios ámbitos de su vida el hecho de ser padres no debe impedir su desarrollo laboral, el cuidado de sus hijos se desarrollará dentro o cerca de sus lugares de trabajo. Dentro de los principales servicios que se ofrecen y que son de interés para los padres, está la continuidad de lactancia materna, todos los niveles de preescolar y el apoyo a los padres para un desarrollo integral de los niños. La mejora continua hace parte de los objetivos de la empresa, es por eso que la capacitación de los docentes y del personal administrativo hacen parte de las tareas constantes, mantener la seguridad y salud de los niños se realizará con las actividades de prevención y promoción, el desarrollo de la independencia y de la sana separación de los padres hacia los hijos se desarrollará con actividades que involucran a todos.

La empresa pretende ser participe en el 0,33% del valor del mercado, equivalente a 1.052 niños entre los cero y cinco años. Para el primer año se establece llegar al 10% de las empresas de las localidades de Teusaquillo y Chapinero, es decir a 3.479.

7.5 ANALISIS MEL MARKETING MIX

7.5.1 Producto

En la actualidad algunas empresas ven un inconveniente en la contratación de personas que tengan hijos menores de 5 años, ya que un niño a esta edad requiere de atención las 24 horas. Nuestra empresa hace parte de instituciones educativas, el Jardín Infantil Gigantes del mañana, está centrado en dar a conocer a las empresas una opción para que la ausencia de los puestos de trabajo disminuya por inconvenientes con el cuidado de los hijos de los empleados. El servicio del Jardín se ofrece dentro de la misma empresa, es decir la empresa que esté interesada nos ofrece un espacio dentro de sus instalaciones o cerca de la misma, el cual lo adecuaremos bajo las normas y leyes que rigen el cuidado de menores, dependiendo de dicho espacio se podrán ofrecer los servicios de cuidadores. El servicio se ofrece para que lo contraten las empresas y sea un beneficio adicional a sus empleados, el pago del servicio dependerá si la empresa subsidia una parte y otra el empleado.

7.5.2 Plaza

El servicio del Jardín se desarrolla dentro o cerca de las organizaciones donde trabajan los padres de familia, el servicio llegará por medio de la misma empresa donde trabajan los empleados de las localidades de Teusaquillo y Chapinero de la Ciudad de Bogotá

7.5.3 Precio

Tabla 4. Ingresos Mensuales de Funcionamiento

CONCEPTO	NIVELES					
	sala cuna	párvulos	pre kínder	kínder	transición	lactancia
PENSION	\$ 260.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 190.000	\$ 30.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$ 300.000	\$ 270.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 230.000	
MATRICULA 10% ANUAL	\$ 290.000	\$ 260.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 220.000	

7.5.4 Promoción

La promoción del Jardín Infantil Gigantes del Mañana se realizará por medio de las siguientes herramientas.

Figura 14. Brochure de servicios

Nuestro jardín es un servicio prestado a los empleados como apoyo al bienestar empresarial, incentivo para el aumento del compromiso de los padres con sus funciones laborales, sin dejar de lado el rol en la familia.

BENEFICIOS

- Disminuir la ausencia al puesto de trabajo y las renunciaciones de empleados por inconvenientes con el cuidado de los hijos.
- Aumentar el compromiso con la empresa por parte de los empleados por medio de un incentivo laboral.
- Aumentar la motivación del trabajador al tener cerca a sus hijos en un lugar confiable y capacitado.
- Apoyo empresarial en capacitación a los empleados en temas laborales y familiares.
- Apoyo a la estabilidad laboral que influye en la calidad y la producción de la empresa.

"El mejor legado de un padre a sus hijos es un poco de su tiempo cada día"

Maternales
Caminadores
Exploradores
Aventureros
Conquistadores

Tiempo con los hijos
Mejora en las relaciones familiares
Equilibrio familiar y laboral
Impacto social

Figura 15. Página Web Gigantes del Mañana

Gigantes del Mañana

QUIÉREMS SANOS | NUESTROS SERVICIOS | CONVIVENCIA DE NIÑOS Y ADULTOS | ESCUELA PARA PADRES | NUESTROS TIPOS

Misión

El jardín infantil "Gigantes del mañana", es una institución educativa que ofrece el servicio de guardería dentro de las empresas para el cuidado y educación de los niños de padres de familia que trabajan y desean hacer parte de la crianza de sus hijos, por medio de una metodología dinámica que involucra a los padres en el proceso formativo y educativo del nivel preescolar, prestando un servicio de calidad, humano y comprometido con el desarrollo de nuevas generaciones fortalecidas en la unión familiar lo que permite crear conciencia en la sociedad de lo importante que es para los niños que los padres estén presentes en sus primeros años de vida. Somos una institución que genera rentabilidad a sus socios y aporta a la economía y desarrollo de Colombia generando empleo y progreso para sus colaboradores y sus familias.

Enlaces

- Maternales
- Caminadores
- Exploradores
- Aventureros
- Conquistadores

Zona de Padres

- Escuela de Padres
- Clase de niños
- Comunicación
- Atención móvil
- Cámaras web

Institución

- Enfoque Pedagógico
- Innovación
- Resistencia social
- Otros servicios

Lactancia

Oficina Carrera 119 No. 20-22 Celular: 3203648209 Bogotá - Colombia

<https://vivi82212.wixsite.com/gigantesdelmanana>

8. PROYECCION DE VENTAS

Teniendo en cuenta las encuestas aplicadas y los resultados arrojados, a continuación se presenta una proyección de ventas basada en los porcentajes de niños y edades, hijos de los padres que trabajan en las localidades de Chapinero y Teusaquillo. Se pretende participar en el 0,33% del valor del mercado equivalente al 5% de los niños que corresponden a la segmentación del mercado.

8.1 INGRESOS

Tabla 5. Participación en el Mercado

MENORES DE 5 AÑOS			
Bogotá	312.000	0,33%	1052
Localidades Chapinero y Teusaquillo	21.054	5%	1052

Para cubrir las necesidades de 1052 niños se requiere en promedio de una docente por cada 15 niños, para un total de 70 docentes de las cuales se contrataran 52 básicas y 18 especializadas.

Tabla 6. Participación de niños por niveles de educación

niños	porcentaje	niños	docentes
0-6 meses	25%	269	18
6-12 meses	19%	200	15
1-3 años	30%	310	20
3-5 años	26%	273	17
total	100%	1052	70

Tabla 7. Valores a cobrar nivel Sala Cuna

CONCEPTO	sala cuna	
PENSION	\$	260.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$	10.000
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$	30.000
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$	300.000
MATRICULA 10% ANUAL	\$	290.000
NIÑOS		269
COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$	80.700.000
MATRICULA SUBTOTAL	\$	78.010.000

Tabla 8. Valores a cobrar nivel Párvulos

CONCEPTO	párvulos	
PENSION	\$	230.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$	10.000
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$	30.000
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$	270.000
MATRICULA 10% ANUAL	\$	260.000
NIÑOS		200
COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$	54.000.000
MATRICULA SUBTOTAL	\$	52.000.000

Tabla 9. Valores a cobrar nivel Pre kínder y kínder

CONCEPTO	pre kínder	kínder
PENSION	\$ 210.000	\$ 210.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$ 10.000	\$ 10.000
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$ 30.000	\$ 30.000
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$ 250.000	\$ 250.000
MATRICULA 10% ANUAL	\$ 240.000	\$ 240.000
NIÑOS		310

COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$	77.500.000
MATRICULA SUBTOTAL	\$	74.400.000

Tabla 10. Valores a cobrar nivel Transición

CONCEPTO	transición	
PENSION	\$	190.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$	10.000
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$	30.000
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$	230.000
MATRICULA 10% ANUAL	\$	220.000
NIÑOS		273
COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$	62.790.000
MATRICULA SUBTOTAL	\$	60.060.000

I

Tabla 11. Valores a cobrar Lactancia Materna

CONCEPTO	Lactancia	
PENSION	\$	30.000
SISTEMATIZACION DE NOTAS	\$	-
PAPELERIA (circulares, agenda, carpeta boletines, carnet)	\$	-
COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$	30.000
MATRICULA 10% ANUAL	\$	-
NIÑOS		200
COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$	6.000.000

Tabla 12. Valores totales de matrícula y costo educativo

CONCEPTO	NIVELES					
	sala cuna	párvulos	pre kínder	kínder	transición	lactancia
COSTO EDUCATIVO SUBTOTAL	\$ 80.700.000	\$ 54.000.000	\$ 77.500.000		\$ 62.790.000	\$ 6.000.000
MATRICULA SUBTOTAL	\$ 78.010.000	\$ 52.000.000	\$ 74.400.000		\$ 60.060.000	
TOTAL COSTO EDUCATIVO MENSUAL	\$ 280.990.000					
TOTAL MATRICULA ANUAL	\$ 264.470.000					

8.2 GASTOS

8.2.1 Salario Docente Básico

salario	\$	1.100.000
subsidio de transporte	\$	83.140
total devengado	\$	1.183.140
deducciones de nómina a cargo del empleado		
salud 4% sin aux	\$	44.000
pensión 4% sin aux	\$	44.000
subtotal	\$	88.000
total a pagar	\$	1.095.140
seguridad social a cargo del empleador		
salud 8.5% sin aux	\$	93.500
pensión 12% sin aux	\$	132.000
riesgos profesionales 0,522%	\$	5.742
prima de servicios 8.33%	\$	98.556
cesantías 8.33%	\$	98.556
interés cesantías 1%	\$	11.831
vacaciones 4.17%	\$	45.870
subtotal	\$	486.055
aportes parafiscales		
CCF 4%	\$	44.000
ICBF 3%	\$	33.000
SENA 2%	\$	22.000
subtotal	\$	99.000

TOTAL x DOCENTE	\$	1.680.195
DOCENTES CONTRATADAS		52
TOTAL MENSUAL	\$	87.370.115

8.2.2 Salario Docente Especializado

salario	\$	1.400.000
subsido de transporte	\$	83.140
total devengado	\$	1.483.140
deducciones de nómina a cargo del empleado		
salud 4%	\$	56.000
pensión 4%	\$	56.000
subtotal	\$	112.000
total a pagar	\$	1.371.140
seguridad social a cargo del empleador		
salud 8.5%	\$	119.000
pensión 12%	\$	168.000
riesgos profesionales 0,522%	\$	7.308
prima de servicios 8.33%	\$	123.546
cesantías 8.33%	\$	123.546
interés cesantías 1%	\$	14.831
vacaciones 4.17%	\$	58.380
subtotal	\$	614.611
aportes parafiscales		
CCF 4%	\$	56.000
ICBF 3%	\$	42.000
SENA 2%	\$	28.000
subtotal	\$	126.000
TOTAL x DOCENTE	\$	2.111.751
DOCENTES CONTRATADAS		18
TOTAL MENSUAL	\$	38.011.509

8.2.3 Salario Personal Administrativo

salario	\$	1.100.000
---------	----	-----------

subsidio de transporte	\$	83.140
total devengado	\$	1.183.140
deducciones de nómina a cargo del empleado		
salud 4% sin aux	\$	44.000
pensión 4% sin aux	\$	44.000
subtotal	\$	88.000
total a pagar	\$	1.095.140
seguridad social a cargo del empleador		
salud 8.5% sin aux	\$	93.500
pensión 12% sin aux	\$	132.000
riesgos profesionales 0,522%	\$	5.742
prima de servicios 8.33%	\$	98.556
cesantías 8.33%	\$	98.556
interés cesantías 1%	\$	11.831
vacaciones 4.17%	\$	45.870
subtotal	\$	486.055
aportes parafiscales		
CCF 4%	\$	44.000
ICBF 3%	\$	33.000
SENA 2%	\$	22.000
subtotal	\$	99.000
TOTAL x DOCENTE	\$	1.680.195
DOCENTES CONTRATADAS		12
TOTAL MENSUAL	\$	20.162.334

8.2.4 Costos de Funcionamiento

Tabla 13. Total de Costos Mensuales de Funcionamiento

CONCEPTO	VALOR MENSUAL
salario docentes especializadas	\$ 24.680.520
salario docentes básicas	\$ 56.947.280
salario administrativos	\$ 13.141.680
salario gerencia	\$ 3.000.000
seguridad social docentes especializadas	\$ 11.062.989
seguridad social docentes básicas	\$ 25.274.835
seguridad social administrativos	\$ 5.832.654
aportes fiscales docentes especializadas	\$ 2.268.000
aportes fiscales administrativos	\$ 5.148.000

aportes fiscales docentes básicas	\$ 1.188.000
arriendos	\$ 15.000.000
servicios públicos	\$ 1.500.000
insumos o materiales y otros	\$ 1.500.000
total	\$ 166.543.959

UTILIDAD = Ingreso Total – Costo Total

UTILIDAD MES = \$280.990.000 – \$166.543.959

UTILIDAD MES = \$114.446.041

UTILIDAD ANUAL = \$3.371.880.000 – \$1.998.527.504

UTILIDAD ANUAL = \$1.373.352.496

Tabla 14. Total de Costos Anuales de Funcionamiento

CONCEPTO	ANUAL
salario docentes especializadas	\$ 296.166.240
salario docentes básicas	\$ 683.367.360
salario administrativos	\$ 157.700.160
salario gerencia	\$ 36.000.000
seguridad social docentes especializadas	\$ 132.755.873
seguridad social docentes básicas	\$ 303.298.023
seguridad social administrativos	\$ 69.991.848
aportes fiscales docentes especializadas	\$ 27.216.000
aportes fiscales básicas	\$ 61.776.000
aportes fiscales administrativos	\$ 14.256.000
arriendos	\$ 180.000.000
servicios públicos	\$ 18.000.000
insumos o materiales y otros	\$ 18.000.000
total	\$ 1.998.527.504

9. ANEXOS

De 0 a 6 meses	<input type="checkbox"/>	Seguridad y confianza	<input type="checkbox"/>
De 6 meses a 12 meses	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>
De 1 año a 3 años	<input type="checkbox"/>	7. ¿Si su empresa ofrecería el servicio de guardería ¿Usted lo utilizaría?	
De 3 años a 5 años	<input type="checkbox"/>	Si	<input type="checkbox"/>
Otra edad	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
2.¿Actualmente donde deja a su hijo mientras usted trabaja?		8. ¿Si utilizara este modelo de servicio que aspectos de su vida familiar y laboral mejorarían?	
Jardín Privado	<input type="checkbox"/>	Calidad y cantidad de tiempo con su hijo	<input type="checkbox"/>
Jardín del ICBF	<input type="checkbox"/>	Traslados entre el trabajo y el hogar	<input type="checkbox"/>
Cuidado en casa con un familiar o niñera	<input type="checkbox"/>	Confianza y tranquilidad mientras trabaja	<input type="checkbox"/>
Cuidado con un vecino	<input type="checkbox"/>	Aumento de la producción en su trabajo	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	Otro	<input type="checkbox"/>
3 ¿Se encuentra satisfecho con los servicios de crianza y cuidado que recibe su hijo actualmente?		9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?	
Si	<input type="checkbox"/>	150.000 a 200.000	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>	200.000 a 300.000	<input type="checkbox"/>
A veces	<input type="checkbox"/>	300.000 a 350.000	<input type="checkbox"/>
		300.000 a 350.000	<input type="checkbox"/>
4.¿Cuáles inconvenientes se le presentan actualmente con el servicio de cuidado que tiene para su hijo?		10. ¿Considera importante que dentro de la empresa se adecuara un lugar óptimo para la continuidad de la lactancia materna para las madres que trabajan?	
Traslado para el lugar de trabajo	<input type="checkbox"/>	Si	<input type="checkbox"/>
No se ajusta a los horarios laborales	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
El costo no se ajusta a las necesidades	<input type="checkbox"/>		
No se ofrecen actividades de aprendizaje, educación o estimulación.		10. En caso de utilizar el servicio, ¿Para el traslado de su hijo a trabajo que medio de transporte utilizaría?	
La opción del cuidado de su hijo no es permanente		Transporte Publico	<input type="checkbox"/>
		Transmilenio	<input type="checkbox"/>
5.Si usted pudiera decir la ubicación del Jardín Infantil de su hijo ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?		Automóvil propio	<input type="checkbox"/>
Cerca del lugar de residencia	<input type="checkbox"/>	Ruta escolar	<input type="checkbox"/>
Cerca del lugar de trabajo	<input type="checkbox"/>		
Cerca del lugar de estudio	<input type="checkbox"/>	11. Si su empresa ofreciera este servicio usted aumentaría el sentido de pertenecía con la empresa?	
Dentro de la empresa donde trabaja	<input type="checkbox"/>	Si	<input type="checkbox"/>
		No	<input type="checkbox"/>
6. ¿Qué aspectos tiene en cuenta al momento de elegir el lugar para dejar a su hijo mientras trabaja?		12. ¿Que características le gustaría que ofreciera el jardín que no se encuentran en otras instituciones o guarderías?	
Metodología de educación y enseñanza	<input type="checkbox"/>		
Cercanía a su casa	<input type="checkbox"/>		
Cercanía a su trabajo	<input type="checkbox"/>		
Instalaciones	<input type="checkbox"/>		

10. CONCLUSIONES

- La percepción de proyección de la empresa es positiva, los empleados consideran que es una oportunidad para continuar con su proceso laboral o profesional teniendo cerca a sus hijos, lo que les permite estar más al pendiente de los niños.
- La mayoría de empleados coinciden en la cantidad y calidad de tiempo con sus hijos es muy reducida y ven oportuno el desarrollo de un jardín en las empresas.
- Se considera la lactancia materna como un tema que requiere mayor atención y compromiso por parte de los empresarios, teniendo en cuenta que hoy en día son muchas las mujeres que trabajan.
- Los empresarios coinciden en que tener jardines infantiles en las empresas mejora el desempeño de sus empleados, reduce el estrés y el ausentismo.
- Los empleados consideran que este método de educación logra equilibrar las responsabilidades profesionales con las laborales, fortaleciendo el desarrollo familiar, disminuye la rotación de los empleados, eleva la productividad y la calidad en las empresas y el sentido de pertenencia por las organizaciones aumenta.
- Tanto empresarios como empleados consideran un beneficio para la empresa ya que aumentaría la disponibilidad de trabajar horas extras, sabiendo que sus hijos se encuentran bien protegidos y cuidados y los padres tienen un mejor acceso a saber de los niños.
- No se puede establecer en cada empresa cuantos niños serían matriculados, por eso se determinó establecer tres sedes para el desarrollo de la actividad.

- En la ejecución de las actividades educativas del Jardín Infantil, la utilidad es del 40%, lo que hace viable y rentable el negocio para sus socios.

11. BIBLIOGRAFIA

- <http://ylangylang.uninorte.edu.co:8080/drupal/files/AntecedentesHistoricosEducacionColombia.pdf>
- www.dane.gov.co
- <http://www.rcnradio.com/nacional/congreso-busca-crear-guarderias-hijos-trabajadores-grandes-medianas-empresas/>
- http://www.educacionbogota.edu.co/archivos/SECTOR_EDUCATIVO/ESTADISTICAS_EDUCATIVAS/2015/Caracterizacion_Sector_Educativo_De_Bogota_2015.pdf
- http://www.educacionbogota.edu.co/archivos/SECTOR_EDUCATIVO/ESTADISTICAS_EDUCATIVAS/2013/BoletinEstadisticoAnual2013.pdf
- <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/Bogot%E1%20Ciudad%20de%20Estad%EDsticas/2013/DICE131-BoletinCuidadoMenores-2013.pdf>
- https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/8Tablasvida1985_2020.pdf
- <http://www.bogota.gov.co/localidades/teusaquillo>
- http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2897/6240_perfil_economico_teusaquillo.pdf?sequence=1
- <http://www.semana.com/educacion/articulo/legislacion-de-los-jardines-infantiles-en-colombia/459928>

- <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-179269.html>