

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN JARDÍN INFANTIL
CON SERVICIO 24 HORAS EN LA LOCALIDAD DE CHAPINERO DE BOGOTA D.C**

**SANDRA PATRICIA AMAYA HERNANDEZ
DANIEL ESTEBAN AREVALO URBANO**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR - CUN
PROGRAMA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C,**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN JARDIN INFANTIL
CON SERVICIO 24 HORAS EN LA LOCALIDAD DE CHAPINERO DE BOGOTA D.C**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN JARDIN INFANTIL
CON SERVICIO 24 HORAS EN LA LOCALIDAD DE CHAPINERO DE BOGOTA D.C**

**SANDRA PATRICIA AMAYA HERNANDEZ
DANIEL ESTEBAN AREVALO URBANO**

Trabajo de grado para obtener el título de Profesional en Administración de empresas

Asesor: Henry Martínez Vargas

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR - CUN
PROGRAMA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C,**

ACEPTACION

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Ciudad y fecha (día, mes, año) -----

DEDICATORIA

Presente tesis está dedicada a Dios, debido que gracias a el estamos dando un paso muy grande para la culminación de nuestra proyecto.

Adicionalmente queremos dar las gracias a todos nuestros padres, hijos y demás familiares que siempre han estado incondicionalmente tanto en la parte moral y económica, a lo largo de este camino que está próximo a culminar, este título va dedicado a ellos y a todos los que nos han apoyado durante este proceso, como también al cuerpo de docentes de la universidad, quienes se han encargado de transmitirnos sus conocimientos para que podamos seguir creciendo.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo es el resultado del esfuerzo, dedicación y estudio realizado durante el semestre, su elaboración contó con la participación de, Sandra Patricia Amaya Y Daniel Esteban Arevalo, quienes destinaron recursos intelectuales, investigativos, tiempo y disposición para adelantar este proyecto.

Igualmente queremos extender el agradecimiento a la Corporación Unificada Nacional De Educación Superior - CUN por apoyarnos en el proceso de formación superior, a los docentes de cada asignatura que compartieron su conocimiento en las aulas de clase y contribuyeron con sus aportes al análisis y creación de un proyecto que esperamos pueda hacerse realidad.

TABLA DE CONTENIDO

<u>RESUMEN</u>	9
<u>INTRODUCCION</u>	11
<u>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</u>	14
<u>1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA</u>	15
<u>1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</u>	17
<u>1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA</u>	19
<u>2. OBJETIVOS</u>	20
<u>2.1 OBJETIVO GENERAL</u>	20
<u>2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS</u>	20
<u>3. JUSTIFICACION</u>	21
<u>4. MARCOS DE REFERENCIA</u>	22
<u>4.1 MARCO TEORICO</u>	22
<u>4.2 MARCO CONCEPTUAL</u>	31
<u>4.3 MARCO TEMPORAL</u>	36
<u>4.4 MARCO ESPACIAL</u>	36
<u>4.5 MARCO LEGAL</u>	37
<u>5. METODOLOGIA</u>	38
<u>5.1 TIPO DE ESTUDIO</u>	38
<u>5.2 METODO DE ESTUDIO</u>	39
<u>5.3 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</u>	39
<u>5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN</u>	39

<u>Fuentes Primarias</u>	40
<u>Fuentes Secundarias</u>	40
<u>5.5 Población, Universo, Muestra Tipos De Muestreo, Unidad Estadística</u>	40
<u>6. ESTUDIO NATURALEZA DEL PROYECTO</u>	44
<u>6.1 Lluvia de ideas que puedan transformarse en un producto o servicio</u>	44
<u>6.2 Justificación de la empresa</u>	45
<u>6.3 Nombre de la Empresa</u>	45
<u>6.4 Tipo De La Empresa</u>	46
<u>7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO</u>	46
<u>7.1 Misión de la empresa</u>	47
<u>7.2 Visión de la empresa</u>	47
<u>7.3 Objetivos de la Empresa</u>	47
<u>7.4 Análisis de la Industria</u>	48
<u>7.5 DOFA</u>	49
<u>7.6 Estructura Organizacional</u>	50
<u>7.7 Funciones y requisitos por puesto</u>	51
<u>7.8 Administración de sueldos y salarios</u>	54
<u>7.9 Impacto Legal</u>	58
<u>7.10 Mercado objetivo</u>	59
<u>8. ESTUDIO DE MERCADO</u>	60
<u>8.1 Características principales del producto</u>	60
<u>8.7 Precio</u>	82
<u>8.8 Conclusiones generales de los resultados y viabilidad del mercado.</u>	84
<u>8.8.1 Promoción</u>	84
<u>a) Distribución y puntos de venta.</u>	84

b) Promoción del producto o Servicio.	85
c) Promoción de ventas.	85
8.8.2 Publicidad	85
a) Marca	86
b) Etiqueta	86
c) Empaque	86
d) Spot publicitario	87
8.8.3 Plaza	87
a) Plan de introducción al mercado.	87
b) Riesgos y oportunidades del mercado.	88
9.10 Diseño y distribución de la planta	100
9.11 Costos de producción y punto de equilibrio	102
9.11.1 Costo de producción	102
a) Flujo de producción	102
b) Cálculos de costos variables o directos del proyecto	103
c) Calculo de costos fijos o indirectos del proyecto	103
d) Establecer precio de venta del producto	104
e) Fijación Política de precio	104
f) Calculo del punto de equilibrio	105
9.12 Conclusiones y análisis de viabilidad técnica	105
CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION	106
RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION	107
BIBLIOGRAFIA	108
CIBEROGRAFIA	109

RESUMEN

El campo que decidimos trabajar es la educación y cuidado de niños, este proyecto nace de una necesidad, que refieren muchos padres al encontrarse laborando jornadas extensas que les impide ocuparse de sus hijos el tiempo requerido, por otra parte manifiestan que (teniendo en cuenta que muchos padres) deben abandonar sus estudios o trabajos al por no tener con quien dejar el cuidado de sus hijos, por ende decidimos crear o formar una institución donde sus pequeños de 3 meses a 5 años reciban las atenciones necesarias mientras sus padres se encuentran laborando o realizando sus actividades, con el fin que puedan seguir el curso de su vida normal, entre ellos la preparación profesional.

Es de vital importancia realizar un diagnóstico frente a dicha situación pues, se requiere de la investigación para darle continuidad al proyecto, siendo ésta el eje principal de toda experimentación. Es sabido que el ser humano se encuentra en una realidad cambiante y dinámica a la cual debe adaptarse y hacer parte del engranaje tecnológico y evolutivo.

El campo al que nos referimos es de gran complejidad, ya que la familia es el eje fundamental de la sociedad y por ende queremos brindar alternativas que favorezcan tanto el desarrollo del niño en todos sus aspectos formativos y a su vez generar la estabilidad familiar que de alguna manera ayuda a consolidar el carácter de sus hijos, fortaleciendo la autoestima y proyección de vida.

El estudio se realizará a través de entrevistas y encuestas, identificando los problemas más comunes que se advierten en las poblaciones del sector con respecto a su situación

socioeconómica, también identificar la disfuncionalidad familiar que es recurrente en éstos núcleos, las ocupaciones académicas y laborales que coartan la libertad de los padres.

Seguido a éste ejercicio pretendemos dar a conocer los servicios de educación y cuidado que se quiere brindar, a través de publicidad llamativa, folletos etc.

Nuestra modalidad de investigación es el estudio de campo porque nos apoyamos en informaciones que provienen de la realidad o escenarios naturales como las entrevistas o encuestas nombradas anteriormente, dentro de ésta usamos el diseño experimental y el de estudio de casos, siendo el foco principal de estudio.

Es aquí donde nace la idea de crear el jardín infantil las 24 horas **MI PRIMERA PIJAMA** en la localidad de chapinero, zona concurrida y rodeada de campus universitarios; nuestro objetivo es observar la necesidades que tiene la zona y así mismo educar a niños y niñas bajo tolerancia, amor, solidaridad y respeto, nuestras instalaciones contarán con un aproximado de 50 niños que estarán a cargo o al cuidado de docentes y auxiliares, esto con el fin de favorecer el aprendizaje pertinentes de nuestros chicos

INTRODUCCION

La creación de empresas llevaderas y con altos índices competitivos se ha convertido en la mejor opción para muchos de los jóvenes emprendedores, madres cabeza de hogar, quienes desean incentivar el crecimiento de la economía Colombiana bien sea con productos o prestación de servicios que cumplan con las necesidades de la comunidad que lo requiera.

Desarrollar un nuevo servicio llamado **MI PRIMERA PIJAMA** nos motiva la iniciativa, de que los jóvenes padres que deseen convertirse en profesionales, lo puedan hacer sin problema contando con nuestro apoyo, confiando en nosotros el cuidado de sus hijos; debido a que muchos de los padres y madres tienen pausada su carrera profesional, teniendo en cuenta que por motivos ajenos a su voluntad no tienen quien cuide a sus pequeños en el tiempo de estudio. Dicho proyecto nos llama mucho la atención debido a que evidenciamos la necesidad de crear empresa, y como empresarios, poder satisfacer las necesidades de las familias, para ser generadoras de empleo y en el cual encomiendan el cuidado de sus hijos que realmente es lo más importante para nosotros, adicionalmente poder sacar adelante nuestras familias por medio de la compañía.

Se comercializara en la localidad de chapinero por las cuales se cree seria la idea de negocio, basada en la creación de una de un jardín las infantil las 24 horas, exponiendo las ventajas del servicio en el mercado.

De igual manera se identificaron las necesidades y los deseos de los clientes, encaminados a un buen servicio el cual se cultivara día a día con un plan de exitoso en el mercado, consolidándonos como un jardín infantil sólido y abierto a la críticas, cuando se trate de calificar los servicios.

Así bien, se quiere poner en conocimiento que dicha empresa no se basara única y exclusivamente en el cuidado de sus hijos si no también en buscar los medios para crear nuevas oportunidades de empleo para personas que lo requieran. La compañía tiene por objeto social prestar un servicio apropiado para la labor en mención y satisfacer las necesidades de los padres.

Durante el desarrollo de este proyecto se mostraran estudios que apoyaran la ejecución del mismo como son el estudio de mercados, estudio técnico administrativo con los cuales se evaluara si es viable o no crear una empresa dedicada a la prestación de servicio jardín infantil las 24 horas, tomando la decisión de llevar este proyecto o no a la fase de ejecución para que incursione en el mercado de manera exitosa.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta idea de negocio es motivada debido a que luego de ver la situación actual de estudiantes universitarios y/o empleados con hijos, se han visto con dificultades a la hora de encontrar un lugar confiable para dejar al cuidado a sus hijos en eventos fortuitos u ocasiones ya sea de estudio, laborales y porque no de diversión, ya que normalmente los jardines infantiles únicamente prestan su servicio en horarios hábiles, es por tal razón que este plan de negocio está pensado en satisfacer esa necesidad latente en ese horario adicional.

Es por ello que con este proyecto queremos buscar una alternativa diferente para contribuir con el desarrollo social, profesional y laboral de todos los Jóvenes padres y madres de familia que han tenido que dejar aplazados sus estudios y renunciar a sus empleos, debido a que no cuentan con una persona confiable a quien entregar el cuidado de sus hijos mientras ellos realizan sus labores diarias.

Así las cosas, para determinar la viabilidad del proyecto, serán realizadas una encuesta virtual como método técnico donde podremos obtener un estimado de la factibilidad para el desarrollo y ejecución del proyecto en cuestión.

1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La idea de negocio planteada en este proyecto esta basada inicialmente en la necesidad presente en cada uno de los integrantes del mismo, es decir la generación de empleo, según el DANE informa que en Colombia la mayor parte de padres de familia tiene que trabajar al menos de 12 a 15 horas al día descuidando la seguridad de sus hijos, con este proyecto lo que se quiere alcanzar es dar opciones a los padres con hijos menores de 6 años que deben acudir a diferentes centros educativos “jardines”, para dejar al cuidado de ellos a sus pequeños mientras desempeñan sus labores diarias y como plus adicional que marca la diferencia frente a la competencia seria la prestación del servicio las 24 horas.

<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/eccultural/InfoResultECC.pdf>

En Colombia no se tiene cifras exactas de jardines infantiles que presten sus servicios las 24 horas, ya que la gran mayoría de estos servicios se prestan en promedio de 5:00 am a 7:00 pm., muchos padres de familia se ven en la obligación de pagar dinero adicional por no poder cumplir con los horarios establecidos.

Nuestro segmento poblacional se centralizara en la localidad de chapinero ya que en la actualidad se cuenta con un aproximado de 25 jardines infantiles del ICBF, que no cuentan con este servicio y cobertura. La principal problemática que hemos encontrado en la localidad de chapinero es la falta de espacio adecuado, para el desarrollo de sus habilidades motrices, cognitivas y de mejoramiento personal. Por esta razón se quiere implementar una infraestructura que cumpla con las necesidades y expectativas de la formación de los niños. Con esta

información podemos identificar la falta de presupuestos que se tiene destinado para nuestra niñez y las tantas problemáticas que vendrán en un futuro. A Continuación se relacionan algunas estadísticas de la localidad.

Población Beneficiaria							
Jardines ICBF	No. Niños/as usuarios	Jardines SDIS	No. Niños/as usuarios	Jardines Privados	No. Niños y Niñas usuarios	Total Jardines	Total Niños/as Usuarios
14	2287	10	1392	1	142	25	3821

Fuente. Hospital chapinero. Ámbito Escolar. Informes Trimestrales. Año 2010

<http://www.saludcapital.gov.co/sitios/VigilanciaSaludPublica/Diagnosticos%20Locales/02-CHA PINERO.pdf>

Luego de realizar una investigación acerca de las necesidades de los usuarios como empleados y universitarios, se detectó que muchos de ellos no han podido iniciar o culminar sus estudios profesionales, debido a que no tiene a quien dejar el cuidado de sus hijos en horas de la noche y/o jornadas extensivas.

La situación actual de nuestro proyecto a nivel investigativo, nos ha permitido conocer que al día de hoy ya se tienen centros educativos que prestan el mismo servicio en horas de la noche, pero con la diferencia que son entidades del estado, no se tiene conocimiento que alguna entidad privada que desarrolle esta labor durante las 24 horas.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Podrá el proyecto jardín infantil 24 horas dar solución a las necesidades y problemáticas del cuidado y educación de los niños?

Según las encuestas y estudios realizados podemos identificar que esta idea de negocio es viable, debido a que nosotros realizaremos la intervención de tipo económico, social, cultural y de carácter educativo para la educación de nuestra niñez, brindado apoyo tanto a padres de familia, universitario y empresario.

Es importante resaltar que en nuestro modelo de negocio contaremos con personal idóneo y calificado, que se encargara del cuidado y educación de nuestros niños, mediante seguimientos de tipo periódico que nos informaran el avance de cada alumno para realizar la intervención de algún problemática que presente en su formación o entorno.

Se realizara una cadena de valor en donde no solo nosotros como realizadores de este proyecto seamos los únicos beneficiados, sino por el contrario queremos dar empleo a mucho profesionales que en la actualidad no cuentan con un trabajo estable y así también ir fortaleciendo e innovando nuestro servicio, debido a que buscamos que este no sea un jardín normal, sino que tenga muchas características adicionales que generen conocimiento y todo tipo de valor a los pequeños que hagan parte del mismo.

Es por esta razón que el innovar en estos tiempos se hace cada vez más imprescindible en todas las actividades cotidianas, y más aún en la empresarial, toda vez que como se manifestó con antelación, queremos generar un valor agregado a nuestra comunidad y en un futuro a nuestro país y como mejor hacerlo que buscando una estabilidad a los próximos profesionales que tendrá nuestra Colombia.

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo al concepto que se tiene de la sistematización del problema, se determina que en el mismo es posible evidenciar una serie de preguntas que surgen para la elaboración del proyecto Jardín Infantil 24 horas “Mi Primera Pijama”; basados en los objetivos del mismo, donde se darán a entender el cual, donde, como, porque y para que, interrogantes que son de suma importancia responder para su ejecución.

- ¿Para qué es importante determinar la necesidades que puedan tener los padres de con hijos menores de 8 años en la ejecución del proyecto?
- ¿Qué impacto tendría la ejecución del proyecto en el sector seleccionado?
- ¿Por qué realizar un estudio de mercado para determinar la viabilidad de este proyecto?
- ¿Por qué es importante realizar un punto de equilibrio entre la oferta y la demanda?
- ¿Cómo determinar el recurso humano y físico que se necesitaría para llevar a cabo este proyecto?
- ¿Cuáles son las leyes y/o regulaciones que rigen a los jardines infantiles?
- ¿Donde se desarrollaría el estudio demográfico?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la ejecución de la idea negocio e implementación de un Jardín Infantil con servicio 24 horas en la localidad de chapinero o centro de Bogotá D.C., teniendo en cuenta la población y las necesidades de la zona y sus habitantes.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar la necesidad de elaboración de este proyecto a fin de establecer la viabilidad del mismo.
- Conocer las necesidades de las personas con hijos menores de 8 años que habiten y/o laboren en el sector.
- Verificar la viabilidad de la idea del negocio en el sector escogido para su implementación y desarrollo, con el fin de conocer la factibilidad del mismo y a su vez la necesidad de la población a la que aplicara.
- Recopilar información necesaria y pertinente, para conocer el sector al cual sería dirigido el servicio.
- Analizar la información recolectada por medio de las encuestas, para determinar la necesidad de la población.

3. JUSTIFICACION

Como primera medida, el proyecto Jardín Infantil 24 horas “Mi Primera Pijama”, busca aplicar y ampliar cada uno de los conocimientos adquiridos en lo corrido de la carrera tecnología profesional, en cuenta a se determinaron conceptos suficientes para realizar un análisis minucioso y una investigación a fondo de la viabilidad del mismo en el mercado a donde pretendemos ingresar, es decir verificamos la viabilidad de crear empresa, así las cosas nuestro mayor interés es aprovechar el conocimiento y las herramientas que han puesto en nosotros los docentes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, como también poder obtener nuestro título de manera satisfactoria, el cual nos abrirá muchos campos en la ámbito laboral, no está demás tener en cuenta que hemos crecido mucho en todos los aspectos intelectuales que poseemos.

Sin perjuicio de lo anterior, es pertinente manifestarles que el análisis y desarrollo del proyecto busca prestar un servicio a padres, madres, jóvenes que no poseen una persona confiable que cuide de sus hijos mientras ellos realizan actividades diferentes, para llevar el sustento a su hogar o como también poder terminar sus estudios profesionales y poder ofrecerles una mejor calidad de vida a sus hijos. De esta manera, esta empresa está enfocada en buscar alternativas que puedan contribuir con el desarrollo feliz de nuestros niños, por otro lado en un futuro queremos ampliar nuestra empresa y poder crear muchos jardines como este a nivel nacional y a su vez poder llegar a mas población que tenga las mismas características de nuestros primeros usuarios.

Para finalizar, se hace necesario realizar investigaciones precisas que permitan identificar los beneficios y ventajas que generará este proyecto en un ámbito real frente a las diferentes competencias con una trayectoria y reconocimiento en el mercado.

4. MARCOS DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEORICO

En este punto de la investigación, queremos resaltar nuevamente la necesidad que hemos visto de crear esta empresa, con el fin de brindar soluciones rápidas y eficaces que puedan ayudar al desarrollo profesional, laboral de nuestros clientes y así mismo y lo más importante brindar estabilidad a los pequeños que hagan parte de este Jardín, nuestro punto de partida va directo al contexto de la educación, esto con fin el fin de darle vía a una solución de fondo a los inconvenientes de los jóvenes padres y emprendedores.

De lo anterior se desprende la importancia de la estrategia para la prestación de servicios, la creación de empresas y el desarrollo económico del país, es por ello que a continuación relacionamos a uno de los autores más influyentes en este campo como lo es el señor Michael Eugene Porter, por tanto conoceremos más a fondo de la teoría de competitividad, innovaciones, cadena de valor, entre otras. Por otro lado resaltamos que para Michael Eugene Porter era muy importante la Responsabilidad social y valor compartido.

En 1980, Michael E. Porter, Profesor de la Harvard Business School, publicó su libro *Competitive Strategy* que fue el producto de cinco años de trabajo en investigación industrial y que marcó en su momento un hito en la conceptualización y práctica en el análisis de las industrias y de los competidores.

Porter describió la estrategia competitiva, como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión.

Aunque cada empresa buscaba por distintos caminos llegar a ése resultado final, la cuestión residía en que para una empresa su mejor estrategia debería reflejar que tan bien había comprendido y actuado en el escenario de las circunstancias que le correspondieron. Porter identificó tres estrategias genéricas que podían usarse individualmente o en conjunto, para crear en el largo plazo esa posición defendible que superara el desempeño de los competidores en una industria. Esas tres estrategias genéricas fueron:

- El liderazgo en costos totales bajos
- La diferenciación
- El enfoque

El liderazgo en costos totales bajos

Esta fue una estrategia muy popular en la década de los 70's, debido al concepto muy arraigado de la curva de experiencia. Mantener el costo más bajo frente a los competidores y lograr un volumen alto de ventas era el tema central de la estrategia. Por lo tanto la calidad, el servicio, la reducción de costos mediante una mayor experiencia, la construcción eficiente de

economías de escala, el rígido control de costos y muy particularmente de los costos variables, eran materia de escrutinio férreo y constante. Los clientes de rendimiento marginal se evitaban y se buscaba la minimización de costos en las áreas de investigación y desarrollo, fuerza de ventas, publicidad, personal y en general en cada área de la operación de la empresa.

Si la empresa tenía una posición de costos bajos, se esperaba que esto la condujera a obtener utilidades por encima del promedio de la industria y la protegiera de las cinco fuerzas competitivas. En la medida en que los competidores luchaban mediante rebajas de precio, sus utilidades se erosionaban hasta que aquellos que quedaban en el nivel más próximo al competidor más eficiente eran eliminados. Obviamente, los competidores menos eficientes eran los primeros en sufrir las presiones competitivas.

Lograr una posición de costo total bajo, frecuentemente requería una alta participación relativa de mercado (se refiere a la participación en el mercado de una empresa con relación a su competidor más importante) u otro tipo de ventaja, como podría ser el acceso a las materias primas. Podría exigir también un diseño del producto que facilitara su fabricación, mantener una amplia línea de productos relacionados para distribuir entre ellos el costo, así como servir a los segmentos más grandes de clientes para asegurar volumen de ventas. Como contraprestación, implementar una estrategia de costo bajo podría implicar grandes inversiones de capital en tecnología de punta, precios agresivos y reducir los márgenes de utilidad para comprar una mayor participación en el mercado.

La diferenciación

Una segunda estrategia era la de crearle al producto o servicio algo que fuera percibido en toda la industria como único. La diferenciación se consideraba como la barrera protectora contra la competencia debido a la lealtad de marca, la que como resultante debería producir una menor sensibilidad al precio. Diferenciarse significaba sacrificar participación de mercado e involucrarse en actividades costosas como investigación, diseño del producto, materiales de alta calidad o incrementar el servicio al cliente. Sin embargo, esta situación de incompatibilidad con la estrategia de liderazgo de costos bajos no se daba en todas las industrias y habían negocios que podían competir con costos bajos y precios comparables a los de la competencia. Compañías que se distinguieron en su momento por adoptar alguna forma de diferenciación fueron: Mercedes-Benz (diseño e imagen de marca), Caterpillar (red de distribución) y Coleman (tecnología), entre muchas otras.

El Enfoque

La tercera estrategia, consistía en concentrarse en un grupo específico de clientes, en un segmento de la línea de productos o en un mercado geográfico. La estrategia se basaba en la premisa de que la empresa estaba en condiciones de servir a un objetivo estratégico más reducido en forma más eficiente que los competidores de amplia cobertura. Como resultado, la empresa se diferenciaba al atender mejor las necesidades de un mercado-meta específico, o reduciendo costos sirviendo a ése mercado, o ambas cosas. The Martin-Brower Co., uno de

los grandes distribuidores de alimentos en los Estados Unidos, fue un ejemplo en la adopción de la estrategia de enfoque cuando en su época, limitó su servicio solamente a las ocho principales cadenas de restaurantes de comida rápida (Hoy sólo le distribuye a McDonald's).

En su obra **The Competitive Advantage of Nations** (1990), Porter reconoce para las nuevas circunstancias del mercado, la inestabilidad de éstas tres estrategias genéricas y la necesidad de modelos más dinámicos para concebir la ventaja competitiva.

Las tres estrategias genéricas aquí esbozadas, pertenecen a los modelos estáticos de estrategia que describen a la competencia en un momento específico. Fueron útiles cuando en el mundo los cambios se daban lentamente y cuando el objetivo era **sostener** una ventaja competitiva. La realidad es que las ventajas sólo duran hasta que nuestros competidores las copian o las superan.

Por otro lado, se evidencia que Copiadas o superadas las ventajas se convierten en un costo. El copiadador o el innovador sólo podrá explotar su ventaja, durante un espacio de tiempo limitado antes que sus competidores reaccionen. Cuando los competidores reaccionan, la ventaja original empieza a debilitarse y se necesita una nueva iniciativa.

Así las cosas, a continuación se relacionan las características más relevantes de la teoría de Porter.

Estrategia El campo principal de trabajo de Porter es la estrategia competitiva. Su libro *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, en sus 63 ediciones ha sido traducido a 27 idiomas. Su segundo libro de estrategia, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, publicado en 1985, va ya por su edición 38. *On Competition* (1998) contiene sus principales artículos sobre el tema, incluido *What is Strategy?* (1996), publicado en *Harvard Business Review*. A ellos se ha añadido *The Five Competitive Forces That Shape Strategy* (2008), una versión revisada y ampliada de sus artículos sobre análisis de sectores industriales.

Competitividad e Innovación *Competitividad nacional*. *The Competitive Advantage of Nations*, publicado por Porter en 1990, presenta una nueva teoría sobre cómo interactúan naciones y regiones, así como sobre sus fuentes de prosperidad económica. Porter ha publicado trabajos posteriores sobre Nueva Zelanda, Canadá, Suecia, Suiza, Japón. También ha dedicado atención a la competitividad de estados, provincias y otras regiones sub-nacionales. Su obra ha servido de guía de innumerables políticas económicas nacionales y regionales.

Responsabilidad Social y Valor Compartido Las relaciones entre las estrategias empresariales y las cuestiones sociales importantes, como la pobreza, el entorno ambiental, la salud, son el tema de este tercer bloque de trabajos de Porter, al que está dedicando atención preferente estos años recientes.

Filantropía y Responsabilidad Social Corporativa Porter ha dedicado una atención creciente a la función social de corporaciones y grandes compañías. La evolución de su posición es

perceptible en sus artículos sucesivos en Harvard Business Review con Mark Kramer Philanthropy's New Agenda: Creating Value (1999), The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy (2002), Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility (2006), y Creating Shared Value: Redefining Capitalism and the Role of the Corporation in Society (2011).

La historia a través de sus épocas, revoluciones, descubrimientos y avances, nos ha mostrado que el ser humano por naturaleza es social y dependiente de un contexto, es decir, su comportamiento se encuentra condicionado por la incidencia y estímulo que le brinda el entorno. En esta medida la construcción del conocimiento se basa en la experimentación y lectura que el individuo realiza de forma minuciosa al medio, de su interacción con el mismo y su actitud empírica frente a diversas prácticas necesarias para su estabilidad. Como lo nombra Francis Bacon en su obra Novum Organum: “ se debe estudiar al hombre y su entorno mediante observaciones detalladas y controladas, realizando generalizaciones cautelosas”.

http://es.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter”

Teniendo en cuenta que la razón es la base fundamental de la existencia humana, es importante en este trabajo tomar como uno de los ejes principales a la comunicación, siendo la única manifestación inherente al sujeto como ente social; dicha comunicación permite relaciones intersubjetivas, la adquisición de nueva información, de nuevos sistemas simbólicos a cerca de la realidad, llegando al punto de conformarse como un medio que da cabida a la formalización del conocimiento, resultado de la inteligencia humana.

Ahora bien, con la teoría planteada por **Albert Shapero** se evidencian ciertos conceptos de fundamentos de mercado dentro del proceso de formación de empresas, y a su vez el mismo está ligado a diferentes factores como lo son sociales, psicológicos, culturales y económicos planteados por **Varela-3**, razón por la cual, es primordial que en el desarrollo de esta idea, sean revisadas, analizadas las situaciones que rodean el medio donde se desarrollara el proyecto, como también debemos tener en cuenta que todas las herramientas que permiten tomar decisiones, administrar y recursos para el funcionamiento del mismo. Es importante aclarar que durante la creación del proyecto se pueden tener riesgos tanto positivos como negativos, tal y como lo cita Shapero.

Por otro lado el señor, **Hernández Sampieri** manifiesta algunos criterios para generar ideas, es decir donde se puedan desarrollar ideas que nos motiven con el desarrollo del mismo, dice que las buenas ideas “no necesariamente tienen que ser nuevas pero sí novedosas muchas veces es necesario actualizar o adaptar los planteamientos ya efectuados en otros contextos, las buenas ideas de investigación pueden construir teorías y solucionar problemas. Sampieri dice que muchas veces las ideas son vagas y deben ser traducidas en problemas más concretos de investigación”

En esta parte del trabajo se efectuarán estudios e investigaciones necesarios para determinar que tan viable es el proyecto y/o la empresa; es importante mencionar que en el transcurso de la historia de las empresas, muchos autores o personas han investigado y expuesto sus hipótesis y teorías, destacando muchas de las cualidades para que un plan de negocio sea duradero y favorable en el mercado

Otro de los autores influyentes en este campo es el señor **Jeffry Timmons**, donde manifiesta **que el futuro** de un negocio está en la detección de una OPORTUNIDAD, por tanto y de acuerdo a nuestro análisis, este autor es verídico en lo que manifiesta, debido a que a veces nos sentimos derrotados por cualquier aspecto que surja, puede ser económico, estratégico, por tanto es viable buscar motivaciones que nos inculquen que hay que seguir adelante. Dentro de esta teoría se considera muy importante la aplicación de la conocida frase “perder es ganar un poco”.

Varela, R. 2001. Libro Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2da Ed) Bogotá. Prensa Moderna Impresores S.A.

Método de Investigación – Roberto Hernández Sampieri – MCGRAW-HILL

<http://mundoempresarialpuc.blogspot.com>

<http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk15.htm> 10

4.2 MARCO CONCEPTUAL

Cadena De Valor

La cadena valor es una herramienta de gestión diseñada por Michael Porter que permite realizar un análisis interno de una empresa, a través de su desagregación en sus principales actividades generadoras de valor. Se denomina cadena de valor, pues considera a las principales actividades de una empresa como los eslabones de una cadena de actividades (las cuales forman un proceso básicamente compuesto por el diseño, producción, promoción, venta y distribución del producto), las cuales van añadiendo valor al producto a medida que éste pasa por cada una de éstas. <http://www.crecenegocios.com>

Características

Se llama características o aspectos técnicos o naturales a aquella información que es propia de un sujeto, objeto o estado y que lo define como tal. <http://www.definicionabc.com>

Clusters

El trabajo seminal de Porter acuñó el término para designar concentraciones geográficas de empresas especializadas, cuya dinámica de interacción explica el aumento de la productividad y la eficiencia, la reducción de costos.

Competitividad

A la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. <http://www.monografias.com>

Difundir

La difusión es un fenómeno que implica extender, divulgar o diseminar, a través del tiempo y del espacio, una noticia, una idea, una enfermedad, costumbres, idiomas, negocios, modas, etcétera.

<http://deconceptos.com>

Empresa

Una empresa es la interacción de las variables: equipo de trabajo, productos – servicios, mercado – clientes. Cuando estos tres elementos funcionan, interactúan, son sinérgicos y se reinventan en el tiempo podemos decir que hay una empresa, antes no. Una empresa debe estar soportada en esas tres condiciones y esto es lo que se construye en la etapa de creación, de puesta en marcha.

<http://www.gerencie.com>

Estrategia

Una estrategia es el conjunto de acciones que se implementarán en un contexto determinado con el objetivo de lograr el fin propuesto. <http://www.definicionabc>

Filantropía

El origen etimológico de la palabra filantropía, está en la unión de dos vocablo griegos: “philos” que puede traducirse como amor; y “anthropos” que significa ser humano. La filantropía es por lo tanto todo aquello que expresa en sentimientos y acciones, el amor que siente alguien por sus semejantes, pudiendo ser una persona individual o una agrupación. Quienes ejercen la filantropía se llaman filántropos.

Fortalecimiento

Acción o efecto de fortalecer; Estructura o recinto que fortalece las defensas de una plaza; Recinto fortificado. <http://www.google.com.co>

Fuentes

Es aquello que es origen de otra cosa, su causa, o de donde surge. <http://deconceptos.com>

Garantizar

Dar garantía de que una cosa va a suceder o realizarse. <http://es.thefreedictionary.com/garantizar>

Innovación

El término **innovación** refiere a aquel cambio que introduce alguna novedad o varias. Cuando alguien **innova** aplica nuevas ideas, productos, conceptos, servicios y prácticas a una determinada cuestión, actividad o negocio, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad. <http://www.definicionabc.com>

Jardín Infantil

Todo establecimiento que reciba durante el día niño y niño, desde los 84 días hasta la edad de su ingreso a la Educación General Básica y les proporcione atención integral que comprenda alimentación adecuada y educación correspondiente a su edad. <http://www.pediatraldia>.

Necesidad

Las necesidades son el principal motivo de la conducta humana, ya que se refieren a “la carencia de algo. <http://conceptosydefiniciones.wordpress.com/>

Objeto Social

Actividad mercantil lícita y concreta para cuya realización se constituye una sociedad. <http://www.definicion->

Pensamiento

Se considera pensamiento a todo aquel producto de la mente, es decir, todo aquello que es traído a la realidad gracias a la intervención de nuestra razón. Esto no solamente incluye a las cuestiones estrictamente racionales, sino también a la abstracciones como ser la imaginación, porque todo aquello que es de naturaleza mental, independientemente que sea algo racional como la resolución de un problema o una abstracción que como producto arroja la creación de una pieza artística. <http://www.definicionabc.com>

Profesional

Es quien ejerce una profesión (un empleo o trabajo que requiere de conocimientos formales y especializados). Para convertirse en profesional, una persona debe cursar estudios (por lo general, terciarios o universitarios) y contar con un diploma o título que avale los conocimientos adquiridos y la idoneidad para el ejercicio de la profesión. <http://definicion.de/profesional/>

Proyecto

Proviene del latín *proiectus* y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. <http://definicion.de/proyecto/>

Servicio

Es el conjunto de actividades que lleva a cabo internamente una empresa por ejemplo para poder responder y satisfacer las necesidades de un cliente. <http://www.definicionabc.com>

Valor Agregado

Valor agregado o valor añadido, en términos de marketing, es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial; generalmente se trata de una característica o transacción, la aceleración del aprendizaje y la difusión del conocimiento. <http://gecomomiocluster.blogspot.com>

4.3 MARCO TEMPORAL

Dando continuidad a la investigación para la creación del Jardín Infantil 24 horas “ Mi Primera Pijama” es pertinente indicar que dicha investigación seguirá siendo ejecutada en el marco de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN y comprenderá el período Agosto a Diciembre de 2015.

4.4 MARCO ESPACIAL

Teniendo en cuenta lo mencionado con anterioridad, confirmamos que nuestra idea de negocio es motivada debido a que los jóvenes estudiantes universitarios y/o empleados con hijos, se han visto con dificultades a la hora de encontrar un lugar confiable para dejar al cuidado a sus hijos en eventos fortuitos, es por ello que decidimos realizar la investigación en este aspecto, a fin de identificar y satisfacer las necesidades latentes de este plan de negocio.

De lo anterior, ratificamos que la investigación se ejecutará tomando datos generales a nivel de Bogotá como fuente de referencia el DANE, a fin de identificar el número de niños y niñas matriculadas, a fin de evidenciar el comportamiento que podría tener nuestro proyecto en el mercado. Es por ello que a continuación mostraremos como ha sido la evolución en este ámbito.



MATRÍCULA PREESCOLAR, SECRETARÍAS DE EDUCACIÓN Y MUNICIPIOS.
Investigación Educación Formal - Año 2014.

Secretaría Educación	TOTAL			
	Total	Jardín	Pre-jardín	Transición
Total nacional	1.027.226	158.398	114.010	754.818
<i>Hombres</i>	528.077	80.076	57.628	388.373
<i>Mujeres</i>	501.149	78.322	56.382	366.445
Distrital de Bogotá	167.759	41.939	27.054	98.766
<i>Mujeres</i>	82.954	20.839	13.490	48.625
<i>Hombres</i>	84.805	21.100	13.564	50.141
BOGOTÁ D.C.	167.759	41.939	27.054	98.766
<i>Mujeres</i>	82.954	20.839	13.490	48.625
<i>Hombres</i>	84.805	21.100	13.564	50.141

4.5 MARCO LEGAL

En este marco daremos a conocer las leyes que nos regirían en el momento de la constitución de la empresa, en este caso nos aplicarían las siguientes:

Ley 115 de 1994, señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Se fundamenta en los principios de la Constitución Política sobre el derecho a la educación que tiene toda persona, en las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra y en su carácter de servicio público.

Ley 1098 de 2006, Artículo 1o. Finalidad. Este código tiene por finalidad garantizar a los niños, a las niñas y a los adolescentes su pleno y armonioso desarrollo para que crezcan en el seno de la familia y de la comunidad, en un ambiente de felicidad, amor y comprensión. Prevalecerá el reconocimiento a la igualdad y la dignidad humana, sin discriminación alguna.

Art. 58. Se garantiza la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores. Cuando de la aplicación de una ley por motivo de utilidad pública o interés social, resultarán en conflicto los derechos de los particulares con la necesidad por ella reconocida, el interés privado deberá ceder el interés público o social.

Artículo 333 - La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, son autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial.

Artículo 334 - La dirección general de la economía estará a cargo del Estado. Este intervendrá por mandato de la ley en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, distribución, utilización y consumo de los bienes, y en los servicios públicos y privados, para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano.

ARTÍCULO 10. COMERCIANTES - CONCEPTO - CALIDAD. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

ARTÍCULO 19. OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES. Es obligación de todo comerciante:

- 1) Matricularse en el registro mercantil;
- 2) Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad;
- 3) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales;
- 4) Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades;
- 5) Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles, y
- 6) Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

Artículo 20. Objeto. El presente código tiene por objeto establecer normas sustantivas y procesales para la protección integral de los niños, las niñas y los adolescentes, garantizar el ejercicio de sus derechos y libertades consagrados en los instrumentos internacionales de Derechos Humanos, en la Constitución Política y en las leyes, así como su restablecimiento. Dicha garantía y protección será obligación de la familia, la sociedad y el Estado.

Artículo 25, El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.

Código Sustantivo Del Trabajo Artículo 1o. Objeto, La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.

5. METODOLOGIA

5.1 TIPO DE ESTUDIO

Teniendo en cuenta la metodología usada por el señor Hernández Sampieri, en la cual establece los tipos de estudio utilizados para una investigación, hemos determinado que nuestro proyecto Jardín Infantil “ Mi Primera Pijama” usaremos el método referente a la Descripción, dado que en el mismo se determina el estudio de casos, es decir el mismo hace referencia a analizar una unidad específica de un Universo Poblacional, situación que se ajusta a esta investigación

teniendo en cuenta la aplicación de una encuesta.

Así las cosas y como se mencionó con antelación tomaremos el método investigativo *Descriptivo*, dado que este estudio permite detectar las habilidades, actitudes, comportamiento, propósitos de nuestros futuros clientes, igualmente Bajo esta metodología podremos analizar cuantitativamente los datos, conllevando a obtener resultados efectivos, los cuales permitirán la aplicación correcta del cuestionario y/o encuesta.

5.2 METODO DE ESTUDIO

El Método de Estudio utilizado para este proyecto fue el **Cuantitativo - Deducción**, toda vez que el mismo fue realizado por medio de una encuesta donde se establecieron las necesidades de posibles usuarios de nuestros servicios y a su vez tomar decisiones que puedan contribuir con el desarrollo de este proyecto a cabalidad.

5.3 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El método de recolección de información fue **Técnico**, debido a que fue efectuado por medio de una encuesta tipo cuestionario, logrando encuestar a trescientos ochenta y cuatro (384) personas para obtener así nuestra muestra.

5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

En este punto se determinó que las fuentes de información utilizadas fueron las **Primarias y Secundarias**, debido que se realizaron encuestas a personas por medio de material virtual, es decir mediante las encuestas realizadas bajo la herramienta de google, a través del link <http://goo.gl/forms/tLL6eVptDy>.

Fuentes Primarias

La fuente de información primaria utilizada en este proyecto fue la encuesta, a través del cumplimiento de un cuestionario con 16 preguntas. Esta se realizara en la ciudad de Bogotá, especialmente en la localidad de chapinero.

Vale la pena mencionar que este fue el método escogido, debido a que se obtiene información de primera mano, sobre las necesidades, comportamiento, actitudes y motivaciones, que poseen los padres que desean acceder a nuestro servicio.

Fuentes Secundarias

Las principales fuentes de información secundarias utilizadas en este estudio fueron:

- Pagina Web Secretaria Distrital de Planeación:
- Pagina Web Secretaria de Educación
- Pagina Web DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

5.5 Población, Universo, Muestra Tipos De Muestreo, Unidad Estadística

Población: Esta investigación corresponde a la ciudad de Bogotá, conformada por hombres y mujeres que tengan hijos entre 3 meses y 5 años, se tomaron como segmento de análisis todos los estratos socioeconómicos.

Demográficas:

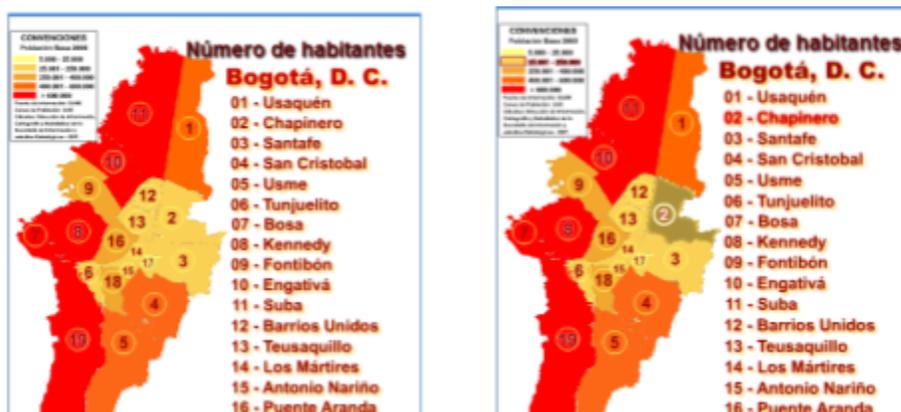
Rango – Edad: Niños y Niñas desde los 3 meses hasta 5 años.

Actividad: Estudiantes, empleados y empresarios

Nivel de Ingresos: Desde el salario mínimo legal vigente.

Características Demográficas

Para este proyecto, buscamos una técnica poco conocida, pero realmente muy buena para la tecnología de hoy en día, debido a que la recolección de datos demográficos, consistió en realizar las encuestas por muestreo, teniendo en cuenta que por medio de las mismas, tendremos información de una población en especial. Por otro lado, resaltamos que las estadísticas que arrojan las encuestas buscan ampliar los resultados de la población en su totalidad posiblemente o en su defecto en una buena parte. En el caso de este proyecto contamos con información relevante para el desarrollo de la encuesta como lo es la población existente en este momento en la localidad de Chapinero, es por ello que a continuación haremos un paréntesis de la misma.



Para este proyecto se contará con la siguiente información referente a la muestra a encuestar:

Tenemos que el número de habitantes existentes en la ciudad de Bogotá D.C., corresponde a 7.917.945, y en la localidad de Chapinero 138.539 habitantes distribuidos entre niños, niñas, adultos etc.

<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/RelejosDePoblacion>

Psicográfico

Clase social, Personalidad y Valores: Este proyecto busca enfocarse en estudiantes desde el estrato 2 al 5, que tengan principios, ganas de salir adelante, emprendedores etc.

Comportamiento

Principalmente estamos enfocados en los consumidores que deseen prepararse profesionalmente para así brindar una mejor calidad de vida a sus hijos, quienes a futuro podrían ser nuestros consumidores, así mismo, no descartamos a aquellos que ya sean profesionales y en su vida laboral deban desempeñar diferentes actividades a lo largo del día, por lo que en nosotros podrán encontrar una compañía para el cuidado de sus hijos.

De lo anterior y teniendo en cuenta lo validado con el DANE, tenemos que para el año 2014 en la ciudad de Bogotá D.C, fueron matriculados 167.759 niños, ubicados en los grados Jardín, Pre jardín y Transición, población que nos concierne, debido al enfoque de nuestro proyecto.



DANE
Para tomar decisiones



MATRÍCULA PREESCOLAR, SECRETARÍAS DE EDUCACIÓN Y MUNICIPIOS.
Investigación Educación Formal - Año 2014.

Secretaría Educación	TOTAL			
	Total	Jardín	Pre-jardín	Transición
Total nacional	1.027.226	158.398	114.010	754.818
<i>Hombres</i>	526.077	80.076	57.628	388.373
<i>Mujeres</i>	501.149	78.322	56.382	366.445
Distrital de Bogota	167.759	41.939	27.054	98.766
<i>Mujeres</i>	82.954	20.839	13.490	48.625
<i>Hombres</i>	84.805	21.100	13.564	50.141
BOGOTA D.C.	167.759	41.939	27.054	98.766
<i>Mujeres</i>	82.954	20.839	13.490	48.625
<i>Hombres</i>	84.805	21.100	13.564	50.141

Haciendo un comparativo de los niños matriculados entre 2009 y 2011, encontramos que al 2014 la población aumentó de manera significativa.

Año		PREESCOLAR				PRIMARIA			
Secciones del País		Total	Oficial	No Oficial	Subsidiada	Total	Oficial	No Oficial	Subsidiada
2009	BOGOTA D.C.	162.142	62.408	91.679	8.055	600.389	354.617	187.906	57.866
2010	BOGOTA D.C.	159.362	62.894	89.855	6.613	577.441	338.755	187.427	51.259
2011	BOGOTA D.C.	158.419	60.564	91.463	6.392	616.839	361.463	191.921	63.455

Fuente: DANE - Investigación de Educación Formal - Formulario C600
Nota: Para una desagregación por municipio o información adicional, favor dirigirse al Banco de Datos del DANE.

Año		PREESCOLAR			PRIMARIA		
SECCIONES DEL PAÍS		Total	Oficial	No Oficial	Total	Oficial	No Oficial
2009	BOGOTA D.C.	2.797	956	1.841	2.667	1.216	1.451
2010	BOGOTA D.C.	2.631	918	1.713	2.523	1.178	1.345
2011	BOGOTA D.C.	2.637	918	1.719	2.559	1.195	1.364

Fuente: DANE - Investigación de Educación Formal - Formulario C600
Nota: Para una desagregación por municipio o información adicional, favor dirigirse al Banco de Datos del DANE.

Información tomada de la página del DANE: <http://www.dane.gov.co>

6. ESTUDIO NATURALEZA DEL PROYECTO

6.1 Lluvia de ideas que puedan transformarse en un producto o servicio

Dentro de la lluvia de ideas se realizó una Matriz de Tamizado de Ideas, el cual se basó única y exclusivamente en la idea que más puntuación presentaba para su desarrollo. Así las cosas y para una mayor identificación del mismo, anexo encontramos la imagen para su validación.

MATRIZ DE TAMIZADO DE IDEAS						
Idea de Negocio	Observacion	Necesidad	Habilidades, Actitud y Destreza	Personal	Financiación	Ubicación o Localización
Jardín Infantil 24 Horas	Descripción	Cuidado de niños menores de 10 años en horas de la noche, enfocado a padres que en la actualidad sean estudiantes universitarios	Conocimiento, Servicio al Cliente, emprendimiento, cuidado, respeto	Enfermera, Pedagogos, Seguridad, Aseo y Cocina	Creditos Bancario	Bogota
	Puntaje	33%	9%	10%	10%	5%
Regalos a Domicilio	Descripción	Minimizar tiempo de los usuarios realizando la compra de obsequios para ocasiones especiales.	Diseño, Creatividad	Mensajero, coordinador; Diseñador	Recursos Propios	Bogota y sus alrededores
	Puntaje	18%	20%	10%	9%	5%
Planta Recicladora	Descripción	Lugar especializado en el reciclaje de productos reutilizables, los cuales serán vendidos a plantas procesadoras	Medio Ambiente, responsabilidad Social, conocimiento en tratamiento de material	Recicladores, Operarios	Recursos Propios y Creditos Bancarios	Bogota
	Puntaje	12%	10%	8%	10%	5%
Bar Deportivo	Descripción	Bar diseñado en secciones deportivas	Conocimiento Deportivo, en mesa y bar	Barman, Meseros	Creditos Bancario	Zona Rosa de Bogota
	Puntaje	15%	12%	9%	8%	9%
Car Wash a Domicilio	Descripción	Minimizar el tiempo de cada usuario, desplazándonos hasta el lugar donde tiene ubicado su vehículo.	Conocimiento en Mecanica y Lavado de Autos	Coordinador de rutas, operarios	Recursos Propios y	Bogota y alrededores
	Puntaje	20%	15%	10%	8%	10%
Logística en servicios de salud	Descripción	Acompañamiento para personas discapacitadas, enfermas o adultos mayores bien sea para acompañamiento en el hogar o traslado a clínicas, hospitales.	Vocación, cuidado, respeto, compromiso	Enfermeras, conductores	Creditos Bancario	Bogota y sus alrededores
	Puntaje	12%	10%	13%	6%	8%

NOTA: Las seleccionadas en azul son las que tengo con mayor relevancia como ideas de negocio.

Después de realizar el tamizado de ideas y mirar las diferentes alternativas de negocio que teníamos presupuestadas, se tomaron las que presentaban mayor puntuación y de allí seleccionamos el Jardín Infantil 24 horas, no obstante relacionamos los tres (03) más relevantes.

- ✓ Bar Deportivo
- ✓ Regalos a Domicilio
- ✓ Jardín Infantil 24 Horas

6.2 Justificación de la empresa

Nos motiva la necesidad de crecer como empresa, y como empresarios poder satisfacer las necesidades de los clientes, para ser generadoras de empleo y poder sostenernos así mismos y a nuestras familias por medio de la compañía, igualmente y como se manifestó con anterioridad ayudar a los jóvenes con el cuidado de sus pequeños a fin que puedan seguir el curso de su vida normal, entre ellos la preparación profesional.

6.3 Nombre de la Empresa

Para determinar el nombre de la empresa, se realizó una lluvia de ideas, muy similar al tamizado que se realizó para buscar el proyecto de empresa, por tanto realizamos la elección, basados en unas características de esta lluvia, las cuales correspondían a descripción del nombre, originalidad, que se identificara con nuestros niños y originalidad, conllevando a un resultado y elección del grupo a: **MI PRIMERA PIJAMA**

6.4 Tipo De La Empresa

Las empresas de todo tipo, presentan una clasificación, es por ello que nuestra empresa Mi Primera Pijama, será de tipo **SERVICIOS**, por otra parte pertenecerá a la sociedad limitada, teniendo en cuenta que la misma puede establecer como mínimo un socio.

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Con este proyecto buscamos crear una empresa que contribuya con el mejoramiento y la calidad de vida de mucho jovenes, debido a que en muchas ocasiones por ser padres a temprana edad no han tenido la oportunidad suficiente de culminar sus estudios bien sea secundarios y/o profesionales, es por ello que mi Primera Pijama, busca satisfacer las necesidades de nuestros consumidores, respecto al cuidado de sus hijos, logrando a que los mismos sean formados como personas de bien y utiles para la sociedad.

Igualmente, con este proyecto estamos contribuyendo con la generación de empleo y en el desarrollo de la responsabilidad social.

7.1 Misión de la empresa

Ser reconocidos como una corporación nacional prestadora de buenos servicios, logrando generar una imagen de prestigio, compromiso y competitividad, basada en principios éticos y brindando un excelente cuidado a los pequeños que encomendaran a esta sociedad los padres de familia.

7.2 Visión de la empresa

Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, dándoles a conocer nuestro servicio, ofreciéndoles una mejor oportunidad en la vida, generándoles empleo, que su actividad económica, su desarrollo personal así como el profesional sea mejorado.

7.3 Objetivos de la Empresa

Objetivo General

Incentivar a los jóvenes padres para la culminación de sus estudios universitarios ya que según encuestas realizadas, se evidencia que muchos padres aplazaron sus estudios; debido a que no tienen en quien confiar el cuidado de sus hijos.

Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar fuentes de empleo que buscan satisfacer las necesidades de nuestro proyecto.
- ✓ Difundir y concientizar a los jóvenes padres la importancia que tiene su desarrollo profesional.
- ✓ Garantizar la estabilidad y seguridad que se le puedan brindar a los pequeños en MI PRIMERA PIJAMA.
- ✓ Diseñar estrategia de mercado con el fin de buscar estabilidad económica y posicionamiento en el mercado de nuestra empresa.
- ✓ Satisfacer las necesidades de nuestros clientes quienes nos encomendaran la maravillosa tarea del cuidado de sus pequeños.
- ✓ Brindar estabilidad laboral al personal vinculado a la empresa

7.4 Análisis de la Industria

Es el estudio y conocimiento del mercado objetivo, utilizado para conocer o determinar la demanda, la oferta y a su vez el atractivo del mercado, sus necesidades y la competencia que encontramos, respecto a los Jardines Infantiles iguales que existan en Bogotá, en especial la localidad de chapinero.

7.5 DOFA

Fortalezas

- ✓ Innovación para la mejora constante del servicio ofrecido
- ✓ Tener la empresa legalmente constituida.
- ✓ Poca oferta de nuestro servicio en el mercado.
- ✓ Docentes y Directivos altamente capacitados para ejercer la función asignada conllevando al excelente desarrollo de la institución.

Debilidades

- ✓ Recursos económicos insuficientes para ejecutar el proyecto.
- ✓ Poco conocimiento en el mercado.

Oportunidades

- ✓ Llegar a ser reconocidos como una empresa líder en el sector educativo y posibilidad de extendernos en el resto del país.
- ✓ Crear empresa y nueva opción en el mercado.
- ✓ Buscar alianzas con la Secretaria de Educación a fin de conseguir apoyo en el desarrollo del proyecto.
- ✓ Generación de empleo.

Amenazas

- ✓ Poca aceptación del producto en el mercado
- ✓ Creación de empresas que compitan en el mismo sector
- ✓ Disminución de la demanda del servicio ofrecido.

7.6 Estructura Organizacional

En este ítem, podremos evidenciar las 5 fuerzas de Michael Porter, las cuales se caracterizan mucho en nuestro proyecto, por tanto se describen a continuación.

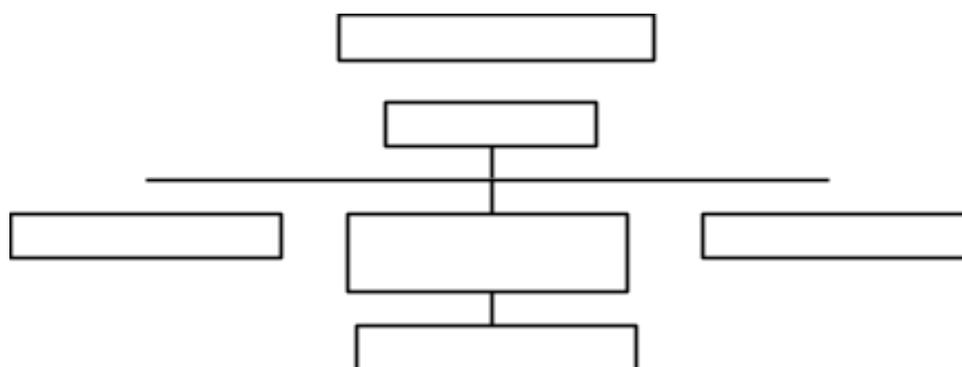
- ✓ La competencia entre compañías
- ✓ La amenaza de nuevas compañías que entran al mercado
- ✓ Posibilidad de usar productos o servicios sustitutos
- ✓ El poder de negociación de los proveedores
- ✓ El poder de negociación de los clientes.

Información tomada de

<http://adm-ujcv.blogspot.com/2011/07/analisis-de-la-industria-y-estrategias.html>.

7.7 Funciones y requisitos por puesto

Organigrama



Funciones Específicas Por Puesto

Para cada cargo habrá unas funciones específicas, teniendo en cuenta la naturaleza del puesto.

Gerente:

- ✓ Este será el representante legal de la empresa firmara toda la documentación y contrataciones que se realicen en el Jardín, a fin que se lleve un control específico.
- ✓ Deberá planear y desarrollar metas a corto, mediano y largo plazo y a su vez velar porque se cumplan a cabalidad.
- ✓ Realizar evaluaciones a los diferentes departamentos
- ✓ Tener un excelente manejo de los recursos financieros
- ✓ Y todas las funciones que sean propias del cargo.

Contabilidad:

- ✓ Debe manejar el aspecto contable de la empresa, a fin de garantizar que las finanzas siempre estén a nuestro favor.
- ✓ Manejo y pago adecuado de impuestos
- ✓ Realizar el pago de nómina cumpliendo a cabalidad con las fechas establecidas
- ✓ Deberá presentar presupuestos anuales y diferir a cada departamento de acuerdo a la información del gerente.

Director de Preescolar:

- ✓ Encargado de la toma de decisiones
- ✓ Seguimiento a la labor ejecutada por los docentes
- ✓ Garantizar la efectividad del cumplimiento de los procedimientos establecidos por el Ministerio de Educación.

Administración:

- ✓ Esta área es la encargada de toda la parte administrativa de la empresa, proceso fundamental para la evolución de la misma.
- ✓ Establecer salarios de acuerdo a lo establecido por el ministerio de trabajo.

Docentes:

- ✓ Debe ser licenciado o profesional en educación
- ✓ Desempeñar funciones de apoyo en la elaboración, ejecución y evaluación del proyecto educativo.
- ✓ Desarrollar y coordinar actividades académicas que permitan el desarrollo de proyectos y mejoramiento de la institución.
- ✓ Velar porque se cumpla a cabalidad con los estándares de educación para la primera infancia.
- ✓ Realizar actividades motrices, socio afectivas, estimulación entre otras.

Capacitación de Personal

La capacitación de personal se realizará una vez se ingresa a nuestra empresa y posteriormente se efectuara de manera mensual, a fin de irnos actualizando en los proceso de acuerdo a los lineamientos del Ministerio de Educación.

Reclutamiento

El reclutamiento será efectuado mediante una bolsa de empleo, quienes serán los encargados de perfilar las posibles opciones para los cargos de acuerdo a los parámetros establecidos por mi Primera Pijama.

Selección

La selección la realizará los directivos de la institución apoyados en el primer filtro efectuado por la bolsa de empleo de acuerdo a las características del cargo y al nivel de competitividad del mismo.

Contratación

La contratación será realizada directamente por la empresa, con un contrato con un término fijo de 1 año inicialmente, es importante resaltar que el mismo se efectuara con todos los requisitos de ley.

Inducción

La inducción será realizada después de la contratación por el área administrativa y de acuerdo al cargo al que ingresó.

7.8 Administración de sueldos y salarios

La administración de salarios obtiene el equilibrio interno y externo con relación al mercado de trabajo.

La investigación de salarios puede hacerse por medio de:

- ✓ Cuestionarios
- ✓ Visitas a empresas
- ✓ Reuniones con especialistas en salarios (Entre Otros)

Selección de los cargos de referencia

- ✓ Cargos con diversos puntos de la curva salarial
- ✓ Cargos fácilmente identificables
- ✓ Cargos que representan los sectores

Selección de las empresas participantes

- ✓ Localización geográfica de la empresa
- ✓ Sector Industrial de la empresa
- ✓ Tamaño de la empresa
- ✓ Política Salarial

La empresa los tabulara y les aplicara el tratamiento estadístico de los datos para ver la comparación con sus propios salarios y verificar su esquema si es satisfactorio o necesita correcciones.

La determinación de los salarios de la empresa se logra mediante la determinación de un salario justo de acuerdo a sus funciones correspondientes.

Al iniciar cualquier proceso de evaluación de cargos o estructura de salarios, es necesario conceptualizar el material base para lograr el objetivo total. Por esta razón debemos tomar como punto de partida la diferencia de los términos que son indispensables para lograr una adecuada evaluación de cargos o de estructura de salarios.

- ✓ Salario

- ✓ Salario es aquella paga que se hace en periodos más o menos cortos.
- ✓ Sueldo
- ✓ En la paga que se hace en periodos más o menos largos (quincenal, mensual)
- ✓ Regularmente este término se utiliza para referirse a los salarios de los empleados.

Parámetros para fijar salarios:

Los salarios deben fijarse de acuerdo al cargo, la persona que desempeña el cargo, a la empresa y en cuanto a los factores externos de la empresa.

- a. Cargo: Debe saberse que se hace en el cargo, como se hace, cuando se hace, porque se hace, para que se hace y donde se hace.
- b. La persona: Se considera el desempeño y el tiempo que ha laborado en el cargo.
- c. A la Empresa: Debe tenerse en cuenta la capacidad económica de la empresa. No es correcto pagar más de lo que la organización pueda. De igual manera, al considerar el salario es forzoso tener en cuenta el nivel tecnológico, según se requiera mano de obra altamente calificada, semicalificada o no calificada.
- d. Empresa Factores externos: Deberá estudiarse el mercado de la mano de obra que se pague aproximadamente lo mismo que paga el promedio de las empresas de la competencia.

Empresa

v

..... **...Persona >>>>>> Salario Justo <<<<<<< Factores Externos**

^

Cargo

El conjunto de normas y procedimientos tendientes a establecer o mantener estructuras de salarios equitativas y justas en la organización.

Objetivos de la Administración de Salarios:

- ✓ Remunerar a cada empleado de acuerdo con el valor del cargo que ocupa.
- ✓ Recompensarlo adecuadamente por su desempeño y dedicación.
- ✓ Atraer y retener a los mejores candidatos para los cargos.
- ✓ Ampliar la flexibilidad de la organización, dándole los medios adecuados para la movilidad del personal y racionalización las posibilidades de desarrollo y de carrera.
- ✓ Lograr que los empleados acepten los sistemas de remuneración adoptados por la empresa.

Mantener equilibrio entre los intereses financieros de la organización y su política de relaciones con los empleados a fin que tengan todas las garantías legales para su desempeño.

Análisis de Cargos:

Para el análisis del cargo elaboraremos un formulario el cual contenga la siguiente información:

1. Partes generales de un formulario
 - a. Identificación del Puesto
 - b. Descripción de funciones
 - c. Especificación del puesto
 - d. Condiciones de trabajo
2. Validación del formulario

3. Prueba del formulario

Aplicación del formulario de análisis de puestos

- ✓ Sistemas de aplicación
 - o Interno: Analistas que pertenecen a la organización.
 - o Externo: Contratación de analistas externos
 - o Mixto: Mezcla de analistas internos y externos

- ✓ Métodos de Aplicación
 - o Cuestionario
 - o Entrevista

Todos los métodos de trabajo que se ejecutan son buenos; sin embargo el método a usar será el que se adecue a la empresa.

7.9 Impacto Legal

- Código Sustantivo del Trabajo
- Código de Comercio
- Leyes Reglamentarias del Ministerio y Secretaria de Educación
- Ley 1429 de 2010, Ley de formalización y generación de empleo.
- Ley 1014 de 2006 de Emprendimiento

Ley 1014 de 2006 que fomenta y patrocina la cultura del emprendimiento en Colombia y
tiene por objeto principal Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos

del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley

Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas

Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.

Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.

Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.

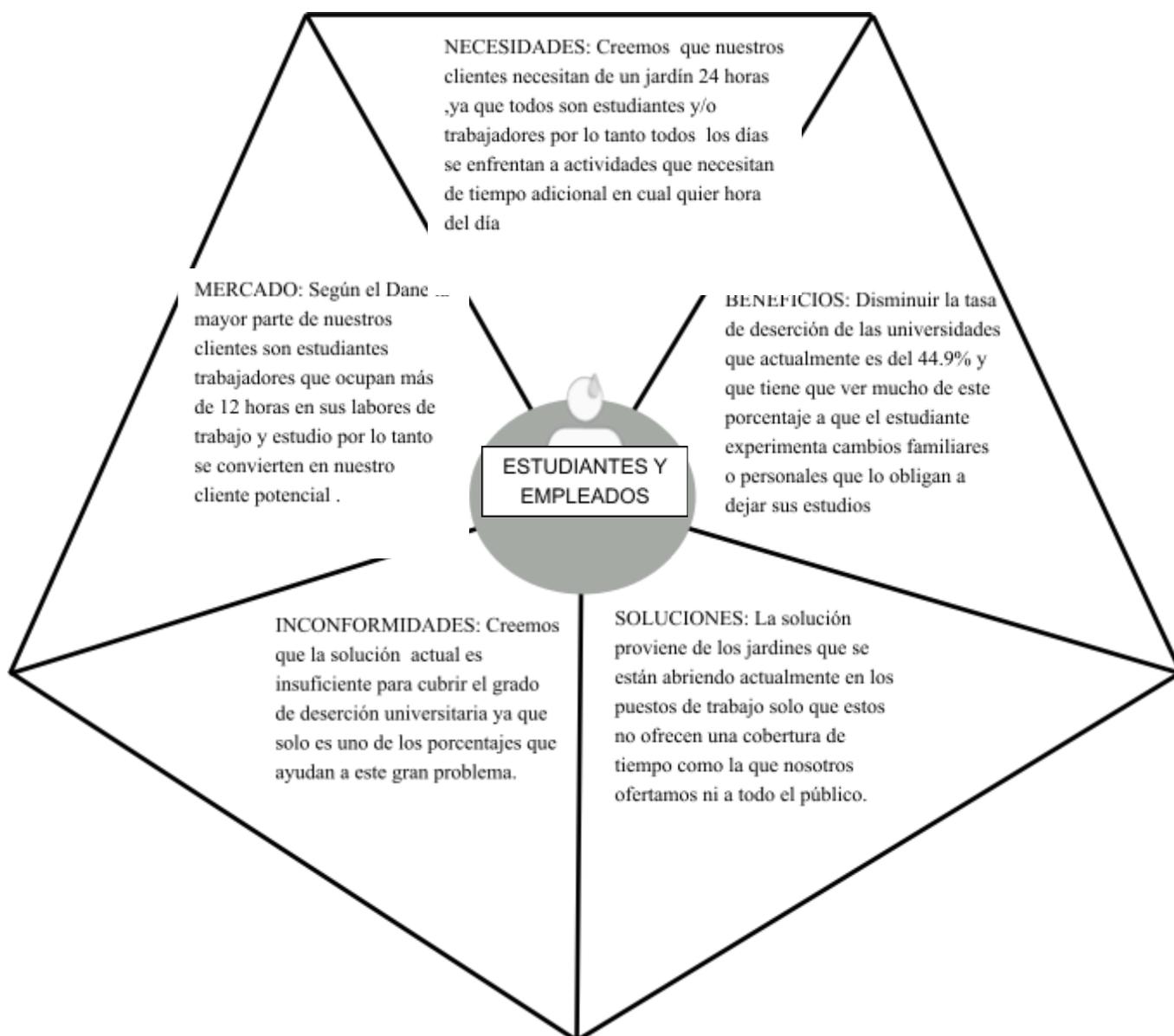
<http://www.secretariassenado.gov.co>

7.10 Mercado objetivo

Como se manifestó con antelación, el mercado objetivo de nuestro producto, son personas que vivan o estudien en la localidad de Chapinero y que tengan hijos menores de edad entre los tres (03) meses y los cinco (05) años, los cuales no tienen con quien dejar al cuidado, debido a que

deben desempeñar otras labores en su diario vivir, adicionalmente y teniendo en cuenta el valor agregado de nuestro servicio, prestaremos el mismo las 24 horas del día, para quienes laboren en jornadas nocturnas o en su defecto estudien en la noche.

PENTAGONO



NECESIDADES:

Nos basamos en satisfacer necesidades a todas las personas universitarias y trabajadoras que tienen compromisos a cualquier hora del día ya que les prestaremos el servicio de guardería 24 horas del día, 7 días a la semana para que estas personas puedan cumplir con sus labores sin preocuparse en qué lugar están sus hijos.

BENEFICIOS:

El principal beneficio que tenemos es brindarles a los estudiantes y trabajadores una salida en el cuidado de sus hijos con muy buenas condiciones tanto en su cuidado como en su educación, para que estos no deserten de sus estudios, contaremos con un servicio de transporte para los niños en cualquier hora del día para aquellos padres que necesitan salir de urgencia y no le es posible dejar los niños en la guardería.

SOLUCIONES:

Las soluciones que damos a nuestro público es darle la flexibilidad de horario para que ellos puedan cumplir con sus labores diarias, la mejor oportunidad que podrán tener es que es un precio cómodo para que esté al alcance de todo tipo de público.

INCONFORMIDADES:

Una de las inconformidades que se presentaban con nuestros clientes era el tema del transporte viendo este tema se llegó a la solución de contar con un medio de transporte que ayudara a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

MERCADO:

Nuestro mercado se basa en estudiantes y trabajadores de la zona de chapinero ya que son personas que gastan mucho tiempo cumpliendo con sus labores y de una u otra forma tienen los recursos para que sus hijos estén bien

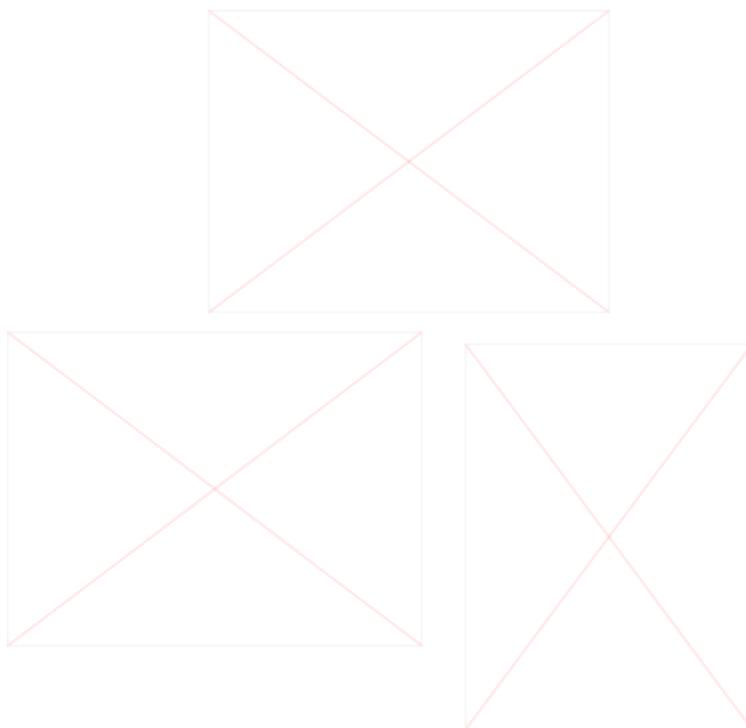
8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 Características principales del producto

a) **Tamaño**

Para iniciar únicamente colocaremos al servicio de nuestros usuarios un (1) solo Jardín Mi Primera Pijama, en la localidad de Chapinero que tendrá una capacidad para treinta (30) niños, entre los tres (03) meses y cinco (05) años.

b) **Empaque**



Imágenes tomadas de:

<http://www.sapitosaltarin.com/nuestro-jardin/>

<https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+jardines+infantiles>

c) **Etiqueta**

Jardín Infantil 24 Horas “ Mi Primera Pijama” Es un proyecto de empresa conformado por un grupo de estudiantes de la Corporación Unificada de Educación Superior CUN, funcionará en la ciudad de Bogotá, en la calle 51 con carrera 8, en la localidad de Chapinero.

Un lugar para aprender creciendo, nuestro jardín



d) **Características Organolépticas**

- El Jardín infantil se equipara debidamente, para dar seguridad, tranquilidad a nuestros niños como los papitos.
- Se instalaran cámaras de seguridad, a fin de obtener vigilancia continua a todo el Jardín.
- Se contratara el servicio de un seguro con la entidad Seguros del Estado, a fin que cualquier eventualidad se tenga la garantía de que estaremos todos bien

- Se contratara un médico pediatra que será encargado de realizar una revisión mensual a todos los niños del Jardín.
- Se contara con el apoyo de una nutricionista, la cual se encargara de indicar la distribución de la alimentación que se deben suministrar a los niños y niñas diariamente, como también de vigilar constantemente la talla y peso acorde a su edad.

8.2 Tamaño del Mercado

a) Segmento de mercado que la empresa pretende atacar

El mercado que pretendemos atacar, corresponde a niños y niñas entre tres (03) meses y cinco (05) años, teniendo en cuenta que el enfoque de esta empresa corresponde al cuidado de infantes.

b) Características principales

Nuestros servicios están enfocados en brindar atención y cuidado a niños y niñas entre tres (03) meses y cinco (05) años, teniendo en cuenta que sus padres deben desarrollar otras actividades y no pueden cuidar de ellos.

- Facilidad, atención y precios cómodos para el ingreso al Jardín Infantil de la ciudad de Bogotá.
- Instalaciones acondicionadas correctamente para evitar riesgos en los usuarios.
- Programas de estimulación temprana, socio afectivo, motor grueso, motor fino, lenguaje, a fin que los niños que se encuentran a nuestro cuidado, puedan desarrollar su potencial y habilidades de manera efectiva.

- El Jardín infantil 24 horas “ Mi Primera Pijama” contara con una ruta escolar, con el fin que se puedan recoger a los infantes en su lugar de residencia en caso que sus padres no los puedan llevar directamente al Jardín.
- Horario de Atención las 24 horas del día de lunes a viernes.
- Fácil ubicación a las instalaciones de nuestro Jardín, dado que nos encontramos ubicados cerca a las avenidas principales.
- Clases de Acuamotricidad
- Clases de Danza, teatro y música
- Clases de Ingles
- Taller de tareas
- Adicionalmente, contamos con vacaciones recreativas en mitad y final de año, a fin que los papitos puedan contar con nuestro servicio para estas épocas.

8.3 Consumo aparente

a) Número de clientes potenciales

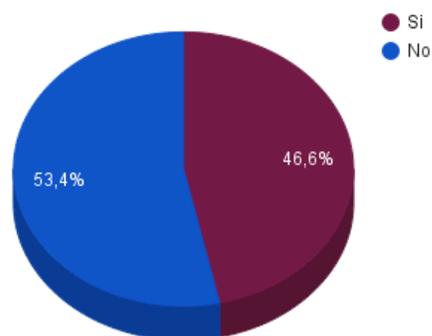
Nuestros clientes potenciales, son todos los padres de familia, universitarios, empleados que tengan hijos entre tres (03) meses y cinco (05) años, los cuales no tienen con quien dejarlos a su cuidado, por actividades diferentes que desarrollen. Por lo tanto es vital para nosotros contar con la absoluta disposición para atender a los infantes, a través del desarrollo de sus necesidades. El nicho de mercado que se quiere atacar son universidades (universidad católica, universidad piloto y santo tomas, adicionalmente este sector está rodeado de centro comerciales

y empresariales (Centro comercial acuarim, centro comercial chapinero y minicentro)y así poder dar mayor cobertura tanto a estudiantes como a empleados.

b) Consumo unitario aparente (por cliente)

Tomando como base que el 46.6% afirmó que tiene hijos entre los cero (0) a cinco (05) años

“¿Tienen hijos en edad de 0 a 5 años?”



c) Consumo mensual aparente del mercado encuesta

Teniendo en cuenta que en la encuesta realizada se determinó que el 89.6% de los encuestados tiene a sus hijos en establecimientos educativos formales, se establece que el consumo mensual aparente en el mercado podría ser de un 100%. Para su claridad, se anexa la imagen de esta pregunta.



8.4 Demanda potencial a corto, mediano y largo plazo

El proyecto Jardín Infantil 24 horas “ Mi primera Pijama” estará diseñado para un largo plazo, debido a que como se citó con anterioridad a la fecha estamos en proceso de investigación y el mismo se hará efectivo una vez se culminen nuestros estudios universitarios y obtengamos los recursos para llevarlo a cabo.

8.5 Participación de la competencia en el mercado

Para este punto, se determina que competencia en el mercado que se pretende atacar, tiene una gran influencia, debido a que al validar las mismas nos permitirá determinar sus actividades a desarrollar, obteniendo información para verificar la opciones de mejora en nuestro Jardín, es decir validar el funcionamiento de los demás y a su vez buscar mas características que nos identifique como pioneros en el mercado de este servicio.

De lo anterior, buscaremos actividades a desarrollar como lo son:

- Entrada del nuevo producto al mercado.
- Ofrecer innovaciones en el tratamiento que le daremos a nuestros pequeños en el Jardín

- Lograr la participación de la Secretaria de Educación en nuestro proyecto, a fin de obtener ayudas para la mejora del mismo.

Teniendo en cuenta estas actividades, buscaremos identificar los principales competidores, el área geográfica y así identificar una estrategia de posicionamiento en el mercado y buscar que este surja como debe ser para el beneficio de los niños y niñas de la primera infancia.

La competencia estaría formada en la ciudad de Bogotá y especialmente en la localidad de Chapinero por:

- Jardines infantiles del distrito
- Jardines infantiles privados

Todos estos centros existen a cargo de servicios públicos y privados.

Los competidores más directos son los que ofrecen el servicio nocturno, teniendo en cuenta que es el valor agregado que daría nuestro Jardín. La debilidad de estos competidores se encuentra en que la oferta de horarios en los servicios de estos centros no es jornada completa, como lo será Mi Primera Pijama.

Nuestro horario de servicios para poder ser competitivos va a comprender las 24 horas del día, con ello eliminamos la competencia más directa.

- ✓ Acunar “ El Hada de los Sueños”

Imagen tomada de:

<https://www.google.com.co/search?q=imagenes+del+jardin+infantil+acunar+las+hadas+de+los+sueños>

Objeto: Corresponde a el Jardín Acunar Nocturno “ Las Hadas de Los Sueños” el cual presenta una capacidad para veinte (20) infantes entre 3 meses y 5 años, pertenecientes a familias que ejercen actividades económicas en las horas de la noche.

Horario de Servicio: es de lunes a viernes de 5:00 p.m. a 07:00 a.m.

<http://www.elespectador.com/noticias/bogota/distrito-entrego-jardin-infantil-nocturno-chapinero-articulo-540194>

✓ El Sapito Saltarín



Objeto: Facilita un mundo donde los niños crecen disfrutando todos los momentos del día, participando en actividades que les permiten socializar, fortalecer los valores, las actitudes

positivas la adquisición de hábitos, pero sobre todo se sienten seguros y felices en un espacio familiar.

Horario de Servicio: lunes a viernes de 7:00 a.m. a 05:30 p.m.

Dirección: Calle 51 No. 4 – 81

Teléfono: 245 20 69

Pagina Web <http://www.sapitosaltarin.com>

8.6 Desarrollo de la encuesta

Nuestro alcance corresponde a la investigación realizada en la ciudad de Bogotá, localidad chapinero, conformada por hombres y mujeres mayores de 18 años, se tomaron los estratos socioeconómicos entre el 2 y 5.

Elementos de muestreo: Se determinaron las siguientes variables.

- **Datos personales:** nombre, edad, género (F) o (M).
- **Estrato:** 2, 3, 4 y 5
- **Localidad:** Chapinero
- **Nivel Profesional:** Bachiller, técnico, tecnológico, profesional, especialización y/o maestría.

Así las cosas y para determinar la probabilidad de la encuesta, se realizó muestreo con el número de habitantes hallados en la localidad de chapinero, dando como resultado que existen 138.539 habitantes, por tanto se ejecutó un muestreo dando como resultado que debíamos generar la encuesta a trescientos ochenta y cuatro (384) personas, como se evidencia en el simulador anexo.

CALCULA EL TAMAÑO DE TU MUESTRA

Calcula tu muestra estadística y conoce el número de entrevistas que tienes que realizar

138539	TAMAÑO DEL UNIVERSO Número de personas que componen la población a estudiar.	5	MARGEN DE ERROR Menor margen de error requiere mayores muestras.
50	HETEROGENEIDAD % Es la diversidad del universo. Lo habitual suele ser 50%.	95	NIVEL DE CONFIANZA Cuanto mayor sea el nivel de confianza, mayor tendrá que ser la muestra. Lo habitual suele ser entre el 95% y el 99%.

CALCULAR

EL TAMAÑO MUESTRAS RECOMENDADO ES

384

Simulador tomado de: <http://www.netquest.com/es/panel/calculadora-muestras.html>

a) **Creación del formulario.**

La creación del formulario se realizó mediante la plataforma de google, tal y como se mencionó con anterioridad, para su verificación podrá ingresar al link

<http://goo.gl/forms/tLL6eVptDy>.



Encuesta Mi Primera Pijama Jardín Infantil 24 Horas

***Obligatorio**

Nombre *

Estrato *

Genero *

M

F

¿Vive, estudia o trabaja en la localidad de Chapinero o el centro de Bogotá? *

Si

No

¿Cuál es su nivel de ingresos? *

\$ 0 a \$ 501.000

\$ 502.000 a \$ 750.000

Mayor a \$ 751.000

¿Tienen hijos en edad de 0 a 8 años? *

No

Si

25% completado



Encuesta Mi Primera Pijama Jardín Infantil 24 Horas

***Obligatorio**

Encuesta Mi Primera Pijama Jardín Infantil 24 Horas

Cuantos *

¿Sus hijos de 0 a 5 años asisten algún tipo de establecimiento educativo formal? *

Si

No

¿En qué grado se encuentra(n) su(s) hijo(s)? *
Si tiene 2 o mas hijos puede seleccionar varias respuestas

Párvulos

Pre jardín

Jardín

Transición

Primaria

El centro educativo en el que está(n) estudiando su(s) hijo(s) es *

Oficial

Privado

Programa social

¿Cuánto le cuesta mensualmente la educación de su hijo? *

Menos de \$50.000

Entre \$50.000 y \$100.000

Entre \$100.000 y \$200.000

Entre \$200.000 y \$500.000

#400 @www.itsa.edu.co



Encuesta Mi Primera Pijama Jardín Infantil 24 Horas

***Obligatorio**

Encuesta Mi Primera Pijama Jardin Infantil 24 Horas

Trabaja y/o Estudia *
Pregunta Selección múltiple

Trabaja

Estudia

¿Conoce algún Jardín Infantil con funcionamiento las 24 horas? *

Si

No

¿Realiza alguna actividad en horas de la noche? *

Si

No

¿En qué Jornada estaría dispuesto dejar su(s) hijo(s) a nuestro cuidado? *

Horario Laboral

Tarde

Noche

75% completado



Encuesta Mi Primera Pijama Jardín Infantil 24 Horas

***Obligatorio**

Encuesta Mi Primera Pijama Jardin Infantil 24 Horas

Si su respuesta fue en la noche, lo haría por *
Pregunta Selección múltiple

Trabajo

Estudio

Actividad Social

100%: has terminado.

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

b) Aplicación de la encuesta.

La encuesta que fue estructurada contiene 16 preguntas, que presentan una serie de datos que se encuentran acordes con el servicio que se desea ofrecer.

- ✓ **Tiempo:** Las encuestas se realizaron en el mes de marzo 2017.
- ✓ **Marco Muestral:** Se determinó seleccionar un grupo de 206 personas entre hombres y mujeres.

Así las cosas, a continuación detallamos la serie de preguntas con su indicador de medición.

Pre guntas	Indicadores de Medición de las Respuestas				
Nombre					
Genero	Femenino	Masculino			
Estrato	1	2	3	4	5
¿ Vive, estudia o trabaja en la localidad de Chapinero o el centro de Bogotá?	Si	No			
¿Cuál es su nivel de ingresos?	\$ 0 a \$ 501.000	\$ 502.000 a \$ 750.000	Mayor a \$ 751.000		
¿ Tienen hijos en edad de 0 a 5 años?	Si	No			
Cuantos	1	2	3	4	
¿ Sus hijos de 0 a 5 años asisten algún tipo de establecimiento educativo formal?	Si	No			
¿En qué grado se encuentra(n) su(s) hijo(s)? (Si tiene 2 o mas hijos puede seleccionar varias respuestas	Párvulos	Pre jardín	Jardín	Transición	Primaria
El centro educativo en el que está(n) estudiando su(s) hijo(s) es	Oficial	Privado	Programa social		
¿ Cuánto le cuesta mensualmente la educación de su hijo?	Menos de \$50.000	Entre \$50.000 y \$100.000	Entre \$100.000 y \$200.000	Entre \$200.000 y \$500.000	
Trabaja y/o Estudia (Pregunta Selección múltiple)	Trabaja	Estudia			
¿ Conoce algún Jardín Infantil con funcionamiento las 24 horas?	Si	No			
¿ Realiza alguna actividad en horas de la noche?	Si	No			
¿En qué Jornada estaria dispuesto dejar su(s) hijo(s) a nuestro cuidado?	Horario Laboral	Tarde	Noche		
Si su respuesta fue en la noche, lo haria por (Pregunta Selección múltiple)	Trabajo	Estudio	Actividad Social		

c) Tabulación de los resultados obtenidos

Genero	
F	126
M	80
Total general	206

Estrato	
1	15
2	71
3	87
4	24
5	9
Total general	206

¿Vive, estudia o trabaja en la localidad de Chapinero o el centro de Bogotá?	
No	85
Si	121
Total general	206

¿Cuál es su nivel de ingresos?	
\$ 0 a \$ 501.000	32
\$ 502.000 a \$ 750.000	42
Mayor a \$ 751.000	132
Total general	206
¿Tienen hijos en el hogar a 5 años?	
No	110
Si	96
Total general	206

Cuantos	
1	73
2	17

	3	4
	4	2
¿Sus hijos de 0 a 5 años	(en blanco)	
	Total general	96
asisten algún tipo de establecimiento educativo formal?		
No		10
Si		86
(en blanco)		
Total general		96

¿En qué grado se encuentra(n) su(s) hijo(s)?	
Jardín	13
Jardín , Primaria	3
Párvulos	26
Párvulos , Jardín	1
Párvulos , Primaria	4
Párvulos , Transición	2
Pre jardín	14
Pre jardín, Primaria	3
Primaria	20
Transición	9
Transición , Primaria	1
(en blanco)	
Total general	96

El centro educativo en el que está(n) estudiando su(s) hijo(s) es	
Oficial	20
Privado	64
Programa social	12
(en blanco)	
Total general	96

¿Cuánto le cuesta mensualmente la educación de su hijo?	
Entre \$100.000 y \$200.000	29
Entre \$200.000 y \$500.000	18

Entre \$50.000 y \$100.000	35
Menos de \$50.000	14
(en blanco)	
Total general	96
Trabaja y/o Estudia	
Estudia	16
Trabaja	116
Trabaja, Estudia	73
Trabajas	1
Total general	206

¿Conoce algún Jardín Infantil con funcionamiento las 24 horas?	
No	191
Si	15
Total general	206

¿Realiza alguna actividad en horas de la noche?	
No	89
Si	11
	7
Total general	20
	6

¿En qué Jornada estaría dispuesto dejar su(s) hijo(s) a nuestro cuidado?	
Horario Laboral	138
Noche	47
Tarde	21
Total general	206

Si su respuesta fue en la noche, lo haría por	
Actividad Social	7
Estudio	8
Estudio, Actividad Social	11
Trabajo	6
Trabajo, Actividad Social	2

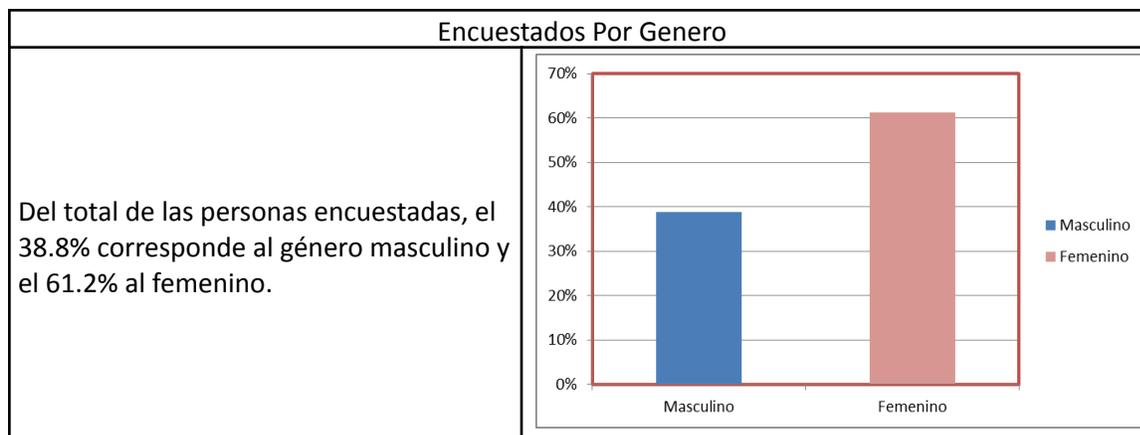
Trabajo, Estudio, Actividad Social (en blanco)	13
Total general	47

Ficha Técnica	
Tema al que se refiere el sondeo	Esta encuesta determina la viabilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios, como lo es un jardín infantil con un horario de 24 horas
Fuentes de financiación de la encuesta	Recursos propios
Fecha de trabajo en campo	Marzo de 2017
Numero de encuestados	206 personas
Grupo Objetivo	Empleados, estudiantes y padres de familia
Tipo de muestra	Muestreo probalístico y aleatorio en la ciudad de Bogotá
Universo geográfico de población	Bogotá D.C con 7.918.890 habitantes
Tipo de recolección	Encuesta a través de formulario virtual

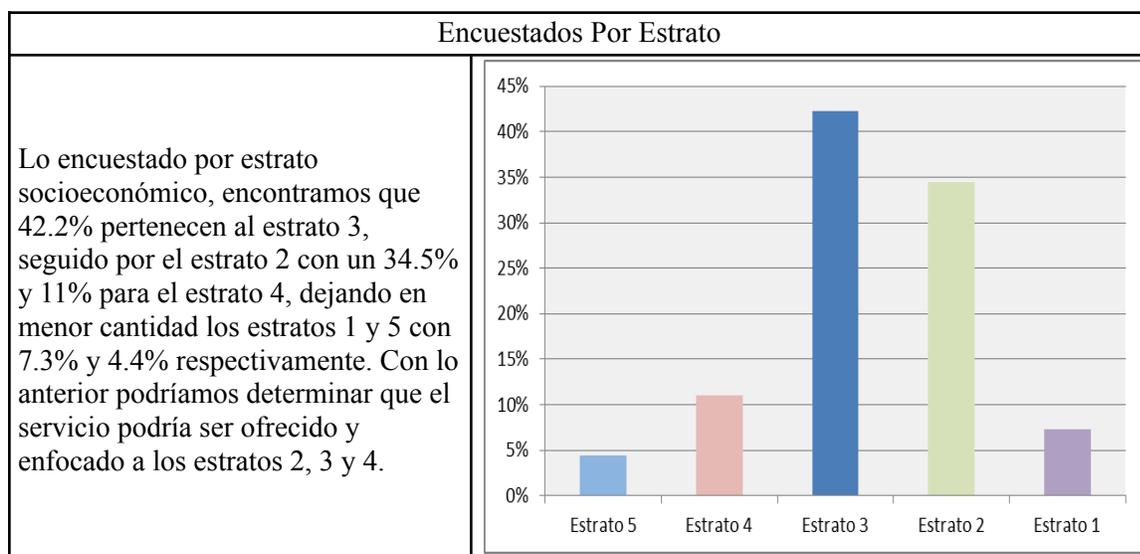
Fuente: Autores del proyecto

d) **Análisis gráfico y cualitativo de cada uno de los resultados obtenidos en la encuesta.**

En este punto, se puede evidenciar los resultados obtenidos en la encuesta como también la graficación de los mismos, a fin de determinar que opina la población encuestada acerca de nuestro servicio.

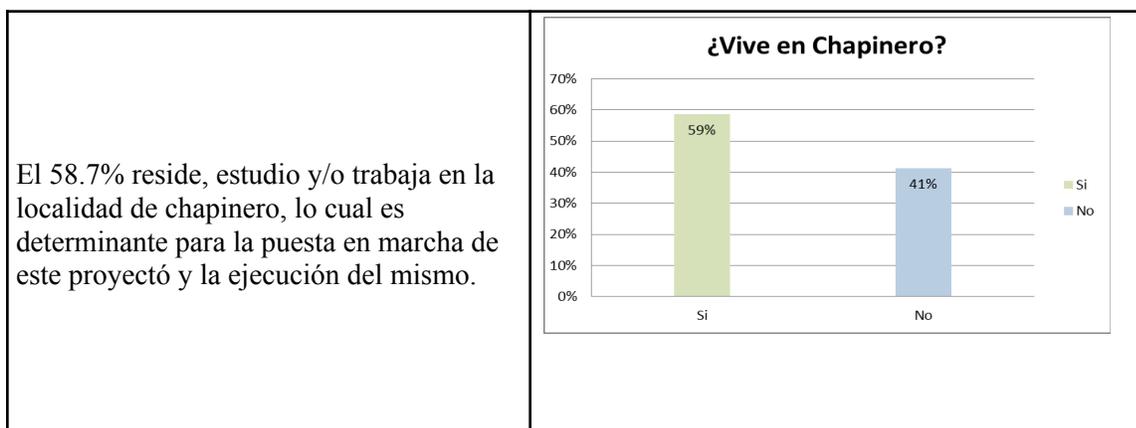


Grafica 1

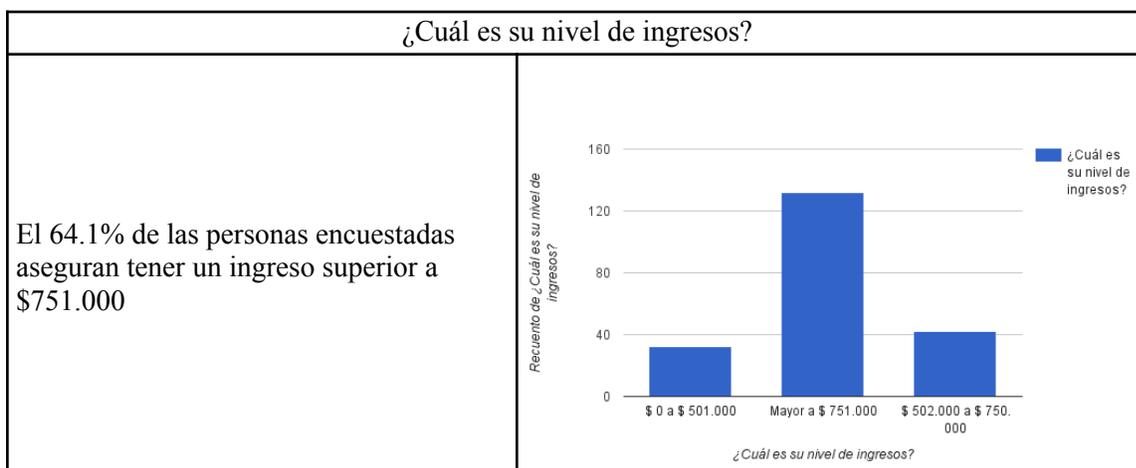


Grafica 2

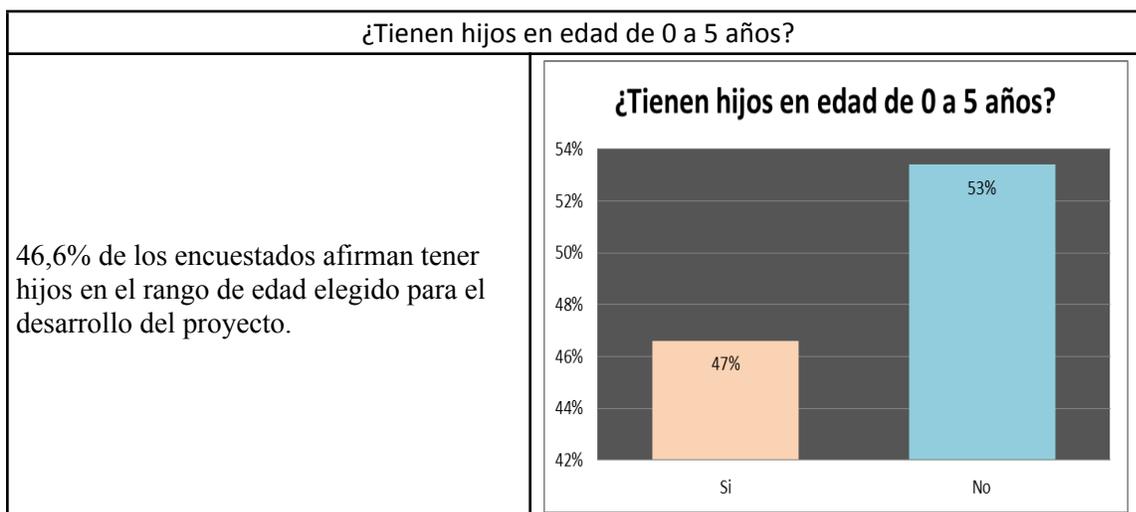
¿Vive, estudia o trabaja en la localidad de Chapinero o el centro de Bogotá?



Grafica 3

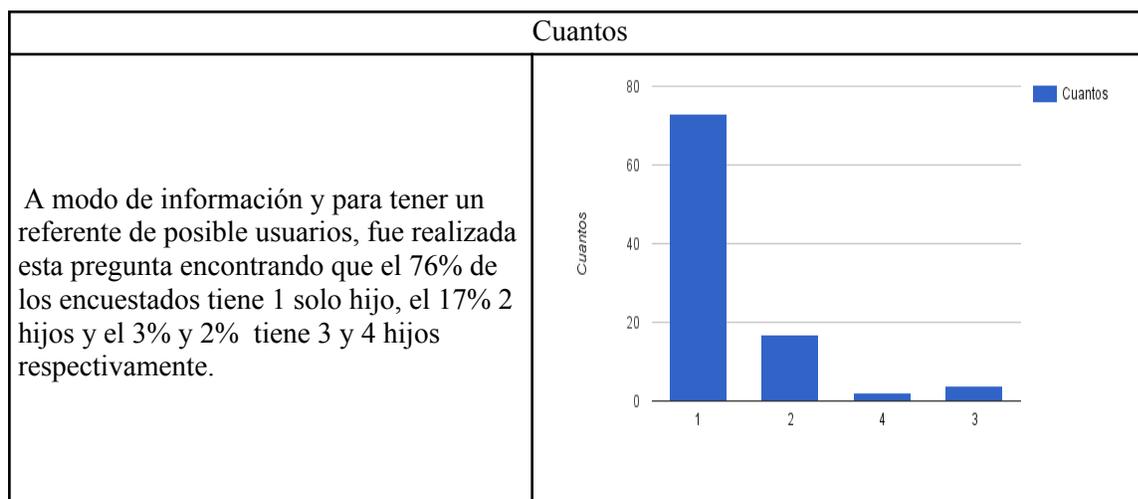


Grafica 4

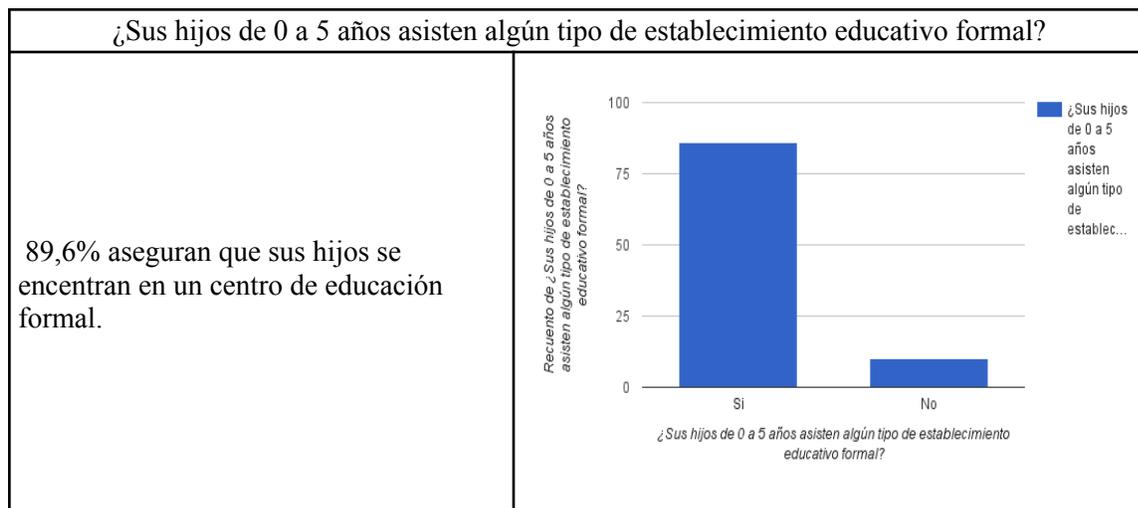


Grafica 5

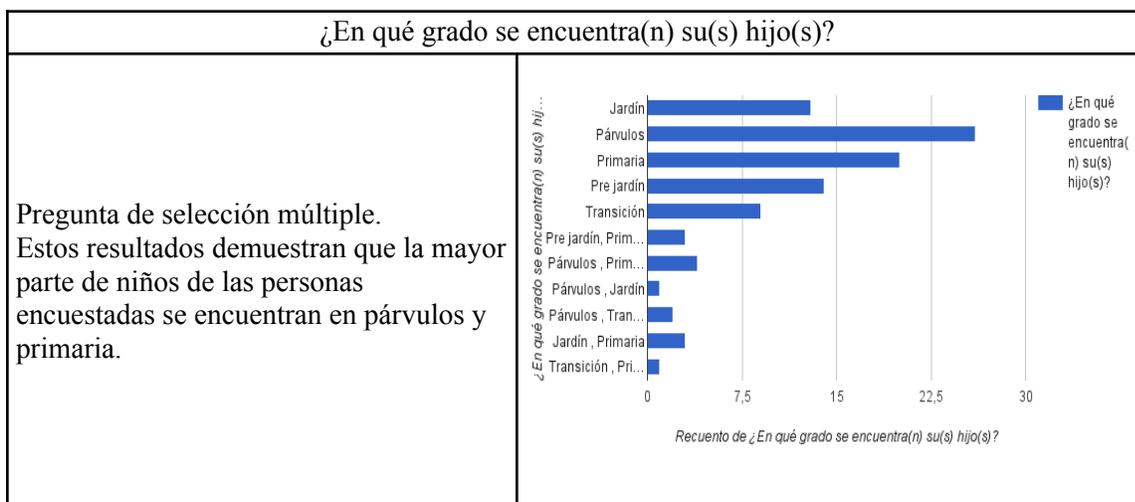
Las siguientes 5 preguntas fueron contestadas por 96 personas, debido que fueron las únicas que afirmaron tener hijos y estas se encuentran enfatizadas a ellos.



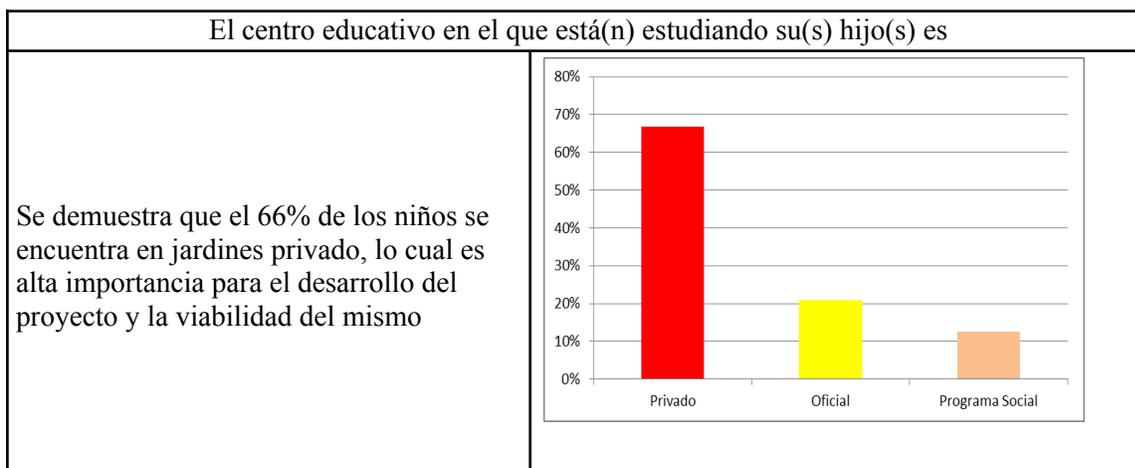
Grafica 6



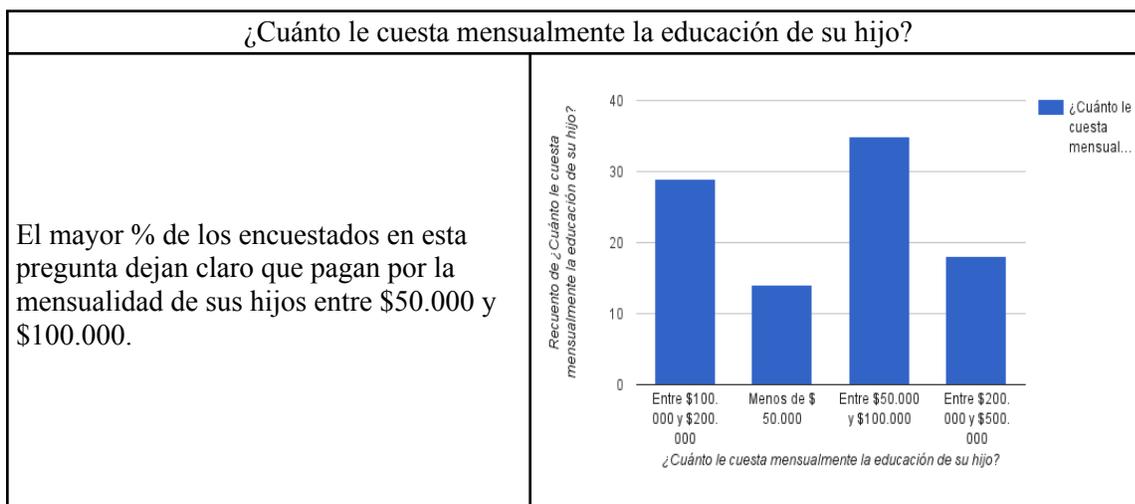
Grafica 7



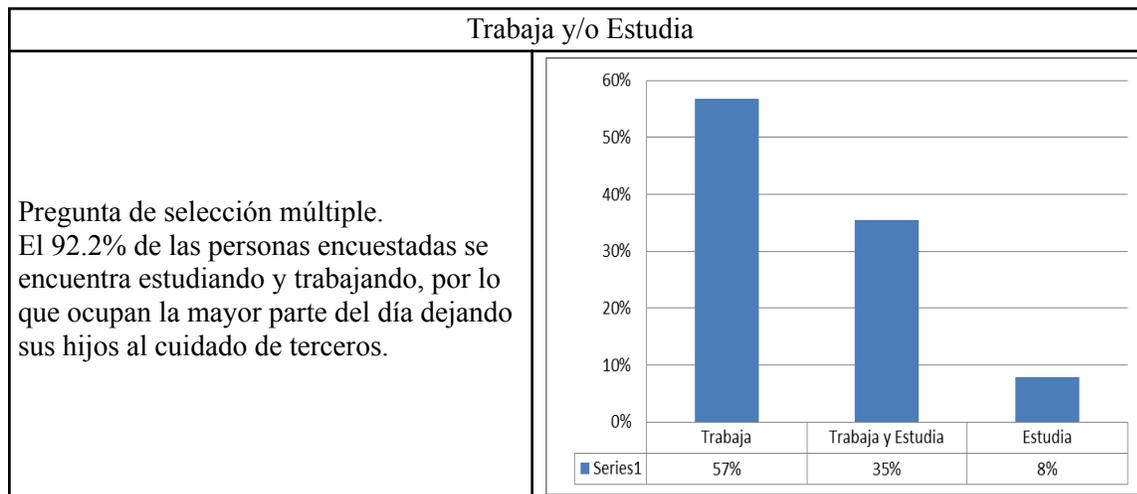
Grafica 8



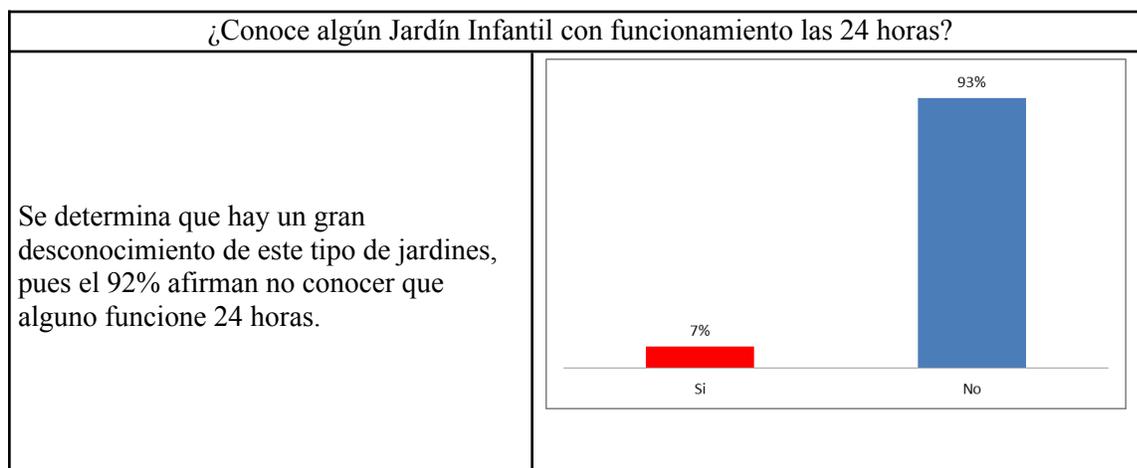
Grafica 9



Grafica 10

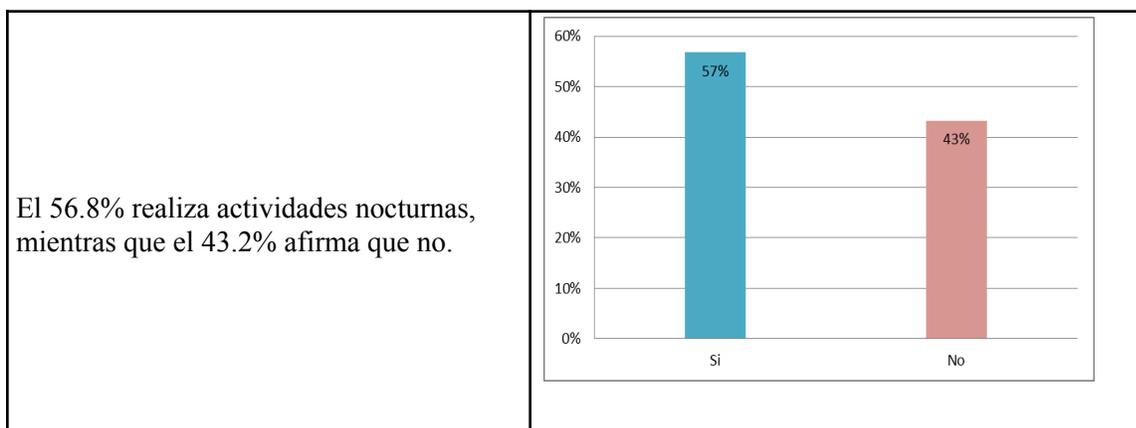


Grafica 11

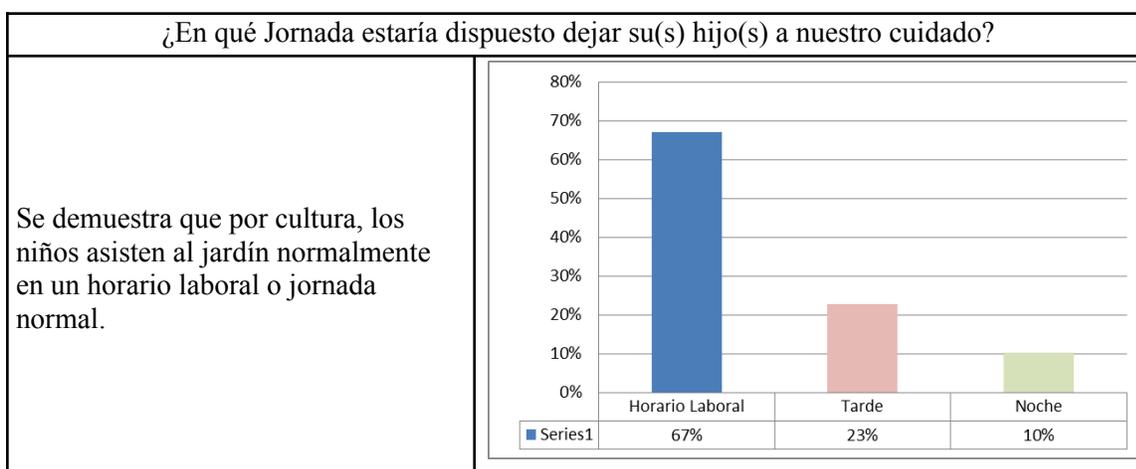


Grafica 12

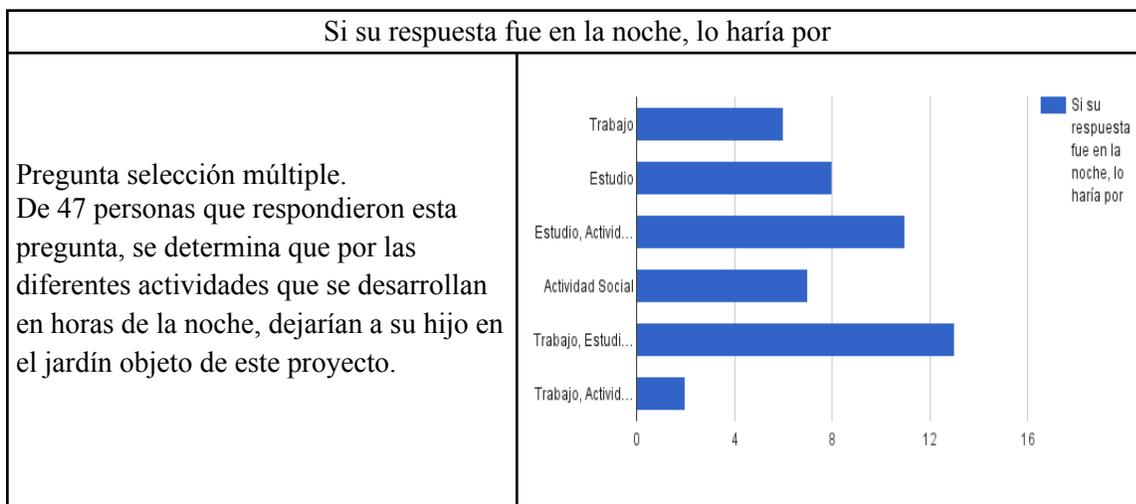
¿Realiza alguna actividad en horas de la noche?



Grafica 13



Grafica 14



Grafica 15

8.7 Precio

El análisis de precio es de suma importancia, debido a que este influye en el conocimiento que tienen los usuarios sobre el servicio que se va a ofrecer, teniendo en cuenta la población a la que está proyectado esta empresa, así las cosas para encontrar la tarifa que se que se asignara, van a ser basados en la calidad de nuestros servicios y a su vez a la oferta y la demanda que presente esta empresa.

La política de precios en una empresa, se establece teniendo en cuenta el comportamiento de la demanda para el respectivo periodo; por tanto para considerar el precio de introducción al mercado del Jardín Infantil “ Mi Primera Pijama” se ajustaran a los valores similares que encontremos en nuestra competencia, dado que no podemos extender los valores en comparación con la de otros jardines; sin embargo y como nuestro jardín presenta un valor agregado, dado su funcionamiento las 24 horas, los precios en la noche se determinaran de acuerdo a los días que nuestros usuarios utilicen el servicio.

JORNADA	PRECIO	FORMA DE PAGO
MAÑANA (De 7:30am a 12:30m)	\$ 150.000	MENSUAL
JORNADA COMPLETA (De 7:00am a 5:30pm)	\$ 300.000	MENSUAL
NOCHE (De 5:30pm a 7:30am)	\$ 350.000	MENSUAL
	\$ 22.000	DIARIO

Consideramos que los valores antes citados se encuentran al alcance de nuestros consumidores; no obstante si los padres de familia requieren el cuidado de sus hijos, con horarios extendidos se cobrara por hora de acuerdo al valor mensual pagado.

Ahora bien, si los padres de familia desean que sus hijos realicen unas actividades diferentes en el Jardín, como lo son natación, música, danza, teatro etc, los valores serán aparte del valor de la mensualidad.

8.8 Conclusiones generales de los resultados y viabilidad del mercado.

Desde el análisis realizado al proyecto y teniendo en cuenta el análisis de la encuesta se puede establecer que el mismo es viable en el mercado, debido a la poco campo que existe en Bogotá, del valor agregado de nuestro proyecto, el cual tendrá un funcionamiento las 24 horas. En vista de lo anterior, es evidente que en el mercado hace falta un lugar de este tipo que atienda las necesidades de nuestros clientes y más aun que tengan la certeza que sus hijos estarán en un lugar confiable, donde aparte de adquirir conocimientos, tendrán todos los cuidados de todos los profesionales que se contrataran en nuestro Jardín Infantil 24 horas “Mi Primera Pijama”.

Es así, donde evidenciando la necesidad latente, decidimos poner en marcha esta empresa, porque adicional al servicio que se creara, se generara empleo que es uno de los aspectos que más nos impacta en la sociedad en este momento, la falta de oportunidades laborales existentes en Colombia.

8.8.1 Promoción

a) Distribución y puntos de venta.

Teniendo en cuenta el lugar donde se abrirá al público el Jardín, mercadeo se centralizara mayormente en la localidad de chapinero y sus aledaños, debido a que en este sector es donde se habita la población con las características y necesidades de nuestro producto, por existir grandes empresas y diverso numero de universidades.

b) Promoción del producto o Servicio.

El Jardín Infantil 24 horas “ Mi Primera Pijama”, se caracterizará por el excelente servicio y cuidado que se brindara a los pequeños usuarios de nuestra empresa, cuidando así los estándares de calidad, por tanto para ofertar la empresa y el servicio que queremos prestar, nuestra compañía brindara el recurso humano necesario y suficiente para hacerlo efectivo, dado que nuestro mayor interés es contribuir con el desarrollo y crecimiento de una niñez feliz

c) Promoción de ventas.

Para la promoción de ventas que realizara “Mi Primera Pijama” será acorde a nuestro estándar de calidad, inicialmente realizaremos el impulso en universidades y empresas del sector, para que conozcan nuestro servicio e instalaciones en las cuales quedara el cuidado y la enseñanza de los infantes. Igualmente en la inauguración se realizara un coctel en el cual se invitaran de manera aleatoria a una serie de personas del sector, como también un delegado de la Secretaria de Educación.

8.8.2 Publicidad

Teniendo en cuenta que el presupuesto en el inicio de la empresa es reducido y no podemos realizar una contratación de una empresa que se encargue de un plan efectivo de publicidad, realizaremos una gestión de mercadeo excelente para dar a conocer nuestra empresa y a su vez el posicionamiento de la misma, por tanto llevaremos a cabo los la siguiente publicidad:

- ✓ Publicidad Online.

Compartiremos información en:

- ✓ Facebook
- ✓ Twitter
- ✓ Instagram
- ✓ Folletos
- ✓ Vallas publicitarias.

a) Marca

Jardín Infantil 24 horas “Mi primera Pijama”

b) Etiqueta

c) Empaque



Mi Primera Pijama

Nuestro jardín infantil contará con las mejores instalaciones, acordes a las necesidades de nuestros usuarios, es por ello que el mismo se acondicionara para que los niños y niñas se sientan como en casa.

d) Spot publicitario



Un lugar para aprender

UN LUGAR PARA APRENDER CRECIENDO

creciendo, nuestro jardín infantil mi primera pijama, contribuimos con el desarrollo social, por una infancia feliz y por la protección de los derechos de nuestros niños.

8.8.3 Plaza

a) Plan de introducción al mercado.

Nuestra introducción al mercado iniciara a través de convenios que se realicen con las universidades y a su vez con las empresas del sector, tendremos el apoyo de la Secretaria de Educación, por tanto ellos nos ayudaran en la introducción al mercado de nuestro jardín.

Por otro lado y de acuerdo a lo mencionado con antelación, realizaremos el ofrecimiento de nuestra empresa, mediante publicidad online, vallas publicitarias, introducción en medios de comunicación, redes sociales (facebook, twiter, instagram). Adicionalmente, la empresa empleará medios impresos (tarjetas de presentación y carteles) que serán entregados en la calle y en las zonas que se pretende entrar.

b) Riesgos y oportunidades del mercado.

Riesgos	Acciones
Jardines ya posicionados en el mercado	Realizar convenios con universidades y empresas
Que nuestro Jardín no sea aceptado	Contribuir para que el jardín tenga estandares de calidad mas altos
El costo del servicio exceda los montos que estarían dispuestos a cancelar los usuarios	Manejar precios que se encuentren acordes a la competencia
Oportunidades	A implementar
Calidad de servicio	Extender la red de jardines mi primera pijama a nivel nacional
Contribuir con que nuestros niños sean felices y tengan una infancia digna	Que mi primera Pijama sea el mejor jardín a nivel nacional
Innovación en la prestación del servicio 24 horas	Monitoreo de los padres a través de aplicaciones móviles y/o web

El riesgo que consideramos que nos impactaría mas, sería el poco conocimiento del mercado y la competencia; no obstante es importante tener en cuenta que Colombia en especial la ciudad de Bogotá se evidencian muchas oportunidades y sabemos que acá este producto podría ser rentable y tendrá mucha acogida, dado que se ha investigado las necesidades de los consumidores y son pocas las empresas que ofrecen uno con características similares.

c) Sistema y plan de ventas.

El sistema y plan de ventas, se realizara mediante los siguientes medios:

- ✓ Redes Sociales
- ✓ Información y publicidad al círculo social y familiar
- ✓ Apoyo de la Secretaria de Educación
- ✓ Convenios con universidades y empresas del sector.

9. ESTUDIO TÉCNICO

9.1. Especificaciones del producto

Teniendo en cuenta que el proyecto “Mi primera Pijama” es un trabajo de carácter social y que da respuestas a problemas importantes y específicos como es el cuidado de los niños, ofrece un servicio y no un bien; está direccionado hacia un proceso de carácter formativo, cumpliendo la función de cuidar y a la vez educar a menores entre los tres (03) meses de edad y los 5 años. El proyecto surge de las diversas problemáticas observadas en el sector de chapinero donde numerosos padres de familia y principalmente las madres cabeza de hogar se ven obligadas a dejar a sus hijos en lugares extraños que no cumplen con las condiciones mínimas para un correcto desarrollo de los menores y así poder cumplir o darle continuidad a su proyecto de vida como es estudiar. El jardín infantil estará ubicado en Bogotá en la localidad de chapinero , contará con un nivel que se distribuirá en 6 salones, de los cuales uno de estos será la sala de profesores, y los 5 restantes serán ocupados por 10 niños aproximadamente, sumando una totalidad de 50 menores.

También contará con una cocina mediana (medida), tres baños: uno para niñas, niños y personal administrativo, comedor, sala lúdica, 10 pupitres por cada salón a excepción de la sala cuna y el espacio para caminadores, 30 colchonetas, 10 caminadores, 10 cunas y 50 cobijas.

Los servicios de enseñanza serán ofrecidos en horarios diurnos, desarrollando las actividades comunes a los demás centros educativos en las materias básicas: español, matemáticas, hábitos, convivencia y ética; siguiendo estándares de calidad, de educación y valores. Contará con espacios para desarrollar sus habilidades físicas a través de actividades lúdicas que incentivan, fortalecen su personalidad, su autoestima, generan mentes activas y de investigación.

La comunidad educativa estará encabezada por una rectora, 6 docentes especializados en áreas específicas, un coordinador, una persona encargada de la minuta diaria (variedad de alimentación balanceada), una persona para labores generales y seis auxiliares que prestarán sus servicios de apoyo a los docentes en horarios rotativos, teniendo en cuenta que la jornada es de 24 horas.

Pensando en el proceso de aprendizaje de los infantes y del acondicionamiento necesario para desarrollar de manera sana no solamente su personalidad sino su habilidad cognitiva se habilitó para dicho jardín un espacio suficiente, distribuido de tal manera que el estudiante logre a cabalidad suplir sus necesidades básicas requeridas para sus edades.

Vigotski (1995) afirma:

“el aprendizaje humano presupone una naturaleza social específica y un proceso mediante el cual los niños acceden a su vida intelectual de aquellos que los rodean” (p.136).

Por lo anterior el contexto es supremamente importante y es decisivo a la hora de identificar problemáticas relacionadas con su entorno social y cultural. De esta manera se pueden forjar sus vidas, siendo seres competentes que logren aportar a la sociedad en la cual están inmersos.

9.2 Descripción del proceso de producción

Al ser una entidad que presta servicios de enseñanza y cuidado las 24 horas, se generan estrategias y alternativas publicitarias para sumar a nuestra institución la cantidad de niños necesarios y así poner en marcha el plan educativo a la primera infancia, también desarrollar y aplicar los currículos y demás proyectos establecidos para ofrecer un buen servicio. Dicha publicidad se ofrece a través de volantes y ofertas por medio de las herramientas web 2.0, como el Facebook, twitter, blogs y demás espacios tecnológicos que nos permitan difundir la información.

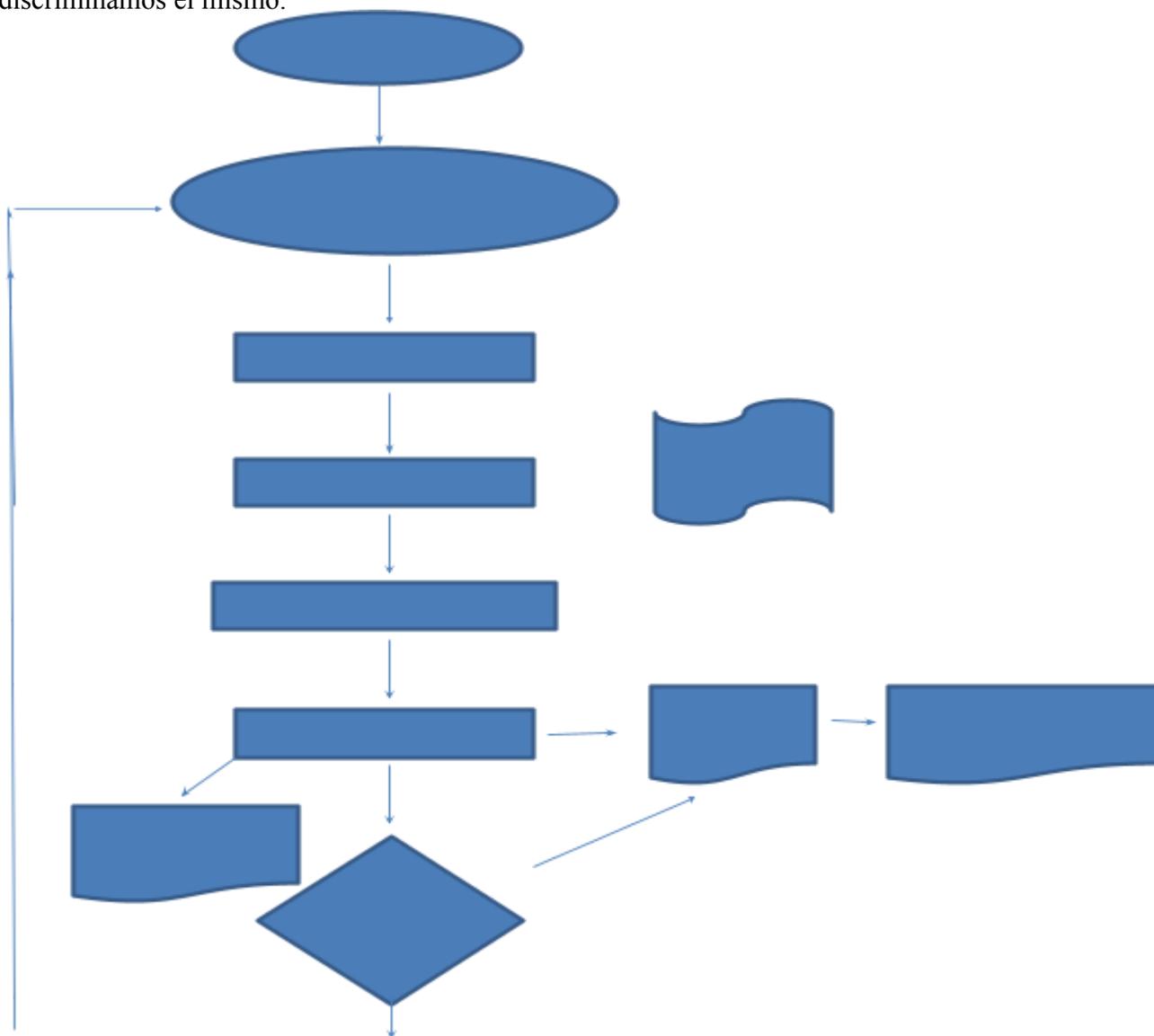
Uno de los procesos más importantes es la matrícula de los menores, donde se cuenta con una selección a través de entrevista a los padres, estudio familiar, estudio de ingresos, documentación al día (carné de vacunas, EPS, seguro de riesgos profesionales, registro civil, fotos, fotocopia de las cédulas de los padres y una carta donde exista un tercero como acudiente), para los niños de cinco años se solicita una prueba básica de reconocimiento a nuestro lenguaje. Lo anterior implica un diagnóstico de lo que la institución puede enfrentar y cuáles serían las posibles soluciones que se brindaría desde el jardín.

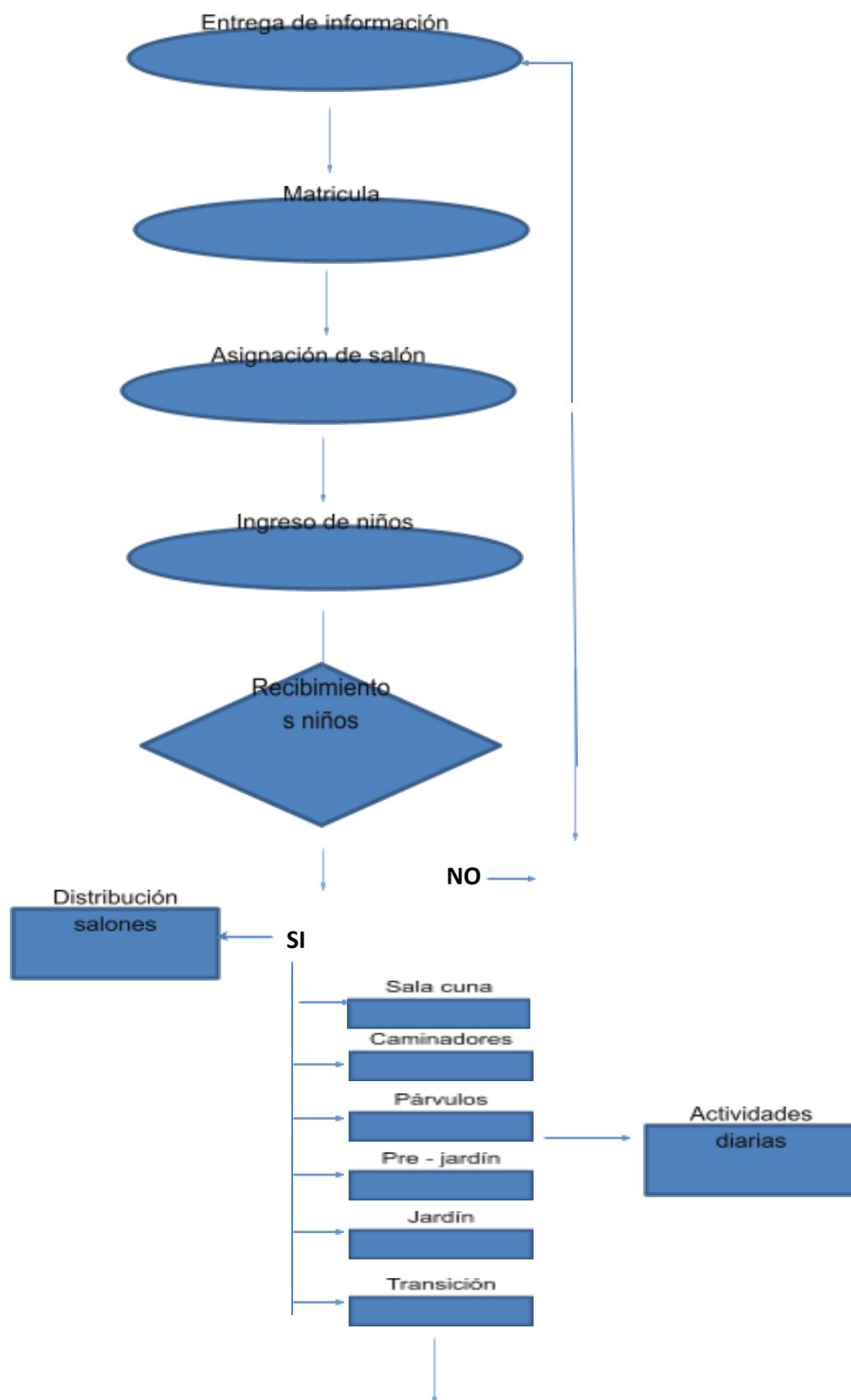
En la jornada diurna se desarrollará un proceso formativo ofreciendo herramientas de enseñanza acorde a sus edades, contando con espacios lúdicos como se nombró anteriormente y dos

descansos: uno para las onces y el otro para el almuerzo. Se aclara que en las noches el jardín cumplirá el trabajo de acompañamiento únicamente, pues, se contará con auxiliares para la supervisión de su descanso. Los menores serán entregados por su auxiliar de turno y el coordinador en los horarios establecidos en la matrícula, pues no serán los mismos, ya que la mayoría de padres manejan horarios diferentes.

9.3 Diagrama de flujo de Proceso

El diagrama de flujo es el encargado de identificar y mostrarnos los procesos que se llevara a cabo y de esta manera poder seguir paso a paso con el mismo, es por ello que a continuación discriminamos el mismo.







9.4. Características de la tecnología

Las herramientas tecnológicas que serán utilizadas en el jardín infantil “Mi Primera Pijama”

serán:

- ✓ Purificador de agua
- ✓ Impresora
- ✓ Video- Beam
- ✓ Computador
- ✓ Teatro en Casa Sonido
- ✓ Televisor
- ✓ Computador portátil

9.5 Equipo e instalaciones

Equipo e Instalaciones			
Equipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Estufa industrial	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Lavadora-secadora	1	\$ 2.600.000	\$ 2.600.000
Nevera	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
Losa plástico (platos, pocillos y cucharas)	180	\$ 3.000	\$ 540.000
Cunas	10	\$ 180.000	\$ 1.800.000
Elementos de descanso (cobijas, almohadas, colchonetas)	120	\$ 30.000	\$ 3.600.000
Herramientas de enseñanza (tableros, marcadores, borreres)	15	\$ 120.000	\$ 1.800.000
Material didáctico (Juguetes)	200	\$ 6.000	\$ 1.200.000
Mesas y sillas (plásticas)	40	\$ 25.000	\$ 1.000.000
Pupitres	30	\$ 30.000	\$ 900.000
Televisor	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Computador portátil	3	\$ 900.000	\$ 2.700.000
Video beam	1	\$ 380.000	\$ 380.000
Parque infantil	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000
Caminadores	10	\$ 16.000	\$ 160.000
Papelería (formatos)	300	\$ 50	\$ 150.000
Sistema de seguridad (cámaras y alarma)	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Estantes y escritorios	16	\$ 150.000	\$ 2.400.000
Grabadora	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Purificador agua	1	\$ 90.000	\$ 90.000
Teléfono	1	\$ 75.000	\$ 75.000
Impresora scanner	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Totales		\$ 11.925.050	\$ 27.915.000

Fuente: Autores del proyecto

9.6. Materia prima

✓ Necesidades de la materia prima

NECESIDADES DE LA MATERIA PRIMA	
MATERIAS PRIMAS	
DESCRIPCION	CANTIDAD / UNIDAD DE PRODUCTO
Verduras,	10 libras/producto
Granos	10 libras /producto
Carnes	5 kilos/ producto
Legumbres	5 libras/producto
Lácteos (yogur, Queso)	10 litros/7 libras
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	
DESCRIPCION	CANTIDAD / UNIDAD DE PRODUCTO
Estufa	1 unidades/producto
Ollas	8 unidades/producto
Cucharas, vasos , platos, teteros	60 unidades/producto
Licuadaora	1 unidades/producto
Nevera	1 unidades/producto
Lavadora	1 unidades/producto
TV/Video beam	1 unidades/producto
Computador	2 unidades/producto
Impresora/scaner	2 unidades/producto
Teléfono	2 unidades/producto
Purificador de agua	1 unidades/producto
Colchonetas, cobijas, almudadas, cunas, caminadores	50 unidades/producto
Gimnasio/Parque infantil	1 unidades/producto
Mesas y sillas	40 unidades/producto
Sistema de seguridad (cámaras y alarma)	3 unidades/producto
MANO DE OBRA	
DESCRIPCION	CANTIDAD / UNIDAD DE PRODUCTO
Profesores/Auxiliares	10 Personas
Director del plantel	1 Persona
Cocineras	5 Personas
Contadora	1 Persona
Personal del aseo	2 Persona
Vigilante	2 Persona

<http://modulotecnico.blogspot.com.co/>

✓ Identificación de proveedores y cotización



Nuestros electrodomésticos serán de muy buena calidad y resistencia es por eso que hemos elegido la marca LG ya que es muy reconocida y el costo de todos estos implementos es de un aproximado de (\$ 10.240.000)



Esta entidad es la encargada de suministrarnos los platos, vasos, mesas y sillas de plástico y demás suplementos necesarios, aun buen precio y lo más importante su calidad, el valor de este producto es de aproximadamente (\$1.540.000)



Nos vimos en la necesidad de buscar marcas de cunas, colchones, cobijas, almohadas de buena calidad con el fin de que nuestros niños estén seguros y puedan tomar un descanso en el momento que necesite además es importante resaltar la higiene de nuestros productos y de esta

manera evitar infecciones gripes y demás enfermedades que se puedan presentar el costo de estos productos son de un valor de (\$5.400.000).



Los juguetes juegos didácticos y gimnasio, serán suministrados por esta marca ya que nos pueden proporcionar todo lo necesario y sería nuestro único proveedor con un costo aproximado de (\$2.550.000)



Esta marca es la encargada de suministrarnos las Herramientas de enseñanza (tableros, marcadores, borradores, esferos, Colores etc.) con valor aproximado de (\$1.800.000)

9.7 Capacidad instalada la cual debe ser concordante con el flujo de producción que delimita la capacidad máxima de producción de bienes servicios del proyecto.

En este punto, se logró determinar que de acuerdo al flujo de producción se iniciara con un número de 50 niños, teniendo en cuenta que deseamos ir creciendo a medida del tiempo, ofertando nuestros diferentes programas, como también ir modificando la infraestructura y

contribuir con el crecimiento de los bienes y servicios, para así poder prestar un mejor servicio y que nuestras instalaciones sean acordes a todos los estándares de calidad.

9.8 Manejo de Inventarios

Teniendo en cuenta que el concepto de inventario el cual hace referencia a la existencia de bienes almacenados o destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación. Debe aparecer, contablemente, dentro del activo como un activo circulante.

Información tomada de <http://www.gestiopolis.com>.

Así las cosas, realizando un análisis de los tipos de inventarios, se logró establecer que los que usaremos en el Jardín Infantil 24 horas “Mi Primera Pijama”, serán los Inventarios de productos en proceso de fabricación, de materias primas y productos terminados, debido a que se realizará el procesamiento de alimentos, como también existirán productos terminados y a su vez se tendrán en cuenta todos lo viene adquiridos en el momento de la creación de la empresa. Es claro entonces que para una mayor medición e identificación del funcionamiento de nuestro Jardín, debemos ser organizados, realizando los inventarios de manera correcta como lo establecen los mismos.

9.9 Ubicación de la empresa la cual debe ser concordante con los puntos descritos en el numeral 8 de estudio naturaleza del proyecto

Como se mencionó con antelación el Jardín Infantil 24 Horas “Mi Primera Pijama” funcionará en la ciudad de Bogotá, sobre la calle 51 con carrera 8 aproximadamente, de acuerdo a la imagen anexa.

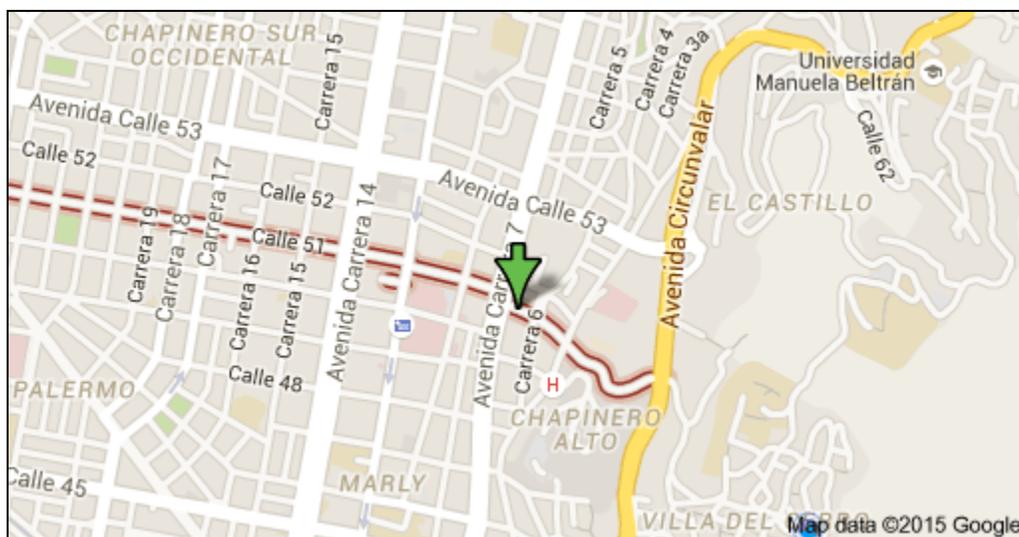
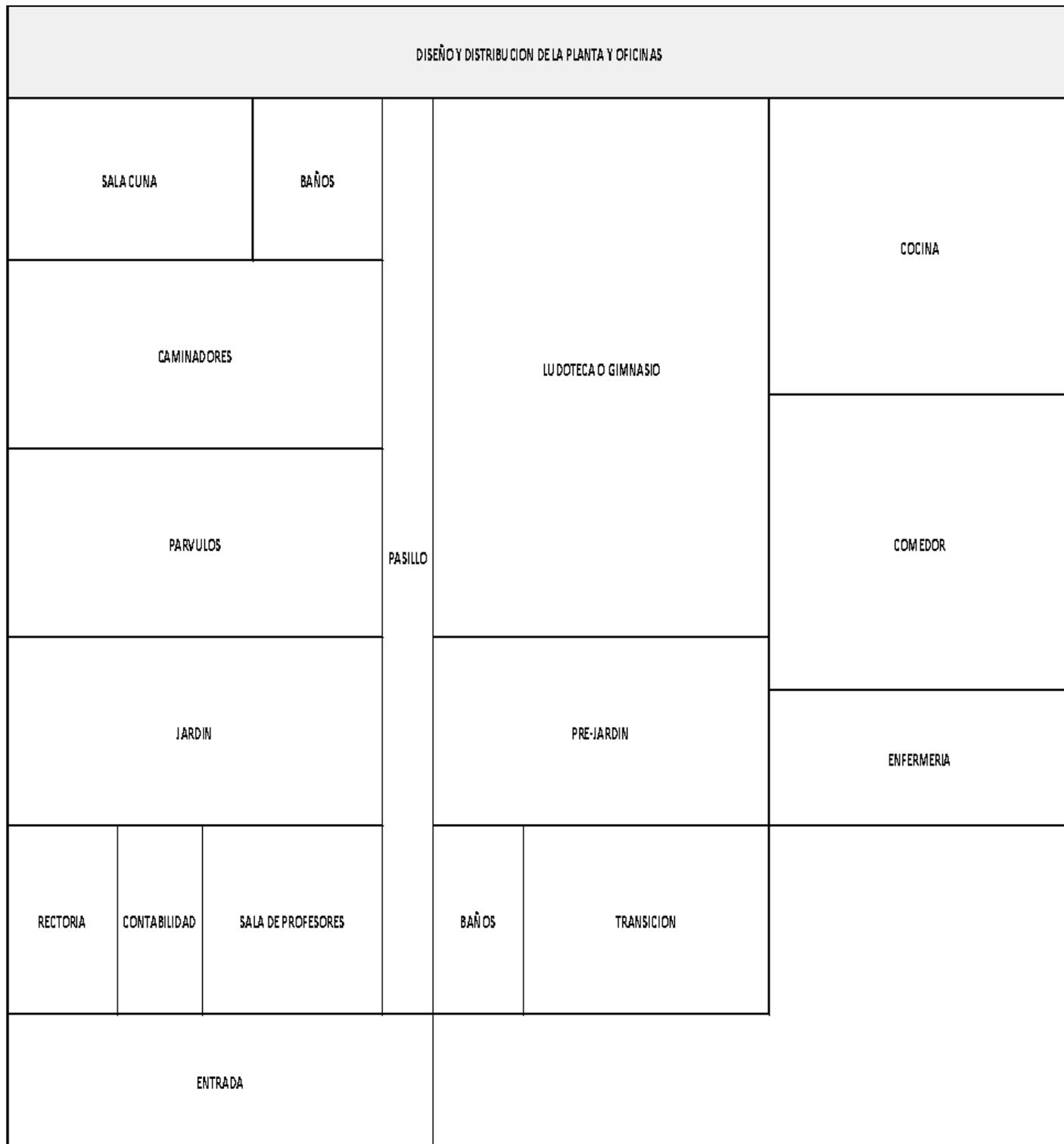


Imagen tomada de: <https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+ubicacion+de+la+direccion>

9.10 Diseño y distribución de la planta

El diseño y la distribución del Jardín, fue elaborada con el fin de brindar seguridad y tranquilidad a los integrantes de nuestra empresa, está completamente acondicionado para que el mismo funcione correctamente y así evitar inconvenientes.



Fuente: Autores del proyecto

9.11 Costos de producción y punto de equilibrio

Para evaluar la posibilidad de vender nuestro servicio, se debe calcular los costos del mismo y al conocer estos costos nos permitirá realizar los cálculos, el análisis y la toma de decisiones de con cuántos niños debemos iniciar y a qué precio será su matrícula y mensualidad para poder cubrir al menos los costos totales.

9.11.1 Costo de producción

Los costos de producción corresponden a los gastos que la empresa debe tener para mantener su proyecto y/o servicio en funcionamiento, así mismo es importante tener presente estos costos ser mantenidos lo más bajo posible y así poder obtener un punto de equilibrio.

Así mismo, por la naturaleza de la empresa, esta tendrá tanto costos fijos como costos variables que se reflejaran a lo largo del desarrollo del proyecto basados en los siguientes aspectos.

a) Flujo de producción

Para iniciar labores una vez este proyecto se materialice, la idea es iniciar con un total de 50 niños en las diferentes jornadas ofertadas y así mismo mes a mes ir creciendo.

b) Cálculos de costos variables o directos del proyecto

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto de empresa es de prestación de servicios, los costos variables corresponderían a la mano de obra o salarios de los empleados con los que inicialmente se piensa dar inicio.

Costos Variables	
Salarios	
Cargo	Total Salario
1 Director	\$ 2.000.000
1 Cordinador	\$ 1.300.000
1 Contador	\$ 1.550.000
6 Docentes	\$ 7.200.000
4 Auxiliares en Preescolar	\$ 3.400.000
2 Personal de aseo	\$ 1.400.000
5 Auxiliares de Cocina	\$ 3.500.000
Total Salarios	\$ 20.350.000
Total Costos Variables	\$ 20.350.000

c) Calculo de costos fijos o indirectos del proyecto

Los costos fijos o indirectos hacen referencia a aquellos que no son parte del desarrollo de la empresa, pero se producen de forma periódica.

Costos Fijos Mensuales	
Desarrollo del Servicio	
Concepto	Valor Estimado
Arrendamiento	\$ 1.200.000
Servicios publicos	\$ 500.000
Total Desarrojo del Servicio	\$ 1.700.000
Otros Gastos	
Papeleria	\$ 150.000
Aseo	\$ 350.000
Alimentacion	\$ 700.000
Total Otros gastos	\$ 1.200.000
Total Costos Fijos Mensuales	\$ 2.900.000

d) Establecer precio de venta del producto

El análisis de precio es de suma importancia, debido a que este influye en el conocimiento que tienen los usuarios sobre el servicio que se va a ofrecer, teniendo en cuenta la población a la que está proyectado esta empresa, así las cosas para encontrar la tarifa que se que se asignara, van a ser basados en la calidad de nuestros servicios y a su vez a la oferta y la demanda que presente esta empresa.

JORNADA	PRECIO	FORMA DE PAGO
MAÑANA (De 7:30am a 12:30m)	\$ 150.000	MENSUAL
JORNADA COMPLETA (De 7:00am a 5:30pm)	\$ 300.000	MENSUAL
NOCHE (De 5:30pm a 7:30am)	\$ 350.000	MENSUAL
	\$ 22.000	DIARIO

a.

b.

e) Fijación Política de precio

La política de precios en una empresa, se establece teniendo en cuenta el comportamiento de la demanda para el respectivo periodo; por tanto para considerar el precio de introducción al mercado del Jardín Infantil “ Mi Primera Pijama” se ajustaran a los valores similares que encontremos en nuestra competencia, dado que no podemos extender los valores en comparación con la de otros jardines; sin embargo y como nuestro jardín presenta un valor agregado, dado su funcionamiento las 24 horas, los preciosas en la noche se determinaran de acuerdo a los días que nuestros usuarios utilicen el servicio.

f) Cálculo del punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el punto en el que todos los costos son cubiertos y se está listo para generar utilidades. Una vez que se ha establecido el incremento promedio, se puede determinar el punto de equilibrio.

$$P.E = \frac{C F}{P - C V} \quad P.E = \frac{1700000}{300000 - 20350000} = -0,08$$

9.12 Conclusiones y análisis de viabilidad técnica

Teniendo en cuenta el desarrollo del estudio técnico, se logró evidenciar que el número de empleados que se tiene presupuestado para trabajar en el Jardín, supera el análisis ejecutado de acuerdo al punto de equilibrio dejando saldos negativos; esto no quiere decir que el proyecto no sea viable, no obstante debemos realizar un reajuste en cuanto a la cantidad de empleados o en su defecto realizado evaluar los salarios.

De otra parte, como fue mencionado anteriormente se debe realizar un reajuste en cuanto a la materia prima buscar otros proveedores que ofrezcan tarifas más competentes para nuestro proyecto.

Es importante mencionar, que el proyecto Jardín Infantil “Mi Primera Pijama”, es viable desde todo punto de vista, no solo porque tiene un valor agregado que es el cuidado de niños y niñas las 24 horas, sino también porque los precios de las pensiones se encuentran acordes con el

mercado, lo que cual es de vital importancia porque podemos acceder a un público ubicado entre los estratos y 2 al 5.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION

- ✓ La creación del Jardín Infantil **Mi Primera Pijama** es viable, ya que en localidad de chapinero no existen jardines infantiles de estas características; Adicionalmente es una propuesta innovadora para las instituciones de educación de la primera infancia, este proyecto generara gran expectativa tanto a los padres como a la comunidad que se involucrar este proyecto.
- ✓ Se puede constatar que en la localidad de chapinero la mayoría de estudiantes y hogares están conformados en promedio con uno (1) o dos (2) hijos, situación que se presta para que los padres quieran lo mejor para ellos, entre esto una buena educación con opciones innovadoras y que fortalezcan sus procesos de aprendizaje.
- ✓ Mediante el estudio de tamaño se determinó que el número óptimo de estudiantes con el que debe iniciar la institución es de 50, lo cual determina la viabilidad del proyecto.
- ✓ Este proyecto tiene una trascendencia para las personas que participen en la elaboración, ejecución del mismo, puesto que permite cambiar la ideología de ver la educación. Ya que nuestro servicio será prestado las 24 horas del día.
- ✓ Nuestros niños serán educados con los estándares de calidad que rigen el sistema de educación en Colombia, para así brindar un excelente servicio que impacte en la comunidad.

<http://carruseldeaventuras.blogspot.com.co/>

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION

Fomentar una nueva opción para los padres de familia y jóvenes universitarios de tener sus hijos en un lugar sano, seguro y con todas las condiciones correspondientes a fin que se brinde la educación y ayuda para la primera infancia.

Promover entre las instituciones prestadoras de servicios la sensibilización para que padres de familia vean la importancia del desarrollo de sus hijos desde la primera edad, debido a que muchos de ellos no ven la importancia de la misma.

Generar espacios de participación e integración social que vinculen actores de todas las edades, en tanto en tanto a la atención de la primera infancia y para que los mismos sean felices, debido a que hoy existe una alta demanda de maltrato infantil.

Realizar con la Secretaria de Educación la búsqueda de herramientas suficientes y óptimas para el desarrollo de la primera infancia. Es fundamental en este sentido, desarrollar acciones conjuntas a través de medios masivos de comunicación a fin que sea conocido a nivel nacional.

BIBLIOGRAFIA

Varela, R. 2001. Libro Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la creación de empresas, 2da Ed) Bogotá. Prensa Moderna Impresores S.A.

Método de Investigación – Roberto Hernández Sampieri – MCGRAW-HILL

DANE Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

CIBEROGRAFIA

<https://www.dane.gov.co>

<http://www.saludcapital.gov.co>

http://es.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter”

<http://mundoempresarialpuc.blogspot.com>

<http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk15.htm> 10

<http://www.crecenegocios.com>

<http://www.definicionabc.com>

<http://www.monografias.com>

<http://deconceptos.com>

<http://www.gerencie.com>

<http://www.google.com.co>

<http://www.pediatraldia>.

<http://conceptosydefiniciones>

<http://www.definicion>

<http://gecomomiacluster.blogspot.com>

<http://goo.gl/forms/tLL6eVptDy>.

<http://www.sdp.gov.co>

<http://adm-ujcv.blogspot.com>.

<http://www.secretariasenado.gov.co>

<http://www.sapitosaltarin.com>

<https://www.google.com.co>

<http://www.elespectador.com>

<http://www.netquest.com>

<http://goo.gl/forms/tLL6eVptDy>.

<http://modulotecnico.blogspot.com.co>

<http://www.gestiopolis.com>.

<https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+ubicacion+de+la+direccion>

<http://carruseldeaventuras.blogspot.com.co/>