

Creación Empresa

María Angélica Blanco Vega
Norma Carolina Castiblanco
Noviembre 2018.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior.
Administración de Empresas.
Opción de Grado
2018

Tabla de contenido

1) 1. Justificación.....	4
2) 2. Desarrollo de matriz de perfilacion de clientes Customer development.....	5
3) 2.1 Stake Holders	5
4) 2.2 Identificación de las Necesidades del Stake Holders	7
5) 2.3 Identificación de los Beneficios y expectativas	8
6) 2.4 Identificación de las Soluciones Actuales	9
7) 2.5 Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones	11
8) 2.6 Mercado.....	12
9) 2.6.1 Identificación de Tam, Sam y Tm	13
10) 3. Validación del mercado.....	14
11) 3.2 Análisis de la información Resultados	16
12) 3.2.1 Validación de identificación de las Necesidades	16
13) 3.2.3 Validación de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones.....	17
14) 3.3 Pentágono de Perfilacion de Clientes.....	18
15) 4. Prototipo.....	19
16) 4.1 Descripción del producto o servicio.....	19
17) 4.2 Ficha técnica del producto o servicio.....	20
18) 4.2.1 Planos	21
19) 5. Planeación estratégica generativa.....	22
20) 5.1 Identidad Estratégica	22
21) 5.2 Futuro preferido	22
22) 5.3 Objetivos Empresariales.....	23
23) 5.3.1 Objetivos General.....	23
24) 5.3.2 Objetivo específico.....	23
25) 5.4 Valores corporativos	24
26) 6. Analisis del macroentorno.....	24
27) 6.1 Pestel	24
28) 6.2 Cinco fuerzas de porter	30
29) 7. Conclusiones	31
30) 8. Bibliografía	32

Introducción

Esta investigación tiene una perspectiva actual de nuestro país, donde evidenciamos que cada día aumenta la tragedia de madres que necesitan trabajar y/o estudiar para salir adelante. Igualmente las nuevas tecnologías y las nuevas actividades económicas, han ido cambiando y ya es normal trabajar las 24 horas en turnos rotativos los siete días de la semana, todo va cambiando y nos vamos acomodando a este ritmo, por eso nuestra idea de negocio, una guardería nocturna, para ayudar a las familias a mejorar su calidad de vida y a la ciudad a avanzar en un progreso significativo.

1) 1. Justificación

Este trabajo tiene como fin, la presentación de nuestro proyecto, la creación de una guardería implementando a esta idea de negocio la metodología de **Customer Development**, donde se lleva a cabo la perfilación de las cinco fases del pentágono, para ello se realizó una lluvia de ideas, con el fin de fijar un idea innovadora y que tuviera la necesidad de prestar un servicio inicialmente para los estudiantes de la Cun, la idea, es la base del estudio que nos ayuda a evaluar las necesidades, expectativas, soluciones, inconformidades y la segmentación del mercado de nuestro servicio.

El servicio seleccionado por nosotras para crear una empresa es una guardería nocturna, es un servicio que hace parte de una de las necesidades más importantes, inicialmente para las estudiantes Cunistas y seguramente a futuro para todas las personas que necesiten de este beneficio, teniendo en cuenta que un porcentaje considerable de estudiantes no terminan sus estudios profesionales no precisamente porque no tiene el dinero, sino porque no tienen una persona de su entera confianza para que les cuide sus hijos.

Con este proyecto buscamos satisfacer las necesidades de nuestros futuros clientes, ofreciendo un servicio confiable y de calidad, con el fin de buscar el posicionamiento de nuestra idea de negocio en la universidad Cun. Es importante destacar que es un servicio nuevo con ideas innovadoras y llamativas.

Como jóvenes y futuras empresarias buscamos una oportunidad de negocio, esa una idea que cumpliría con las expectativas de muchas estudiantes y de la universidad.

2) 2. Desarrollo de matriz de perfilacion de clientes Customer development

3) 2.1 Stake Holders

El producto o servicio que ofrecemos suple necesidades o supera las soluciones existentes.

La guardería en la universidad con horario extendido es una idea de negocio que suple las necesidades de las estudiantes cabezas de hogar, que por diferentes causas no tiene con quien dejar a sus hijos.

Evidenciamos que en el sector hace falta una guardería y mucho más en horario nocturno.

¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que se ofrece?

La guardería está dirigida a las personas que estudian el CUN y/o trabajen, que viven en el barrio Candelaria y alrededores con un estrato social 1, 2 y 3.

¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?

Nuestros clientes y usuarios potenciales inicialmente son las mamás estudiantes y a futuro las personas del alrededor que necesiten el servicio.

¿Qué necesidades tienen?

Las personas que estudian y trabajan necesitan de un apoyo en el cuidado de sus hijos, saber que los tienen cerca, tener la seguridad de estar en sitio confiable para su desarrollo.

¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa un producto?

Las expectativas que tienen nuestros clientes será la de poder manejar su tiempo para lograr rendir mucha más en todos sus proyectos.

¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?

Los padres esperan suplir la demanda de energía, cariño y cuidado de sus hijos.

¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?

Creemos que al no tener quien cuide a sus hijos, piensan en desertar de su estudio, pierden su trabajo y buscan en los miembros de su familia o en el peor de los casos pagarle a una amiga o desconocido.

¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?

La mayoría de las personas coinciden en el factor tiempo porque es difícil encontrar una guardería 24 horas, otro problema es la cantidad de las personas que cuidan niños en la casa, falta de compromiso.

¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?

Se invierte un promedio de \$300.000 mensuales porque se paga a la persona que cuida el niño y debe dejarle alimentación.

¿A través de qué canales las adquiere?

El canal más usado es la familia y los vecinos.

¿Quién tiene una necesidad o problema?

Las estudiantes de la Cun, las personas de la localidad de Candelaria y sus alrededores.

¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?

No tenemos un dato exacto de cuantas personas necesitan el servicio, ya que hablamos de una localidad de 13.800 habitantes.

4) 2.2 Identificación de las Necesidades del Stake Holders

¿Cuáles son las necesidades por las cuales sus clientes están comprando sus principales soluciones?

La mentalidad de la mujer colombiana es de una persona trabajadora y soñadora en busca de un mejor futuro para ella y su familia, razón por la cual no desfallece en la búsqueda de soluciones a cada problema del día a día.

¿Qué verbo representa la acción?

Confiar, la guardería Dulce Despertar se enfoca en ofrecer a sus clientes confianza en el cuidado de sus hijos.

El poder confiar la integridad y desarrollo de sus hijos en altas horas de la noche.

¿Bajo qué contexto se da?

Los papitos que adquieren nuestro servicio de guardería, no solo tendrán a sus hijos en sitio seguro, con las mejores instalaciones sino un sitio confiable donde los niños pueden descansar, jugar y todas las cosas que le ayudaran para desarrollar su crecimiento psicomotriz.

Cada niño tendrá una atención personalizada en cuanto a tareas a seguir, alimentación adecuada y actividades de acuerdo a su edad, todo esto pensando en el bienestar de los niños y la tranquilidad de los padres.

HIPÓTESIS

- Se evidencia que no existe una guardería nocturna, dentro de las instalaciones de la universidad y sus alrededores.

- Se requiere de un servicio en excelentes condiciones, teniendo en cuenta la calidad de servicio que se puede ofrecer.
- Clientes necesitan tranquilidad a la hora de trabajar o estudiar, contando con personas calificadas para cuidar a sus hijos.
- Teniendo una guardería nocturna estarían cerca y pendientes de sus hijos.

Creemos que los clientes necesitan contar con una guardería en horario extendido, ya que el sector solo cuenta con jardines en horarios diurnos.

5) 2.3 Identificación de los Beneficios y expectativas

¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?

La principal razón es suplir la necesidad que tienen los estudiantes que trabajan y estudian para el cuidado confiable de sus hijos.

¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

La meta al terminar el ejercicio es poder completar un proyecto de idea de negocio versátil cómoda y cien por ciento eficaz digna para ser tomada en cuenta para materializarla y crear empresa.

La meta es poder implementar la guardería para beneficio de la comunidad cunista y luego poder ampliarnos a los alrededores de la universidad siete días a la semana las 24 horas del día.

¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar?

Tener un lugar confiable para el cuidado de sus hijos.

Saber que sus hijos están cerca y al cuidado de profesionales.

Contar con excelentes instalaciones

Contar con la mejor guardería en horario extendido.

HIPÓTESIS

- Los clientes requieren de un servicio con excelentes instalaciones.
- Proporcionar comodidad con el servicio a un bajo costo.
- La guardería contaría con un lugar cómodo, seguro y tranquilo.
- El servicio cumpliría con las expectativas de dar tiempo de calidad padres a hijos.

Creemos que la solución actual que estamos ofreciendo, supera las expectativas de nuestros clientes, ya que será un servicio fácil de adquirir, con un bajo costo y responsabilidad social.

6) 2.4 Identificación de las Soluciones Actuales

¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?

La solución más utilizada es la ayuda de un familiar o amigo, una solución casera y de baja normatividad.

La guardería diurna a pesar que no cuente con el horario necesario y finalmente no podrá asistir al trabajo o faltar a la universidad.

¿A través de qué canales los adquieren o conocen de la solución?

La guardería Dulce Despertar cuenta con una idea de marketing enfocada a los recursos tecnológicos, medios de comunicación local, redes sociales y propaganda puerta a puerta.

El canal más utilizado por los posibles clientes encuestados, se refieren a la información brindada por familiares y amigos más cercanos.

¿Cuál es la solución principal para escoger esta solución?

La solución más viable es dejar de estudiar si no se cuenta con un familiar confiable.

¿Qué criterios se han tenido en cuenta para tomar esta solución?

La educación superior en Colombia es para un sector privilegiado, debido a su costo y a la mala planificación de un estilo de vida. Motivo por el cual se antepone los valores familiares y económicos, que a la superación personal.

¿Cuánto dinero está invirtiendo en ellos?

El promedio del valor mensual varía según la necesidad,
En una guardería diurna se paga trescientos mil pesos mensuales llevando la alimentación.
Las horas extras aclarando si prestan el servicio es de 5 mil la hora.
Sábado domingo o festivo se paga por aparte cincuenta mil c/u.
El que tiene suerte alguien de la familia lo recoge del jardín y se lo lleva a la casa mientras los papas llegan de trabajar y el pago es voluntario.

HIPÓTESIS

- En Bogotá solo cuenta con tres jardines en horario nocturno.
- Clientes dejan sus hijos con familiares.

Creemos que las soluciones actuales no cumplen con las expectativas de los clientes ya que prestan un servicio en horario diurno y por el mismo costo.

7) 2.5 Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones

¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?

Lo más frustrante es el alto valor que se paga por un servicio poco profesional. En horario no conveniente para la necesidad explícita.

.

¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva a cabo actualmente?

La inconformidad con los familiares o conocidos en los que no se pueden confiar con disponibilidad de tiempo.

¿Qué objeciones podría presentar a la hora de conocer mi propuesta de valor?

Cambiar la idiosincrasia de la gente respecto a la viabilidad del servicio propuesto.

Comparar el valor de costo-beneficio

Condiciones de pago

Compromisos obtenidos con la institución.

Existe un número de estudiantes que presta un servicio similar a bajo costo.

HIPÓTESIS

- En el sector no hay una guardería nocturna.
- No hay red de apoyo, ni espacio adecuado y seguro para el cuidado.
- No hay jardines que se ajusten a las necesidades nocturnas.

Creemos que nuestros clientes se encuentran resignados ya que solo cuentan con un servicio sin horario adicional y siempre con las mismas características.

8) 2.6 Mercado

¿Cuánto es el mercado estimado?

La situación económica y los grandes cambios de la sociedad están llevando a más gente a conseguir trabajo en horarios inusuales y la mayoría de madres solteras estudian y trabajan.

El sondeo en la comunidad universitaria advierte que el 40% de la deserción estudiantil se debe a problemas económicos y/o a embarazos no planeados a corta edad. Según datos del censo nacional afirma que, aunque crece el número de hogares disfuncionales no crece el número de guarderías que puedan ayudar a suplir la falta de un padre responsable.

¿Existen aspectos demográficos, socioeconómicos relevantes para calcular el tamaño del segmento de mercado a atender?

La localidad de la candelaria está ubicada en el centro de la ciudad, aunque es la más pequeña de la ciudad, también es la más concurrida porque alberga la mayor parte de edificios estatales, además existen una agrupación universitaria significativa y sitios de turismo, sin olvidar el centro de convenciones, teatros, gran cantidad de comercio.

Esto nos da una excelente base de clientes potenciales, según el censo hecho por el DANE de 23.000 habitantes que viven en la localidad, la mayor parte se encuentra en edad joven y laboralmente productiva.

En cuanto a la población infantil se encuentran 3900 niños entre edades de 0 a 10 años advirtiendo que faltaría contar los hijos de los comerciantes y la comunidad de

paso que podrían necesitar de nuestro servicio por horas, días, semanas o mensualidades.

¿Existen aspectos de comportamiento o contexto relevantes para calcular el tamaño del segmento?

A quien no le gustaría tener cerca a sus hijos en el sitio de trabajo o estudio, un lugar hecho exclusivamente para ellos donde podrán compartir el poco tiempo que se tiene, pero de mayor calidad ya que no descuidaran el crecimiento y desarrollo de los pequeños.

Desde ese punto de vista se puede segmentar a nuestros posibles clientes en:

- Mamas - papas – estudiantes.
- Mamas - papas – trabajadores.
- Mamas - papas – solteros.
- Comerciantes y visitantes del sector.

9) 2.6.1 Identificación de Tam, Sam y Tm

TAM: Madres en Bogotá

SAM: Clientes oficinistas, comunidad Cun y personas del sector de la Candelaria.

TM: Madres cabezas de hogar.

Variables de segmentación

Demográficas: Estudiantes de la universidad CUN, trabajadores y personal del alrededor que se encuentren en la localidad Candelaria.

10) 3. Validación del mercado

3.1 Formato Entrevista

Esta entrevista tiene como fin analizar la opinión de los posibles clientes de la Guardería Dulce Despertar.

1. Tiene hijos menores de 10 años?

Según la encuesta realizada a treinta estudiantes, que previamente afirmaron tener hijos, de como resultado que un treinta por ciento tienen hijos menores de diez años y que de esos el 42% viven con papa-mama y el 52% con la mama y el 8% solo papa.

2. Trabaja o estudia?

La encuesta da como resultado que el 25% de los estudiantes tienen que trabajar para poder estudiar y que la mayoría de la deserción escolar es debido a la falta de recursos económicos.

3. Que percepción tiene una guardería cerca de la universidad o trabajo?

El 95% de los encuestados ve de buena manera la creación de una guardería nocturna para dar facilidad y excelencia en el cuidado de los niños.

4. Que es lo más importante a la hora de elegir una guardería?

Todos los encuestados coinciden que lo más importante en la elección de una guardería es la confiabilidad de las instalaciones y el de sus colaboradores.

5. Qué opina sobre la existencia de una guardería nocturna para cuidar a sus hijos cuando tenga algún evento y/o emergencia?

Los encuestados afirman que en algún momento han necesitado de una ayuda para el cuidado de sus hijos en horario nocturno.

6. Estaría de acuerdo en dejar a sus hijos en una guardería nocturna?

La totalidad de los encuestados que tienen hijos, que estudian y trabajan están totalmente de acuerdo con la guardería nocturna para mejorar el estilo de vida de la familia.

7. En que horario le gustaría que se manejara o se prestara el servicio.

La mayoría informaron que el horario seria hasta terminar la jornada estudiantil.

8. La guardería en la cuidan a sus hijos presta el servicio festivo y en horario nocturno.

Un rotundo NO las guarderías de horario extra no son muy comunes en la ciudad.

9. Está de acuerdo con una guardería cerca de su trabajo o sitio de estudio liderado por estudiantes CUN.

La percepción que se tiene es que el estudiante y egresado CUN está totalmente capacitado para enfrentar las adversidades de un mundo en total progreso además orientado por la institución universitaria.

10. Está satisfecho con el servicio que actualmente prestan los jardines en su localidad?

Las respuestas están divididas porque el horario no es totalmente el requerido, y la falta de conocimiento de los responsables del cuidado de los niños agrava más la situación.

11. Le gustaría contar con un cuidado especial nocturno cerca de su hijo mientras trabaja o estudia en las noches.

El 100% de los encuestados no ve con malos ojos que si en algún momento tiene que dejar a sus hijos en una guardería nocturna, sea en las manos de personas idóneas que les aporten a sus hijos sabiduría y satisfacción, que les ayuden a descubrir el mundo mientras ellos se preparan académicamente.

11) 3.2 Análisis de la información Resultados

Se desarrolló una entrevista que cuenta con 12 preguntas, en las cuales nos especifica posibles clientes, cantidad de estudiantes o personas que trabajan que utilizarían el servicio. En el proceso de la entrevista las personas que intervinieron estuvieron dispuestas a darnos las respuestas, interesándose por el tema y afirmaron que la idea es interesante ya que eso garantizaría menos deserción de estudiantes.

Después de realizar las entrevistas a diferentes personas de la universidad llegamos a la conclusión que actualmente los jardines que existen en el sector, no ofrecen horario nocturno y que es importante ofrecer ese servicio para beneficio de las personas que necesiten utilizar el servicio.

12) 3.2.1 Validación de identificación de las Necesidades

Comenzaremos hablando de Las necesidades identificadas en la segmentación de clientes, por:

3.2.2 Validación de los Beneficios y expectativas

Debido a la inclusión de la mujer en el ámbito laboral, cada vez con más fuerza, se convierte ya no en el núcleo de formación de la familia, sino en un aportante económico al hogar.

También podemos decir que ha crecido la oferta de trabajo. Donde se requiere presencia continua de los empleados, horas extras en el trabajo que resta tiempo para el cuidado de los hijos.

Además no podemos olvidar a las personas que quieren progresar a pesar de las adversidades y encuentran en la educación en la jornada nocturna una excelente opción.

Los padres buscan un lugar seguro, donde sus hijos puedan disfrutar aprendiendo, a descubrir otro mundo acompañado de personas altamente calificadas, con el conocimiento necesario para explotar, el desarrollo cognitivo, sicomotriz y social, que los oriente a adquirir los hábitos y rutinas necesarios para enfrentar la vida.

Los niños en edad temprana necesitan salir de la burbuja creada por los padres, donde es el centro de atracción de la familia, teniendo todo lo que quiere con facilidad, necesita aprender a compartir e interactuar con los demás niños.

Todos los padres sienten la necesidad que sus hijos aprendan hábitos saludables, al cuidado e higiene de su cuerpo, también tener rutinas saludables de alimentación, que por cuestión de tiempo no se logra en el hogar.

13) 3.2.3 Validación de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones.

El objetivo de la guardería es tener un horario flexible según sus necesidades sin olvidar nuestra razón de ser. Ayudar a formar a nuestros niños.

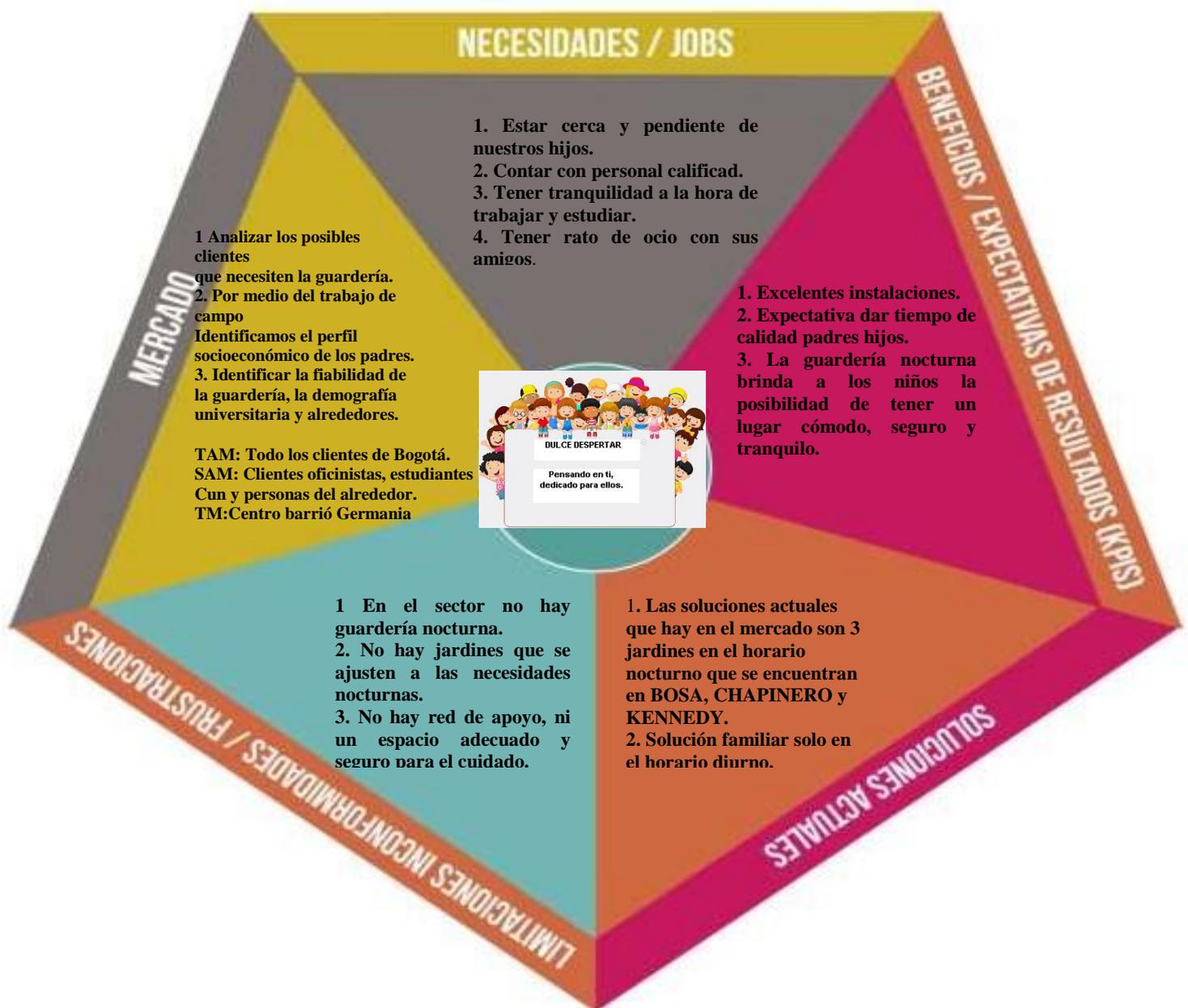
La guardería responde cumpliendo una función estimuladora de procesos de desarrollo, de la primera infancia.

Es un proceso lento donde adquiere seguridad y confianza.

Que mejor espacio que la guardería, rodeada de personas con el conocimiento adecuado para la primera infancia.

Además contamos con un programa de nutrición, dietas adecuadas para cada edad y con el personal idóneo por sección.

14) 3.3 Pentágono de Perfilacion de Clientes



15) 4. Prototipo

16) 4.1 Descripción del producto o servicio

La guardería dulce Despertar es un proyecto con visión social y con inversión privada, al servicio de la localidad 17 de Bogotá. La candelaria.

Dulce Despertar presta el servicio de guardería nocturna, lugar por excelencia en donde tus hijos disfrutan al máximo su estadía, estamos ubicados en el centro de la ciudad, cerca al centro de convenciones, teatros, universidades, negocios locales y los principales edificios estatales.

SEGÚN INVESTIGACION

PLAN A UNIVERIDAD

El siguiente proyecto de guardería nocturna, es una idea pensada inicialmente para evitar la deserción estudiantil, de un número significativo de estudiantes de la CUN. Además el trabajo de campo dio como resultado, que no solo son los estudiantes, los que tienen alguna dificultad con el cuidado de sus hijos, sino que se amplía a toda la comunidad universitaria, la sociedad que trabaja en la zona comercial y edificios gubernamentales, residentes y visitantes de la localidad 17 La Candelaria.

La capital del país crece a pasos agigantados, en infraestructura y poder económico, Bogotá es la central de negocios internacionales de la región, estas son las condiciones que van cambiando el normal habito en los horarios laborales, es normal tener disponibilidad de horario las 24 horas del día, siete días a la semana.

De acuerdo con lo anterior, nuestra mejor opción para realizar la idea de negocio, es utilizar las instalaciones de la universidad CUN. Y luego de aplicar los diferentes análisis correspondientes llegamos a la conclusión que la sede a ubicada en la calle 12b n. 4 – 69 cumple con la mayor cantidad de especificaciones válidas para implementar

una guardería nocturna en la localidad teniendo como puntos favorables, la ubicación es central, vías de fácil acceso (calle sexta, avenida Jiménez, circunvalar, carrera decima), es el sitio que cuenta con mayor seguridad del sector gracias a estar cerca de los edificios estatales.

PLAN B CERCA A LA UNIVERSIDAD

La segunda opción es tomar en arriendo uno de los predios en el sector, y con una mayor inversión acondicionarlo para prestar nuestro servicio, la dificultad que nuestro análisis detecta es la ubicación, tendríamos que alejarnos hacia los extremos de la localidad, dando ventajas en tiempo y seguridad. El punto a favor será reducción en los costos de mantenimiento.

17) 4.2 Ficha técnica del producto o servicio

FICHA TECNICA GUARDERIA NOCTURNA

Negocio: Guardería Nocturna

Sector: Cuidado y enseñanza

Definición del negocio: Servicio de estimulación temprana, cuidado de niños de 0 a 10 años.

Datos económicos:

- Inversión inicial aproximada: 60.000.000 millones.
- Instalaciones necesarias: Local en el que se incluyan tres aulas , un patio de juegos, área de comedor, cocina, dos baños adaptados para niños.
- Material necesario: Cunas, colchonetas, cambiadores, sillas y mesas adaptadas, diverso material de papelería, libros y fichas para trabajar, juguetes, etc. (que guarden las normas de calidad adecuadas).

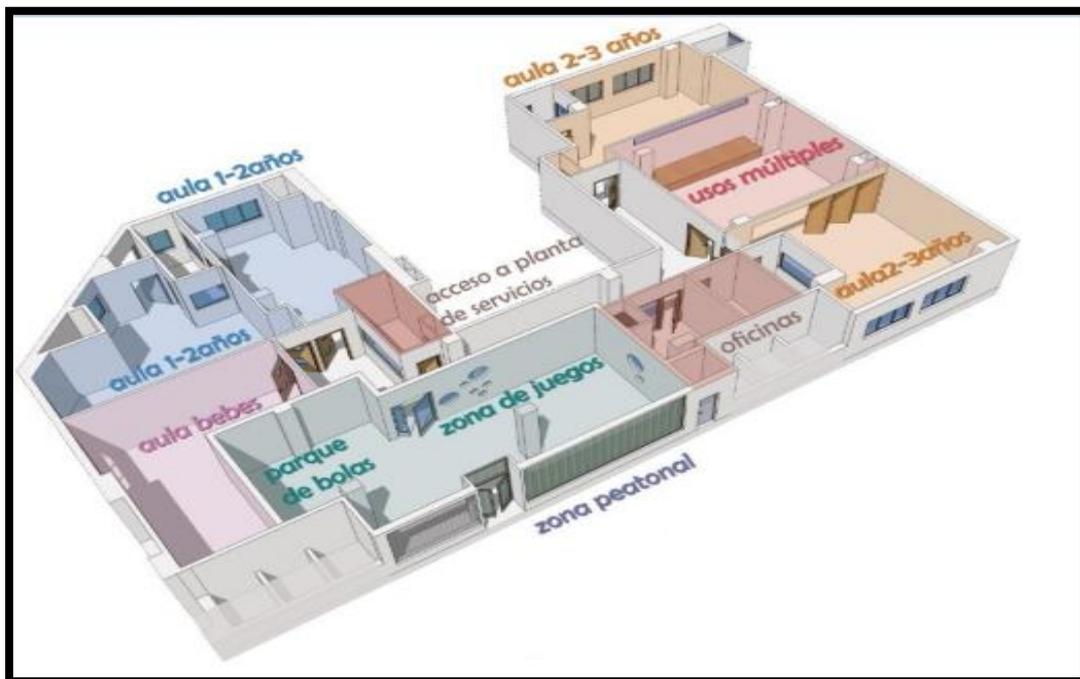
- Personal mínimo necesario: 8 personas.
- Cualificación del personal:

1 persona para limpieza, 1 cocinero con carnet de manipulador de alimentos, 5 profesores (uno por cada unidad educativa), Técnicos en Educación de la primera Infancia y una enfermera pediátrica.

Datos del mercado.

- Numero de guarderías nocturnas: No hay ninguna en el sector.
- Precio medio de estos servicios al mes: doscientos cincuenta mil al mes.

18) 4.2.1 Planos



19) 5. Planeación estratégica generativa

20) 5.1 Identidad Estratégica

Es una guardería 24 horas que presta servicios exclusivos a la primera infancia, brindándoles y apoyándoles en su crecimiento personal y psicomotriz junto a su familia, fomentando valores como la honestidad y la responsabilidad.

MISIÓN

Somos una guardería nocturna que presta servicios exclusivos a los niños de primera infancia, brindándoles y apoyándoles en su crecimiento personal junto a su familia, guiándoles en el aprendizaje. Implementando valores como la honestidad, responsabilidad, las cuales son la base fundamental de nuestra empresa y buscaremos mejorar la calidad de nuestros colaboradores, ofreciéndoles mejores herramientas para que si puedan cumplir con sus objetivos.

21) 5.2 Futuro preferido

Convertimos en el centro de educación y ciudadano más elegido por la comunidad de la Candelaria, ser reconocido a nivel distrital gracias a las actividades que ejercemos como vocación y excelencia, evidenciada con certificación de procesos y acreditación nacional con un equipo humano competente y un modelo gestión innovadora.

VISIÓN

Para el 2020 seremos reconocidos como la guardería más importante del sector, gracias a las actividades que ejercemos con vocación y excelencia, evidenciada en certificación de procesos y acreditación, con un equipo humano competente y un modelo de gestión innovadora que se apoya en infraestructura física y tecnológica

pertinente, comprometidos en la construcción de espacios de desarrollo personal para toda la comunidad.

22) 5.3 Objetivos Empresariales

Ser una idea de negocio, que da respuesta a las necesidades del cliente, con ánimo de lucro, muy rentable para los socios.

23) 5.3.1 Objetivos General

Es una idea de negocio que pretende beneficiar a la comunidad universitaria de la CUN y sus alrededores. Convertirnos en una guardería que presta el servicio 24 horas del día, los 7 días de la semana, y ser el lugar confiable donde puede dejar a sus hijos mientras realizan sus labores diarias.

24) 5.3.2 Objetivo específico

- Convertirnos en un centro de educación al cuidado de niños siendo el más elegido por la comunidad universitaria CUN.
- Garantizando un clima de confianza y bienestar en donde nuestros colaboradores trabajen con eficacia en equipo con los padres y sobre todo con mucho amor.
- Contribuir a que los padres encuentren una opción en el cuidado de sus hijos en un horario adicional.
- Reducir las preocupaciones de los padres por el cuidado de sus hijos.
- Contar con todos los elementos de infraestructura para prestar un excelente servicio.

25) 5.4 Valores corporativos

La Responsabilidad: En la guardería dulce despertar es de vital importancia ya que nuestros clientes son seres humanos muy frágiles en esta edad.

La Ética: Toda persona sin importar su condición física merece ser tratado con dignidad y respeto.

El Respeto: Este es uno de los valores más importante para la institución siendo este el que faculta al ser humano a la aceptación, aprecio, reconocimiento y valoración de los seres que tenemos a nuestro cuidado.

El Amor: Todos necesitamos un poco de amor es el motor que hace que salgan bien todos nuestros proyectos, sin el pierde sentido nuestra vida.

Puntualidad: Es un factor que no se toma muy en serio en algunas empresas o personas, ignorando por completo que es la clave de nuestra imagen personal y se plasma en forma directa como carta de presentación de nuestra guardería.

26) 6. Analisis del macroentorno

27) 6.1 Pestel

Para la materialización de nuestra idea de negocio y como requisito fundamental, a la hora de emprender una nueva empresa, este es el método más eficaz para poder entender todas las variables, buenas o malas de nuestro proyecto.

Con este análisis podemos saber si nuestra empresa es compatible con la comunidad a la que está proyectada, sin dejar de ser lucrativa para los socios y con aporte social para la comunidad.

Político: En nuestro país la primera infancia representa una prioridad para los gobiernos quienes deben garantizar la materialización de los derechos fundamentales de los niños expuestos en la constitución de 1991.

Son las acciones del estado las viabilizan, el fortalecimiento personal, familiar y social de los niños.

Acorde con lo anterior el 84% de los niños nacen de madres solteras, el 11% de los niños viven sin ninguno de sus dos padres, mientras que el 27% viven con uno de sus dos padres, además otra cifra alarmante es que el 56% de los niños viven en hogares compartidos, con personas diferentes a sus padres , lo cual explica el hacinamiento , la violencia y abusos a los niños , siendo obligación del estado crear canales de comunicación con los padres y responsables de los niños para mejorar esta situación.

Factores económicos: El panorama actual de la economía en Colombia es favorable para la creación de nuevas empresas, aunque lentamente se ha activado la economía creciendo en el primer trimestre en un 2,7%, nuestra economía sigue creciendo más que los países de la región.

La cámara de comercio de Bogotá implementa la ley de emprendimiento juvenil que busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, queriendo decir con esto que son para personas naturales cuyos activos totales no superen 5000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, logrando como beneficio extensión del pago de matrícula mercantil para el primer año.

Recibirán beneficios en los aportes a las cajas de compensación familiar a las empresas que vinculen laboralmente a pasantes bajo unas condiciones laborales establecidas por el gobierno.

Legal: Debido al crecimiento de la ciudad las transformaciones sociales son claves para entender la relevancia que se ha tenido en el cuidado de la primera infancia sobre todo en el marco jurídico.

El país no cuenta con una legislación que permita supervisar a las guarderías infantiles, en tarifas de costos, infraestructura y pedagogía, a pesar que en el plan de desarrollo del presidente Santos 2014 – 2018 se estableció como prioritario.

El ICBF es la entidad del estado que no se rige bajo la supervisión del ministerio de educación nacional, según estudios estadísticos del DANE en estos jardines solo se ofrece alimentación y cuidado, en los jardines privados un poco más especializados en estimulación temprana, pero contando con la cantidad de población de primera infancia y el número de jardines legalmente constituidos, menos de la mitad de los niños no asiste a uno de ellos o se encuentra en un sitio de cuidado clandestino o crecen solos en casa, propensos a ser violentados o sufrir un accidente, es por eso que la exministra de educación Gina Parodi dejó este reglamento para la regulación de los jardines infantiles y que se puso en marcha el 28/ 10/ 2018.

Todas las instituciones que atienden niños de 0 a 6 años deberán estar registradas. Es clave verificación de los padres de familia.

Un baño como mínimo por cada 20 alumnos. Un patio interior o áreas suficientes para el desarrollo de actividades recreativas. El lugar debe estar cerca de un parque o zona verde, y lejos de vías congestionadas y zonas contaminadas.

El Distrito acaba de expedir un decreto (243 del 2006) en el que fija normas de calidad de construcción y adecuación, ubicación de los inmuebles, educación y formación. El Departamento Administrativo de Bienestar Social del Distrito (Dabs) será el encargado de velar por el cumplimiento de las normas y la Secretaría de Educación Distrital hará el acompañamiento respectivo.

El primer paso consiste en que cada uno de estos establecimientos, tanto públicos como privados que ofrecen materno (niños de 0 a menor de 1 año), caminadores (de 1 a menor de 2 años), párvulos (2 a menor de 3 años), pre jardín (3 a menor de 4 años) y jardín (a menor de 6 años), se inscriban ante el Dabs.

Dentro de los próximos 60 días la entidad establecerá los requisitos para adelantar ese trámite. Según Olga Isaza, subdirectora del Bienestar Social, después de la inscripción y el registro, cada institución hará una autoevaluación. Esta incluye determinar si cumple o no con los requisitos en las áreas determinadas y con su aspecto educativo. Luego se realizarán las visitas. Así se sabrá qué instituciones cumplen y cuáles no. Aquellos jardines que no cumplan con los nuevos requerimientos tendrán un año de plazo para ponerse al día.

La verificación de los padres de familia es muy importante. Al matricular al niño deberá pedir el registro y recorrer el establecimiento para conocer su situación. Adicionalmente, podrán consultar en el Dabs la lista de entidades. Lo anterior servirá para saber, aproximadamente, cuántos jardines hay en Bogotá, cifra que se desconoce, y en qué condiciones están.

La concejal Gilma Jiménez, y una de las defensoras del proyecto, dice que son aproximadamente unos 1.000.

El Dabs calcula 900 (aparte de los 250 de esa entidad y los 161 del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar).

Lo más importante de este decreto es que se va a visibilizar a una población clave: la de los niños de 0 a 6 años. Y que con esta reglamentación se establece cómo se debe trabajar con estos menores.

En el aspecto educativo, los jardines infantiles tendrán la misión de afianzar cuatro dimensiones básicas: comunicativa, cognoscitiva, socialización y corporal cinética, tener el personal idóneo para ello.

En cuanto a la parte alimenticia de los niños, los jardines tendrán que cumplir con las normas sanitarias y nutricionales vigentes.

Condiciones generales para este tipo de establecimientos Dos metros cuadrados construidos por cada niño. Escaleras con los correspondientes pasamanos y protección de acceso a las mismas. Cocina aislada de los salones de actividades, con condiciones de seguridad. No se cocinará con combustible líquido. Si la edificación es de dos pisos, párvulos, pre jardín y jardín estarán en el primer piso. La terraza, si se tiene, no será zona de recreo. Los jardines que tengan el servicio de materno deberán contar con un espacio diferenciado para la atención de los niños de ese nivel. El personal debe ser idóneo en cada una de las áreas educativas.

Todo esto para estar acorde con la UNICEF que dicta “la primera infancia es periodo de la vida en el que se fundamenta el posterior desarrollo de la personalidad”

Los niños que participan en los programas de educación inicial, tienen mayores posibilidades de mejorar sus destrezas motoras y su desarrollo socioemocional.

Ecología: La localidad presenta un gran deterioro ambiental, debido a la densidad de urbanización, a la que ha sido sometida, por ser el eje estructural y arquitectónico, desde el tiempo de su fundación se convirtió en foco de asentamientos humanos, produciendo un desarrollo urbano sin precedentes y a pasos agigantados sin un plan de ordenamiento.

La localidad no cuenta con espacios de esparcimiento ecológico-ambiental, además tiene la densidad más baja de zonas verdes de toda la ciudad.

Aunque la localidad cuenta con el eje ambiental del río San Francisco, este es un foco de contaminación por basura y concentración de indigentes.

En el plan local ambiental 2017- 2020 la localidad tiene como prioridad, bajar el número de contaminación auditiva, emisiones de gas carbónico y evitar la acumulación de basuras alrededor del eje ambiental, además se creara y mejorara las vías peatonales e instalar adoquines para poder llegar a la media torta para fomentar las caminatas ecológicas.

Al estar cerca de los cerros fuente de la riqueza de la localidad, es necesario diseñar estrategias que garanticen la disponibilidad de recursos y la existencia de un medio ambiente sostenible, permitiendo la armonía y complementariedad entre naturaleza, y las actividades humanas. Los objetivos deben estar orientados no solo a asegurar la provisión de espacios y procesos ecológicos sino a elevar la calidad ambiental promoviendo el disfrute público y la defensa colectiva de la oferta ambiental por parte de la ciudadanía.

Tecnología: El ministerio de tecnologías de la información y las telecomunicaciones inauguraron el programa vive digital, que busca que los capitalinos puedan usar y apropiarse de la tecnología para mejorar su calidad de vida.

Bogotá está a la vanguardia de las principales ciudades del mundo en el uso de la tecnología, desde lo más simple que es pedir un taxi, hasta las acciones de mayor complejidad, como el procesamiento de grandes bases de datos.

Esto implica un cambio en la vida de las personas, empresas e instituciones de una manera sin precedentes, en un planeta cada vez más globalizado.

En cuanto a cobertura el uso de celular, computador e internet se hace más visibles en las localidades de chapinero, Teusaquillo y por supuesto la candelaria.

Aunque el nivel de información del sector de las TIC no permite ver la dimensión de manera correcta su aporte al producto interno bruto de la ciudad, pero se puede identificar un gran potencial en cuanto a la masificación del acceso y el uso de las tecnologías de información y comunicación de la ciudad lo cual se refleja en la generación de nuevos empleos.

Factores socioculturales: La mayoría de la población de la localidad es de estrato 1, 2 y 3 de bajos recursos, en comparación con las demás localidades, adicionalmente a la candelaria llega 5% de familias que en totalidad arriban a la ciudad.

La candelaria tiene la menor cantidad de personas matriculadas en preescolar y primaria y los que están estudiando lo hacen en instituciones privadas.

Se estima que la comunidad universitaria es de 95.000 individuos.

La localidad cuenta con un abanico de entretenimiento donde se encuentran más de 50 museos, además de selecta gastronomía, una vida nocturna muy agitada, restaurantes, cafés y bares que invitan a la bohemia, las galerías artesanales y centros dedicados a la cultura que reciben a diario a miles de visitantes.

28) 6.2 Cinco fuerzas de porter

El análisis de Porter para nuestra guardería es una ayuda vital, para la creación y el desarrollo de nuestro negocio. Este análisis nos permite tener en cuenta, una cantidad de variables, que no podremos manejar, pero que influyen notablemente en el suvenir de la guardería.

Estos factores pueden repercutir positiva o negativamente, será nuestra estrategia el poder direccionar esta situación, para controvertir las amenazas y aumentar nuestra fuerza.

Amenazas de nuevos competidores: Para la guardería, se diferencia por el servicio que presta por el horario, calidad, precio y confiabilidad.

Poder de negociación de los proveedores: Al ser una guardería nueva en el sector, nuestros proveedores de alimentos, recursos didácticos y servicios privados, tendrán precios elevados y no tendremos acceso a crédito.

Rivalidad entre los competidores actuales: En la zona donde se ubicará la guardería no existe una que tenga horario nocturno, la rivalidad no es fuerte ya que en el sector solo cuentan con jardines con horario diurno.

Poder de negociación de los clientes: Nuestro servicio se negocia con los padres que principalmente por cuestiones de trabajo o estudio, no pueden asumir el cuidado de sus hijos durante el horario nocturno.

Amenazas de productos o servicios sustituidos: Los servicios que pueden sustituir los cuidados y aprendizaje en una guardería están dados por: Cuidado directamente de las madres, cuidado de un familiar, cuidado de niñera privada y cuidado de una empleada.

29) 7. Conclusiones

La importancia de la educación es cada vez más importante para el desarrollo de un país, por eso pensar en crear un centro educativo a cualquier nivel representa aportar un grano de arena para el desarrollo de la comunidad.

Para empezar a implementar un plan de masificación de las TIC se cuenta con mucha información en aspectos de consumo, uso y cobertura de internet, televisión y otros medios de comunicación., sin embargo, los resultados globales en el punto de vista de la oferta, aún carecen de investigación que cuente con aspectos como la territorialidad, continuidad en el tiempo y estratificación de la localidad.

Después de haber realizado el análisis de PESTEL del macro entorno, se puede evidenciar que nuestra idea de negocio tendría gran aceptación a nivel social y desarrollo para la localidad, que la mayoría del entorno está a nuestro favor.

Los factores que predominan en la decisión de adquirir el servicio se basa en la confianza y la seguridad que les transmitimos.

Se evidencia la necesidad de prestar el servicio en el sector, ya que en el mercado actual no existe una guardería nocturna que preste el servicio para aquellas madres estudiantes que ejercen sus actividades en el horario nocturno.

30) 8. Bibliografía

[https://es.scribd.com/document/225643622/CREACION-DE-LA-EMPRESA-](https://es.scribd.com/document/225643622/CREACION-DE-LA-EMPRESA-GUARDERIAS-NOCTURNAS-Y-SERVICIO-DE-NIN-ERAS-A-DOMICILIO)

[GUARDERIAS-NOCTURNAS-Y-SERVICIO-DE-NIN-ERAS-A-DOMICILIO](https://es.scribd.com/document/225643622/CREACION-DE-LA-EMPRESA-GUARDERIAS-NOCTURNAS-Y-SERVICIO-DE-NIN-ERAS-A-DOMICILIO)

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14777/1/TESIS%20I.C.R-H.%200002%20-%20Propuesta%20de%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20guarder%C3%ADa.pdf>

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24441/1/Tesis%20Cicyt.pdf>

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1373/1/TESIS%20MIRLA%20VILLOTA.pdf>

<https://www.rcnradio.com/colombia/en-el-sur-de-bogota-funciona-la-primera-guarderia-nocturna-118067>

https://es.slideshare.net/kaamii107/jardn-infantil-mi-mundo-feliz-14242068?next_slideshow=1

<https://studylib.es/doc/736993/guarderia-infantil-nocturna--peque%C3%B1os-sue%C3%B1os--s.a>

<http://www.finanzaspersonales.co/ahorro-e-inversion/articulo/guarderias-nocturnas-inusual-servicio-sueco/49594>

[http://bogota.extra.com.co/noticias/bogot%C3%A1/la-capital-de-la-rep%C3%BAblica-
tiene-guarder%C3%ADa-nocturna-73853](http://bogota.extra.com.co/noticias/bogot%C3%A1/la-capital-de-la-rep%C3%BAblica-
tiene-guarder%C3%ADa-nocturna-73853)

<https://www.spapex.es/laguarderia.htm>

<https://es.slideshare.net/kajimu/proyecto-final-de-grado>

ANEXOS

Audios entrevista

Archivo en Excel Dofa

