

PROYECTO DE PRE-INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA PRIVADA EN LA CIUDAD DE ACACÍAS.

LEIDY JOHANA RUEDA PRIETO

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VILLAVICENCIO

2016

PROYECTO DE PRE-INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA PRIVADA EN LA CIUDAD DE ACACÍAS.

LEIDY JOHANA RUEDA PRIETO 146002327

Informe Final de Proyecto de Pre-Inversión para optar el título de Administrador de
Empresas según Resolución No 007 de Abril 20 de 2014.

DIRECTOR:

GUILLERMO ALEJANDRO QUIÑONEZ MOSQUERA

Magister en Dirección y administración de empresas

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
VILLAVICENCIO, META

2016

NOTA DE ACEPTACIÓN

Haward Ibarguen Mosquera
Director de Programa Administración de Empresas

Víctor Julio Villamizar Rodríguez.
Jurado.

Haward Ibarguen Mosquera
Jurado.

AUTORIDADES ACADÈMICAS

JAIRO IVÁN FRIAS CARREÑO

Rector Universidad De Los Llanos

DORIS CONSUELO PULIDO DE GONZALEZ

Vicerrector Académico Universidad de los Llanos

JOSE MILTON PUERTO GAITÁN

Secretario General

RAFAEL OSPINA INFANTE

Decano Facultad de Ciencias Económicas

GIOVANNI ENRIQUE HERNANDEZ

Director Escuela Administración y Negocios

HAWARD IBARGUEN MOSQUERA

Director de Programa Administración de Empresas.

JAVIER DÍAZ CASTRO

Centro de Investigaciones

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios doy gracias por permitirme culminar esta etapa de mi vida, por ser mi fortaleza y ayuda en cada momento, por todas las bendiciones que ha derramado en mi vida, a Luz Elena mi madre y Cristian mi hermano por apoyarme durante el desarrollo de toda mi carrera profesional, brindarme amor, comprensión y confianza en los momentos que más los necesité, a Fabián Andrés mi esposo que se ha esforzado por ser gran ayuda en este importante logro, motivándome cada día a ser mejor. También a Guillermo Alejandro Quiñonez, por ser el director de este trabajo y guía durante esta última etapa de este logro académico.

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN DEL PROYECTO	18
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN Y JUSTIFICACIÓN.....	20
2.1. Planteamiento del problema.....	20
2.2. Formulación:	22
2.3. Justificación:.....	23
3. OBJETIVOS	25
3.1. Objetivo general.	25
3.2. Objetivos específicos.....	25
4. MARCO TEÓRICO Y ESTADO DEL ARTE.	26
5. METODOLOGÍA.....	36
6. ANÁLISIS SITUACIONAL Y COMPETITIVO.	39
7. ESTUDIO DE MERCADOS.....	49
7.1. Investigación de Mercados.....	50
7.1.1. Resultados encuesta a padres de familia.....	60
7.1.2. Análisis de la oferta.	81
7.1.3. Análisis de la competencia.....	90
7.2. Estrategia de Mercados.	94
7.2.1. Concepto de producto o servicio.....	94
7.2.2. Servicios:.....	94
7.2.3. Usuarios:	94
7.2.4. Presentación	94
7.2.5. Composición	95
7.2.6. Estrategias de distribución.	97

7.2.7.	Estrategias de precio.....	99
7.2.7.1.	Condiciones de pago:.....	100
7.2.7.2.	Porcentaje gravamen IVA:.....	100
7.2.8.	Estrategias de promoción.....	101
7.2.8.1.	Estrategias promocionales.....	101
7.2.8.2.	Presupuesto de promoción.....	102
7.2.9.	Estrategias de comunicación.....	103
7.2.10.	Estrategias de servicio.....	104
7.2.11.	Presupuesto de la mezcla de mercados.....	105
7.2.12.	Estrategias de Aprovisionamiento.....	106
7.3.	Proyecciones de Ventas.....	116
7.3.1.	Proyecciones de ventas.....	116
7.3.2.	Justificación de las ventas.....	116
7.3.3.	Política de cartera.....	118
8.	ESTUDIO TÉCNICO.....	120
8.1.	Operación.....	120
8.1.1.	Ficha Técnica.....	120
8.1.2.	Descripción del proceso.....	124
8.1.3.	Necesidades y requerimientos.....	129
8.1.4.	Plan de Producción.....	139
8.2.	Plan de Compras.....	140
8.3.	Costos de producción.....	141
8.4.	Infraestructura.....	142
8.4.1.	Infraestructura.....	142
8.4.1.1.	Diseño de planta.....	142

8.4.1.2.	Capacidad instalada, utilizada y ociosa	145
8.4.2.	Localización del proyecto.	146
9.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	151
9.1.	Estrategia organizacional	151
9.1.1.	Análisis dofa	151
9.1.2.	Organismos de apoyo.....	152
9.2.	Estructura organizacional.....	155
9.2.1.	Estructura organizacional.....	155
9.3.	Planeación estratégica	157
9.3.1.	Logo	157
9.3.2.	Slogan	157
9.3.3.	Misión	158
9.3.4.	Visión.....	158
9.3.5.	Objetivos	159
9.4.	Definición de puestos de trabajo	159
9.4.1.	Cargos.	159
9.4.2.	Manual de funciones	160
9.5.	Estudio legal.....	165
9.5.1.	Tramites comerciales:	165
9.5.2.	Tramites tributarios y de funcionamiento:	169
9.5.3.	Tramites de seguridad social y laboral:	173
9.6.	Costos administrativos	176
9.6.1.	Gastos de Personal	176
9.6.2.	Gastos de Puesta en marcha.....	176
9.6.3.	Gastos Anuales de Administración.....	177

10.	ESTUDIO FINANCIERO	179
10.1.	Ingresos	179
10.1.1.	Fuentes de financiación.....	179
10.1.2.	Proyecciones de ingresos por ventas.....	180
10.2.	Egresos	180
10.3.	Capital de trabajo	182
10.4.	Proyecciones financieras	183
10.4.1.	Proyecciones Balance General:.....	184
10.4.2.	Proyecciones Estado de Resultados:.....	185
10.4.3.	Punto de Equilibrio.	186
10.4.4.	Proyecciones Flujo de Caja:.....	189
10.4.5.	Supuestos Operativos:.....	190
10.4.6.	Indicadores Financieros Proyectados:.....	190
10.4.7.	Proyecciones Flujo de caja y rentabilidad:	191
10.4.8.	Proyecciones Criterios de Decisión:	191
11.	PLAN OPERATIVO	194
11.1.	Cronograma de actividades	194
11.2.	Metas sociales	195
11.2.1.	Plan Nacional de Desarrollo:	195
11.2.2.	Plan Regional de Desarrollo:	196
11.2.3.	Aporte al clúster o cadena productiva:.....	196
11.2.4.	Empleo a generar:	196
11.2.5.	Empleos Indirectos:	197
11.2.6.	Participación accionaria:.....	197
12.	IMPACTOS	198

12.1. Impactos	198
12.1.1. Impacto Económico	198
12.1.2. Impacto Social	198
12.1.3. Impacto Ambiental.....	200
13. BIBLIOGRAFÍA	201
14. CONCLUSIONES	204
15. RECOMENDACIONES	205
16. ANEXOS	206

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Edad- Encuesta.	60
Tabla 2: Ocupación- Encuesta	61
Tabla 3: Nivel de Formación- Encuesta.....	62
Tabla 4: Número de hijos- Encuesta.....	63
Tabla 5: Edad de los hijos- Encuesta.....	64
Tabla 6: Grado actual de los hijos- Encuesta.....	65
Tabla 7: Calidad Recibida- Encuesta.....	66
Tabla 8: Factores relevantes- Encuesta.....	67
Tabla 9: Ubicación Geográfica- Encuesta	69
Tabla 10: Servicios Adicionales- Encuesta.....	70
Tabla 11: Deportes- Encuesta	72
Tabla 12: Actividades- Encuesta	73
Tabla 13: Idiomas- Encuesta.....	74
Tabla 14: Factor Relevante- Encuesta	75
Tabla 15: Institución Actual- Encuesta.....	76
Tabla 16: Jornada de Preferencia- Encuesta	78
Tabla 17: Intención de Compra.....	79
Tabla 18: Costos de pensión- Encuesta	80
Tabla 19: Proporción de la población de Acacias en los grupos de edad 1-4 años y 5-14.	81
Tabla 20: Instituciones Educativas Públicas en Acacias.	83
Tabla 21: Instituciones Educativas Privadas en Acacias.....	84
Tabla 22: Análisis Santo Domingo Savio.....	91
Tabla 23: Análisis Colegio Personitas	91
Tabla 24: Análisis Liceo Mundo Del Saber.....	92
Tabla 25: Análisis Colegio Cofrem.	92
Tabla 26: Análisis Nuestra Señora Del Carmelo.....	93
Tabla 27: Intensidad Horaria Semanal.....	96
Tabla 28: Presupuesto de Distribución.	99

Tabla 29: Descuento Hermanos	101
Tabla 30: Descuento Temporal.....	102
Tabla 31: Presupuesto de promoción.....	102
Tabla 32: Presupuesto de Comunicación.....	104
Tabla 33: Presupuesto de Servicios	105
Tabla 34: Presupuesto De La Mezcla de Mercadeo.....	105
Tabla 35: Lista de Proveedores.....	112
Tabla 36: Proyecciones de Ventas	116
Tabla 37: Proyecciones de Matrículas	116
Tabla 38: Capacidad Instalada.....	118
Tabla 39: Ficha Técnica de Pre-escolar.....	120
Tabla 40: Ficha Técnica de Primaria	122
Tabla 42: Necesidades y Requerimientos de Equipos	129
Tabla 43: Necesidades y Requerimientos de Mobiliario.....	130
Tabla 44: Necesidades y Requerimientos de Equipo de Oficina y Cómputo.....	133
Tabla 45: Necesidades y Requerimientos de Insumos.....	135
Tabla 46: Necesidades y requerimientos de Publicidad	137
Tabla 47: Necesidades y Requerimientos de Instalaciones	137
Tabla 48: Necesidades y requerimientos de Talento Humano.....	138
Tabla 49: Plan de Producción	139
Tabla 50: Plan de Compras.....	140
Tabla 51: Costos Variables por Unidad.....	141
Tabla 52: Costo Unitario De Mano de Obra.....	141
Tabla 53: Costos Fijos	141
Tabla 41: Capacidad Instalada por Áreas	145
Tabla 41: Capacidad Utilizada.....	145
Tabla 41: Capacidad Ociosa.....	146
Tabla 54: Información General De Acacias Meta	146
Tabla 55: Análisis DOFA	151
Tabla 56: Matriz DOFA.....	152
Tabla 57: Manual De Funciones	160

Tabla 58: Distribución De Utilidades	175
Tabla 59: Gastos De Personal Año 1.	176
Tabla 60: Gastos De Puesta En Marcha.....	176
Tabla 61: Gastos Anuales De Administración.....	177
Tabla 62: Fuentes De Financiación.....	179
Tabla 63: Proyecciones De Ingresos Por Ventas.	180
Tabla 64: Egresos.....	180
Tabla 65: Costos Anualizados Administrativos.....	181
Tabla 66: Capital De Trabajo.....	182
Tabla 67: Proyecciones.	183
Tabla 68: Proyecciones Balance General.	184
Tabla 69: Proyecciones Estado De Resultados.	185
Tabla 70: Proyecciones Flujo De Caja.....	189
Tabla 71: Supuestos Operativos.....	190
Tabla 72: Indicadores Financieros Proyectados.	190
Tabla 73: Proyecciones Flujo De Caja y Rentabilidad.	191
Tabla 74: Proyecciones Criterios De Decisión.	191
Tabla 75: Cronograma De Actividades.....	194
Tabla 76: Participación Accionaria.....	197
Tabla 77: Empleos Generados.	199

LISTADO DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Comparación promedio del municipio con el país en matemáticas, tercer grado.	21
Gráfica 2: Participaciones por grandes ramas de actividad económica en Meta año 2014. ...	40
Gráfica 3: Tasas de Crecimiento de Meta y Total Nacional año 2014.	40
Gráfica 4: Nivel de conformidad respecto a la calidad de la educación en Acacías.	53
Gráfica 5: Las instalaciones de los colegios privados en Acacías.	54
Gráfica 6: Enseñanza del inglés en los colegios privados de Acacías.	56
Gráfica 7: Valor que Usted pagaría mensualmente (Valor exacto).	57
Gráfica 8: Valor que pagaría Usted mensualmente (Rango).	57
Gráfica 9: Estudiantes por salón de clase.	58
Gráfica 10: Edad- Encuesta.	60
Gráfica 11: Ocupación- Encuesta.	61
Gráfica 12: Nivel de formación- Encuesta.	62
Gráfica 13: Número de hijos- Encuesta.	63
Gráfica 14: Edad de los hijos- Encuesta.	64
Gráfica 15: Grado actual de los hijos- Encuesta.	65
Gráfica 16: Calidad Recibida- Encuesta.	66
Gráfica 17: Factores Relevantes- Encuesta.	68
Gráfica 18: Ubicación geográfica- Encuesta.	69
Gráfica 19: Servicios Adicionales- Encuesta.	71
Gráfica 20: Deportes- Encuesta.	72
Gráfica 21: Actividades- Encuesta.	73
Gráfica 22: Idiomas- Encuesta.	74
Gráfica 23: Factor Relevante- Encuesta.	76
Gráfica 24: Institución Actual.	77
Gráfica 25: Jornada de Preferencia.	78
Gráfica 26: Intención de Compra- Encuesta.	79
Gráfica 27: Costos de pensión- Encuesta.	81
Gráfica 28: Población 1-14 años Acacías Meta.	82

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Pirámide Poblacional de Acacías.	42
Figura 2. Modelo de las cinco fuerzas de Porter.....	46
Figura 3: Canal de Distribución.....	97
Figura 4: Flujograma Aprovisionamiento de Insumos	106
Figura 5: Flujograma Aprovisionamiento de Mobiliario.	107
Figura 6: Flujograma Aprovisionamiento de Equipos de Oficina.....	108
Figura 7: Flujograma Aprovisionamiento de Publicidad.....	109
Figura 8: Flujograma Aprovisionamiento de adecuaciones.....	110
Figura 9: Flujograma Aprovisionamiento de Talento Humano.....	111
Figura 10: Macro-proceso Colegio Semillas de Vida.....	124
Figura 11: Plan de Clases Diario	126
Figura 12: Diagrama de Flujo del Proceso Curricular.....	127
Figura 13: Diagrama de Flujo del Proceso Académico	128
Figura 14: Diagrama de Tiempos	129
Figura 15: Diseño De Planta.....	142
Figura 16: Organigrama Funcional.....	155
Figura 17: Organigrama Pedagógico.....	156
Figura 18: Logo.....	157
Figura 19: Consulta De Nombre	167
Figura 20: Consulta Código CIU.....	168
Figura 21: Solicitud Certificado Uso De Suelo	171

LISTADO DE MAPAS

Mapa 1: Ubicación De Las Instalaciones..... 149

LISTADO DE ANEXOS

ANEXO A: VALIDACIÓN TEMPRANA	206
ANEXO B: PRUEBA PILOTO.....	208
ANEXO C: DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	213
ANEXO D: TARIFAS REGISTRO MERCANTIL	228
ANEXO E: ARTICULO PUBLICABLE	230

1. RESUMEN DEL PROYECTO

La realización de este trabajo tiene como fin elaborar el proyecto de pre-inversión y determinar la viabilidad para la creación de una Institución Educativa privada en la ciudad de Acacías, teniendo en cuenta los diferentes aspectos para lograr el objetivo planteado.

Esta idea nace debido a la necesidad de instituciones que brinden una formación basada en modelos pedagógicos diferentes al tradicional; dado que la educación es fundamental para el desarrollo de una sociedad como la nuestra, es por ello que el colegio además de ser el lugar (después del hogar) en el cual los niños pasan mayor parte del tiempo y se forman como individuos dentro de la sociedad, debe promover valores y disponer de las herramientas necesarias para una formación integral.

Un aspecto sensible hoy día en la Educación Colombiana es los resultados en materia de calidad frente a otros países, así lo demuestra el estudio PISA 2012, en el cual Colombia tiene una ubicación preocupante dentro de la escala general, a pesar de haber mejorado en áreas como ciencias y lectura con respecto a los resultados del estudio PISA 2009, los resultados en matemáticas siguen siendo alarmantes.

Teniendo en cuenta que el modelo educativo actual no llena los estándares de calidad necesarios, como lo demuestran los resultados de las pruebas PISA 2012, en donde Colombia ocupa uno de los últimos lugares en la tabla de puntuaciones de las diferentes asignaturas evaluadas, se plantea la implementación de nuevos métodos pedagógicos, para dar un enfoque diferente y más acertado en los puntos críticos de la educación; para lo cual se integrará el método Montessori que se caracteriza por proveer un ambiente preparado: ordenado, estético, simple, real, donde cada elemento tiene su razón de ser en el desarrollo de los niños (Trilla J, 2007) y la metodología Kumon que busca incentivar en los niños la autonomía en los estudios,

buscando fortalecer el potencial de aprendizaje de cada uno (Langford S, 2013) ; Otro aspecto relevante en nuestra sociedad es la necesidad de hablar y escribir un segundo idioma, por tanto, el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Educación y La política nacional de bilingüismo está desarrollando el Programa de Bilingüismo 2004- 2019, que se fundamenta en la adopción del Marco Común Europeo para su desarrollo, al tomar el concepto de bilingüismo como “los diferentes grados de dominio con los que un individuo logra comunicarse en más de una lengua y cultura (MEN Guía 22).

De igual modo en el desarrollo de este proyecto, es necesario aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Administración de Empresas, y especialmente en las asignaturas de Formulación de Proyectos y Metodológica de la Investigación.

Con la puesta en marcha del proyecto se generará un impacto positivo en la ciudad de Acacías, dejando a disposición de los padres de familia una educación diferente a la tradicional, desde la cual se pueda influir en el área académica de los estudiantes y en su formación como individuos. La ejecución de esta idea de negocios se proyecta iniciarla en el primer semestre del año 2017 efectuando los trámites y actividades necesarias para iniciar en el segundo semestre el proceso de matrículas y entrar en funcionamiento en el año 2018.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN Y JUSTIFICACIÓN.

2.1. Planteamiento del problema:

En las últimas décadas, Colombia se ha presentado a múltiples pruebas internacionales de evaluación de la calidad de la educación, entre ellas las conocidas como *PISA (Program for International Student Assessment)*, *TIMSS (Trends in International Mathematics and Science Study)*, *PIRLS (Progress in International Reading Literacy Study)* y *LLECE (Laboratorio Latinoamericano de Evaluación de la Calidad de la Educación)*. En estas pruebas Colombia ha quedado entre los países con menor puntaje en las diferentes áreas que se evalúan. (Resultados Prueba Pisa Informe OCDE página 5, 2012).

En cuanto a la evaluación de la calidad de la educación a nivel nacional, el Ministerio de Educación y el ICFES han diseñado y aplicado las pruebas SABER; las cuales también presentan resultados preocupantes.

¿Por qué son tan bajos los resultados en todas estas pruebas? La respuesta es muy sencilla: son muy bajos porque estas pruebas evalúan aspectos que en Colombia todavía no se trabajan en la gran mayoría de instituciones educativas. Pruebas como PISA evalúan lectura crítica, resolución de problemas y la manera como los jóvenes utilizan los conceptos científicos en su vida cotidiana (De Zubiría, 2014).

Según el Licenciado Orlando Yesid Rojas Molano las causas de la baja calidad en la educación Colombiana se debe primeramente a que en la actualidad se encuentran muchos profesionales impartiendo clases sin tener ningún tipo de conocimiento en cuanto a lo

pedagógico, lo que genera muchas inconsistencias en la educación que reciben los niños; otra de las causas es la falta de lectura, lo cual priva al estudiante del desarrollo de habilidades muy importantes y por último se encuentra el facilismo en el cual está envuelta la sociedad actual, que busca obtener todo de la manera más sencilla y sin esfuerzo; esto genera en los estudiantes un conformismo y un concepto errado de la educación y su importancia.

Si bien es cierto, el departamento del Meta y más específicamente la ciudad de Acacías han sobresalido por obtener resultados superiores al promedio nacional en las pruebas SABER durante los últimos años, cabe resaltar que estos promedios no son satisfactorios teniendo en cuenta que la escala de calificación se encuentra entre 100 y 500 puntos, de los cuales el puntaje más alto lo obtuvo Acacías en el año 2015 en el área de matemáticas de tercer grado con 336 puntos, es por ello que se puede determinar que a pesar de superar los promedios tanto nacionales como departamentales, el sistema educativo de Acacías necesita enfocarse en la implementación de nuevos modelos y métodos pedagógicos para dar un enfoque diferente y más acertado en los puntos críticos de la educación.

Gráfica 1: Comparación del puntaje promedio y la desviación estándar del municipio con el país y por tipos de establecimientos en matemáticas, tercer grado.

RESULTADOS PRUEBA SABER 3 AÑO 2015.		
	PROMEDIO	
	Lenguaje	Matemáticas
Colombia	305	307
Meta	312	318
Acacias	322	336

Fuente: Autora, Reportes Saber 2015: <http://www2.icfesinteractivo.gov.co/ReportesSaber359/>

Así mismo es importante tener en cuenta que tal como lo indica el Ministerio de Educación en el Pacto Nacional Por el Mejoramiento de la Calidad Educativa, 2010 “Una educación de calidad es aquella que forma mejores seres humanos, ciudadanos con valores

éticos, respetuosos de lo público, que ejercen los derechos humanos, cumplen con sus deberes y conviven en paz". Es por ello que las instituciones educativas no se pueden solo medir en resultados de conocimientos, sino que es necesario que se imparta una educación basada en valores para hacer frente a situaciones que pueden llegar a afectar la vida de los niños, como es el caso de la violencia y el uso de sustancias alucinógenas; actualmente en Acacías existe gran preocupación por el aumento de consumo de estas sustancias en los colegios y es por ello que se han implementado programas como *"Educación para la resistencia al uso y abuso de las drogas y la violencia"* pero aún con la puesta en marcha de estos mecanismos no se pueden alcanzar los resultados que se obtienen de formar a los niños desde temprana edad en valores y principios éticos y morales, los cuales construyen bases sólidas para la toma de decisiones.

Teniendo en cuenta lo anterior se evidencia que el modelo educativo actual carece de aspectos fundamentales en la formación de los estudiantes y es por ello que se plantea la creación de un colegio privado en la ciudad de Acacías basado en valores y que ofrezca educación integral para el desarrollo de las habilidades deportivas y creativas de los niños.

2.2. Formulación:

¿Qué elementos se deben tener en cuenta para determinar la viabilidad de crear una institución educativa privada en la ciudad de Acacías?

2.3. Justificación:

Es conveniente la elaboración de este proyecto debido a que su ejecución traerá beneficios al inversionista, a los clientes y en general a la sociedad.

La puesta en marcha de este proyecto de pre-inversión tendrá como resultado un impacto económico en cuanto a la compra de mobiliario, equipos, insumos, pago arriendo por las instalaciones, pago de servicios públicos, se generará una fuente de empleo debido a que se requiere conformar en su totalidad la planta docente, el área administrativa y otros servicios, para lo que se dará prioridad a la comunidad Acacireña realizando oferta pública de las vacantes en la Agencia de Empleo de la Alcaldía municipal; en el plano social proporcionará un impacto favorable mediante la calidad educativa que brindará a sus estudiantes disponiendo de todas las herramientas necesarias para el buen desarrollo académico y proporcionando las bases para la educación secundaria y superior; puesto que durante los primeros años de vida, es cuando el cerebro está en su máximo potencial de maduración, y por ende se debe aprovechar para estimularlo. El aprendizaje en edad temprana promoverá el desarrollo del niño(a), incitando su formación motora, social e intelectual. Rodríguez, autor de *La mente del niño. Cómo se forma y cómo hay que educarla*, indica que el 75% de la maduración del sistema nervioso está programado genéticamente mientras que el 25% restante depende de la experiencia. Por lo que recomienda comenzar el aprendizaje de los niños y niñas tempranamente.

Otro de los aspectos sobresalientes es la formación en valores, con ella se contribuirá al desarrollo social de los estudiantes y se espera impactar positivamente a las familias que conformen la comunidad educativa, formando jóvenes con los más altos principios morales que sean temerosos de Dios, respetuosos de sus semejantes y de las autoridades.

La formación integral será parte importante del impacto social, ya que se instruirá y motivará a los niños a la práctica de actividades deportivas y artísticas que benefician su desarrollo físico, emocional y social, incentivando en ellos el aprovechamiento del tiempo libre en prácticas sanas y minimizando así el riesgo de involucrarse en actividades inapropiadas, obteniendo como resultado a mediano y largo plazo jóvenes con una perspectiva diferente, dotados con las herramientas y habilidades necesarias para constituir nuevas ideas de desarrollo dentro de la sociedad que les rodea.

En el ámbito político, el gobierno nacional y el Ministerio de Educación presentaron en 2015 el Programa de Incentivos a la Calidad, que premia a los colegios, docentes, directivos docentes y funcionarios administrativos que logren un mejoramiento continuo de la calidad educativa mediante la medición del Índice Sintético de la Calidad Educativa – ISCE; estos incentivos son de carácter económico y de reconocimiento; este programa aplica inicialmente para colegios oficiales y privados que cuenten con jornada única. Este tipo de políticas proporcionan un ambiente propicio para la creación de instituciones educativas privadas y el esfuerzo por alcanzar buenos resultados en cuanto a la calidad.

Por su parte el gobierno departamental mediante su Plan de Desarrollo propone Implementar un (1) plan de bienestar social y de incentivos para docentes, directivos docentes y administrativos en los 28 municipios del Departamento, reforzando así la estrategia nacional que busca motivar a los colegios al mejoramiento continuo.

El área de la educación ha sido desde siempre atractiva para el capital privado y hoy lo es aún más, dado que la inversión pública bajó dejando lugar a nuevos inversores que quieran aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el sector, según un artículo publicado en Elpais.com.co.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general.

Elaborar un proyecto de Pre-inversión para la creación de una Institución educativa privada de preescolar y primaria en la ciudad de Acacías en el segundo semestre del año 2016.

3.2. Objetivos específicos.

- Elaborar el diagnóstico competitivo y situacional del sector estratégico a través del perfil de oportunidades y amenazas y el análisis de su entorno; para determinar los aspectos más relevantes que debe enfrentar la idea de negocio para entrar al mercado objetivo.
- Realizar un estudio de mercados para obtener información que permita identificar los aspectos del mercado.
- Efectuar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización, la inversión y el buen funcionamiento de esta institución.
- Establecer un estudio administrativo y legal, donde se determinen los aspectos administrativos que se deben considerar para su establecimiento como la planeación estratégica, planeación de recurso humano y la normatividad que restringe tanto la etapa de inversión, implementación y operación del proyecto.
- Ejecutar un estudio financiero y determinar la rentabilidad del proyecto.
- Efectuar evaluación económica, social y ambiental para establecer los riesgos y oportunidades que posiblemente se van a presentar en la puesta en marcha del proyecto.

4. MARCO TEÓRICO Y ESTADO DEL ARTE.

- *Plan de Negocios (Trilla J, 2007).*

“El plan de negocios puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

A través del mismo se va a definir, con el máximo detalle posible:

- La actividad que proyecta desarrollar la empresa.
- El mercado al que va a dirigirse.
- Las estrategias para penetrar el mercado.
- La competencia con que se va a encontrar.
- Los objetivos y medios para lograr sus fines.
- Los recursos financieros que va a necesitar en los primeros años y las fuentes para cubrirlos.
- Las instalaciones, equipos y personal que se necesitarán.

Sus utilidades básicas serías:

- Herramienta de diseño: Esto significa que a través del Plan de Negocio el emprendedor va dando forma mental a su empresa antes de darle forma real. En lugar de tener todo en la mente, los detalles, las ideas y los números empiezan a tomar forma en un documento escrito. Es mucho más barato equivocarse en el Plan de Negocios que equivocarse en la realidad.
- Herramienta de reflexión: Cuando ya se ha empezado a desarrollar el proyecto, incluso en las primeras semanas, la realidad se presenta con toda su crudeza. Aparecen cosas

que no habíamos previsto, se descubren aspectos del negocio que no conocíamos y un largo etc. Disponer de un Plan de Negocios ayuda, y mucho a reflexionar sobre el impacto de estas novedades en la empresa.

- Herramienta de comunicación: No todos los emprendedores empiezan solos. Por las razones que sean, muchos emprendedores empiezan su proyecto con otros socios. El Plan de Negocio sirve para poner por escrito, los distintos aspectos de la empresa y discutirlos de una forma objetiva y despersonalizada. También es muy útil para poner sobre la mesa temas difíciles de abordar directamente, cómo quién asume qué responsabilidades, cuánto va a cobrar cada uno, etc.
- Herramienta de marketing: Como sucede muchas veces, el emprendedor no dispone de todos los recursos necesarios para empezar su aventura. Debe buscar financiación externa y ayudas públicas o privadas. En la mayoría de casos, el Plan de Negocios es lo único que va a poder mostrar a los inversores externos. Un Plan de Negocios coherente y profesional demuestra que el emprendedor se toma el asunto en serio y que está capacitado para llevar adelante el proyecto.

El Plan de Negocio es un documento en el que se ofrece una visión global y detallada de nuestro proyecto empresarial. Analiza cada una de las áreas de gestión que intervendrán en la empresa si finalmente se creara: área comercial, de producción, de recursos humanos, análisis económico- financiero, etc”

- **Educación.**

La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes (Ley 115, 1994); así lo indica la Ley General de Educación en su artículo 1°, y es la premisa por la cual el Gobierno desarrolla el Plan Nacional Decenal de Educación 2006-2016 dando cumplimiento al artículo 72° de esta misma ley y en el cual se definen los cuatro desafíos de la educación en Colombia:

- I. Fines de la educación y su calidad en el siglo XXI. (Globalización y autonomía)
- II. Educación en y para la paz la convivencia y la ciudadanía
- III. Renovación pedagógica y uso de las TIC en la educación
- IV. Ciencia y tecnología integradas a la educación

Lo anterior demuestra que la educación forma parte fundamental de la sociedad y por ello el Estado busca impulsarla y brinda cobertura educativa para contrarrestar el analfabetismo; pero la educación que brinda el Gobierno, debido a que se ve en la obligación de abarcar gran número de estudiantes; tiende a disminuir su calidad. Es precisamente la necesidad de una educación de calidad y lo establecido en la Ley 115 de 1994 donde hace referencia a que en Colombia la educación es un derecho y un servicio público, y puede ser ofrecida por el sector oficial o por particulares, que se da inicio a la educación privada en Colombia.

Hoy día en los establecimientos educativos privados del país se atiende a más de 1.7 millones de estudiantes financiados por las familias y cerca de 1 millón por el Estado, a través de las secretarías de educación, cuando no hay oferta suficiente en la educación oficial.

Una institución educativa de carácter privado es una organización con fines económicos, que requiere una planificación de estrategias corporativas para alcanzar sus objetivos.

- ***Las cinco fuerzas competitivas de Porter (Amaya, 2005).***

Un enfoque muy popular para la planificación de la estrategia corporativa ha sido el propuesto en 1980 por Michael E. Porter en su libro *Competitive Strategy: techniques for Analyzing Industries and Competitors*.

El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. La idea es que la corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial:

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

2. La rivalidad entre los competidores.

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

3. Poder de negociación de los proveedores.

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus

condiciones de precio y tamaño de pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aún más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia adelante.

4. Poder de negociación de los compradores

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o muy bajo costo.

5. Amenaza de ingresos de productos sustitutos.

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

Teniendo en cuenta que el modelo educativo actual no llena los estándares de calidad necesarios, se plantea la implementación de nuevos métodos pedagógicos, para dar un enfoque diferente y más acertado en los puntos críticos de la educación; para lo cual se integrará el método Montessori y la metodología Kumon.

- ***Método Montessori (Fundación Argentina María Montessori).***

“El método Montessori es una forma distinta de ver la educación. Busca que el niño o niña pueda sacar a luz todas sus potencialidades a través de la interacción con un ambiente preparado, rico en materiales, infraestructura, afecto y respeto. En este ambiente, el niño y la

niña tienen la posibilidad de seguir un proceso individual guiado con profesionales especializados.

El método, es congruente con los hallazgos científicos actuales, en especial de la neurociencia, la que señala que entre los 0 y 6 años los seres humanos forman las estructuras cerebrales fundamentales en donde se sustentará el futuro progreso intelectual y emocional. En este modelo educativo, el desarrollo de aprendizajes no tiene límites. Los niños y niñas pueden aprender todo cuanto quieran, deseen y necesiten de manera dinámica, entretenida y siempre desde un elemento esencial que es la propia motivación.

El ambiente por su conformación, potencia todas las áreas del desarrollo: las ciencias, las matemáticas, el lenguaje, el arte, el desarrollo motor, entre otros. Pero a su vez, en igual importancia son parte del fundamento educativo, la convivencia con los otros, las habilidades sociales, el desarrollo de la autoestima, los hábitos de orden, perseverancia, concentración, amor por el trabajo, autonomía, liderazgo, entre muchos más. Esta propuesta educativa, a parte de los incuestionables alcances a nivel cognitivo, es como lo dijera la misma Doctora Montessori: “una educación para la vida”.

- ***Metodología Kumon (Toru Kumon, Creador del Método Kumon).***

“Kumon es una metodología que busca incentivar en los niños la autonomía en los estudios, buscando fortalecer el potencial de aprendizaje de cada uno. Por medio de un proceso de aprendizaje planificado e individualizado, el alumno se vuelve seguro y capaz de enfrentar por sí mismo el desafío de la conquista del conocimiento. El método fue creado por un profesor de matemáticas y al mismo tiempo padre, que estaba preocupado por el proceso de aprendizaje de su hijo. El método tiene como fin estimular al alumno a que le guste aprender y a sentirse seguro durante su proceso de estudio.

Las cuatro características del método Kumon:

- I. Individualizado, según la capacidad (avance, más allá del grado escolar): El método Kumon no se limita a la edad o el grado escolar. En Kumon, cada alumno estudia en el punto más adecuado a su capacidad, logrando avanzar más allá de los contenidos de su grado escolar.
- II. Avanzar por el autodidactismo: Lo que se valora es la capacidad de aprender por sí mismo. El alumno estudia leyendo, pensando y resolviendo el problema con su propio esfuerzo, avanzando por medio del estudio autodidacta. La capacidad de llegar solo a las respuestas se transformará en la capacidad de desafiarse y buscar sus sueños y metas.
- III. Material didáctico que evoluciona de manera progresiva: El material didáctico del método Kumon está compuesto por ejercicios y está estructurado para que el inicio sea hecho con contenidos fáciles y, a medida que avanza, el grado de dificultad irá aumentando de manera progresiva.
- IV. El papel del orientador: El papel del orientador del método Kumon es descubrir lo que cada alumno logra hacer y expandir su potencial al máximo. El orientador observa la habilidad académica, la personalidad y el sentimiento de cada alumno para ofrecerle el estudio que sea más adecuado para cada uno; estimulando siempre el desarrollo de su autonomía y su capacidad de aprendizaje”.

Al hablar de adquisición de una segunda lengua debemos hacer referencia al Dr. Stephen Krashen, es un lingüista, investigador educativo y activista; quien ha publicado más de 350 artículos y libros, contribuyendo a los ámbitos de la adquisición de un segundo idioma, educación bilingüe y la lectura. Krashen se destaca principalmente por establecer las hipótesis

más fuertes en cuanto al tema de segunda lengua, las cuales son aceptadas y adoptadas como los lineamiento para dicho tema; estas son las llamadas cinco hipótesis de Krashen, que son:

- ***Cinco hipótesis de Krashen***

Al hablar de adquisición de una segunda lengua debemos hacer referencia al Dr. Stephen Krashen, es un lingüista, investigador educativo y activista; quien ha publicado más de 350 artículos y libros, contribuyendo a los ámbitos de la adquisición de un segundo idioma, educación bilingüe y la lectura. Krashen se destaca principalmente por establecer las hipótesis más fuertes en cuanto al tema de segunda lengua, las cuales son aceptadas y adoptadas como los lineamiento para dicho tema; estas son las llamadas cinco hipótesis de Krashen, que son:

1. **Aprendizaje VS Adquisición (SIL International):** Hay dos estrategias diferentes que se usan para desarrollar el manejo de una segunda lengua. **La adquisición** de una lengua se parece a la manera en que los niños desarrollan su habilidad en el manejo de la lengua materna. Es, en dos sentidos, un proceso subconsciente: (a) la gente muchas veces ni se da cuenta de que está adquiriendo una lengua; (b) se concentra más en poder usarla para comunicarse.
2. **El Orden Natural (SIL International):** La hipótesis del orden natural indica que los estudiantes adquieren (no aprenden) las estructuras gramaticales en un orden predecible; es decir, hay ciertas estructuras gramaticales que se adquieren antes, y otras después.
3. **El Monitor (SIL International):** La hipótesis de adquisición Vs. aprendizaje simplemente indicó que existen dos procesos diferentes en el desarrollo del manejo de un segundo idioma. La hipótesis del monitor indica la relación entre adquisición y aprendizaje. Parece ser que la adquisición es mucho más importante. La adquisición es lo que permite la fluidez

en el segundo idioma, nuestra habilidad de usarlo fácil y cómodamente. El aprendizaje consciente no nos da fluidez. Más bien parece tener una sola función: la de editor o monitor. Usamos el aprendizaje consciente para corregir o cambiar nuestra emisión antes de hablar o escribir, o, a veces incluso después de hablar o escribir (autocorrección).

4. **El Ingreso De Datos Comprensibles (SIL International):** La hipótesis del ingreso de datos comprensibles postula que adquirimos cuando entendemos datos que incluyen $i+1$, es decir, cuando entendemos los datos que contienen estructuras un poco más avanzadas que las de nuestro nivel actual. Adquirimos estructura cuando entendemos mensajes, *no* cuando nos concentramos y analizamos su estructura. Logramos entender los datos con estructuras que todavía no dominamos, utilizando el contexto, información no lingüística, y nuestro conocimiento del mundo. Por ejemplo, en las clases de enseñanza de un segundo idioma, el contexto se provee mediante dibujos y fotos, y mediante el uso de temas familiares.
5. **El Filtro Afectivo (SIL International):** La hipótesis del filtro afectivo (propuesta por Dulay y Burt) trata la función del "afecto", o sea, el efecto de la personalidad, la motivación, y otras variables emotivas, sobre el aprendizaje de idiomas. Las siguientes variables afectivas son las que aparecen en la literatura dedicada a la investigación del aprendizaje de idiomas.
 - ✓ **Ansiedad:** Un bajo nivel de ansiedad facilita la adquisición de idiomas. Cuanto menos defensivo se sienta el aprendiz, mejor le irá en la adquisición.
 - ✓ **Motivación:** Una fuerte motivación indefectiblemente ayuda a una mayor adquisición. Hay varios tipos de motivación. Por ejemplo, la motivación "instrumental" que se da cuando la lengua es una necesidad práctica. La motivación "integrativa" ocurre cuando se adquiere una segunda lengua para integrarse a un grupo o identificarse con él.

- ✓ Confianza en uno mismo: El aprendiz que tiene mayor autoestima y confianza en sí mismo tiende a adquirir más y mejor el segundo idioma.

Estos factores son más importantes para la adquisición subconsciente que para el aprendizaje consciente. Teóricamente, cuando hay barreras afectivas, el aprendiz tendrá un "bloqueo mental" y este no permite que los datos sean procesados completamente. La adquisición es óptima cuando el aprendiz es motivado, confía en sí mismo, y siente poca ansiedad.

5. METODOLOGÍA

Enfoque Metodológico.

Para el desarrollo de este proyecto es necesario aplicar el enfoque de investigación mixto, ya que combina el enfoque cuantitativo y cualitativo; el cuantitativo, debido a que es secuencial y probatorio, cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos; parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica.

Igualmente se empleará el enfoque cualitativo, el cual utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación, en este caso mediante la aplicación de entrevistas.

Diseño de Investigación.

El diseño de investigación a emplear es el DEXPLOS (Diseño Exploratorio Secuencial); este implica una fase inicial de recolección de datos cualitativos seguida de otra donde se recaban y analizan datos cuantitativos. Se elige este diseño debido a que se plantea realizar recolección de datos cualitativos mediante entrevista a padres de familia voluntarios y posteriormente la recolección de datos cuantitativos a través de la encuesta aplicada a la muestra seleccionada del total de población.

El proceso de recolección de datos cualitativos se llevará a cabo mediante una entrevista abierta que tendrá una duración aproximada de 10 a 15 minutos y su dinámica consistirá en preguntar al entrevistado temas generales y dar el espacio para que él (o ella) responda de

forma explícita mediante una conversación informal. Todas las entrevistas serán realizadas por la autora del proyecto a una muestra por conveniencia de 40 padres de familia voluntarios.

En cuanto a los datos cuantitativos, para su recolección se aplicará la encuesta individual a través del diligenciamiento de un cuestionario de 16 preguntas estructuradas, ya que el objetivo es obtener respuestas concretas para poder realizar el manejo de la información de forma cuantitativa.

Selección de la Muestra.

La ciudad de Acacías según datos estadísticos del DANE cuenta en 2015 con una población total de 71.543 habitantes, de los cuales el 17% se encuentran en un nivel socioeconómico 3 o superior, esto es 12.162 personas, que serán la población de la investigación.

Muestra para poblaciones infinitas o población desconocida: (Poblaciones superiores a 10.000). Para este caso tenemos una población superior a los 10.000 habitantes, por lo que se obtiene la muestra como resultado de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Donde;
 Z= Nivel de confianza 95%
 p= 0,50
 q= 0,50
 e= Error aceptado 5%

$$N = \frac{(1,96)^2(0,50 \cdot 0,50)}{(0,05)^2}$$

$$N = \frac{(1,96)^2(0,25)}{(0,05)^2}$$

$$\mathbf{N = 384}$$

Instrumento de Investigación.

El instrumento diseñado para esta investigación es una encuesta que consta de 16 preguntas sobre los diferentes aspectos a tener en cuenta por los padres de familia a la hora de elegir una institución educativa para sus hijos.

6. ANÁLISIS SITUACIONAL Y COMPETITIVO.

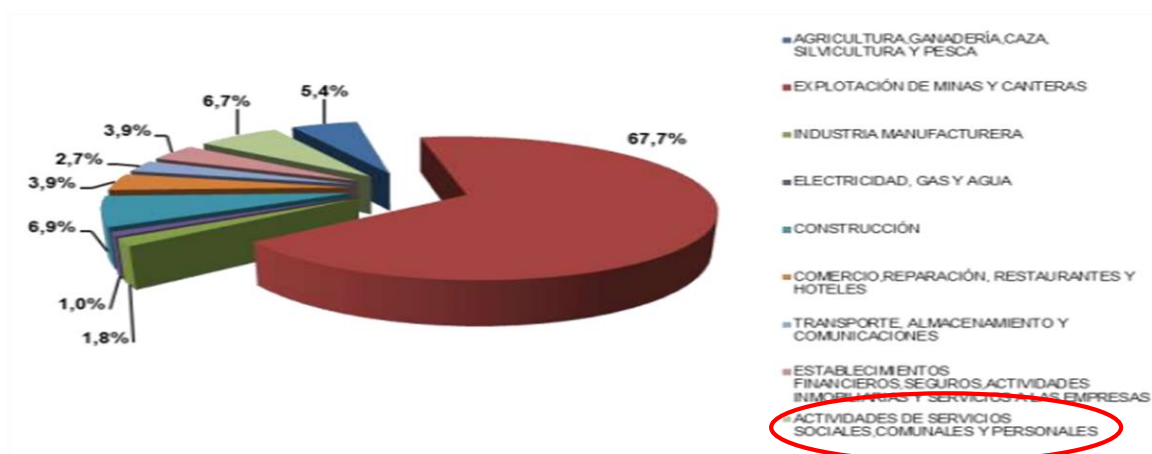
Diagnóstico Situacional

I. Factores Económicos.

Desde la década de los sesenta hasta la actualidad, la composición económica del departamento del Meta se ha sustentado sobre todo en el sector primario; al comienzo, con predominio de las actividades agrícolas y ganaderas, y después, con el auge de la minería, mediante la explotación intensiva de petróleo, consolidándose como el mayor productor del país. Por el lado del sector secundario, su contribución, que ha sido circunstancial a lo largo de los años, se ha caracterizado por una industria incipiente; mientras que el terciario ganó espacio importante al lograr una proporción media superior al secundario, respaldado por los avances en comercio, hoteles y restaurantes, administración pública y comunicaciones, entre los principales.

Según el Boletín Técnico: Cuentas anuales Departamentales- Colombia Producto Interno Bruto (PIB) 2014 preliminar en el departamento del Meta la gran rama de actividad económica de explotación de minas y canteras, presentó una participación de 67,7%, seguida de la construcción con 6,9% y las actividades de servicios sociales, comunales y personales con 6,7%. La gran rama de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca registró una participación de 5,4% y los establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas, así como comercio, reparación, restaurantes y hoteles, registraron una participación del 3,9% cada una. Las ramas de menor participación fueron transporte, almacenamiento y comunicaciones con 2,7%, la industria manufacturera con 1,8% y los servicios de electricidad, gas y agua con 1,0%

Gráfica 2: Participaciones por grandes ramas de actividad económica en Meta año 2014.



Fuente: Boletín Técnico: Cuentas anuales Departamentales- Colombia Producto Interno Bruto (PIB) 2014 preliminar. Dane. Pág. 21

En el 2014 el Departamento del Meta registró tasas de crecimiento superiores al valor nacional en las grandes ramas de actividad económica: Comercio, Reparación, Restaurantes y Hoteles; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; Establecimientos Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y Servicios a las Empresas y en Actividades de Servicios Sociales, Comunales y Personales.

Gráfica 3: Tasas de Crecimiento por grandes ramas de actividad de Meta y Total Nacional año 2014.



Fuente: Boletín Técnico: Cuentas anuales Departamentales- Colombia Producto Interno Bruto (PIB) 2014 preliminar. Dane. Pág. 22

A nivel global del municipio, el principal sector económico es el agropecuario. La industria tanto ligera como mediana es pequeña predominando los procesos artesanales. La minería y la explotación petrolera han adquirido últimamente gran importancia. El sector terciario se evidencia en un comercio fuerte en la zona urbana con énfasis en la venta de productos terminados más que de servicios.

Respecto a lo anterior se puede resaltar que las actividades de servicios sociales, comunales y personales han tenido un crecimiento importante, lo que nos indica que es una rama de actividad económica en la cual se está obteniendo resultados interesantes para las empresas; por lo tanto los factores económicos para este plan de negocios puede ser muy favorables.

II. Factores Sociales

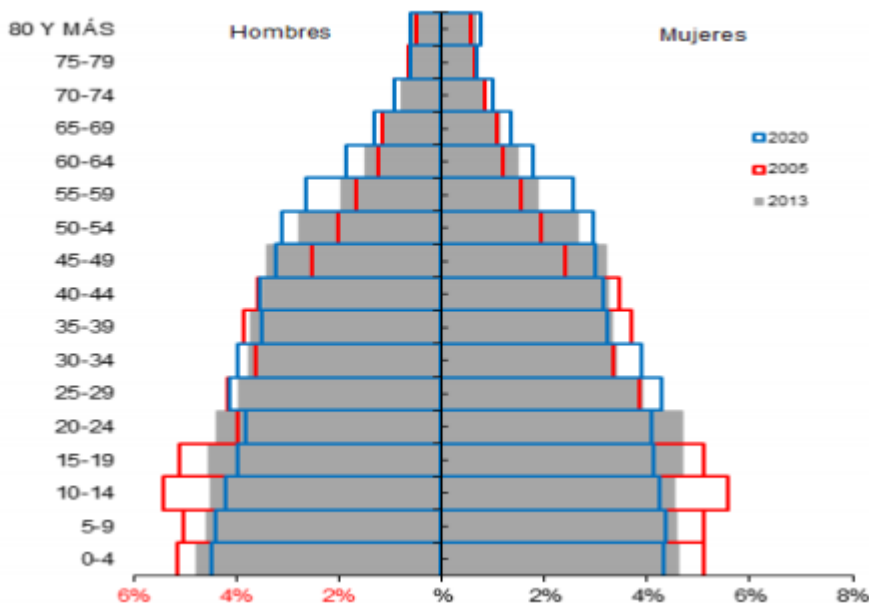
Meta es uno de los 32 departamentos de Colombia, nacido jurídicamente como tal el 1° de julio de 1960. Tiene 29 municipios, con 789.276 habitantes, principalmente mestizos, indígenas de comunidades distribuidas en 26 resguardos y población afrocolombiana. Según el Censo del DANE - 2005, el 1,26% de la población es de indígenas, el 2,51% de afrocolombianos, el 0,01% de raizales y el 94,68% no pertenece a un grupo étnico determinado. De ellos, 579.195 personas viven en los cascos urbanos (73,3%) y 210.081 (26,6%) en zonas rurales. Villavicencio es la capital y el principal centro urbano de la región, donde habita el 48,5% (382.799) del total de la población del departamento, y está ubicada a tan solo 89,9 kilómetros al sur de Bogotá, la capital de Colombia.

La situación social del Meta se ha visto afectada, según la Defensoría del Pueblo del Meta y la Personería de Villavicencio, por un aumento progresivo en el desplazamiento interno hacia la capital departamental y, al mismo tiempo, por el reclutamiento forzado de niños, niñas y jóvenes. Otra situación preocupante en el Meta es la violencia intrafamiliar. En Colombia, en la última década, ha ido en ascenso, especialmente a partir de 2004, y se representa en su mayoría por la violencia de pareja, que en 2009 fue del 65%, seguida de la violencia entre otros familiares (18%), violencia infantil (15%) y, por último, violencia contra el adulto mayor (2%), según el informe forense de 2009 del Instituto Nacional de Medicina Legal y Ciencias Forenses. En todas las expresiones de la violencia intrafamiliar, en el ámbito nacional las mujeres fueron las víctimas más frecuentes, con un incremento considerable en la violencia de

pareja. Según las estadísticas, la violencia intrafamiliar ocupó el segundo lugar entre todas las lesiones no fatales, con el 31% en 2009, lo que revela a la institución familiar como uno de los principales escenarios en los que la violencia cobra importancia. “Datos preocupantes, teniendo en cuenta que el espacio familiar es el marco referencial de cualquier persona en el momento de resolver un conflicto”, dice el informe. En el caso del Meta, la situación ha mejorado si se comparan los años 2008 y 2009, ya que se registró un descenso en todos los indicadores: violencia de pareja, maltrato infantil y violencia entre otros familiares (Meta, Análisis de la conflictividad, 2010).

En el ámbito local la pirámide poblacional del municipio de Acacías para el 2013 es de tipo expansivo, tiene una amplia base debido al número de nacimientos y se estrecha paulatinamente por la mortalidad creciente y acumulativa a medida que aumenta la edad de la población. La pirámide del Municipio indica un descenso en el índice de infancia comparando los años 2005 y 2013, podemos observar un descenso de los nacimientos a través del tiempo y un aumento de la población adulta entre los 50 y 65 años, por lo tanto los índices de dependencia demográfica han decrecido y el índice de dependencia en mayores se ha incrementado y este comportamiento continuara para el año 2020 en el Municipio.

Figura 1: Pirámide Poblacional de Acacías.



Fuente: DANE

El municipio de Acacías, presenta una pirámide poblacional de tipo expansivo, a través de los años podemos observar que los índices de infancia presentan una reducción y su tendencia proyectada indica que seguirá bajando para el año 2020. Esto se ve reflejado en la baja de la tasas de natalidad y es coherente con la tasa global de fecundidad. También se ha observado el aumento de la población mayor lo cual es consecuencia directa de los cambios económicos del Municipio que le permiten a la población una mayor supervivencia generacional, mejora en la alimentación, mejoras higiénicas y sanitarias, mejores atenciones y cuidados, en definitiva un aumento general de la calidad de vida. La esperanza de vida para el Municipio de Acacías está en 76,2 para los hombres de 73,1 y las mujeres de 79,4. La tasa de fecundidad general estimada esta en 78,8 y la tasa global de fecundidad se conserva en 2,05 con una edad media de fecundidad de 24 años y una tasa de reproducción de 1.0, valores muy parecidos a los parámetros departamentales (Salamanca, 2013).

Al Analizar nuestro entorno, encontramos la carencia de centros recreativos esto conlleva a definir que el colegio semi-campestre es una buena alternativa para satisfacer esta necesidad a los padres de familia con el fin de que sus hijos se sientan en un ambiente recreativo, sólido y seguro. Actualmente la actividad deportiva está a cargo de la Alcaldía Municipal a través de la Coordinación de Deportes con las disciplinas de voleibol, baloncesto, microfútbol, atletismo, ajedrez, fútbol y gimnasia para discapacitados y tercera edad. Para sus prácticas deportivas dispone de los complejos deportivos Las Ferias y Cristóbal Castillo. También cuenta con la manga de coleo Palma Real construida en concreto y con iluminación nocturna, en la que se practica los deportes llaneros.

El municipio dispone de un hospital E.S.E desde donde se prestan los servicios de consulta externa, hospitalización, urgencias y laboratorio clínico; además se realizan algunos procedimientos de segundo nivel como cirugías, terapias y consultas ginecológicas

Hay educación desde preescolar hasta educación superior. Cuenta con establecimientos oficiales urbanos, privados urbanos y oficiales rurales. En la zona urbana oficial hay 10.176 estudiantes, en la urbana privada 832 y en la rural oficial 2.184 estudiantes.

En lo referente a educación superior, tiene sede la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) con sus escuelas de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de

Negocios, Ciencias Básicas, Tecnología e Ingenierías, Ciencias Agrícolas, Ciencias Sociales, Artes y Humanidades y Ciencias de la Educación.

A partir del año 2011 entró en funcionamiento el convenio Alcaldía - Universidad de los Llanos ubicado en donde funcionaba antiguamente la Escuela Normal Superior de Acacías Sede centro. Ofreciendo diferentes programas de pregrado y posgrado para los jóvenes del municipio.

Así mismo, el convenio Alcaldía Acacías - SENA entra en funcionamiento con su sede propia ubicada en la Calle 14 con Avenida 23 esquina; en dónde antiguamente funcionaba la Escuela Normal Superior de Acacías Sede: "Pablo Neruda"

Posee la Casa de la cultura Manuel Antonio Blanco, dependiente del ICTA, que presta los servicios de biblioteca pública y de escuela folclórica desde donde imparte formación artística a 450 alumnos en las áreas de arpa, cuatro, maracas, guitarra, bajo, danza llanera y nacional, banda musical y canto. Además se lleva a cabo el proyecto "Acacías baila joropo" en el cual participan 500 estudiantes y la JOROPERA COLPER en la cual participan más de 2000 parejas de baile, esta se lleva a cabo por las principales calles de Acacías en el marco del FESTIVAL DEL RETORNO (Wikipedia).

III. Factores Legales

La educación en Colombia se estructura en tres niveles diferenciados: la llamada educación preescolar; la educación básica, que incluye los ciclos: primaria y secundaria; la educación media; y la educación superior.

- Preescolar: El nivel de preescolar comprende los grados de pre jardín, jardín y transición, y atiende a niños desde los tres a los cinco años, de acuerdo con la reglamentación del **Decreto 2247 de 1997**.
- Básica: El segundo nivel de básica está compuesto por dos ciclos: la básica primaria, con los grados de primero a quinto; y la básica secundaria, con los grados de sexto a noveno.

- **Media:** La educación media comprende los grados décimo y once. Excepcionalmente algunos colegios internacionales pueden ofrecer el grado 12. Dentro de esta organización se consideran obligatorios el grado de transición y todos los de la básica.

Se considera legal un establecimiento educativo que tiene licencia de funcionamiento expedida por la secretaría de educación para todos los grados que ofrece.

En la **Ley 715 del 2001** se estipulan las competencias y recursos para la administración del sector educativo. En el orden nacional, las responsabilidades recaen en el Ministerio de Educación Nacional - MEN, y en el orden departamental, distrital y municipal, son responsables las Secretarías de Educación.

La ley 115 de 1994, es la Ley General de Educación; bajo la cual se estipulan y se dictan las disposiciones en cuanto a la estructura del Servicio Educativo, niveles de la educación obligatoria, áreas obligatorias, currículo, plan de estudios, evaluación y todas las obligaciones, derechos y otros aspectos a que hay lugar en la prestación del servicio educativo tanto oficial como el prestado por particulares.

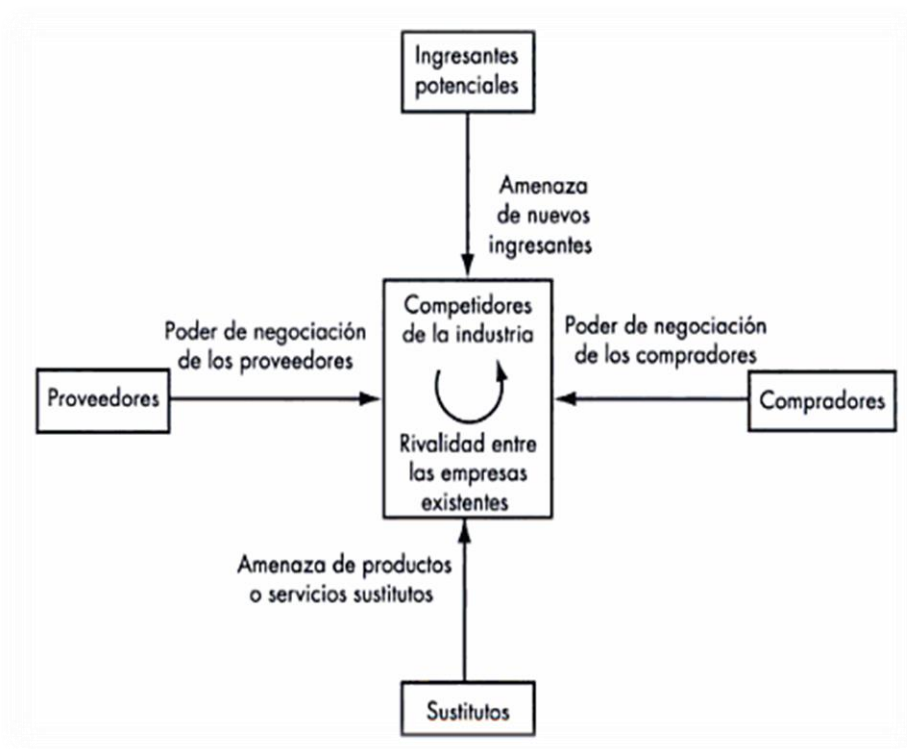
Diagnóstico Competitivo

Un enfoque muy popular para la planificación de la estrategia corporativa ha sido el propuesto en 1980 por Michael E. Porter en su libro *Competitive Strategy: techniques for Analyzing Industries and Competitors*.

El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este.

A continuación se realiza el análisis de cada una de estas fuerzas para el presente plan de negocios.

Figura 2. Modelo de las cinco fuerzas de Porter.



Fuente: *Pensamiento estratégico: Una perspectiva para los ejecutivos*- Cornelis A. De Kluyver. Pág 46.

I. Amenaza de nuevos ingresantes.

Cuando es relativamente fácil ingresar a una industria, lo lógico es que se creen nuevas empresas y saturen el mercado; con lo cual se aumenta la capacidad de la industria, bajan los precios, se intensifica la lucha por la participación en el mercado y trastorna el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Para el caso de los establecimientos educativos privados es relativamente fácil el ingreso al sector, debido a que para crear un establecimiento sólo hay que definir algunos aspectos como el nombre del establecimiento, los lineamientos generales del currículo y el plan de estudios, la especificación de los fines del establecimiento, la propuesta de tarifas, entre otros y obtener las licencias de concepto de uso del suelo, licencia de construcción para uso educativo y licencia sanitaria.

Actualmente en Acacías hay 16 instituciones educativas privadas en funcionamiento, y el mercado sigue abierto para nuevos competidores, esto debido a que la demanda de educación privada en Acacías sigue creciendo, es por ello que este proyecto debe presentar una propuesta atractiva a los clientes y así poder obtener una participación en el mercado.

Que la amenaza de nuevos competidores se materialice o no depende de dos factores: las barreras de ingresos y la reacción que tendrán los competidores afianzados. Porter identificó seis barreras de ingreso posible:

- Las economías de escala.
- Las diferenciación entre los productos (el valor de la marca)
- Los requisitos de capital
- Las desventajas de los costos, independientemente del mercado.
- El acceso a los canales de distribución.
- Las regulaciones gubernamentales.

Las barreras de entrada para nuevos establecimientos no son muy altas; el monto de la inversión es grande solo en el caso de querer tener una infraestructura propia e innovadora lo que sería una barrera de ingreso por la necesidad de recursos, pero la mayoría comienzas adecuando casas residenciales, lo que representa un costo muy inferior; además los requisitos para la creación de instituciones educativas a pesar de ser varios son de fácil obtención, por lo cual se puede concluir que es un sector de fácil acceso.

II. Rivalidad entre las empresas existentes.

El grado de rivalidad en el sector de la educación privada, se presenta porque los competidores sienten presión, o ven la oportunidad de mejorar su posición frente a los demás competidores, en el caso de las instituciones educativas privadas en Acacías hay algunos establecimientos que cuentan con trascendencia y se han venido posicionando en el mercado con gran fuerza entre ellos tenemos al Colegio COFREM, Colegio La Sabiduría, Santo Domingo Savio, Liceo infantil Mi Pequeño Mundo y el Colegio Personitas; las demás instituciones educativas se encuentran en el proceso de posicionarse en el mercado.

A pesar de esto hay que tener en cuenta que en este sector la rivalidad directa entre competidores es baja debido a que cada institución se concentra en mejorar internamente y no en atacar a la competencia.

III. Poder de Negociación de los Proveedores.

Este análisis se basa en la concentración y el tamaño de los proveedores en relación con los participantes de la industria, así como en el grado de diferenciación entre los insumos suministrados. Para este proyecto los proveedores son de gran importancia debido a que los insumos requeridos para el funcionamiento de la institución educativa son diversos; pero así mismo, son insumos de fácil adquisición y amplia oferta tanto en Acacías como en la ciudad de Villavicencio y además son productos fácilmente sustituibles, por tal motivo no se considera como una amenaza fuerte el poder de negociación de los proveedores.

IV. Poder de Negociación de los Compradores.

Cuando los clientes están concentrados en un lugar, son muchos o compran por volumen, su poder de negociación representa una fuerza importante que afecta la intensidad de la competencia en un mercado. Para este plan de negocios el poder de negociación de los compradores es de gran importancia debido a que si bien es cierto la demanda de educación privada va en aumento también así hay varios competidores en el mercado y la posible entrada de nuevos competidores, esto permite que los compradores tengan más opciones para elegir y así ejercer presión respecto a precios y calidad.

Existe una característica importante para el mercado de la educación privada y es el hecho de que entre la institución educativa y los clientes generan una relación de largo plazo; esto se puede ver como una oportunidad pero también es una amenaza debido a que el poder de negociación de los padres de familia es alto porque si el servicio no llena sus expectativas simplemente cambia a su hijo(a) de colegio el próximo año, esto porque el costo de cambiarse de una institución a otra es relativamente bajo.

De acuerdo con la validación temprana de idea de negocios que se realizó para este proyecto se puede resaltar que las instituciones educativas privadas en Acacías tienen un rango de precios pequeño y que los servicios y calidad que ofrecen son muy similares en casi todos los establecimientos; con base en lo anterior se entiende que es necesario en la puesta en

marcha de este proyecto tener factores característicos que sobresalgan dando un valor agregado al servicio y de este modo poder acceder a una buena participación en el mercado y reducir al máximo el impacto negativo de esta amenaza.

V. Amenaza de servicios sustitutos.

La presencia de productos sustitutos coloca un tope en el precio que se cobra antes de que los consumidores cambien a un producto sustituto.

Las presiones competitivas que surgen de los productos sustitutos aumentan conforme al precio relativo de estos productos declina y conforme el costo por el cambio de clientes se reduce.

Para el mercado de la educación se ofrece una gama de posibilidades, más ahora con el uso de nuevas tecnologías que han implantado nuevos modelos de educación; además siempre puede surgir un proyecto educativo que supere al propio y esto se convierte en una amenaza.

Es por tal motivo que los servicios sustitutos son una fuerte amenaza para este plan de negocios, teniendo en cuenta que es necesario competir con sustitutos tan fuertes como la educación pública y los nuevos proyectos o tecnologías educativas.

7. ESTUDIO DE MERCADOS

Durante la elaboración de este proyecto será necesario realizar una investigación de mercados en la que se dé lugar a la validación temprana de idea de negocios mediante una entrevista abierta que tendrá una duración aproximada de 10 a 15 minutos y su dinámica consistirá en preguntar al entrevistado temas generales en una conversación informal, estas entrevistas serán realizadas a una muestra por conveniencia de 40 padres de familia voluntarios; posteriormente se aplicará una encuesta a 384 personas que es número de entrevistados que conforman la muestra para este estudio.

7.1. Investigación de Mercados.

Instrumento:



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ENCUESTA A PADRES DE FAMILIA CON HIJOS EN EDAD ESCOLAR INICIAL Y PRIMARIA.

Objetivo: Obtener la información pertinente para determinar los aspectos relevantes para los padres de familia en cuanto a la educación de sus hijos.

INFORMACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA																																			
Nombre			Edad																																
E-Mail			No de celular																																
Barrio			Nivel de Formación <input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Básico <input type="checkbox"/> Universitario <input type="checkbox"/> Posgrado																																
Ocupación	<input type="checkbox"/> Empleado <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Ama de casa <input type="checkbox"/> Otro:																																		
1. Número de hijos en edad escolar: <input type="text"/>		6. Preferiría que la institución educativa donde estudie su hijo(a) se encuentre en el sector:																																	
		Urbano <input type="text"/>	Rural <input type="text"/> Le es indiferente <input type="text"/>																																
2. Edad de su(s) hijo(s): a. 1 a 3 años b. 4 a 6 años c. 7 a 9 años d. 10 o más años		7. ¿Qué servicios complementarios le gustaría que brindara el colegio? a. Transporte b. Loncheras c. Restaurante d. Otros																																	
3. Grado que cursa(n) actualmente:		8. Enumere de 1 a 4 los siguientes deportes, siendo 1 el deporte que más le gustaría que la institución educativa le brindara a su(s) hijo(s) y 4 el deporte por el cual no se siente interesado.																																	
<table border="1"> <tr> <td>Párvulos</td> <td></td> <td>Segundo</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pre-jardín</td> <td></td> <td>Tercero</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Jardín</td> <td></td> <td>Cuarto</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Transición</td> <td></td> <td>Quinto</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Primero</td> <td></td> <td>Ninguno</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otro:</td> <td colspan="3"></td> </tr> </table>		Párvulos		Segundo		Pre-jardín		Tercero		Jardín		Cuarto		Transición		Quinto		Primero		Ninguno		Otro:				<table border="1"> <tr> <td>Natación</td> <td></td> <td>Ajedrez</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Futbol</td> <td></td> <td>Patinaje</td> <td></td> </tr> </table>		Natación		Ajedrez		Futbol		Patinaje	
Párvulos		Segundo																																	
Pre-jardín		Tercero																																	
Jardín		Cuarto																																	
Transición		Quinto																																	
Primero		Ninguno																																	
Otro:																																			
Natación		Ajedrez																																	
Futbol		Patinaje																																	
4. La calidad de la educación que recibe su(s) hijo(s) actualmente es:		9. Enumere de 1 a 4 los siguientes actividades, siendo 1 la actividad que más le gustaría que la institución educativa le brindara a su(s) hijo(s) y 4 la actividad por la cual no se siente interesado																																	
<table border="1"> <tr> <td>Mala</td> <td>Regular</td> <td>Buena</td> <td>Excelente</td> </tr> </table>		Mala	Regular	Buena	Excelente	<table border="1"> <tr> <td>Canto</td> <td></td> <td>Pintura</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Literatura</td> <td></td> <td>Instrumentos musicales</td> <td></td> </tr> </table>		Canto		Pintura		Literatura		Instrumentos musicales																					
Mala	Regular	Buena	Excelente																																
Canto		Pintura																																	
Literatura		Instrumentos musicales																																	
5. Enumere de 1 a 5 los siguientes factores, siendo 1 el más relevante a tener en cuenta a la hora de matricular su hijo(a) en un centro educativo:		10. ¿Qué idioma considera más importante para que adquiera su(s) hijo(s)? Enumere de 1 a 3, siendo 1 el idioma que considere más importante.																																	
<input type="checkbox"/> Calidad en la educación <input type="checkbox"/> Costos de matrícula y pensión <input type="checkbox"/> La ubicación geográfica <input type="checkbox"/> La pedagogía <input type="checkbox"/> Las instalaciones		<table border="1"> <tr> <td>Inglés</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Francés</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Portugués</td> <td></td> </tr> </table>		Inglés		Francés		Portugués																											
Inglés																																			
Francés																																			
Portugués																																			



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



<p>11. Califique de 1 a 5, siendo 1 el factor más importante para sentirse satisfecho con la educación que recibe su(s) hijo(s).</p> <p>_____ Enseñanza de un segundo idioma. _____ Formación en valores. _____ Formación integral (música, arte, deportes, etc.) _____ Calidad docente _____ Disciplina</p>	<p>14. Si abriera sus puertas en Acacias un nuevo colegio privado basado en valores, que tenga una metodología de enseñanza distinta a la tradicional y además brinde la opción de actividades para el desarrollo del potencial creativo y deportivo de su(s) hijo(s). Usted:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.</td> <td>Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.</td> <td>Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio</td> <td>Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio	Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.
A	B	C	D						
Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio	Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.						
<p>12. Lo qué más sobresale del colegio donde estudia actualmente su(s) hijo(s) es:</p> <p>a. Docentes capacitados b. Buenas instalaciones c. Horarios d. Costos académicos e. Otros _____</p>	<p>15. ¿Cuánto pagaría mensualmente por concepto de pensión, en un colegio que cumpla con sus expectativas de modelo educativo e instalaciones?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Menos de \$ 200.000</td> <td>Entre \$ 200.000 y \$ 300.000</td> <td>Entre \$ 301.000 y \$ 400.000</td> <td>Más de \$ 400.000</td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D	Menos de \$ 200.000	Entre \$ 200.000 y \$ 300.000	Entre \$ 301.000 y \$ 400.000	Más de \$ 400.000
A	B	C	D						
Menos de \$ 200.000	Entre \$ 200.000 y \$ 300.000	Entre \$ 301.000 y \$ 400.000	Más de \$ 400.000						
<p>13. De acuerdo a sus compromisos ¿Cuál es la jornada que más le favorece para la educación de su hijo(a)?</p> <p>a. Parcial (mañana o tarde) b. Completa (7am-3pm) c. Completa con servicios adicionales (7am-5pm)</p>	<p>16. Le interesaría recibir información sobre la institución educativa a través de:</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Celular</td> <td></td> </tr> <tr> <td>E-Mail</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ninguno</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Celular		E-Mail		Ninguno			
Celular									
E-Mail									
Ninguno									
<p>En cumplimiento del Artículo 9° de la Ley 1581 de 2012 "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales", solicito su autorización para el tratamiento de la información suministrada en la presente encuesta para ser empleada en el desarrollo del proyecto de grado titulado Plan de Negocios para Determinar la Viabilidad de la creación de una Institución Educativa Privada en la ciudad de Acacias.</p> <p>Si Autorizo _____ No Autorizo _____</p>									

Trabajo De Grado Para Optar El Título De Administrador De Empresas
 Responsable: Leidy Johana Rueda Prieto

Resultados de la investigación de mercados:

VALIDACIÓN TEMPRANA.

Debido a que la metodología cualitativa no tiene criterios cuantitativos la muestra se determina basándose en los factores que establezca el investigador, para este estudio se determina una muestra conformada por 40 padres de familia voluntarios de la Ciudad de Acacías, distribuidos en 11 barrios; con los cuáles se dialogó sobre el tema de la educación que reciben actualmente sus hijos, los aspectos por mejorar y los factores más relevantes para ellos, entre otros; dejando como resultado un compendio de opiniones y grandes similitudes en algunos temas críticos que demuestran una problemática generalizada.

RESULTADOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DE LA ENTREVISTA.

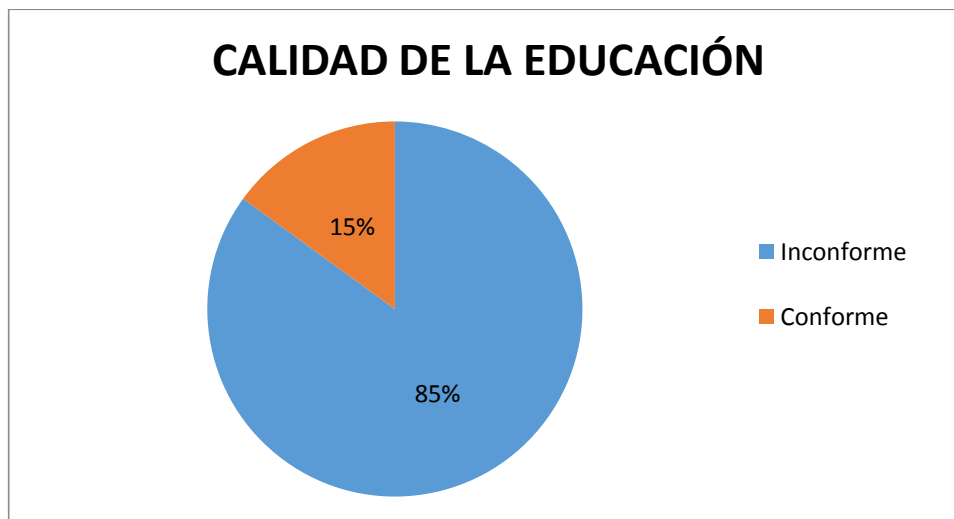
1. Calidad.

Respecto al tema de la calidad en la educación de los colegios privados que hay en la ciudad de Acacías actualmente, la mayoría de los padres de familia entrevistados manifestaron no estar totalmente conformes con la educación que recibe su hijo(a). A continuación, algunas opiniones de los padres de familia:

- *“Los colegios privados en Acacías no brindan la calidad educativa que ofrecen”.*
- *“La enseñanza en los colegio privados tiende a ser mediocre”.*
- *“En los colegio privados falta que exijan más “.*

De los padres de familia entrevistados 6 manifestaron estar conformes con la calidad de la educación, esto corresponde al 15% de los entrevistados.

Gráfica 4: Nivel de conformidad de los entrevistados respecto a la calidad de la educación en los colegios privados de Acacías.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista.

De lo anterior se puede concluir que los colegios privados de Acacías no logran satisfacer a los padres de familia, así lo demuestra el 85% de los entrevistados; además hay que tener en cuenta que el 15% conforme manifestaron que hay aspectos por mejorar.

2. Docentes.

Con relación a los docentes, los padres de familia entrevistados dijeron:

- *“Falta más dedicación por parte de los docentes”*
- *“Falta de control por parte de los docentes en cuanto a la academia y la disciplina”*

De lo anterior podemos concluir que los aspectos críticos para los padres de familia respecto al tema de los docentes son:

1. Falta de compromiso y dedicación.
2. Falta de control por parte de los docentes en cuanto a la disciplina.

Esto demuestra que un aspecto a favor al momento de crear un nuevo colegio en Acacías es el contar con personal que tenga las capacidades y habilidades para la formación de los estudiantes, debido a que esto representa una problemática generalizada dentro de los entrevistados.

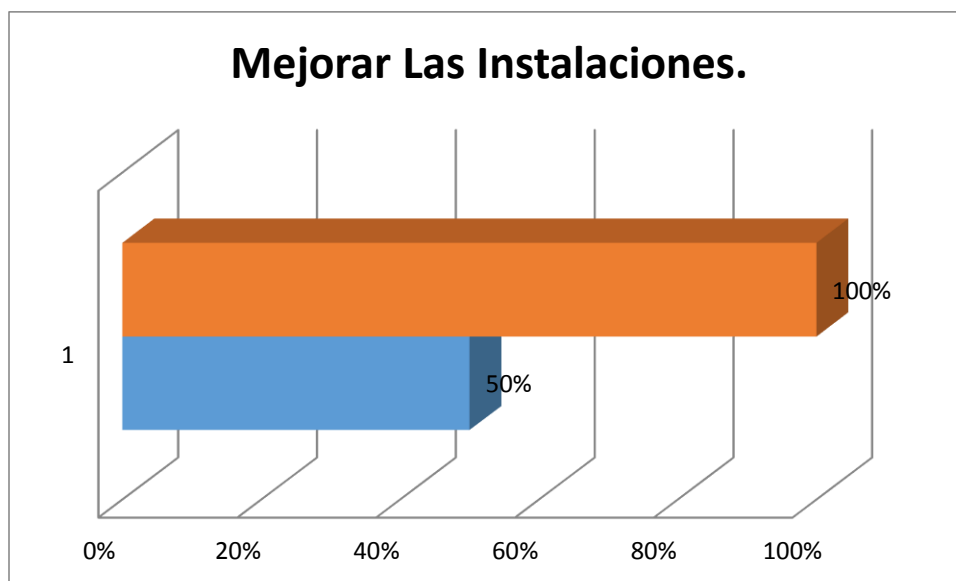
3. Las Instalaciones.

En cuanto al tema de las instalaciones de los colegios privados en Acacías, los padres de familia entrevistados, manifestaron su inconformidad debido a que la mayoría de colegios funcionan en edificaciones que fueron construidas para otros fines y por tal motivo es difícil adaptarlas a las necesidades de los niños y así cumplir con los estándares de confort para el buen desarrollo de las actividades escolares.

Algunas de las opiniones de los entrevistados respecto a las estaciones son:

- *“Las instalaciones deberían ser más adecuadas para un colegio”*
- *“En Acacías faltan colegios campestres”*

Gráfica 5: Las instalaciones de los colegios privados en Acacías.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista

Como se ve en la Gráfica, el 50% de los padres de familia entrevistados opinan que las instalaciones de los colegios privados en Acacías se deben mejorar, también hay que tener en cuenta que algunas opiniones son más específicas y sugieren la adecuación de las instalaciones para niños con discapacidades y la falta de colegios campestres o con zonas verdes amplias. Por lo anterior es importante resaltar que para la creación de una nueva institución educativa

privada en Acacías es necesario ofrecer instalaciones que se adapten a las necesidades de los estudiantes y si es posible en el sector rural, y así satisfacer las necesidades de los padres de familia que no están conformes actualmente.

4. Sobre la Educación.

En cuanto a la educación de sus hijos los padres de familia entrevistados expusieron algunos de los temas más relevantes no solo en el ámbito académico sino también en el desarrollo de los niños dentro de la sociedad, dejando ver así la preocupación por algunos aspectos que son de vital importancia trabajarlos tanto en el hogar como en el colegio.

- *“Los colegios privados debería enfocarse en fomentar valores”*
- *“Un enfoque a sistemas y modo de uso de la tecnología”*

Cabe resaltar que es evidente la preocupación de los padres de familia respecto a la enseñanza de valores y modales en los colegios, y el acompañamiento por parte de los docentes y las instituciones educativas en la educación sobre el uso de las nuevas tecnologías, debido a que es una fuente de riesgos para la integridad de los niños y jóvenes hoy en día y por ello es urgente enseñar a los estudiantes todos los cuidados y protección para poder hacer buen uso de la tecnología sin caer en los peligros que ella misma trae.

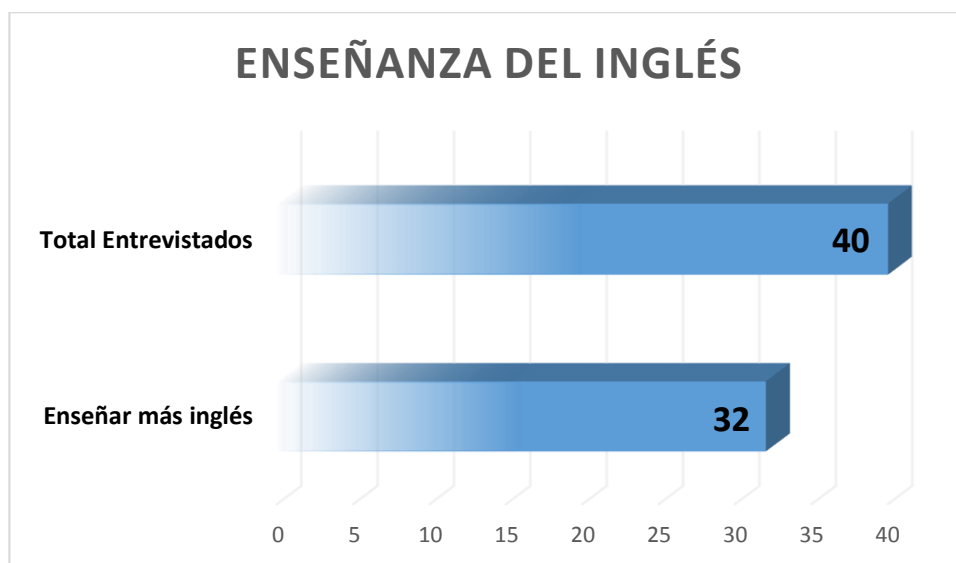
5. Inglés.

Otro aspecto importante para los padres de familia entrevistados es la enseñanza del inglés, generalizando, los padres de familia manifestaron su deseo de que en los colegios se intensifique el inglés y resaltaron la importancia que tendría un colegio bilingüe en el municipio.

A continuación algunas de las opiniones:

- *“Se debe implementar más enseñanza del inglés”*
- *“En los colegio privados deberían intensificar más el inglés”*

Gráfica 6: Enseñanza del inglés en los colegios privados de Acacías.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista

De lo anterior podemos concluir que el 80% de los padres de familia entrevistados ven la necesidad de la enseñanza del inglés con mayor intensidad en los colegios, ya que es de gran importancia hoy día.

6. Otras observaciones.

Además de los cinco temas anteriores, los cuales representan una problemática común entre los padres de familia entrevistados, cabe resaltar algunas observaciones que son igualmente importantes y que permiten conocer un poco más las preferencias y expectativas de los padres de familia respecto a los colegios privados en Acacías y los cuales se pueden tomar en cuenta para el plan de negocios que se está planteando.

- *“No dedicarse solo a danzas, sino otras formas de expresión artística y cultural”*
- *“Más intensidad horaria”*
- *“Es necesario en los colegio privados incentivar el conocimiento científico y creativo”*
- *“Incentivar el cuidado del medio ambiente”*
- *“Me gustaría que incentivaran el deporte”*

7. Costos de pensión.

En el desarrollo de la entrevista se realizó la pregunta ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente en costos de pensión en un colegio que le brinde educación integral en

instalaciones adecuadas y que ofrezca educación bilingüe o con énfasis en inglés?, a lo cual los entrevistados respondieron:

a. De 40 entrevistados 28 dieron un valor exacto.

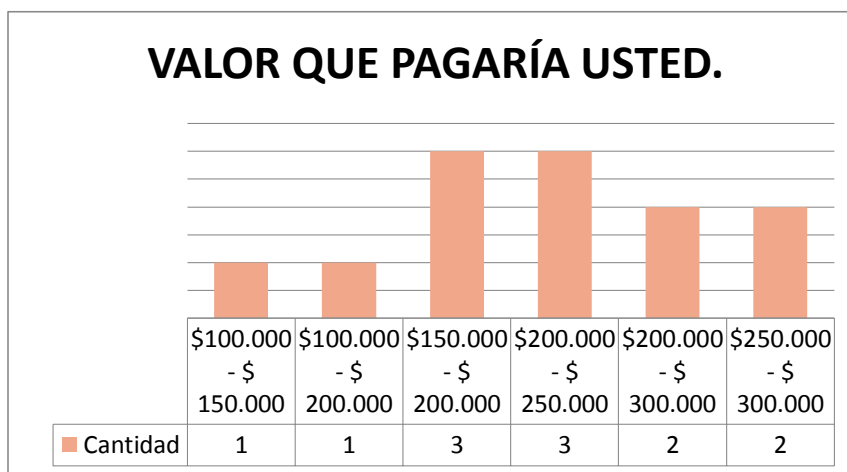
Gráfica 7: Valor que Usted pagaría mensualmente (Valor exacto).



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista

b. Los 12 entrevistados restantes tienen un rango dentro del cual podría estar el valor.

Gráfica 8: Valor que pagaría Usted mensualmente (Rango).



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista

De lo anterior se puede deducir que el valor promedio que estarían dispuestos a pagar los padres de familia mensualmente en costos de pensión en un colegio que le brinde educación

integral en instalaciones adecuadas y que ofrezca educación bilingüe o con énfasis en inglés es de \$ 200.000, ya que de los 40 entrevistados 24 coinciden en valores cercanos a este monto.

8. Estudiantes por salón.

A una muestra de 20 padres de familia de los 40 entrevistados se les consultó sobre el número de estudiantes que según su criterio debía haber en un salón de clases.

Los resultados fueron los siguientes:

Gráfica 9: Estudiantes por salón de clase.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la entrevista

Podemos concluir que los padres de familia de la ciudad de Acacías, se sienten conformes si en los salones donde reciben clases sus hijos hay un número de entre 15 y 20 estudiantes. Con relación a este tema algunas opiniones resaltaban la importancia de tener pocos alumnos en un mismo salón de clase para poder controlar el orden y que la enseñanza tienda a ser personalizada.

9. Financiación.

Para abordar este tema se seleccionó 20 entrevistados, quienes opinaron sobre el mecanismo de financiación que les gustaría tener en los pagos de pensiones para el colegio donde estudian sus hijos.

De esta prueba se puede resaltar que gran parte de los padres de familia convergen en que los costos de pensión se deben pagar MENSUALMENTE, otros pocos afirman que sería

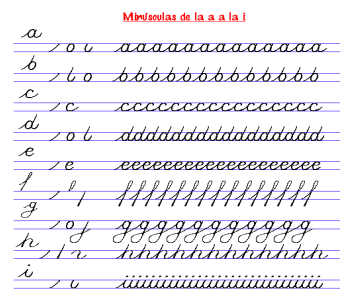
conveniente tener plazos entre UNO Y TRES MESES y finalmente dos de los 20 entrevistados optan por un PLAN PERSONALIZADO/ VARIAS OPCIONES DE PAGO.

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENTREVISTA A ESTUDIANTES.

Para obtener una idea sobre el punto de vista de los estudiantes respecto a la educación que reciben, se realizó entrevista abierta a una muestra de 20 estudiantes, de lo cual se obtuvo la siguiente información:

Se puede afirmar que a la mayoría de niños y niñas en edad escolar no le atraen asignaturas o actividades como:

- Matemáticas.
- Dictado y planas.
- Tareas de recortar y pegar.



Por el contrario las actividades que más les agradan son todas aquellas que se relacionan con creatividad, cultura y deporte.



Se puede concluir que a los niños les agradan las actividades donde puedan desarrollar su potencial artístico y físico, las actividades escolares que son rutinarias no son muy agradables

para ellos, pero en general los estudiantes se basan en el contenido de las actividades realizadas en el colegio, los demás aspectos son irrelevantes, es por tal motivo que todos los niños entrevistados manifestaron sentirse felices en las instituciones educativas en las que estudian actualmente.

7.1.1. RESULTADOS ENCUESTA A PADRES DE FAMILIA

1. EDAD DE LOS ENCUESTADOS

1.1. Tabla de Edad.

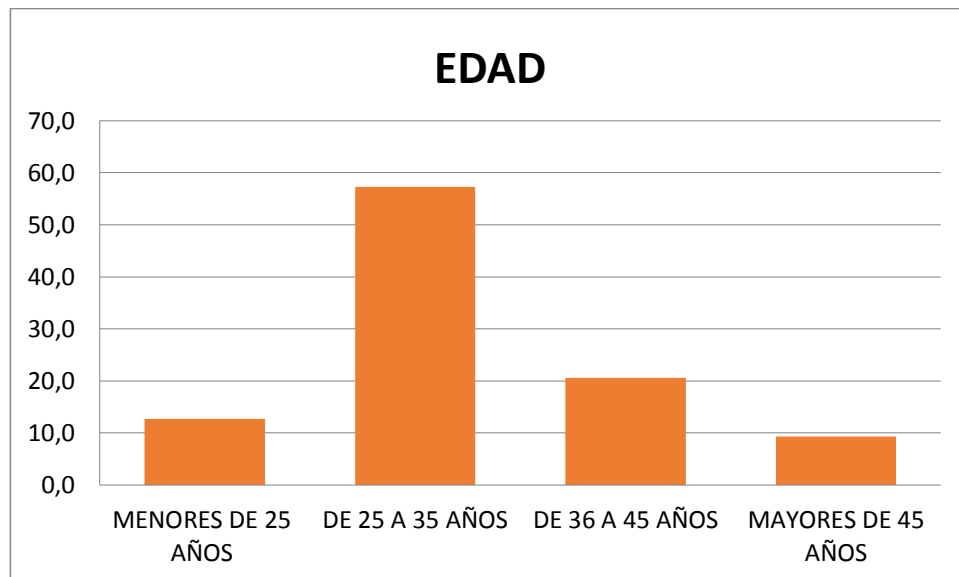
Tabla 1: Edad- Encuesta.

Rango	Frecuencia	Porcentaje
MENORES DE 25 AÑOS	49	12,8
DE 25 A 35 AÑOS	220	57,3
DE 36 A 45 AÑOS	79	20,6
MAYORES DE 45 AÑOS	36	9,4
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

1.2. Gráfica de Edad.

Gráfica 10: Edad- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Después de analizar la información obtenida con la aplicación del instrumento de investigación, se puede diagnosticar que el mercado objetivo para este plan de negocios son los padres de familia de 25 años en adelante, ya que en estas edades es donde por lo general se tienen más estabilidad económica.

2. OCUPACIÓN DE LOS ENCUESTADOS.

2.1. Tabla de Ocupación

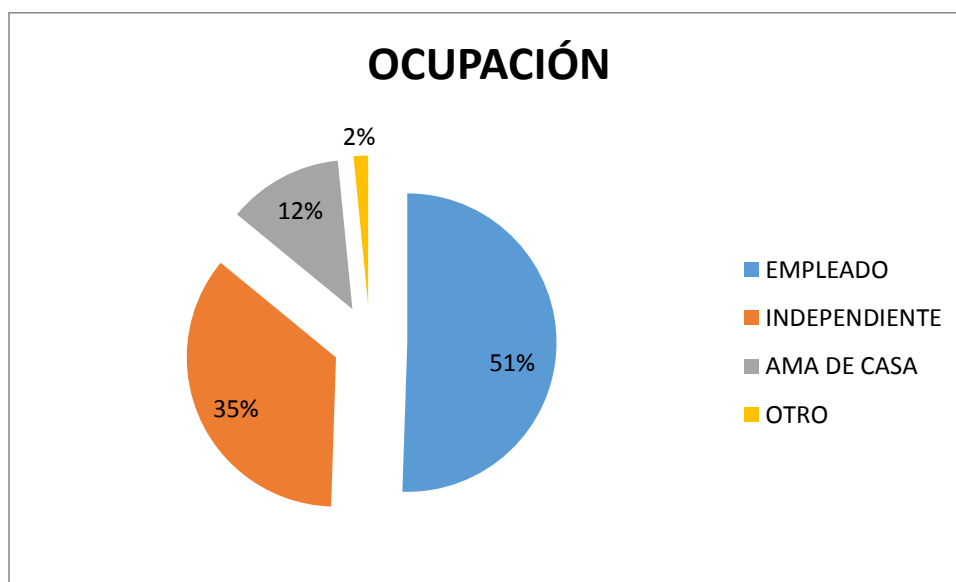
Tabla 2: Ocupación- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
EMPLEADO	194	50,5
INDEPENDIENTE	136	35,4
AMA DE CASA	48	12,5
OTRO	6	1,6
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

2.2. Gráfica

Gráfica 11: Ocupación- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

De los 384 encuestados el 51% son empleados, esto representa un valor importante para el plan de negocios, puesto que se puede llegar a la conclusión de que la mayoría de padres de

familia pueden pasar poco tiempo con sus hijos debido a su compromiso laboral, es por tal motivo que el colegio debe ofrecer horarios y actividades que puedan generar un impacto positivo en los niños y tranquilidad a los padres de familia. Por otra parte, solo el 12% de las encuestadas se dedican al hogar, lo que confirma el hecho de que hoy en día los padres de familia necesitan de instituciones educativas que no solo ofrezcan una educación tradicional, sino que es necesario que se brinde una formación integral y concebida bajo los principios y valores humanos, para contribuir en el área académica de los estudiantes y en su formación como individuos.

3. NIVEL DE FORMACIÓN DE LOS ENCUESTADOS.

3.1. Tabla Nivel de Formación

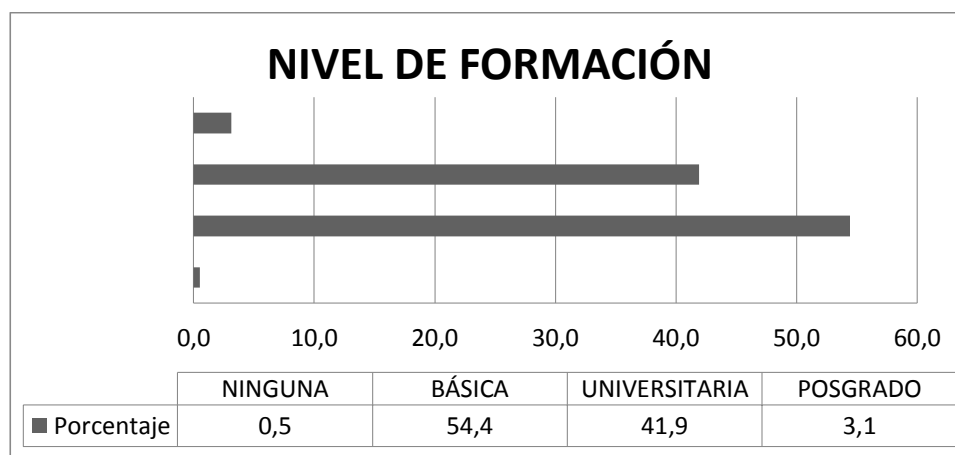
Tabla 3: Nivel de Formación- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
NINGUNA	2	0,5
BÁSICA	209	54,4
UNIVERSITARIA	161	41,9
POSGRADO	12	3,1
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

3.2. Gráfica Nivel de Formación

Gráfica 12: Nivel de formación- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

En cuanto al nivel de formación de los encuestados, los rangos de Básica y Universitaria suman el 96,3% de un total de 384 encuestas; dentro de la educación Básica se agrupó los estudios primarios, secundarios, técnicos y tecnológicos; siendo estos dos últimos los de mayor frecuencia (no quedó registrada esta información en el instrumento de investigación, pero en el desarrollo de la misma se pudo evidenciar) y para la educación Universitaria solo se tomó los estudios de pregrado. De lo anterior se puede afirmar que los padres de familia encuestados ven la educación como una prioridad.

4. NÚMERO DE HIJOS

4.1. Tabla Número de Hijos

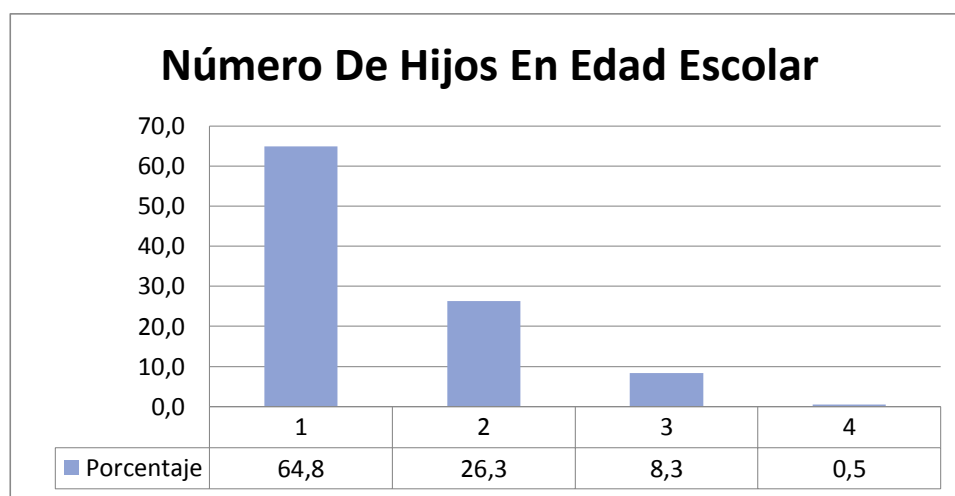
Tabla 4: Número de hijos- Encuesta.

Rango	Frecuencia	Porcentaje
1	249	64,8
2	101	26,3
3	32	8,3
4	2	0,5
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

4.2. Gráfica Número de Hijos.

Gráfica 13: Número de hijos- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

De un total de 384 encuestas se obtiene que 249 encuestados tienen solo un (1) hijo en edad escolar inicial o primaria y 101 encuestados dos (2) hijos.

5. EDAD DE LOS HIJOS

5.1. Tabla Edad de los hijos

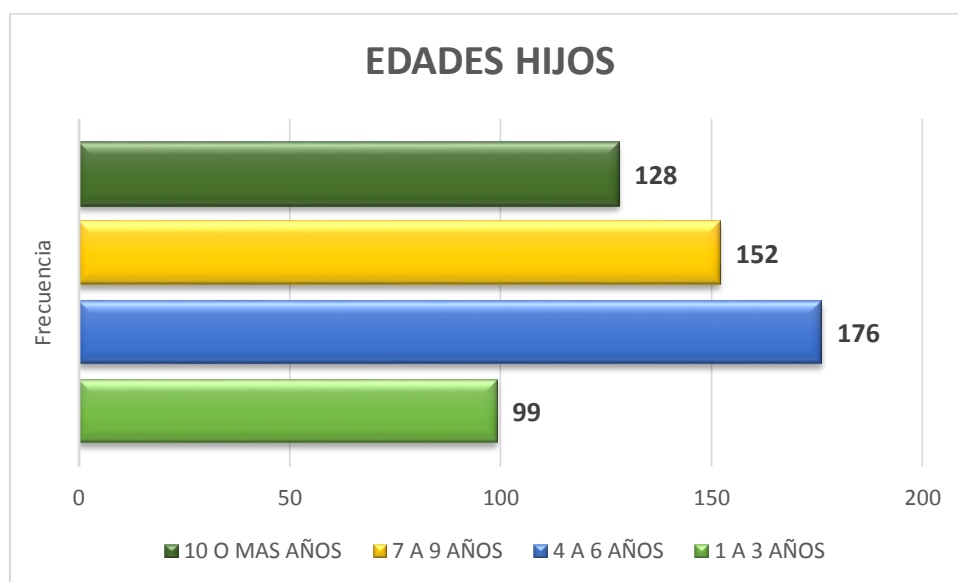
Tabla 5: Edad de los hijos- Encuesta.

Rango	Frecuencia	Porcentaje
1 A 3 AÑOS	99	17,84
4 A 6 AÑOS	176	31,71
7 A 9 AÑOS	152	27,39
10 O MAS AÑOS	128	23,06
Total	555	100

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

5.2. Gráfica Edad de los hijos

Gráfica 14: Edad de los hijos- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

La mayor concentración de niños se encuentra en las edades de 4 a 9 años, seguido por los niños de 10 o más años; en las familias en las cuales hay dos niños en edad escolar inicial y primaria generalmente la edad del segundo hijo es de 4 años en adelante; y en las familias con tres hijos, la edad del tercer hijo es de 7 años en adelante; por último están las familias

conformadas por cuatro hijos en edad escolar y en las cuales se evidencia que la edad del cuarto hijo es de 10 o más años.

6. GRADO QUE CURSAN LOS HIJOS

6.1.Tabla Grado hijos

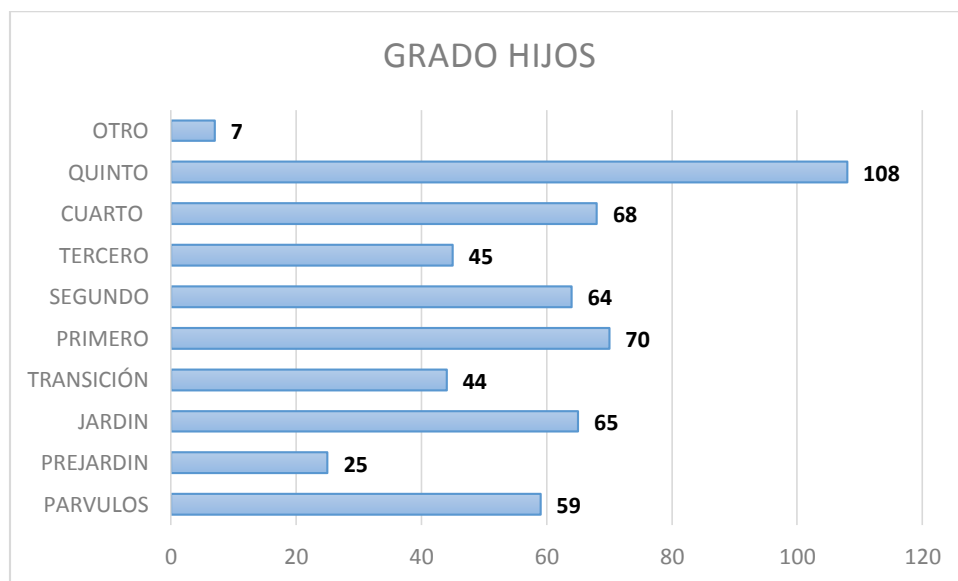
Tabla 6: Grado actual de los hijos- Encuesta.

Rango	Frecuencia	Porcentaje
PARVULOS	59	10,63
PREJARDIN	25	4,50
JARDIN	65	11,71
TRANSICIÓN	44	7,93
PRIMERO	70	12,61
SEGUNDO	64	11,53
TERCERO	45	8,11
CUARTO	68	12,25
QUINTO	108	19,46
OTRO	7	1,26
TOTAL	555	100,00

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

6.2.Gráfica Grado hijos

Gráfica 15: Grado actual de los hijos- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

La gráfica anterior muestra que los hijos de las personas encuestadas se encuentran en distintos grados de preescolar y primaria, de lo que se puede concluir que se puede proyectar una demanda constante para todos los grados que ofrece la institución educativa.

7. LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN QUE RECIBE SU(S) HIJO(S) ACTUALMENTE ES:

Mala	Regular	Buena	Excelente	
------	---------	-------	-----------	--

7.1.Tabla Calidad Recibida

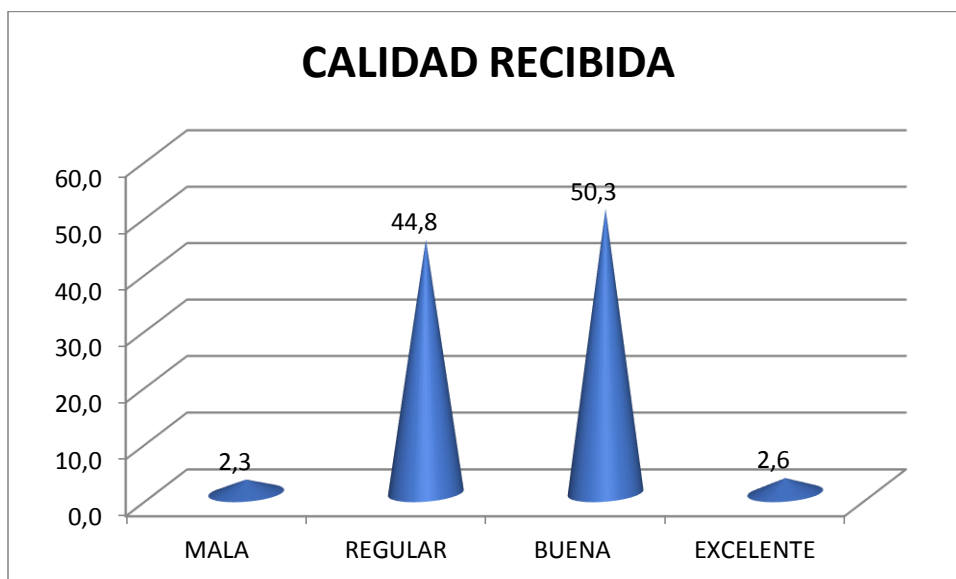
Tabla 7: Calidad Recibida- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
MALA	9	2,3
REGULAR	172	44,8
BUENA	193	50,3
EXCELENTE	10	2,6
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

7.2.Gráfica Calidad Recibida

Gráfica 16: Calidad Recibida- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al preguntar a los encuestados cómo califica la educación que recibe actualmente su(s) hijo(s), el 50,3% la definió como buena, y el 44,8% como regular; lo anterior demuestra el grado de inconformidad de los padres de familia respecto a la educación que reciben sus hijos. Si bien es cierto el 50% de los encuestados se siente conforme con la calidad de la educación, hay un porcentaje casi igual de padres de familia que serían un mercado potencial para este plan de negocios si se implementa brindando educación de calidad, con lo que se puede concluir que a pesar de que en la ciudad de Acacías hay una gran oferta de instituciones educativas privadas el mercado aún es receptivo a nuevos competidores.

8. ENUMERE DE 1 A 5 LOS SIGUIENTES FACTORES, SIENDO 1 EL MÁS RELEVANTE A TENER EN CUENTA A LA HORA DE MATRICULAR SU HIJO(A) EN UN CENTRO EDUCATIVO:

- _____ Calidad en la educación
- _____ Costos de matrícula y pensión
- _____ La ubicación geográfica
- _____ La pedagogía
- _____ Las instalaciones

8.1. Tabla Factores Relevantes

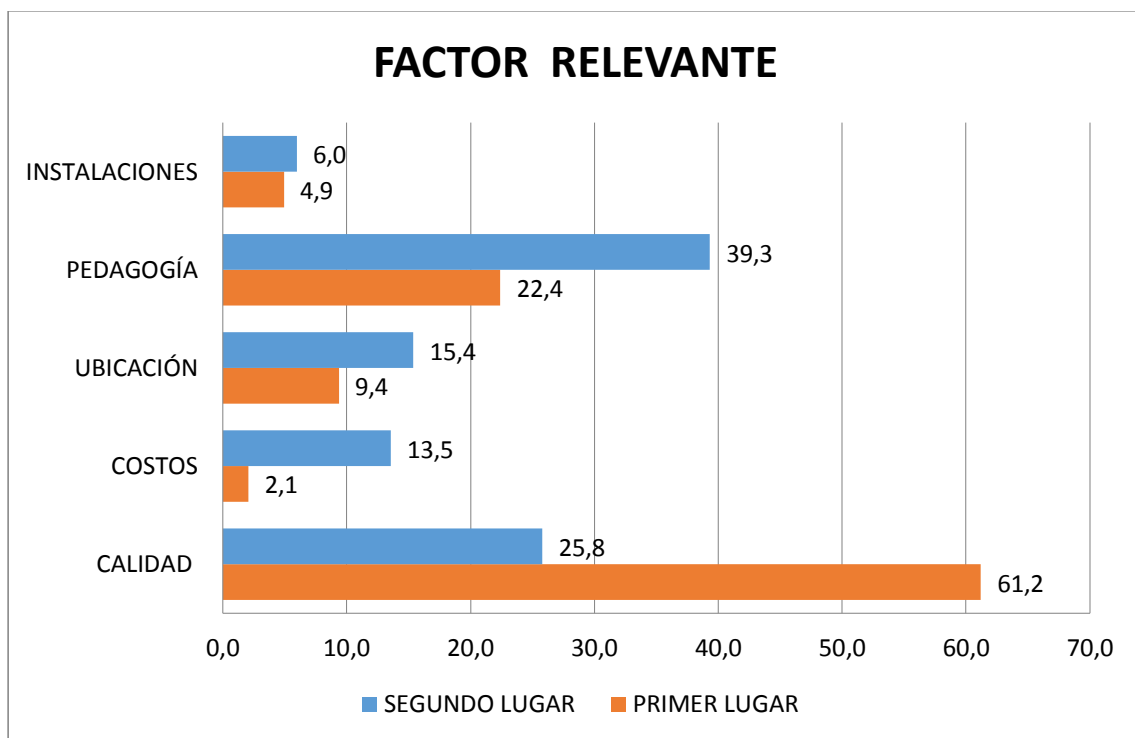
Tabla 8: Factores relevantes- Encuesta.

Rango	PRIMER LUGAR		SEGUNDO LUGAR	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
CALIDAD	235	61,2	99	25,8
COSTOS	8	2,1	52	13,5
UBICACIÓN	36	9,4	59	15,4
PEDAGOGÍA	86	22,4	151	39,3
INSTALACIONES	19	4,9	23	6,0
Total	384	100,0	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

8.2. Gráfica Factores Relevantes

Gráfica 17: Factores Relevantes- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Para identificar los factores que consideran relevantes los padres de familia en cuanto a la educación de sus hijos, se les pidió que enumeraran los siguientes factores de acuerdo a la relevancia que según su criterio tiene cada factor:

- Calidad de la educación.
- Costos de matrícula y pensión
- Ubicación geográfica
- Pedagogía
- Las instalaciones

Al analizar los resultados se puede ver que el 61,2% de los encuestados seleccionaron la calidad como el factor más importante y en segundo lugar con el 39,3% la pedagogía; esto quiere decir que los padres de familia buscan principalmente calidad en la educación que reciben sus hijos, acompañada de una buena pedagogía de enseñanza que permita un óptimo aprendizaje y desempeño de los estudiantes.

Así mismo se evidencia que los costos de matrícula y pensión, junto con las instalaciones son los factores de menos importancia para los padres de familia, con lo que se puede concluir que en Acacias los padres de familia están dispuestos a asumir costos de pensión y matrícula superiores a los que tienen actualmente si se les ofrece educación de calidad. Otro factor que tampoco afecta significativamente es la ubicación geográfica de la institución, lo que permite ahora ubicar la institución cerca o un poco retirado del sector de residencia de las familias, puesto que los padres de familia son flexibles en este aspecto.

9. PREFERIRÍA QUE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA DONDE ESTUDIE SU HIJO(A) SE ENCUENTRE EN EL SECTOR:

Urbano	Rural	Le es indiferente	
--------	-------	-------------------	--

9.1.Tabla Ubicación

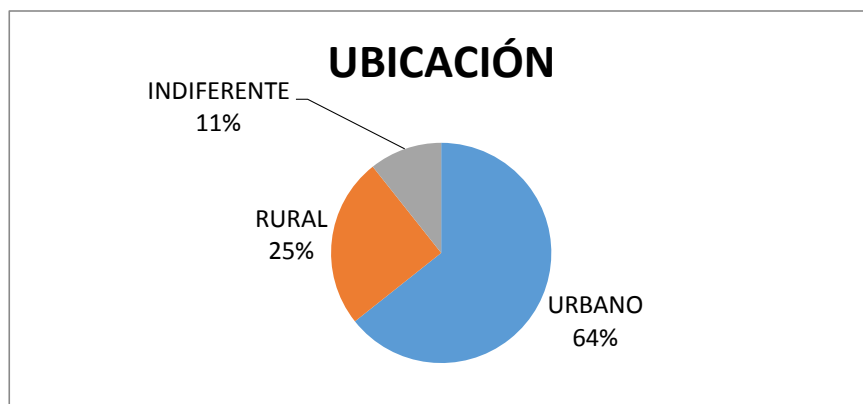
Tabla 9: Ubicación Geográfica- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
URBANO	247	64,3
RURAL	96	25,0
INDIFERENTE	41	10,7
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

9.2.Gráfica Ubicación

Gráfica 18: Ubicación geográfica- Encuesta.



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Respecto a la ubicación geográfica de la institución educativa, el 64% de los encuestados manifestaron preferir la zona urbana y el 36% restante prefiere el sector rural o le es indiferente la ubicación; de lo anterior se puede deducir que aunque el mayor porcentaje de encuestados seleccionaron el sector urbano, hay otro porcentaje significativo que tiene otras preferencias y es necesario buscar alternativas para satisfacer a la mayor cantidad posible de clientes, por lo cual se plantea la opción de desarrollar este plan de negocios en un sector semi-campestre, el cual sea de fácil y rápido acceso desde el sector urbano.

10. ¿QUÉ SERVICIOS COMPLEMENTARIOS LE GUSTARÍA QUE BRINDARA EL COLEGIO?

- a. Transporte
- b. Loncheras
- c. Restaurante
- d. Otros _____

10.1. Tabla Servicios Adicionales

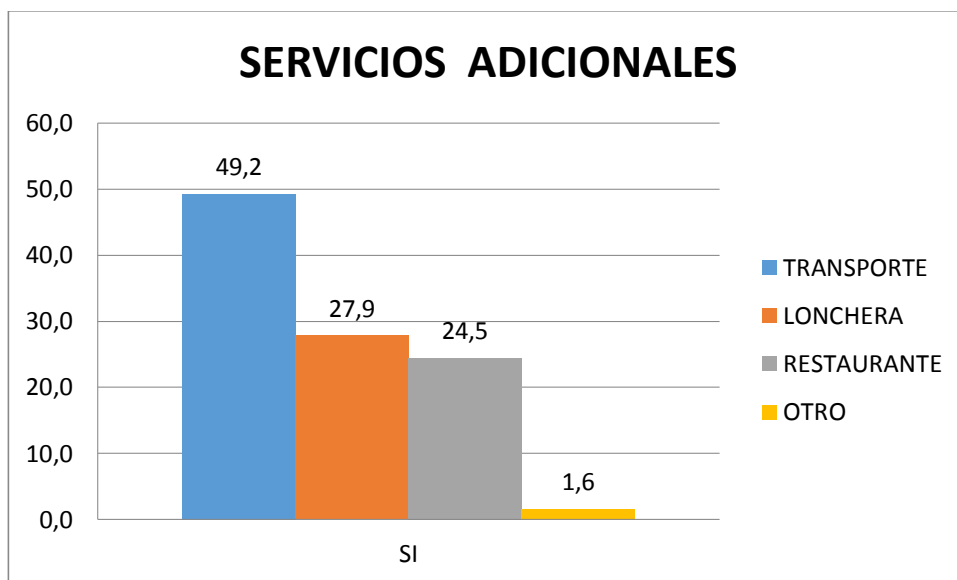
Tabla 10: Servicios Adicionales- Encuesta

Rango	TRANSPORTE		LONCHERA		RESTAURANTE		OTRO	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
SI	189	49,2	107	27,9	94	24,5	6	1,6
NO	195	50,8	277	72,1	290	75,5	378	98,4
Total	384	100,0	384	100,0	384	100,0	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

10.2. Gráfica Servicios Adicionales

Gráfica 19: Servicios Adicionales- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al analizar los resultados de la información suministrada por los encuestados respecto a qué servicio complementario le gustaría recibir, se evidencia que el servicio de transporte es el que despierta mayor interés por parte de los padres de familia con un 49,2%, seguidamente se ubican los servicios de loncheras y restaurante con el 27,9% y 24,5% respectivamente; de lo anterior se puede concluir que la institución educativa debe contar con el servicio de transporte para comodidad de los padres de familia, además este resultado permite respaldar la idea de ubicar la institución en un sector semi-campestre; también se puede pensar en la implementación de los servicios de lonchera y restaurante, que aunque no tuvieron un porcentaje muy alto, se demuestra que si hay demanda existente para ellos y con una buena estrategia de promoción y comunicación podría aumentar significativamente. Por otra parte el 1,6% de los encuestados manifestaron tener interés por otro servicio (asesorías en tareas).

11. ENUMERE DE 1 A 4 LOS SIGUIENTES DEPORTES, SIENDO 1 EL DEPORTE QUE MÁS LE GUSTARÍA QUE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA LE BRINDARA A SU(S) HIJO(S) Y 4 EL DEPORTE POR EL CUAL NO SE SIENTE INTERESADO.

Natación	Ajedrez	
Futbol	Patinaje	

11.1. Tabla Deportes

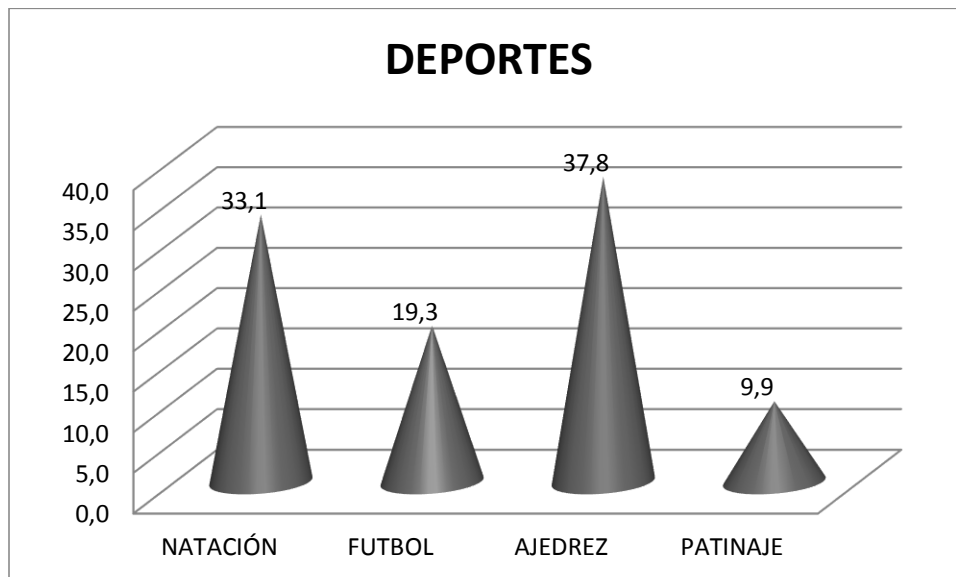
Tabla 11: Deportes- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
NATACIÓN	127	33,1
FUTBOL	74	19,3
AJEDREZ	145	37,8
PATINAJE	38	9,9
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

11.2. Gráfica Deportes

Gráfica 20: Deportes- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al preguntarle a los encuestados sobre cuál deporte les gustaría que brindara la institución educativa, el 37,8% seleccionaron el ajedrez y 33,1% natación, por lo que es importante brindar estos dos deportes o por lo menos el de mayor porcentaje de preferencia;

ya que en tercer lugar se encuentra fútbol con tan solo el 19,3% de preferencia, lo que hace notar claramente que no es muy llamativo para los padres de familia.

Es necesario entonces tener instalaciones adecuadas donde se puede enseñar de forma adecuada y segura los deportes seleccionados por los padres de familia.

12. ENUMERE DE 1 A 4 LOS SIGUIENTES ACTIVIDADES, SIENDO 1 LA ACTIVIDAD QUE MÁS LE GUSTARÍA QUE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA LE BRINDARA A SU(S) HIJO(S) Y 4 LA ACTIVIDAD POR LA CUAL NO SE SIENTE INTERESADO:

Canto	Pintura	
Literatura	Instrumentos musicales	

12.1. Tabla Actividades

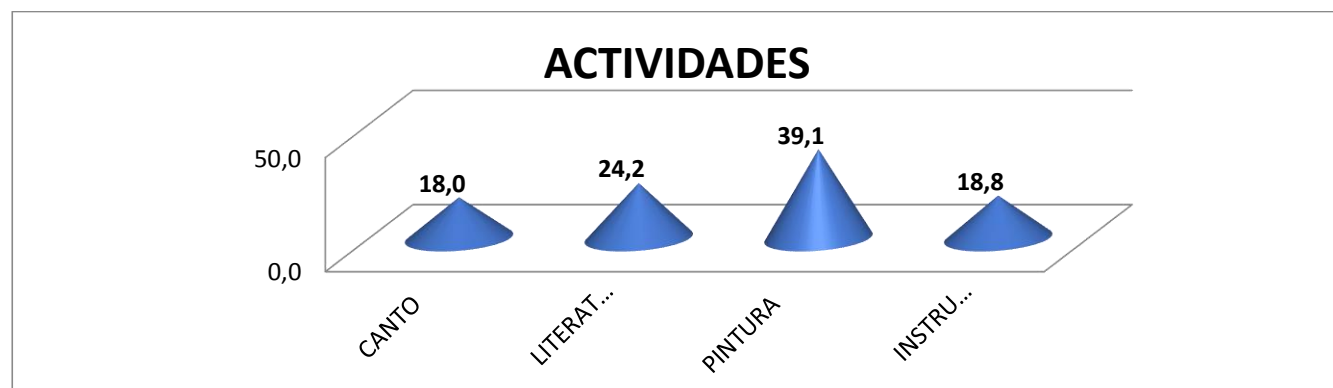
Tabla 12: Actividades- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
CANTO	69	18,0
LITERATURA	93	24,2
PINTURA	150	39,1
INSTRUMENTOS MUSICALES	72	18,8
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

12.2. Gráfica Actividades

Gráfica 21: Actividades- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al preguntarle a los encuestados sobre cuál actividad les gustaría que la institución educativa brindara a sus hijos, el 39,1% manifestaron estar interesados en la pintura, en segundo lugar se ubica literatura con el 24,2%; con un porcentaje inferior se encuentran instrumentos musicales y canto con el 18,8% y 18,0% respectivamente.

Es por tal motivo que la institución educativa debe ofrecer si es posible pintura y literatura o por lo menos una de estas dos actividades que son las de mayor interés por parte de los padres de familia.

13. ¿QUÉ IDIOMA CONSIDERA MÁS IMPORTANTE PARA QUE ADQUIERA SU(S) HIJO(S)? ENUMERE DE 1 A 3, SIENDO 1 EL IDIOMA QUE CONSIDERE MÁS IMPORTANTE.

Inglés	
Francés	
Portugués	

13.1. Tabla Idiomas

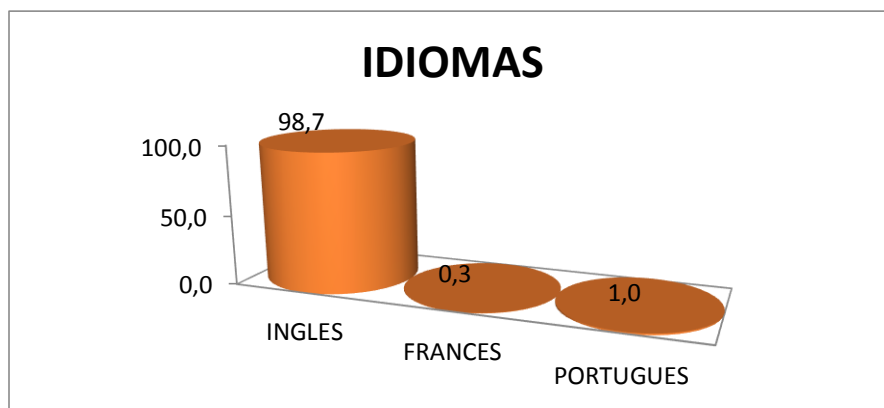
Tabla 13: Idiomas- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
INGLES	379	98,7
FRANCES	1	0,3
PORTUGUES	4	1,0
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

13.2. Gráfica Idiomas

Gráfica 22: Idiomas- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

De los 384 padres de familia encuestados, el 98,7% seleccionaron el inglés como idioma de preferencia para sus hijos, lo que deja más que claro que es indispensable una buena enseñanza del inglés en la institución si se quiere llenar las expectativas de los padres de familia.

14. CALIFIQUE DE 1 A 5, SIENDO 1 EL FACTOR MÁS IMPORTANTE PARA SENTIRSE SATISFECHO CON LA EDUCACIÓN QUE RECIBE SU(S) HIJO(S).

- _____ Enseñanza de un segundo idioma.
- _____ Formación en valores.
- _____ Formación integral (música, arte, deportes, etc.)
- _____ Calidad docente
- _____ Disciplina

14.1. Tabla Factor Relevante

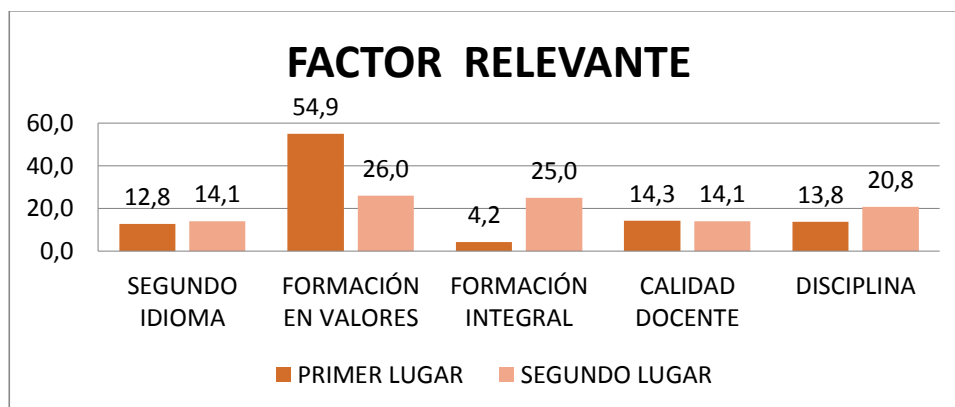
Tabla 14: Factor Relevante- Encuesta

Rango	PRIMER LUGAR		SEGUNDO LUGAR	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
SEGUNDO IDIOMA	49	12,8	54	14,1
FORMACIÓN EN VALORES	211	54,9	100	26,0
FORMACIÓN INTEGRAL	16	4,2	96	25,0
CALIDAD DOCENTE	55	14,3	54	14,1
DISCIPLINA	53	13,8	80	20,8
Total	384	100,0	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

14.2. Gráfica Factor Relevante

Gráfica 23: Factor Relevante- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Después de analizar los resultados obtenidos en el proceso de investigación, se puede afirmar que el factor más relevante para los padres de familia es la formación en valores con el 54,9% de preferencia y en segundo lugar se sitúa la formación integral la cual comprende la formación básica más complementaria (música, arte, deportes, etc.).

15. LO QUÉ MÁS SOBRESALE DEL COLEGIO DONDE ESTUDIA ACTUALMENTE SU(S) HIJO(S) ES:

- Docentes capacitados
- Buenas instalaciones
- Horarios
- Costos académicos
- Otros _____

15.1. Tabla Institución Actual

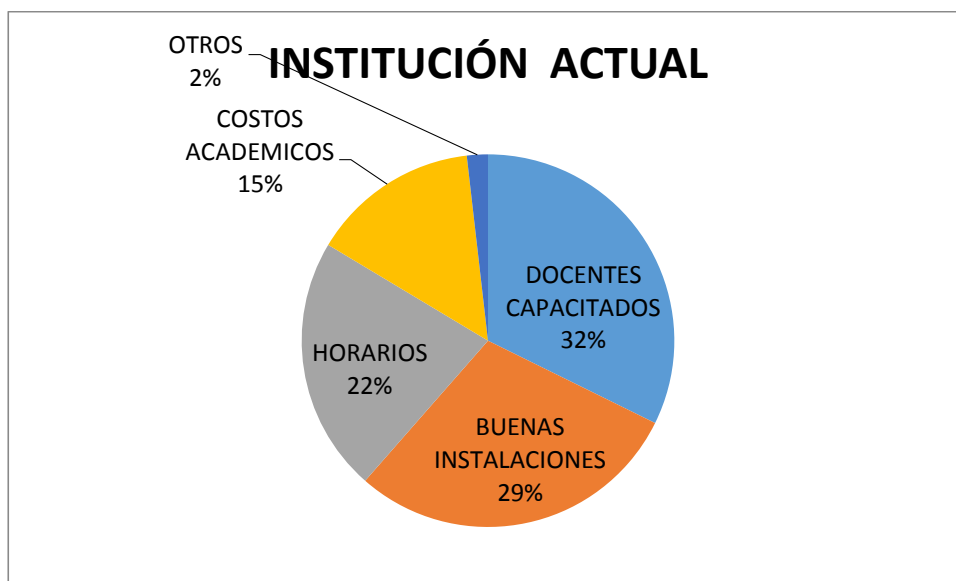
Tabla 15: Institución Actual- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
DOCENTES CAPACITADOS	124	32,3
BUENAS INSTALACIONES	112	29,2
HORARIOS	85	22,1
COSTOS ACADEMICOS	56	14,6
OTROS	7	1,8
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

15.2. Gráfica Institución Actual

Gráfica 24: Institución Actual



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al indagar con los padres de familia encuestados, se pudo determinar que lo que más sobresale de las instituciones educativas en donde estudian actualmente sus hijos es en primer lugar los docentes capacitados con el 32%, muy cerca se sitúan las buenas instalaciones con el 29% y en tercer lugar los horarios con el 22%. Lo anterior indica que uno de los aspectos de mayor importancia en la institución debe ser el contar con una planta docente capacitada; aunque las buenas instalaciones se ubican en segundo lugar, anteriormente los padres de familia encuestados habían ubicado el factor instalaciones en el último puesto en una escala de 1 a 5, de lo que se puede concluir que las instalaciones de algunos colegios privados de Acacías son buenas, pero esto no genera un factor relevante para que los padres de familia decidan permanecer en dichas instituciones, si bien es cierto para el desarrollo de este proyecto es necesario instalaciones que cumplan con las normas establecidas y sean agradables tanto a niños como a padres de familia, no es este un aspecto de peso para competir con la oferta actual. Otro de los factores sobresalientes son los horarios, es por ello que la institución debe ofrecer horarios que se adapten a las necesidades y preferencias de los padres de familia.

16. DE ACUERDO A SUS COMPROMISOS ¿CUÁL ES LA JORNADA QUE MÁS LE FAVORECE PARA LA EDUCACIÓN DE SU HIJO(A)?

- Parcial (mañana o tarde)
- Completa (7am-3pm)
- Completa con servicios adicionales (7am-5pm)

16.1. Tabla Jornada de preferencia

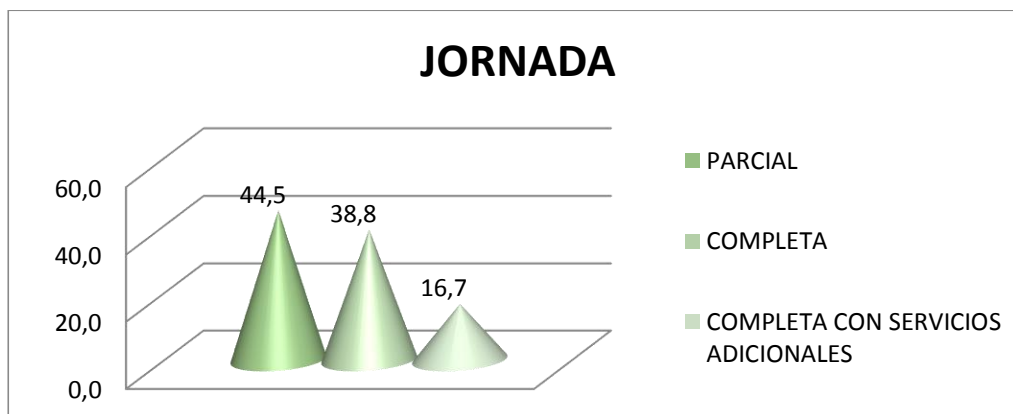
Tabla 16: Jornada de Preferencia- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
PARCIAL	171	44,5
COMPLETA	149	38,8
COMPLETA CON SERVICIOS ADICIONALES	64	16,7
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

16.2. Gráfica Jornada de preferencia.

Gráfica 25: Jornada de Preferencia



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

En cuanto a su preferencia sobre la jornada en la cual estudiarían sus hijos, los padres de familia respondieron: jornada parcial 44,5%, jornada completa (7am-3pm) 38,8% y jornada completa con servicios adicionales (7am-5pm) 16,7%. Esto quiere decir que es necesario en la institución educativa ofrecer tanto la jornada parcial como completa (7am-3pm), puesto que la según los resultados obtenidos en la investigación, se estima una demanda casi de las misma proporción para estas dos opciones.

17. SI ABRIERA SUS PUERTAS EN ACACÍAS UN NUEVO COLEGIO PRIVADO BASADO EN VALORES, QUE TENGA UNA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA DISTINTA A LA TRADICIONAL Y ADEMÁS BRINDE LA OPCIÓN DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DEL POTENCIAL CREATIVO Y DEPORTIVO DE SU(S) HIJO(S). USTED:

A	B	C	D
Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio	Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio

17.1. Tabla Intención de Compra

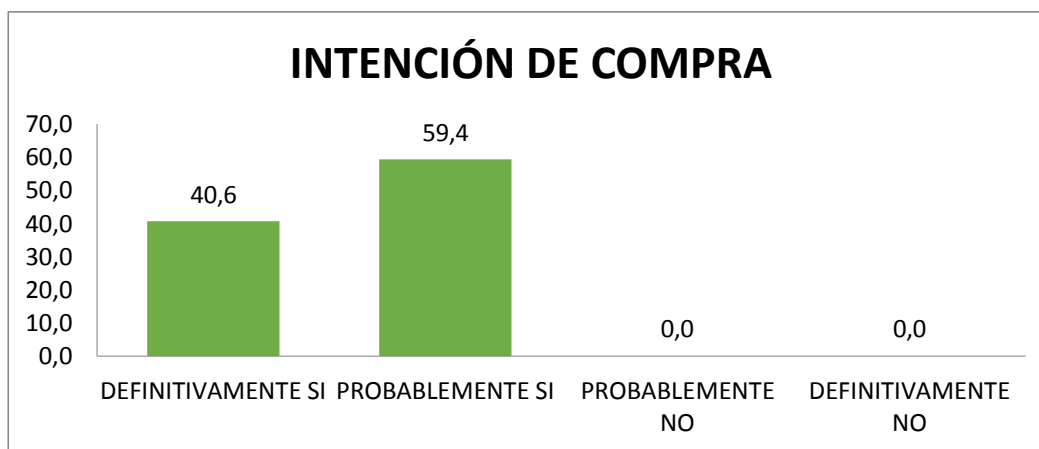
Tabla 17: Intención de Compra

Rango	Frecuencia	Porcentaje
DEFINITIVAMENTE SI	156	40,6
PROBABLEMENTE SI	228	59,4
PROBABLEMENTE NO	0	0,0
DEFINITIVAMENTE NO	0	0,0
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

17.2. Gráfica Intención de Compra

Gráfica 26: Intención de Compra- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

Al preguntarle a los padres de familia encuestados si estarían interesados en matricular sus hijos en una nueva institución educativa basada en valores, que tenga una metodología de enseñanza distinta a la tradicional y además brinde la opción de actividades para el desarrollo

del potencial creativo y deportivo de los niños, el 40,6% manifestó que definitivamente si matricularía a sus hijos y el 59,4% probablemente si matricularía a sus hijos; con lo anterior se puede deducir que a pesar de que en la ciudad de Acacías hay varias instituciones privadas, aún han mercado para nuevos competidores y además los padres de familia no están conformes con la educación que reciben actualmente sus hijos y están abiertos a nuevas opciones, esto lo respalda el hecho de que ningún padre de familia encuestado seleccionó alguna de las otras dos opciones (*1. Probablemente no matricularía y 2. Definitivamente no matricularía*).

18. ¿CUÁNTO PAGARÍA MENSUALMENTE POR CONCEPTO DE PENSIÓN, EN UN COLEGIO QUE CUMPLA CON SUS EXPECTATIVAS DE MODELO EDUCATIVO E INSTALACIONES?

A	B	C	D
Menos de \$ 200.000	Entre \$ 200.000 y \$ 300.000	Entre \$ 301.000 y \$ 400.000	Más de \$ 400.000

18.1. Tabla costos de pensión

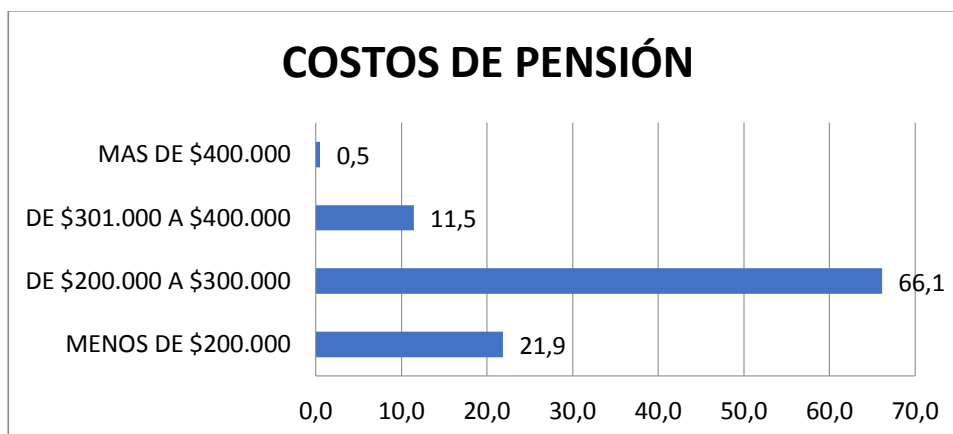
Tabla 18: Costos de pensión- Encuesta

Rango	Frecuencia	Porcentaje
MENOS DE \$200.000	84	21,9
DE \$200.000 A \$300.000	254	66,1
DE \$301.000 A \$400.000	44	11,5
MAS DE \$400.000	2	0,5
Total	384	100,0

Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

18.2. Gráfica costos de pensión

Gráfica 27: Costos de pensión- Encuesta



Fuente: Autora, empleando los resultados de la encuesta

En cuanto al costo que estarían dispuestos a asumir los padres de familia por concepto de pensión se encontró que el 66,1% de los encuestados seleccionaron el rango de \$200.000 a \$300.000; el 21,9% menos de \$200.000 y el 11,5% de \$301.000 a \$400.000. Se puede concluir que el 78,1% de los encuestados estarían dispuestos a asumir una pensión de más de \$200.000. Además cabe resaltar que el factor de costos de matrícula y pensión es el de menor relevancia para los padres de familia encuestados, lo que demuestra una flexibilidad en cuanto a costos se refiere.

7.1.2. Análisis de la oferta.

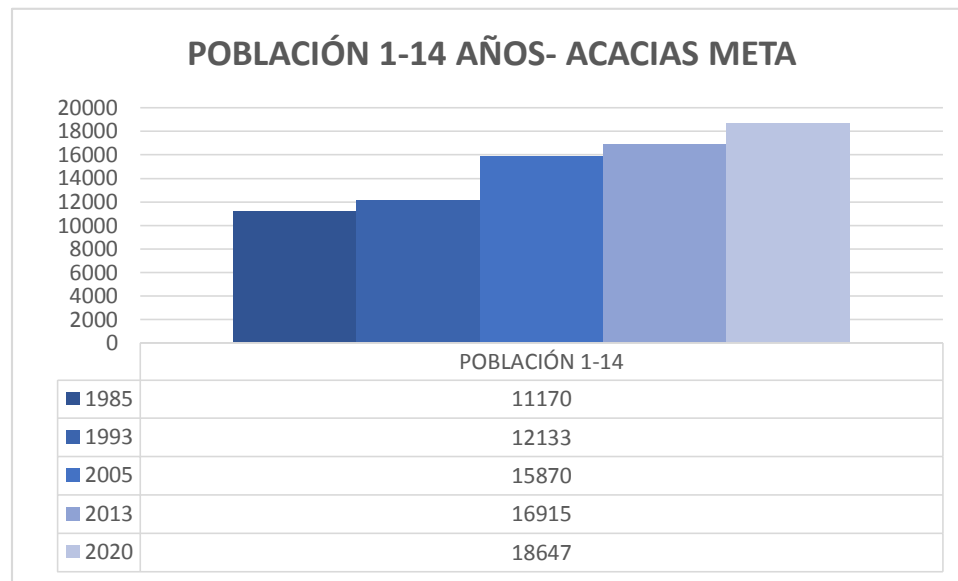
De acuerdo a los datos históricos y las proyecciones del DANE, la proporción de la población en los grupos de edad 1-4 años y 5-14 años es la siguiente:

Tabla 19: Proporción de la población de Acacias en los grupos de edad 1-4 años y 5-14.

GRUPOS DE EDAD	AÑOS				
	1985	1993	2005	2013	2020
1-4 AÑOS	3668	4117	4410	4933	5431
5-14 AÑOS	7502	8016	11460	11982	13216
1-14 AÑOS	11170	12133	15870	16915	18647

Fuente: Proyecciones de población municipal 2005-2020- DANE.

Gráfica 28: Población 1-14 años Acacias Meta.



Fuente: Autora empleando las proyecciones de población municipal 2005-2020 DANE.

Se puede observar entonces, que el porcentaje de población en el rango de edad de 1 a 14 años viene en aumento y según las proyecciones se mantendrá esta tendencia; en conclusión tomando los datos del año 2013 habría una población de 16.915 habitantes en este rango de edad, de los cuales 11.982 tienen entre 5 y 14 años y 4.933 se encuentran entre 1 y 4 años. En cuanto a la oferta de instituciones educativas públicas, la ciudad de Acacias cuenta con 14 planteles educativos de naturaleza pública:

Tabla 20: Instituciones Educativas Públicas en Acacías.

Instituciones de educación (Públicas)			
Institución	Teléfono	Área	Dirección
COLEGIO LAS ACACÍAS		Rural	Kilómetro 5 Vía a Villavicencio
CENTRO EDUCATIVO BRISAS DEL GUAYURIBA	3138859561	Rural	Vereda Brisas del Guayuriba
COLEGIO DEPARTAMENTAL JUAN ROZO	(57+8) 6564271	Urbana	Barrio Popular
COLEGIO MUNICIPAL LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO	(57+8) 6561171	Urbana	Cr 12 No 13 46
COLEGIO NACIONALIZADO PABLO EMILIO RIVEROS	(57+8) 6560164	Urbana	Cr 23 No 8 00
ESUELA NORMAL SUPERIOR	3114749589	Urbana	Avenida 23 No. 41-50
INSTITUCION EDUCATIVA 20 DE JULIO	(57+8) 6562505	Urbana	Cll. 11 No 36b 11
INSTITUCION EDUCATIVA AGROPECUARIO	3102837428	Rural	Vereda San José
INSTITUCION EDUCATIVA DINAMARCA	3212505942 - 3208351152	Rural	Insp. Dinamarca
INSTITUCION EDUCATIVA GABRIELA MISTRAL	3212336772 - (57+8) 6569638	Urbana	Cll. 13 No 14 55
INSTITUCION EDUCATIVA MARIA MONTESSORI	(57+8) 6563164	Urbana	Cr 17a 9 49
INSTITUCION EDUCATIVA NUCLEO ESCOLAR SAN ISIDRO CHICHIMENE	3213721354 - (57+8) 6569724	Rural	Insp. San Isidro de Chichimene
INSTITUCION EDUCATIVA SANTA TERESITA	3208456243	Rural	Vereda Santa Teresita
INTITUCION EDUCATIVA JUAN HUMBERTO BAQUERO	(57+8) 6562688	Urbana	CI 16 A 29 16

Fuente: Sitio Web Alcaldía de Acacías: http://acacias-meta.gov.co/Instituciones_Educativas.shtml

De igual forma con el desarrollo social y económico que ha tenido Acacías en los últimos años, se ha incrementado la oferta de colegios privados, algunos con una amplia trayectoria en la ciudad y otros que apenas han iniciado, para juntos casos se puede ver que la demanda de educación privada es cada vez mayor y por ende la oferta, es así como hoy en día la ciudad cuenta con 16 instituciones educativas privadas, legalmente constituidas, algunas ofrecen educación inicial, otras educación inicial y primaria y por último hay algunas que brindan educación secundaria; a continuación el listado de las instituciones educativas privadas que hay actualmente en Acacías, y que se consideran competencia directa para este proyecto de pre-inversión.

Tabla 21: Instituciones Educativas Privadas en Acacías.

Instituciones de educación (Privadas)			
Institución	Teléfono	Area	Dirección
BACHILLERATO A DISTANCIA PARA JOVENES Y ADULTOS UNAD	(57+8) 6560148	Urbana	Kilómetro 1 Vía a Villavicencio
CENTRO EDUCATIVO JARDIN MATERNAL LA CASITA DE JUAN	(57+8) 6561569	Urbana	Calle 15 No 24-29
CENTRO INTEGRAL DE CUIDADOS INFANTILES CAPULLITOS DEL LLANO	3114491858	Urbana	Cll 9 No 26-50
OASIS DE BENDICIÓN	3144059022	Urbana	Cll 14 No 46-277
COLEGIO COFREM	(57+8) 6569854-3158235190	Urbana	Kr 12 # 13-46
COLEGIO NUESTRA SEÑORA DE LA SABIDURIA	(57+8) 646 9262	Urbana	Cr 16 No 13 42
COLEGIO PERSONITAS	(57+8) 6569437	Urbana	Cll 18 No 21 46
GIMNASIO INTEGRADO JUAN PABLO II	3212324543	Urbana	Cll 10 No 15-43
COLEGIO NIÑO JESÚS	(57+8) 6562688	Urbana	Cll. 10# 16-09
COLEGIO SAN JUAN BOSCO		Urbana	Dg.15 # 20-70
LICEO INFANTIL MI PEQUEÑO MUNDO	(57+8) 6562820	Urbana	Cr No 10 30
LICEO NUESTRA SEÑORA DEL CARMELO	(57+8) 6561102	Urbana	Dg 15 No 26 02
LICEO PEDAGOGICO LA SAGRADA FAMILIA	3202358030	Urbana	Cll 14 No 24 13
MARIA REINA	(57+8) 6567603	Urbana	Cll 16a No 26 40
MI SEGUNDO HOGAR	3143745647	Urbana	Cll 12 No 30 04
SANTO DOMINGO SAVIO	(57+8) 6560716	Urbana	Cr 14 Vía la Esmeralda

Fuente: Sitio Web Alcaldía de Acacías: http://acacias-meta.gov.co/Instituciones_Educativas.shtml.

Teniendo en cuenta que la institución educativa se ubicará en un sector semi-urbano, esto representa un factor favorable, ya que ninguno de los establecimientos educativos privados que hay en Acacías cuenta con sede fuera del perímetro urbano de la ciudad, además hay que resaltar que la principal característica del establecimiento educativo será la educación integral basada en valores, lo cual disminuye a cinco instituciones la competencia directa; estas instituciones educativas son reconocidas en la ciudad de Acacías por obtener buenos resultados en las pruebas SABER y además formar a sus estudiantes con una gran calidad humana, lo que se ve reflejado en la interacción de sus estudiantes con la sociedad que les rodea:

1. Santo Domingo Savio
2. COFREM

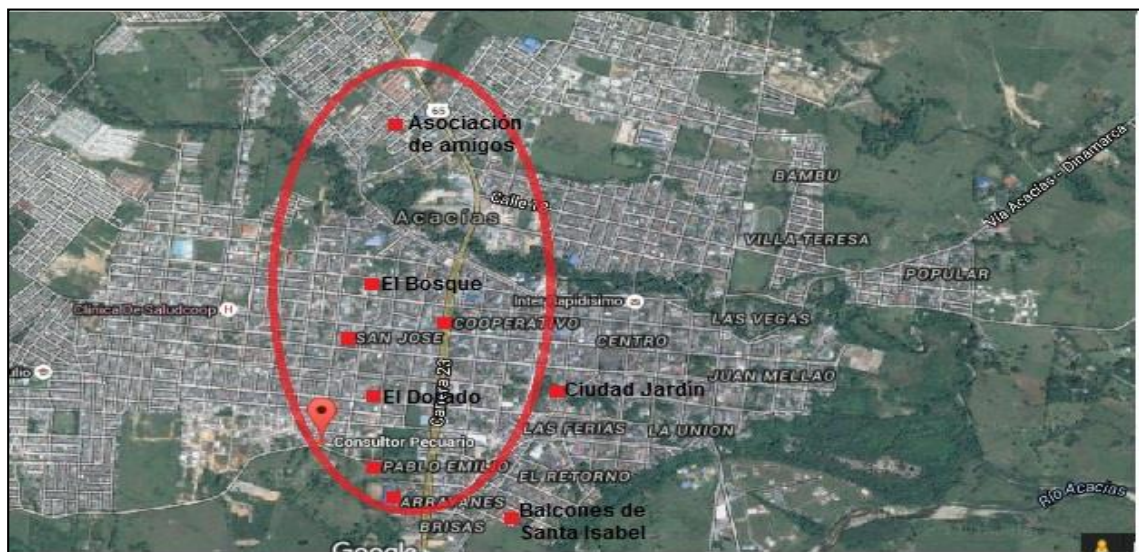
3. Mi Pequeño Mundo
4. Personitas
5. Nuestra Señora del Carmelo

- ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

Segmentación del mercado:

Segmentación Geográfica: Dentro de esta investigación se definió el segmento de mercado al sector geográfico que está conformado principalmente por los barrios: Arrayanes, Asociación de Amigos, Balcones de Santa Isabel, Ciudad Jardín, Cooperativo, El Bosque, El Dorado, Pablo Emilio Riveros y San José; Todos ellos ubicados cerca de la Avenida 23, la cual comunica a la ciudad de Acacias por el Norte con Villavicencio y por el sur con el municipio de Guamal; esto debido a que la mayor demanda de oferta educativa privada proviene de este sector en el que se agrupa la mayor parte de la población de estratos socioeconómicos altos.

Mapa 1: Ubicación geográfica del segmento de mercado potencial.



Fuente: Tomado de Google Maps y modificado posteriormente de acuerdo a la información propia del proyecto.

Segmentación Demográfica: Según datos estadísticos del DANE, la ciudad de Acacías para el año 2015 cuenta con una población de 71.543 habitantes, de los cuales el 17% se encuentran en los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5, lo que corresponde a 12.162 habitantes, la segmentación se enfocó hacia las personas mayores de 25 años para determinar si es factible o no la creación de una nueva institución educativa, ya que la competencia directa la conforma cinco centros educativos reconocidos y además existen varios colegios privados en la ciudad. La población total para el segmento de mercado correspondiente a personas de 25 años en adelante pertenecientes a los estratos 3,4 y 5 corresponde a 6.579 habitantes. (Proyecciones de Población Municipales 2005-2020 DANE y Análisis de Situación en Salud con el modelo de los determinantes Sociales en salud Municipio de Acacias 2013); en la investigación de mercados se aplicó la encuesta a 384 padres de familia pertenecientes a este segmento, entre los cuales suman un total de 555 niños en edad escolar; para estimar la demanda se empleó el método de las expectativas de los usuarios, este es un método de previsión subjetivo para la medición de la demanda; se realizó dentro de la encuesta a padres de familia, con la pregunta: **¿SI ABRIERA SUS PUERTAS EN ACACÍAS UN NUEVO COLEGIO PRIVADO BASADO EN VALORES, QUE TENGA UNA METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA DISTINTA A LA TRADICIONAL Y ADEMÁS BRINDE LA OPCIÓN DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DEL POTENCIAL CREATIVO Y DEPORTIVO DE SU(S) HIJO(S). USTED?:**

A	B	C	D
Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio	Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio

Teniendo como resultado que el 100% de los padres de familia manifestaron que definitivamente o probablemente matricularían a sus hijos; además la encuesta contaba con un espacio para que los padres de familia encuestados que manifestaron estar interesados en la institución educativa proporcionaran sus datos de contacto y ser incluidos en la base de datos de clientes potenciales; de este ejercicio se obtiene los datos de contacto del 100% de los encuestados (384 personas), teniendo en cuenta lo anterior se puede establecer:

Demanda Potencial:

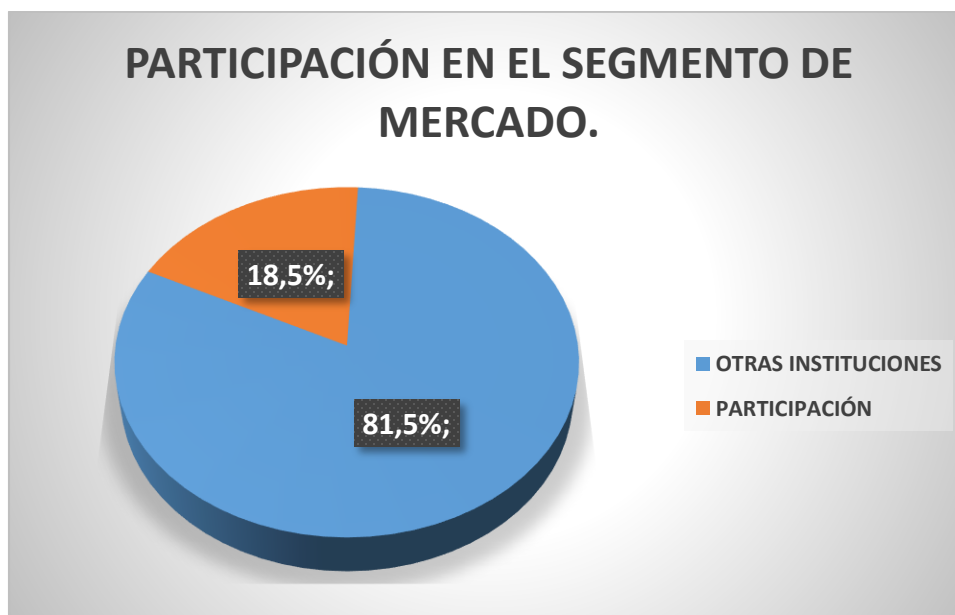
Actualmente hay una demanda de 555 niños en los diferentes grados de educación preescolar y primaria, dado que inicialmente el colegio solo ofrecerá los cuatro grados de educación preescolar y dos grados de primaria, se tiene que los niños en estos niveles son 327, que es la demanda potencial.

Demanda Insatisfecha:

Dado que todos los niños pertenecientes al rango de edades que corresponde a los grados que ofrecerá el colegio inicialmente, se encuentran matriculados en algún establecimiento educativo, no se presenta demanda insatisfecha.

Demanda Real:

Teniendo en cuenta que la demanda potencial para este segmento de mercado corresponde a 327 niños, los cuales actualmente se encuentran en alguna institución educativa, se proyecta con la puesta en marcha de las estrategias de marketing, alcanzar una participación en el mercado del 18,5% , lo que corresponde a 60 estudiantes aproximadamente.



La proyección a corto plazo es dar a conocer el Colegio a los padres de familia de la ciudad de Acacías como un Colegio que les puede brindar un mejor aprendizaje, desarrollo emocional, cognitivo, físico y mental porque se cuenta con un personal adecuado y unas instalaciones apropiadas. A mediano plazo se proyecta abarcar una gran cantidad de la población y reconocimiento en el mercado como el mejor Colegio privado que tiene la ciudad por su infraestructura, su personal profesional, su seguridad y su gran amor, afecto y comprensión hacia los niños ya que son la razón de la institución y a largo plazo se espera contar con bachillerato en instalaciones que tengan características similares y aún mejores que las iniciales para el desarrollo de los jóvenes.

Objetivos a Corto Plazo

La proyección a corto plazo es dar a conocer el colegio a los padres de familia de la ciudad de Acacías como un Colegio que les brindará un mejor aprendizaje, desarrollo emocional, cognitivo, físico y mental porque contamos con un personal adecuado y las instalaciones óptimas para el desarrollo de las actividades diarias que contribuyan a lograr los objetivos en

cuanto a enseñanza, aprendizaje y control; la formación integral y el ambiente semi-campestre generan un factor diferenciador ante la competencia en la ciudad; además de suplir las necesidades de los clientes en tiempos de cercanía geográfica, con una óptima pedagogía, tranquilidad al padre de familia por los cuidados, con actividades coordinadas que al mismo tiempo permitirá al Colegio Semillas de Vida alcanzar sus metas.

Objetivos a Mediano Plazo

A mediano plazo se proyecta abarcar una gran cantidad de la población y reconocimiento en el mercado como el mejor colegio privado que tiene la ciudad; por su infraestructura, su personal profesional, su seguridad y su gran amor, afecto y comprensión hacia los niños ya que son la razón de la institución, así mejorar los servicios ofrecidos de acuerdo a las nuevas necesidades exigidas por el mercado buscando el posicionamiento en el nicho del mercado, actualizando el personal, dando capacitación permanente en los diferentes servicios ofrecidos, como una institución seria y responsable, buscando adaptar el colegio a las nuevas técnicas y procedimientos que puedan presentarse en el mercado.

Objetivos a Largo Plazo

La proyección a largo plazo se espera lograr estos objetivos anteriormente mencionados mediante una estrategia de alto nivel de servicio, alto nivel de calidad y el precio más acorde que permita garantizar el servicio y la calidad, manteniendo la institución en el mercado con vigencia y permanencia del mismo, logrando capacidad de adaptabilidad a los cambios que se den en el entorno y el medio del negocio, expandiéndose en el sector y así poder contar con bachillerato conservando el buen nombre y acreditación en el mercado.

Tipo de demanda según la oportunidad

Según lo analizado en este estudio de mercado una gran parte de la población la conforma una demanda insatisfecha ya que de los colegios que existen en la ciudad, algunos no presentan una infraestructura adecuada, otros no llenan las expectativas de los padres de familia en cuanto a la calidad de educación que proporcionan y en otros no se cuenta con el personal de apoyo suficiente para cubrir todas las necesidades de los niños.

Tipo de demanda según la necesidad

La educación hace parte de la demanda de bienes social y nacionalmente necesarios debido a que la educación es de vital importancia en el desarrollo de una sociedad; a pesar de que no es de primera necesidad como lo son el alimento, la salud, el vestido y la vivienda, entra en esta clasificación porque influye de gran manera en la vida misma de las personas.

Tipo de demanda según la temporalidad

La educación es una demanda continua, a pesar de que no abarca todos los meses del año, sus resultados si repercuten y se hacen notar todos los días; además es una demanda que aumenta a medida que crece la población y se emplea en gran parte de la vida de una persona.

7.1.3. Análisis de la competencia.

Para este plan de negocios la competencia directa se compone de 5 establecimientos educativos que son reconocidos por brindar educación de calidad:

- **SANTO DOMINGO SAVIO:**
Teléfono: (57+8) 6560716
Dirección: Carrera 14 Vía a la Esmeralda
Área: Urbana
Niveles Educativos: Primaria, Básica y Media.

Tabla 22: Análisis Santo Domingo Savio

SANTO DOMINGO SAVIO	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Reconocimiento en la ciudad. 2. Buenos resultados en las pruebas Saber. 3. Amplias instalaciones.	1. Economía en crecimiento. 2. Ubicación en el casco urbano de Acacías 3. Reconocimiento por antigüedad. 4. Demanda permanente de educación privada.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Instalaciones con problemas en tiempo de lluvias. 2. Demasiada flexibilidad en cuanto a disciplina. 3. Poco seguimiento académico.	1. Oferta de educación privada en aumento. 2. Colegios públicos de mejor calidad. 3. Los clientes son cada vez más exigentes. 4. Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.

Fuente: Autora, con información adicional obtenida durante la aplicación de la encuesta.

- COLEGIO PERSONITAS:**
 Teléfono: (57+8) 6569437
 Dirección: Calle 18 # 21-46 Barrio Mancera
 Área: Urbana
 Niveles Educativos: Preescolar y Primaria

Tabla 23: Análisis Colegio Personitas

PERSONITAS	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Educación en valores. 2. Amplias instalaciones. 3. Tiempo y espacio para actividades extra-curriculares con los padres de familia.	1. Economía en crecimiento. 2. Ubicación en el casco urbano de Acacías 3. Reconocimiento por antigüedad. 4. Demanda permanente de educación privada.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. El colegio no cuenta con zonas verdes. 2. Poca investigación y programas de ciencia y tecnología. 3. Rotación frecuente de docentes en algunos niveles o asignaturas.	1. Oferta de educación privada en aumento. 2. Colegios públicos de mejor calidad. 3. Los clientes son cada vez más exigentes. 4. Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.

Fuente: Autora, con información adicional obtenida durante la aplicación de la encuesta.

- **MI PEQUEÑO MUNDO (LICEO MUNDO DEL SABER):**
Teléfono: (57+8) 6562820
Dirección: Carrera 21 # 10-30
Área: Urbana
Niveles Educativos: Preescolar y Primaria.

Tabla 24: Análisis Liceo Mundo Del Saber.

LICEO MUNDO DEL SABER	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Énfasis en inglés. 2. Reconocimiento por su amplia trayectoria en el sector educativo. 3. Buenos resultados en las pruebas saber.	1. Economía en crecimiento. 2. Ubicación en el casco urbano de Acacías 3. Reconocimiento por antigüedad. 4. Demanda permanente de educación privada.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. El colegio no cuenta con zonas verdes. 2. Faltan docentes mejor capacitados. 3. Instalaciones insuficientes para el número de alumnos que hay actualmente.	1. Oferta de educación privada en aumento. 2. Colegios públicos de mejor calidad. 3. Los clientes son cada vez más exigentes. 4. Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.

Fuente: Autora, con información adicional obtenida durante la aplicación de la encuesta.

- **COLEGIO COFREM:**
Teléfono: (57+8) 6569854- 3158235190
Dirección: Calle 11 # 24- 44 Dorado
Área: Urbana
Niveles Educativos: Preescolar, Primaria, Secundaria y Media.

Tabla 25: Análisis Colegio Cofrem.

COFREM	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Reconocimiento en la ciudad. 2. Amplias instalaciones. 3. Implementación de nuevas tecnologías en el aula de clases.	1. Economía en crecimiento. 2. Ubicación en el casco urbano de Acacías 3. Reconocimiento por antigüedad. 4. Demanda permanente de educación privada.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Escasa motivación a los alumnos para mejorar su rendimiento. 2. Poca investigación y programas de ciencia y tecnología. 3. Poco seguimiento académico.	1. Oferta de educación privada en aumento. 2. Colegios públicos de mejor calidad. 3. Los clientes son cada vez más exigentes. 4. Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.

Fuente: Autora, con información adicional obtenida durante la aplicación de la encuesta.

- **NUESTRA SEÑORA DEL CARMELO:**
Teléfono: (57+8) 6561102
Dirección: Diagonal 15 # 26-02 San José
Área: Urbana
Niveles Educativos: Preescolar, Primaria, Secundaria y Media.

Tabla 26: Análisis Nuestra Señora Del Carmelo.

NUESTRA SEÑORA DEL CARMELO	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Amplias instalaciones. 2. Reconocimiento por su amplia trayectoria en el sector educativo. 3. Alto nivel de disciplina.	1. Economía en crecimiento. 2. Ubicación en el casco urbano de Acacías 3. Reconocimiento por antigüedad. 4. Demanda permanente de educación privada.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Rotación frecuente de docentes en algunos niveles o asignaturas. 2. Faltan docentes mejor capacitados. 3. Modelo de educación tradicional.	1. Oferta de educación privada en aumento. 2. Colegios públicos de mejor calidad. 3. Los clientes son cada vez más exigentes. 4. Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.

Fuente: Autora, con información adicional obtenida durante la aplicación de la encuesta.

7.2. Estrategia de Mercados.

7.2.1. Concepto de producto o servicio.

COLEGIO SEMILLAS DE VIDA

Semillas de vida:

Es necesario formar a los niños desde temprana edad con una educación basada en valores, ya que, ellos son parte fundamental en las familias y la sociedad en general; el Colegio Semillas de Vida busca generar un impacto positivo en la formación de los niños y que esto repercuta en sus padres y personas que le rodean.

7.2.2. Servicios:

En el Colegio Semillas de Vida, se ofrecerá el servicio de educación preescolar y básica primaria; comprendiendo la enseñanza del currículo adecuado para el desarrollo de las áreas básicas de cada grado y la enseñanza del idioma inglés como lengua extranjera, además de la enseñanza de deportes y actividades complementarias que le permita al estudiante desarrollar sus destrezas físicas y creativas; todo esto en un ambiente escolar donde primen los valores y las relaciones interpersonales.

7.2.3. Usuarios:

Padres de familia en la ciudad de Acacías y sus alrededores, que buscan una educación de calidad para sus hijos y que sientan la necesidad de motivarlos en el aprendizaje de actividades que permitan desarrollar sus habilidades artísticas, creativas y deportivas.

7.2.4. Presentación

Los servicios que ofrecerá el Colegio Semillas de Vida, se presentará por medio de catálogos y página web en los cuales se darán a conocer todos y cada uno de los servicios con que cuenta el colegio, con ilustraciones de las instalaciones y componentes de la infraestructura y la descripción de las características más sobresalientes de cada grado, junto con las especificaciones, beneficios, habilidades y competencias que podrán desarrollar los estudiantes con el logro de dichos objetivos; esto con el fin de dar a conocer

a los padres de familia el profesionalismo y responsabilidad que caracteriza a este establecimiento.

7.2.5. Composición

- Cuidado con amor:

Uno de los factores más sobresalientes en el Colegio Semillas de Vida será el especial amor que se les brindará a los niños, supliendo en el más alto grado posible el calor de hogar y cariño familiar que necesitan los niños a esta edad, teniendo en cuenta que después del hogar, el colegio es el lugar donde pasan gran parte de su tiempo y es deber de la institución contribuir con la formación personal de los niños, brindando apoyo a los padres en la formación y educación de sus hijos, basado en los más altos valores éticos, morales, sociales y familiares, todo enmarcado en el amor y la fe cristiana.

- Educación de calidad:

Los niños contarán con una adecuada formación en las áreas básicas correspondientes al grado en el cual se encuentran; y además se brindarán todas las herramientas necesarias para fortalecer los conocimientos adquiridos y desarrollo de sus habilidades individuales.

- Horario adecuado:

El horario en el Colegio Semillas de Vida, comprende jornada completa (7am-3pm) para que los padres de familia puedan estar tranquilos de saber que sus hijos están toda la jornada en un solo lugar y además realizando actividades que ayudan a fortalecer sus habilidades y destrezas.

Dando cumplimiento a la Resolución No 1730 (18 Junio 2004) “*Por la cual se reglamentan la jornada única y la intensidad horaria anual de los establecimientos educativos de carácter no oficial*” y que resuelve en su Artículo 2°:

“La intensidad mínima anual en horas efectivas de sesenta minutos, que deben dedicar las instituciones educativas para desarrollar el plan de estudios contemplado en su Programa Educativo Institucional, de acuerdo con el artículo 77 de la Ley 115 de 1994, será la siguiente: 800 horas en Educación Preescolar, 1000 horas en Básica Primaria y 1200 horas en Básica Secundaria y Educación Media”; se plantea la distribución:

Tabla 27: Intensidad Horaria Semanal.

	Horas Semanales para desarrollar el plan de estudios.	Horas Semanales para el desarrollo de la formación integral.
Educación Preescolar	20	10
Educación Primaria	25	10

Fuente: Autora, de acuerdo al artículo 77 de la Ley 115 de 1994 y el plan de formación integral del colegio. .

- Formación en valores:

En la sociedad de hoy día se han perdido en gran medida los valores humanos, es por tal motivo que los padres de familia buscan instituciones educativas donde se fomente los valores y se instruya a los niños no solo en el área académica sino también como individuos, incluyendo todos los factores que definen al ser humano dentro de una sociedad.

- Deportes:

El Colegio Semillas de Vida, contará con asesoría permanente de un profesor de Educación física, el cual brindará entrenamiento en diferentes deportes que los niños pueden aprender; esto para dar diferentes opciones y brindar a los niños la enseñanza en el deporte que más le agrade y en el cual pueda desarrollar al máximo sus habilidades y destrezas.

- **Artes:** En el Centro Educativo, se enseñará al niño a trabajar manualidades, utilizando diferentes materiales que le permitan desarrollar habilidades en el maravilloso mundo del arte. Además se realizarán diferentes actividades lúdicas para fomentar la integración entre los niños y otras actividades con los padres de familia para integrar a los padres con la institución y los demás niños y padres de familia que harán parte de esta gran familia educativa.

- **Ambiente:**

Hoy día es de vital importancia procurar el cuidado del ambiente, para ello se requieren unos hábitos que son muy difíciles de adoptarlos en una persona adulta, es por tal motivo que estos hábitos se deben inculcar en los niños a temprana edad para que estos formen parte de su estilo de vida; el Colegio contará con una pronunciada inclinación al cuidado del ambiente, enseñando prácticas ecológicas a los niños, talleres y capacitaciones a los padres y la comunidad. Además contamos con amplias zonas verdes.

- **Sistemas:** En el Colegio Semillas de Vida, se incentivará al niño desde muy temprana edad en el conocimiento del área de sistemas informáticos, atendiendo a las exigencias de la globalización de hoy día, en el cual los niños ya están formando parte. Contando con sala de sistemas y el acompañamiento de instructores diestros en esta área.

7.2.6. Estrategias de distribución.

Figura 3: Canal de Distribución.



Fuente: Autora, de acuerdo a la información propia del proyecto.

Para la distribución de los servicios en el Colegio Semillas de Vida se empleará el canal directo, ya que, el servicio se brindará directamente al cliente, sin pasar por ningún intermediario; el proceso de venta se realizará cara a cara con el cliente en las oficinas del Colegio.

- Alternativas de penetración del mercado:

Las estrategias de penetración de mercado que se van a llevar a cabo son las siguientes:

- Elevar el gasto publicitario: Debido a que es una nueva institución en la ciudad y que no estará ubicada en el casco urbano de Acacías, es necesario tener una campaña publicitaria intensa para dar a conocer el Colegio Semillas de Vida; esta campaña publicitaria estará compuesta principalmente por la entrega de volantes casa a casa en los distintos sectores de nuestro interés, ubicación de pendones publicitarios en diferentes puntos del sector objetivo, implementación de la página web institucional y redes sociales en donde además de la información discerniente al colegio, se genere contenido útil para los padres de familia y así despertar su interés; de igual forma se realizarán llamadas telefónicas y campaña de Email Marketing a las personas que durante la investigación de mercados manifestaron estar interesadas en recibir información del colegio en cuanto inicie labores.
- Promociones: Para iniciar a atraer el mercado objetivo se empleará descuentos en los siguientes casos: 1. Descuento por número de hermanos matriculados y 2. Descuentos temporales en el costo de matrícula (Ver tabla 33).

Presupuesto de distribución.

Debido a que el canal de distribución del servicio es directo no se generará ningún gasto adicional.

Tabla 28: Presupuesto de Distribución.

Presupuesto de Distribución.

Concepto	Presupuesto
Canal de distribución directo	\$ 0,00
Alternativas de penetración del Mercado*	\$ 420.000,00
Total Presupuesto	\$420.000,00

*Estos costos hacen referencia a la publicidad empleada en los meses de Agosto, Septiembre y Octubre.

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

7.2.7. Estrategias de precio.

En cuanto a la estrategia de precio, se empleará la estrategia del precio alto (Pérez M, 2006), ésta estrategia es utilizada en productos y servicios que ofrecen beneficios que los demás competidores no brindan actualmente; además el precio por encima del promedio del mercado se debe a que se incluyen los costos de los servicios educativos y la formación integral (deportes y actividades de preferencia de los padres de familia según el estudio de mercados como ajedrez, natación, pintura y literatura).

Se determinará el precio de venta para cada producto (preescolar y primaria), teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$\text{PRECIO DE VENTA} = \text{COSTO TOTAL} + \text{MARGEN DE UTILIDAD.}$$

7.2.7.1. Condiciones de pago:

En cuanto al pago de la matrícula es necesario tener el soporte de pago para poder realizar la formalización de la matrícula y así formar parte de la institución.

Para el caso de los pagos de pensión, los padres de familia podrán elegir la opción que más le beneficie así:

- Único pago al inicio del año escolar.
- Dos pagos (el primero al inicio del año escolar y el segundo al terminar las vacaciones de mitad de año)
- Pagos trimestrales
- Pagos mensuales

Los pagos tanto de los conceptos de matrícula como de pensión se podrán realizar a través de consignación bancaria en la cuenta corriente del Banco Bancolombia a nombre del Colegio Semillas de Vida o en efectivo en la secretaría del Colegio.

7.2.7.2. Porcentaje gravamen IVA:

ESTATUTO TRIBUTARIO NACIONAL

Libro tercero: Impuesto Sobre la Ventas

Título V: Tarifas

Artículo 476. Servicios Excluidos del Impuesto sobre las ventas.

Se exceptúan del impuesto los siguientes servicios:

6. * *Modificado- Los servicios de educación prestados por establecimientos de educación preescolar, primaria, media e intermedia, superior y especial o no formal, reconocidos como*

tales por el Gobierno, y los servicios de educación prestados por personas naturales a dichos establecimientos. Están excluidos igualmente los siguientes servicios prestados por los establecimientos de educación a que se refiere el presente numeral: restaurante, cafetería y transporte, así como los que se presten en desarrollo de las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994. Igualmente están excluidos los servicios de evaluación de la educación y de elaboración y aplicación de exámenes para la selección y promoción de personal, prestados por organismos o entidades de la administración pública.

7.2.8. Estrategias de promoción.

7.2.8.1. Estrategias promocionales.

Para iniciar a atraer el mercado objetivo se empleará descuentos en los siguientes casos:

1. Descuento por número de hermanos matriculados: Se dará un descuento del 40% en el pago de la matrícula a los niños que tengan hermanos estudiando en la institución.

Tabla 29: Descuento Hermanos

Total Matriculas Proyectadas.	Valor Matrícula	Descuento Hermanos		Valor matrícula con descuentos	TOTAL
		% del Total matriculados.	Cantidad de matrículas con descuento.		
60	\$ 306.667*	22	13	\$ 184.000	\$ 1.594.671

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

*Para la estimación de los costos en los cuales se incurren por concepto de descuentos a hermanos se tomó el valor de matrícula de \$306.667 que es el promedio de los valores de matrícula de preescolar y primaria, teniendo en cuenta que las proyecciones hacen referencia a que el 66,6% de las matriculas

corresponden al nivel de preescolar y el 33,4% al de primaria.

2. Descuentos temporales en el costo de matrícula: Se realizará descuento del 30% en las primeras 30 matrículas realizadas, esto para incentivar a los padres de familia a que no esperen a último momento para matricular a sus hijos.

Tabla 30: Descuento Temporal

Total Matriculas Proyectadas.	Valor Matrícula	Descuento Temporal		Matrícula con descuentos	TOTAL
		% del Total matriculados.	Cantidad de matrículas con descuento.		
60	\$ 306.667*	50	30	\$ 214.667	\$ 2.760.000

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

*Para la estimación de los costos en los cuales se incurren por concepto de descuentos a hermanos se tomó el valor de matrícula de \$306.667 que es el promedio de los valores de matrícula de preescolar y primaria, teniendo en cuenta que las proyecciones hacen referencia a que el 66,6% de las matriculas corresponden al nivel de preescolar y el 33,4% al de primaria.

6.2.8.2. Presupuesto de promoción

Tabla 31: Presupuesto de promoción

Presupuesto de Promoción.	
Concepto	Presupuesto (Primer Año de Operaciones)
Descuentos hermanos	\$ 1.594.671,00
Descuentos Temporales	\$ 2.760.000,00
Total Presupuesto	\$ 4.354.671,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

7.2.9. Estrategias de comunicación.

- Volantes: Los volantes se entregarán casa a casa en distintos sectores de la ciudad de Acacías que se han identificado como mercado objetivo.
- Pendones: Ubicación de pendones en diferentes puntos del sector identificado como mercado objetivo.
- Implementación de la página web institucional y redes sociales.
- Email Marketing y llamadas telefónicas: Realizar el respectivo contacto con las personas que durante la investigación de mercados manifestaron su interés en recibir información del colegio.

El uso de estos medios de publicidad se debe en principio a que hay un sector geográfico identificado, donde se encuentra un significativo mercado potencial, por tal motivo se plantea la entrega de volantes en cada casa de dicho sector; por otra parte y con base a la investigación de mercados realizada se puede evidenciar que hay otros sectores geográficos en los cuales es importante realizar el mismo trabajo pero debido a que abarca mayor número de población se establece la ubicación de pendones publicitarios con la colaboración de amigos y familiares que permitan la ubicación en sus casas o negocios y así dar a conocer la institución educativa pero sin generar costos elevados.

Cabe resaltar también la gran importancia que tienen los medios de comunicación virtual hoy en día, es por tal motivo que no se puede desaprovechar los diferentes espacios a los que se puede acceder; así se plantea contar con el sitio web institucional y redes sociales desde las cuales se pueda tener contacto directo y brindar atención a los diferentes visitantes además de generar contenidos de interés; por ultimo hay que recordar que durante la investigación de mercados se preguntó a cada uno de los encuestados si estarían interesados

en recibir información del colegio y porque medio desearían recibirla, es por ello que se plantea realizar el contacto, ya que ellos son los clientes potenciales inmediatos.

Tabla 32: Presupuesto de Comunicación

Presupuesto de Comunicación.	
Concepto	Presupuesto (Primer Año de Operaciones)
5.000 Volantes	\$ 350.000,00
10 Pendones	\$ 350.000,00
Página Web y redes sociales* ¹	\$ 0,00
Email Marketing y llamadas* ²	\$ 988.200,00
Total Presupuesto	\$ 1.688.200,00

*¹La creación del Sitio Web Institucional no tiene costo adicional debido a que es proporcionado por el prestador de servicio de Internet (Movistar); de igual forma las redes sociales son de acceso gratuito.

*²Estos costos corresponden al 50% del valor anual de los servicios de Internet y plan de voz.

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

7.2.10. Estrategias de servicio.

Las estrategias de servicios que se van a implementar son:

- Comunicación con los padres de familia: Con el fin de involucrar a los padres de familia con el colegio y la educación de sus hijos, se llevarán a cabo actividades como:
 - Actividades de comunicación escrita: (Boletines informativos, mini encuestas, contenidos de interés)
 - Actividades de comunicación telefónica: (Programa de llamadas informativas, programa de llamadas fechas especiales)
 - Actividades de contacto personal: (Escuela de padres, integración de padres de familia)
 - Actividades voluntarias: (Participación de padres de familia en actividades pedagógicas y lúdicas del colegio, banco de talentos de padres).

- Comunicación con los exalumnos: Los egresados también son parte importante del colegio, es por tal motivo que se buscará tener contacto con los estudiantes que ya han salido de la institución, para ello se realizarán actividades tales como:
 - Encuentro de egresados: Cada año se realizará una integración con los egresados.
 - Participación de egresados: Los egresados podrán participar de actividades lúdicas y académicas (como presentaciones, concursos, competencias deportivas, entre otros) que desarrolle el colegio.

Tabla 33: Presupuesto de Servicios

Presupuesto de Servicio.	
Concepto	Presupuesto (Primer Año de Operaciones)
Comunicación con padres de familia	\$ 1.200.000,00
Comunicación con egresados	\$ 1.000.000,00
Total Presupuesto	\$ 2.200.000,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

7.2.11. Presupuesto de la mezcla de mercados.

Tabla 34: Presupuesto De La Mezcla de Mercadeo.

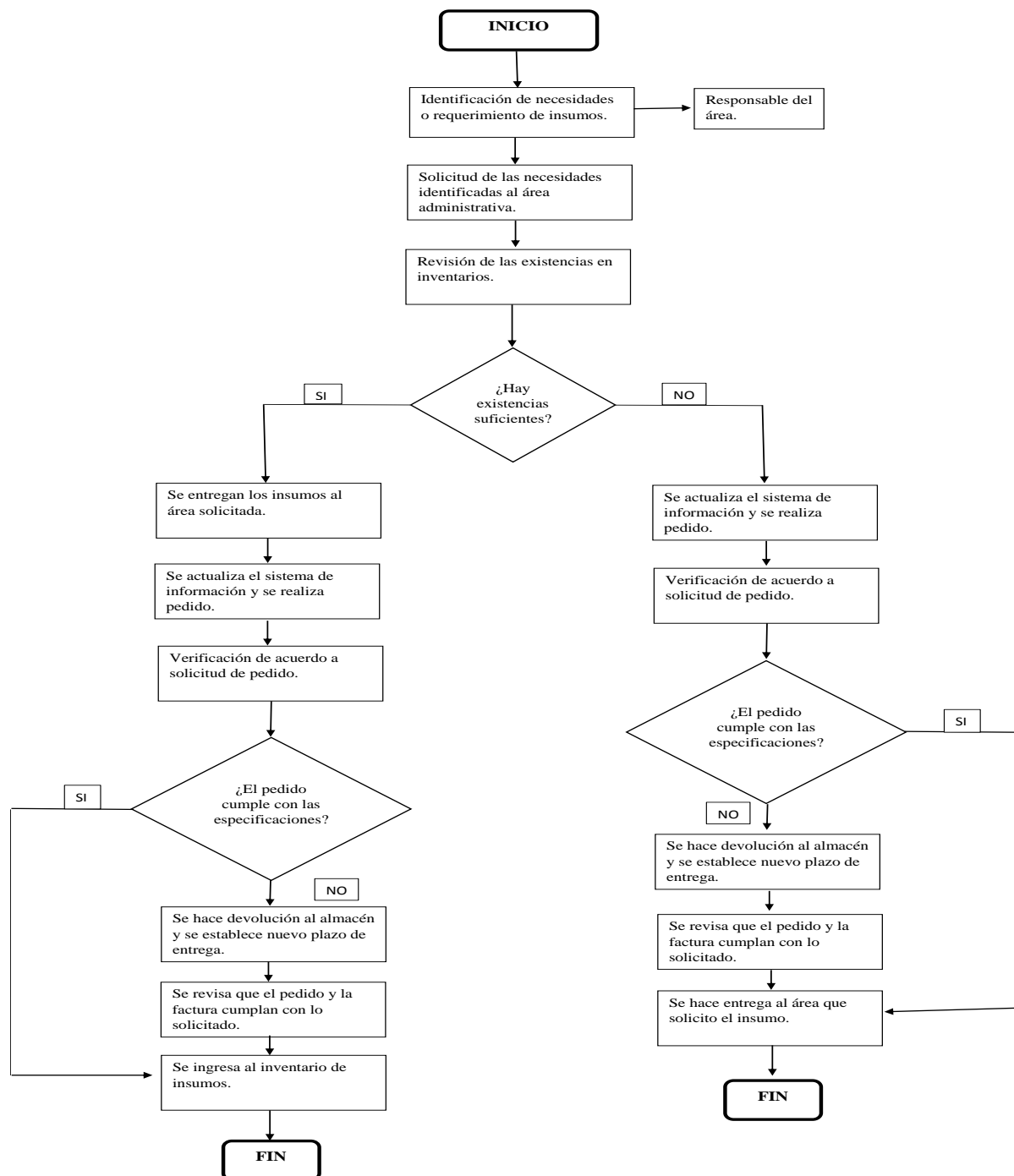
Presupuesto La Mezcla de Mercadeo.	
Concepto	Presupuesto (Primer Año de Operaciones)
Estrategia Distribución	\$ 420.000,00
Estrategia Promoción	\$ 2.450.000,00
Estrategia Comunicación	\$ 1.688.200,00
Estrategia Servicio	\$ 2.200.000,00
Total Presupuesto	\$ 6.758.200,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

7.2.12. Estrategias de Aprovisionamiento.

Aprovisionamiento de Insumos

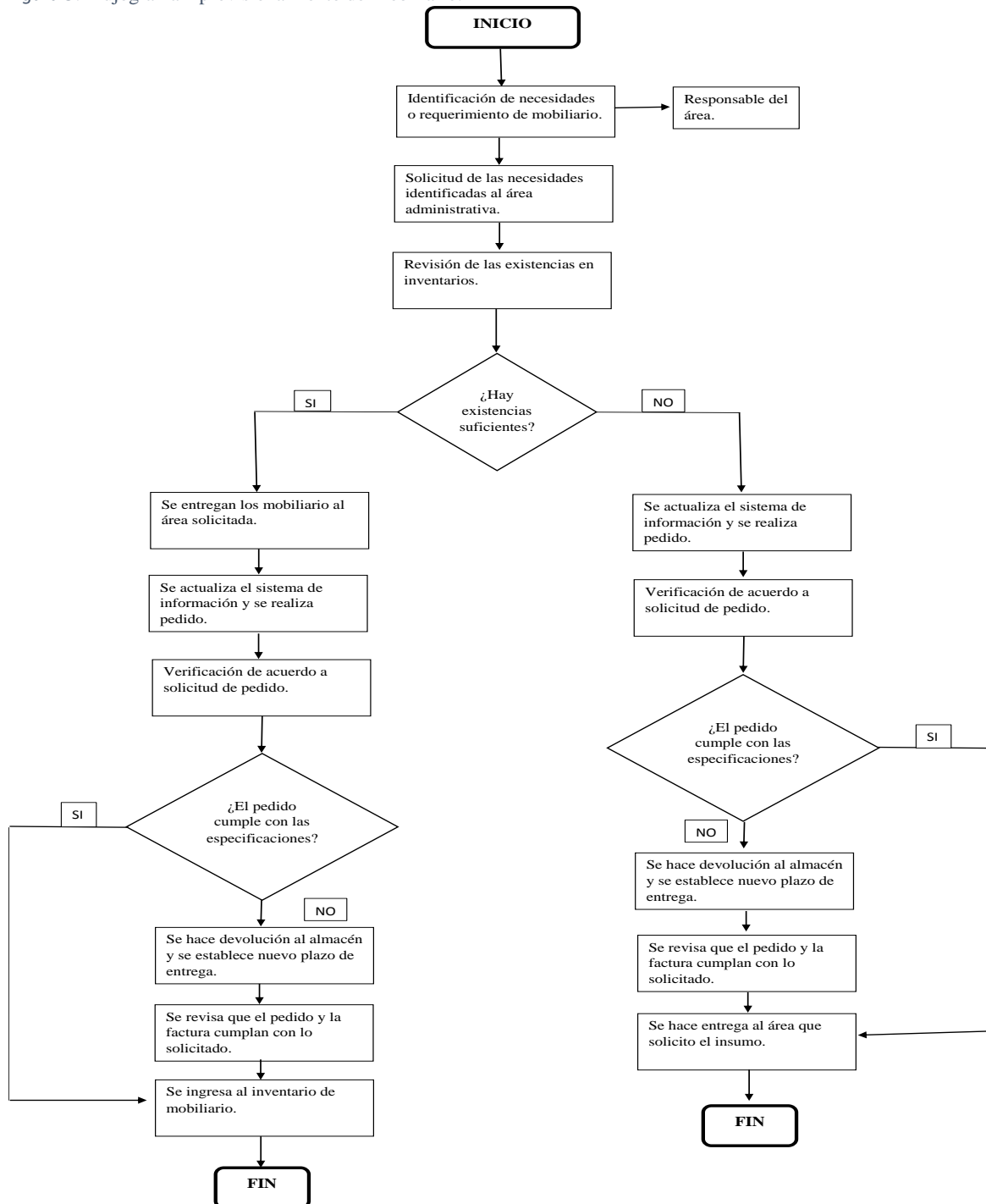
Figura 4: Flujograma Aprovisionamiento de Insumos



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Aprovisionamiento de mobiliario

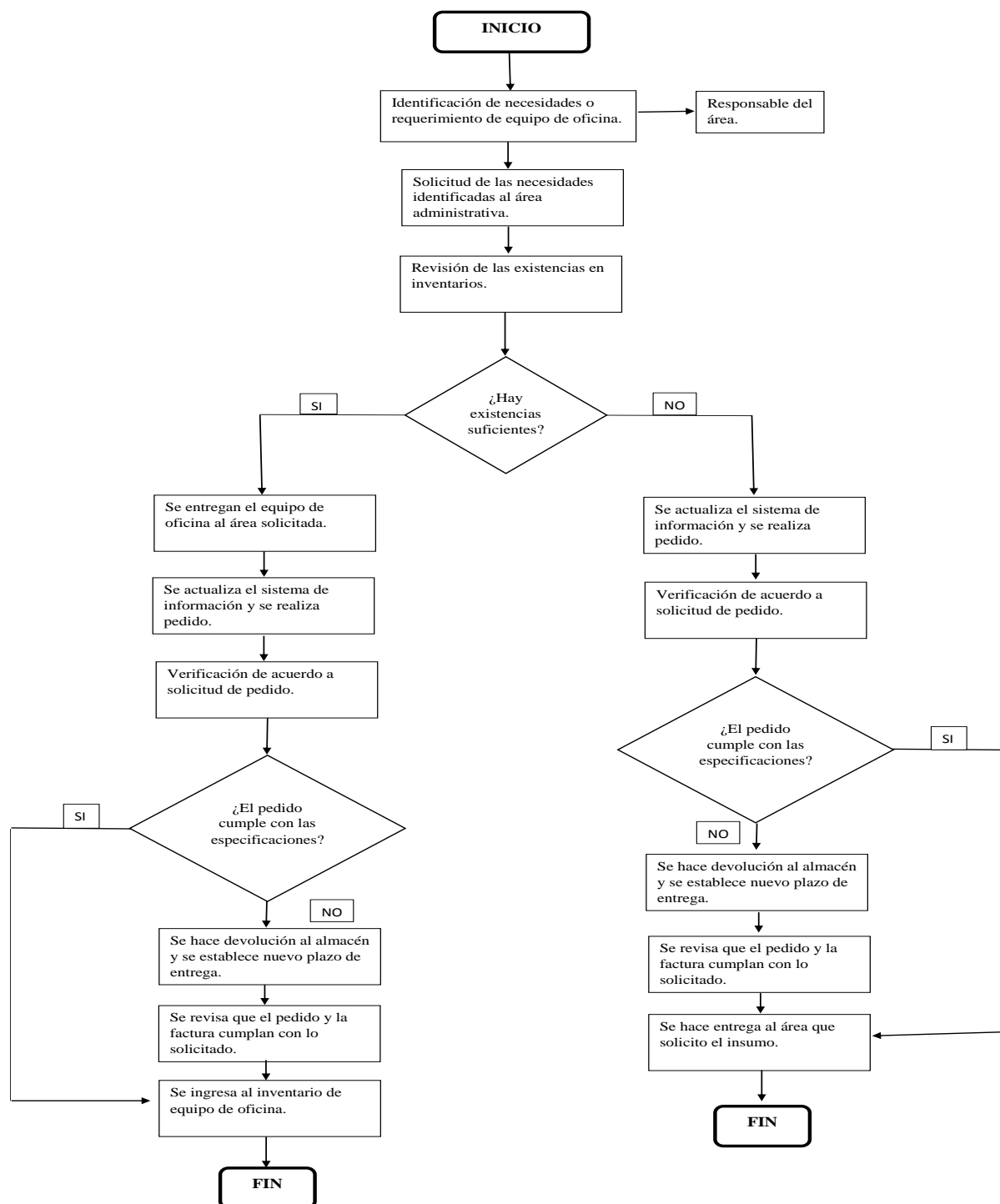
Figura 5: Flujograma Aprovisionamiento de Mobiliario.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Aprovisionamiento de equipos de oficina.

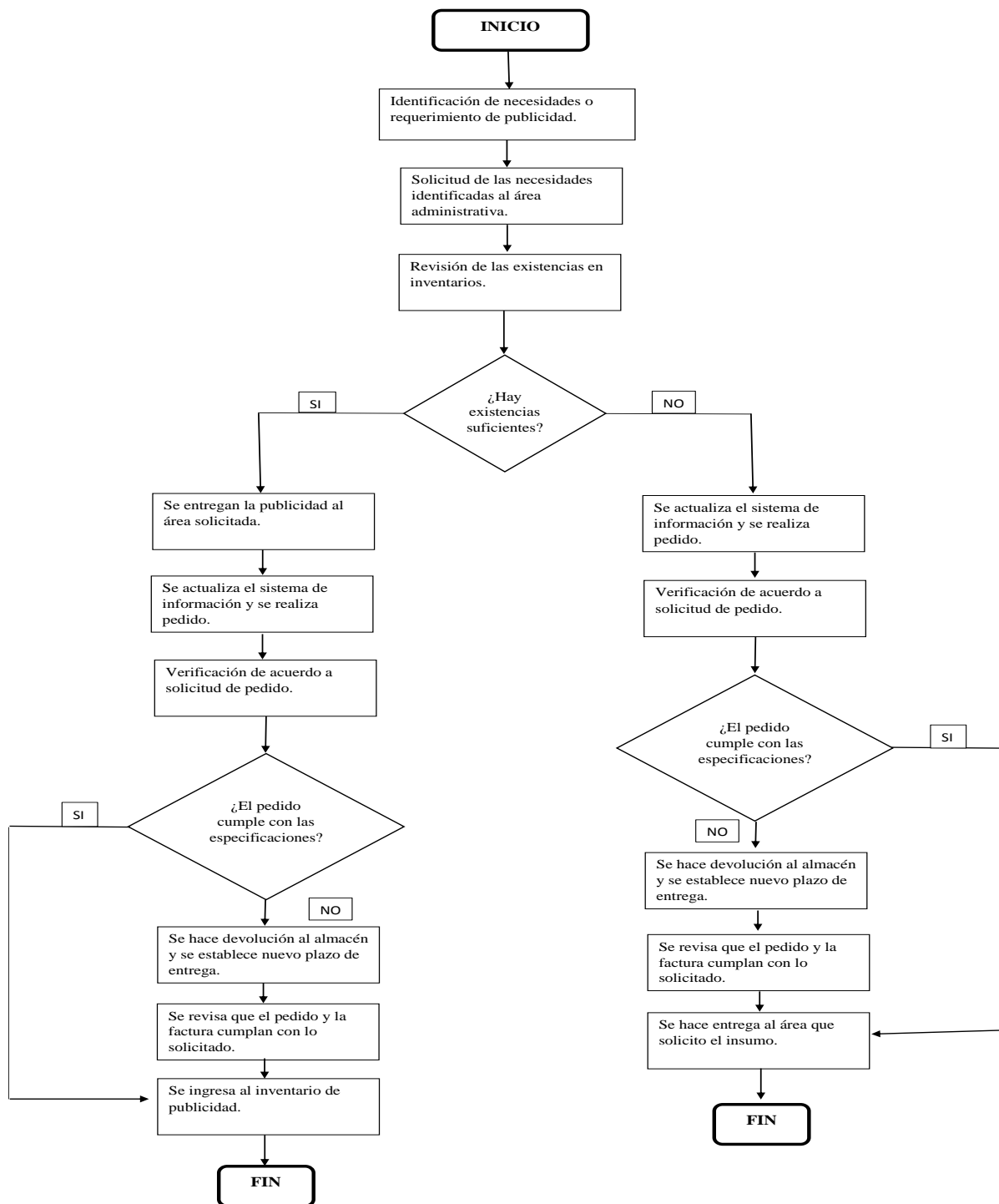
Figura 6: Flujograma Aprovisionamiento de Equipos de Oficina.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Aprovisionamiento de publicidad

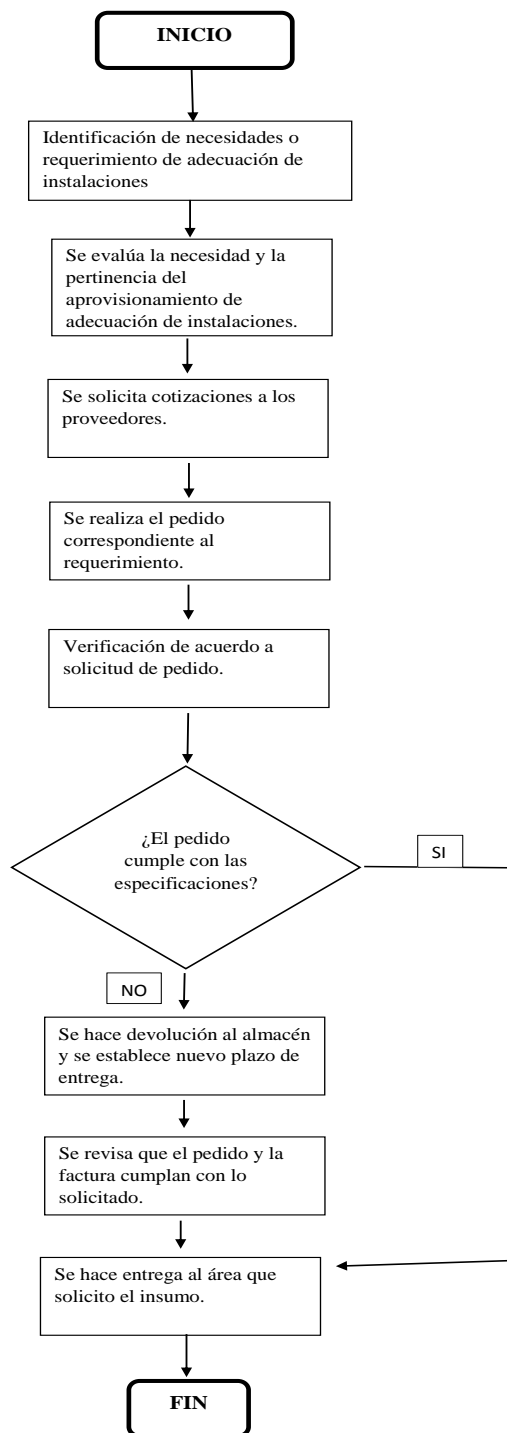
Figura 7: Flujograma Aprovisionamiento de Publicidad



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Aprovisionamiento de adecuación de instalaciones

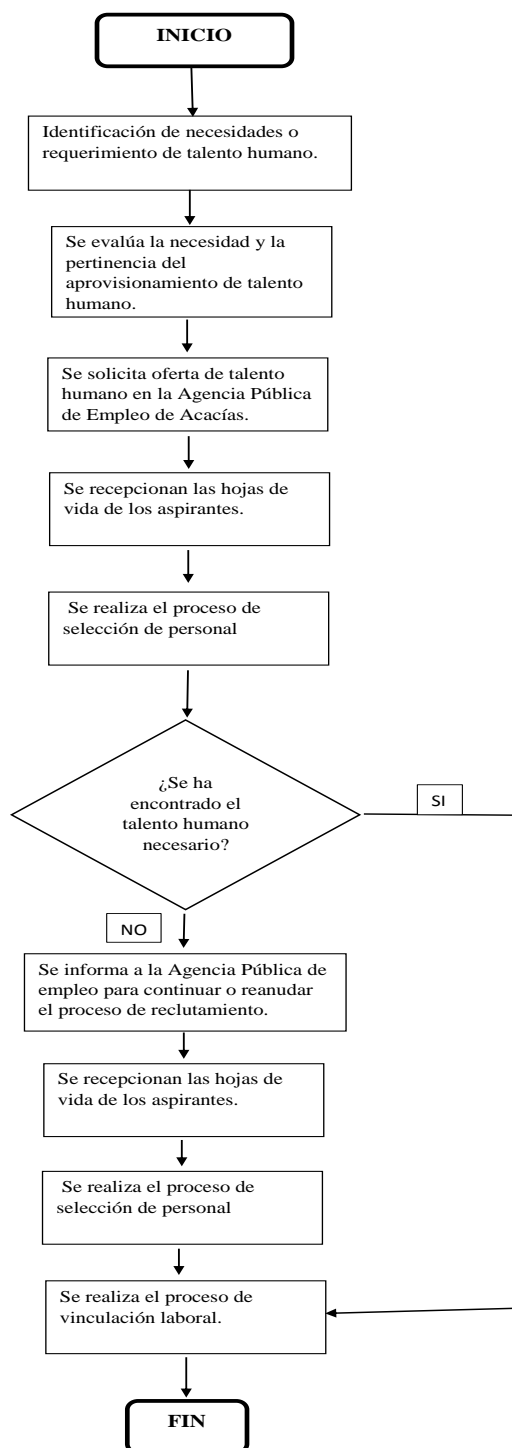
Figura 8: Flujograma Aprovisionamiento de adecuaciones.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Aprovisionamiento de talento humano

Figura 9: Flujograma Aprovisionamiento de Talento Humano.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Lista de Proveedores.

Tabla 35: Lista de Proveedores

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Proyectores y Pantallas Pasarela	Centro Comercial Pasarela Local 226 Cali. www.pasarelaproyectores.com ventas@pasarelaproyectores.com Teléfono: (2)395 55 93 Celular: 315 418 1973 Disponible en www.mercadolibre.com.co	Video Beam
Almacenes Éxito.	Dir. Calle 7ª Avenida 40 Villavicencio. Teléfono: 6703333 http://www.exito.com/	Electrodomésticos, muebles de oficina, otros.
Alkosto	Calle 31 31-95 Av. Porvenir. Teléfono: 6714066 http://www.alkosto.com/	Electrodomésticos, muebles de oficina, otros.
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE INSUMOS		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Papelería Panamericana	Centro Comercial Viva Local VI-154 Calle 7# 45-185 Villavicencio. Tel: (8) 668 48 88 www.panamericana.com.co	Elementos de oficina y papelería.

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE MOBILIARIO		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Distribuciones Royca	Crra. 41ª # 45c sur-64 Envigado Antioquia http://www.distribucionesroyca.com/ Asesor: Fernando Cardenal -316 632 3303	Pupitres, tableros y otros.
Almacenes Éxito.	Dir. Calle 7ª Avenida 40. Teléfono: 6703333 http://www.exito.com/	Electrodomésticos, muebles de oficina, otros.
Alkosto	Calle 31 31-95 Av. Porvenir. Teléfono: 6714066 http://www.alkosto.com/	Electrodomésticos, muebles de oficina, otros.
Home Center	Dir. Carrera 41 No. 1 – 108 Villavicencio. Teléfono: 307 7115 http://www.homecenter.com.co	Muebles de oficina, accesorios, otros.
Variedades QUIROS	Dirección: Calle 14 # 18-82 Centro Acacías. Teléfonos: 656 5877- 311 2535075	Muebles Rimax.
Distribuciones Isabella Pink.	Dirección: Calle 10 No 19a – 20 Bogotá Teléfonos: 3144523856 – 7034664 E-mail: isabellapinkdistribuciones@hotmail.com	Ajedrez en Madera

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS DE OFICINA		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Almacenes Éxito.	Dir. Calle 7ª Avenida 40. Teléfono: 6703333 http://www.exito.com/	Tecnología.
Alkosto	Calle 31 31-95 Av. Porvenir. Teléfono: 6714066 http://www.alkosto.com/	Tecnología.
Home Center	Dir. Carrera 41 No. 1 – 108 Teléfono: 307 7115 http://www.homecenter.com.co	Equipos de oficina.
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE PUBLICIDAD		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Producciones W	Dirección: Calle 6# 2-36 Oficina 131 Cali www.produccionesw.com Teléfono: (2) 660 1784 Celular: 315 539 8055 Disponible en: www.mercadolibre.com.co	Publicidad impresa.
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE INSTALACIONES		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Finca la Siberia. Calle 6.	Administrador: José Luis Rubio Celular: 3104856338	Alquiler de instalaciones.

Soldamec	Dirección: Cra. 23 #13-5, Acacías, Meta E-mail: soldamecgerencia@gmail.com	Encerramiento piscina y zona de juegos.
Parques infantiles Colombia.	Parquesinfantilescolombia.com Dirección: Carrera 52 No. 168-29 Bogotá Teléfono: 7046055 - 3013327804 Contacto: Yuly Sanchez Niño Asesor Comercial Tel: 316 525 88 05	Parque infantil.
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE TALENTO HUMANO		
NOMBRE	CONTACTO	DESCRIPCIÓN
Agencia Pública de Empleo de la Alcaldía de Acacías.	Dirección: Calle 19 No. 21-47 Mancera Teléfono: (8) 6574751 Email: agenciadeempleo@acacias-meta.gov.co	Proceso de reclutamiento de personal.
ECOTX Uniformes	Celular: 322 217 4069 E-mail: eco.uniformesmedicos@hotmail.com Disponible en http://ecotxuniformes.simplesite.com	Uniformes Anti fluido
Dotaciones y Uniformes Empresariales JM	Dirección: Cr23 No 22 A-31 Bogotá. Celular: 300 594 9532 E-mail: contactolacorte@gmail.com	Uniforme Empresarial

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas.

7.3. Proyecciones de Ventas.

7.3.1. Proyecciones de ventas.

Tabla 36: Proyecciones de Ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PREESCOLAR	\$ 132.000.000,00	\$ 150.040.000,00	\$ 168.960.000,00	\$ 203.280.000,00	\$ 216.920.000,00
PRIMARIA	\$ 70.400.000,00	\$ 123.420.000,00	\$ 168.300.000,00	\$ 215.600.000,00	\$ 245.520.000,00
TOTAL	\$ 202.400.000,00	\$ 273.460.000,00	\$ 337.260.000,00	\$ 418.880.000,00	\$ 462.440.000,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Método de pronóstico visionario:

Este pronóstico parte de la información que se tiene a la mano o de la experiencia, y con ello se realiza una conjetura de lo que va a suceder en el futuro (Montemayor, 2006). Para este plan de negocios se emplea el pronóstico visionario partiendo de la información obtenida mediante la investigación de mercados y el supuesto de aumento en las ventas respecto a la capacidad instalada y el posicionamiento en el mercado, así:

Proyección de Matrículas.

Tabla 37: Proyecciones de Matrículas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PREESCOLAR	40	44	48	56	58
PRIMARIA	20	34	45	56	62
TOTAL	60	78	93	112	120

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

7.3.2. Justificación de las ventas

Las proyecciones de ventas para este proyecto se realizaron teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Tamaño de la población: La población total de Acacías para el año 2015 era de 71,543 habitantes, a pesar de tener esta información no es posible definir la cantidad de personas que demandan o demandarían los servicios de educación privada.
- Muestra: La muestra para poblaciones infinitas o población desconocida es de 384; este fue el número total de encuestas que se realizaron en la investigación de mercados.
- Resultados de la investigación de mercados: Después de aplicar la encuesta y analizar los resultados se pudo concluir como lo siguiente:

...Al preguntar a los encuestados cómo califica la educación que recibe actualmente su(s) hijo(s), el 50,3% la definió como buena, y el 44,8% como regular; lo anterior demuestra el grado de inconformidad de los padres de familia respecto a la educación que reciben sus hijos. Si bien es cierto el 50% de los encuestados se siente conforme con la calidad de la educación, hay un porcentaje casi igual de padres de familia que serían un mercado potencial para este plan de negocios si se implementa brindando educación de calidad, con lo que se puede concluir que a pesar de que en la ciudad de Acacías hay una gran oferta de instituciones educativas privadas el mercado aún es receptivo a nuevos competidores...

...Al preguntarle a los padres de familia encuestados si estarían interesados en matricular sus hijos en una nueva institución educativa basada en valores, que tenga una metodología de enseñanza distinta a la tradicional y además brinde la opción de actividades para el desarrollo del potencial creativo y deportivo de los niños, el 40,6% manifestó que definitivamente si matricularía a sus hijos y el 59,4% probablemente si matricularía a sus hijos; con lo anterior se puede deducir que a pesar de que en la ciudad de Acacías hay varias instituciones privadas, aún han mercado para nuevos competidores y además los padres de familia no están conformes con la educación que reciben actualmente sus hijos y están abiertos a nuevas opciones, esto lo respalda el hecho de que ningún padre de familia encuestado seleccionó alguna de las otras dos opciones (1. Probablemente no matricularía y 2. Definitivamente no matricularía)...

- Capacidad instalada:

Dando cumplimiento a la norma técnica Colombiana NTC 4595 “INGENIERÍA CIVIL Y ARQUITECTURA: PLANEAMIENTO Y DISEÑO DE INSTALACIONES Y AMBIENTES ESCOLARES”, se obtienen los siguientes cálculos de capacidad instalada:

Tabla 38: Capacidad Instalada

	AULAS	AREA UNT.	AREA TOTAL	AREA X ESTUDIANTE	No ESTUDIANTES
PREESCOLAR	4	19,8 m2	79,20 m2	1,98 m2	40
PRIMARIA	4	24 m2	96 m2	1,60 m2	60
TOTAL	8		160 m2		100

Fuente: Autora, de acuerdo al área de las instalaciones.

7.3.3. Política de cartera.

Con el propósito de obtener un flujo de caja oportuno que permita al colegio desarrollar de forma eficiente todas las actividades correspondientes a la prestación del servicio educativo, se plantea las siguientes políticas de cartera:

1. El pago por concepto de matrícula se realiza únicamente al momento de formalizar la matrícula del estudiante, antes de iniciar el periodo de clases.
2. Los pagos correspondientes a pensiones se efectuaran en los periodos pactados entre el colegio y el padre de familia al momento de formalizar la matrícula, dichos pagos se deben realizar dentro de los 10 primeros días del mes.
3. De no haberse efectuado el pago en los 10 primeros días, se realizará una llamada telefónica al padre de familia para informarle sobre su mora.
4. Si después de haber informado al padre de familia sobre su atraso no se refleja el pago, se emitirá comunicado informativo de suspensión para los servicios complementarios que esté recibiendo el estudiante. Dicha suspensión se hará efectiva el primer día hábil del siguiente mes.

5. El colegio no suspenderá los servicios educativos básicos por motivo de mora en los pagos de pensión, pero a partir de la fecha de emisión del comunicado se realizará los recargos por mora a que haya lugar.
6. El colegio no emitirá Paz y Salvo a los estudiantes cuyos padres de familia no estén al día en los pagos de los diferentes conceptos.


8. ESTUDIO TÉCNICO

8.1. Operación

8.1.1. Ficha Técnica

Ficha Técnica Pre-escolar

Tabla 39: Ficha Técnica de Pre-escolar.


	COLEGIO SEMILLAS DE VIDA EDUCACIÓN PREESCOLAR
Nombre del servicio	Educación Preescolar
Descripción del servicio	<p>La educación preescolar corresponde a la ofrecida al niño para su desarrollo integral en los aspectos biológico, cognoscitivo, sicomotriz, socio-afectivo y espiritual, a través de experiencias de socialización pedagógicas y recreativas (Ley 115, 1994).</p> <p>Párvulos : 2-3 años Pre- Jardín: 3-4 años Jardín: 4-5 años Transición: 5-6 años</p>
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> a) El conocimiento del propio cuerpo y de sus posibilidades de acción, así como la adquisición de su identidad y autonomía. b) El crecimiento armónico y equilibrado del niño. c) La ubicación espacio-temporal y el ejercicio de la memoria. d) El desarrollo de la creatividad, las habilidades y destrezas propias de la edad. e) El desarrollo de la capacidad para adquirir formas de expresión, relación y comunicación. f) La participación en actividades lúdicas con otros niños y adultos. g) El estímulo a la curiosidad para observar y explorar el medio natural, familiar y social. h) El reconocimiento de su dimensión espiritual. i) La vinculación de la familia y la comunidad al proceso educativo.

	j) La formación de hábitos de alimentación, higiene personal, aseo y orden que generen conciencia sobre el valor y la necesidad de la salud.				
Intensidad Horaria	20 horas semanales para el desarrollo del plan de estudios.				
Proyectos Pedagógicos	<ul style="list-style-type: none"> - Educación para la democracia (Resolución 1600 de 1994) - Educación sexual - Educación ambiental - Utilización del tiempo libre (Ley 181 de 1995) - Plan de prevención de emergencias y desastres 				
Asignaturas	Para dar cumplimiento a los objetivos de la educación preescolar se desarrollarán actividades que cumplan con los estándares básicos, enmarcadas en asignaturas propias de cada nivel de educación inicial.				
Requerimiento de Personal	<ul style="list-style-type: none"> - Rector - Docentes - Secretaria 				
Requerimiento de Infraestructura	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Nivel</th> <th style="text-align: center;">Área (m²/estudiante)*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Preescolar</td> <td style="text-align: center;">2,00</td> </tr> </tbody> </table>	Nivel	Área (m ² /estudiante)*	Preescolar	2,00
Nivel	Área (m ² /estudiante)*				
Preescolar	2,00				
Requerimiento de mobiliario	<p>Para cada aula de clase se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pupitre para cada estudiante - 1 Escritorio con silla (para el docente) - 1 Tablero acrílico Borrable - 1 Biblioteca tipo armario 				

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Ficha Técnica Primaria

Tabla 40: Ficha Técnica de Primaria

	COLEGIO SEMILLAS DE VIDA EDUCACIÓN PRIMARIA
Nombre del servicio	Educación Primaria
Descripción del servicio	Este ciclo consta de cinco grados, cada uno de un año de duración, nombrados de primero a quinto grado, ingresando a los 6 años de edad.
Objetivos Generales	<ul style="list-style-type: none"> a) Propiciar una formación general mediante el acceso, de manera crítica y creativa, al conocimiento científico, tecnológico, artístico, humanístico y de sus relaciones con la vida social y con la naturaleza. b) Desarrollar las habilidades comunicativas para leer, comprender, escribir, escuchar, hablar y expresarse correctamente. c) Ampliar y profundizar en el razonamiento lógico y analítico para la interpretación y solución de problemas. d) Propiciar el conocimiento y comprensión de la realidad nacional para consolidar los valores propios de la nacionalidad colombiana. e) Fomentar el interés y el desarrollo de actitudes hacia la práctica investigativa. f) Propiciar la formación social, ética, moral y demás valores del desarrollo humano.
Intensidad Horaria	25 horas semanales para el desarrollo del plan de estudios.
Proyectos Pedagógicos	<ul style="list-style-type: none"> - Educación para la democracia (Resolución 1600 de 1994) - Educación sexual - Educación ambiental - Utilización del tiempo libre (Ley 181 de 1995) - Plan de prevención de emergencias y desastres

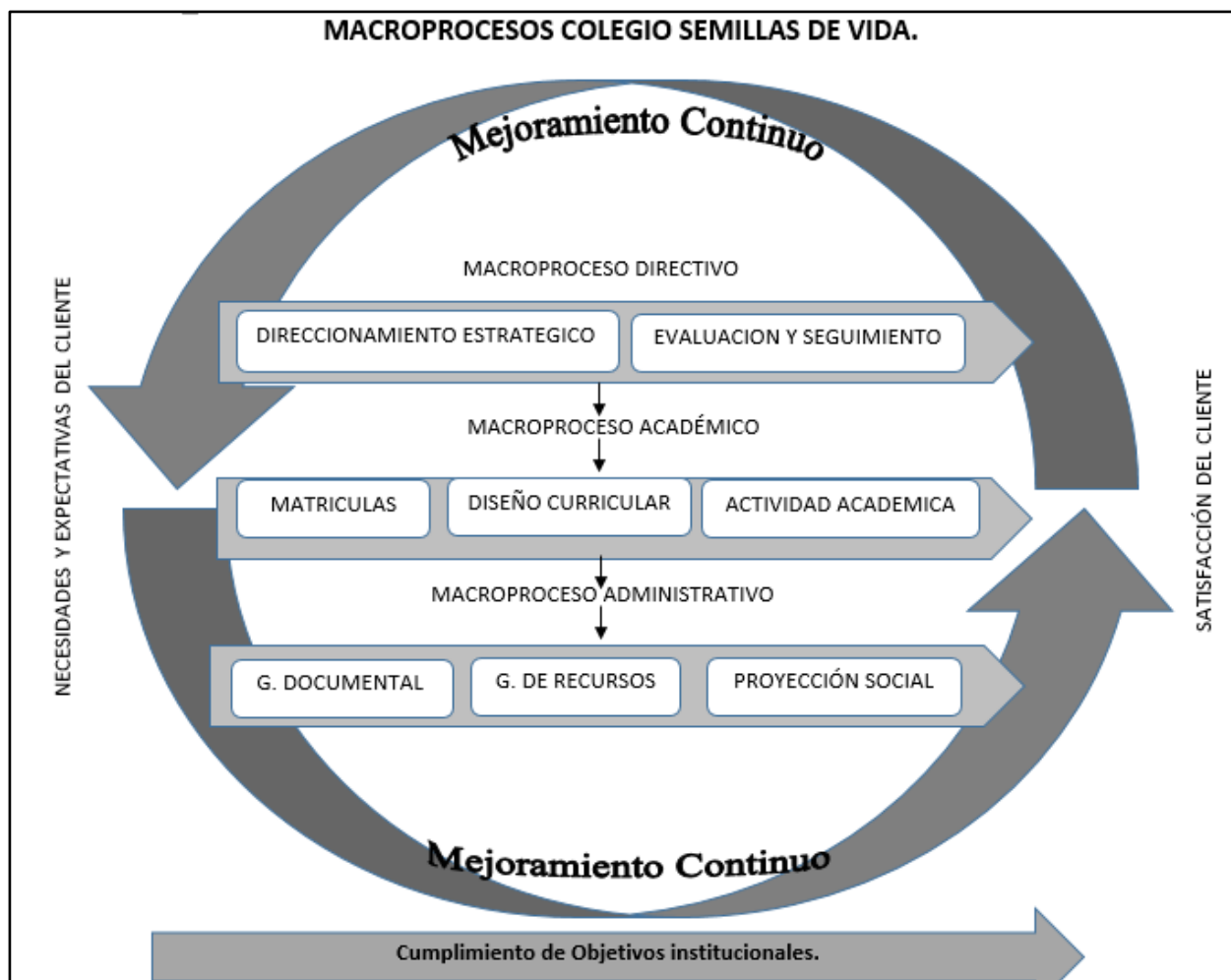
Asignaturas	<ul style="list-style-type: none"> - Ciencias naturales y educación ambiental. - Ciencias sociales, historia, geografía, constitución política y democracia. - Educación artística. - Educación ética y en valores humanos. - Educación física, recreación y deportes. - Educación religiosa. - Humanidades, lengua castellana e idiomas extranjeros. - Matemáticas. - Tecnología e informática. 				
Requerimiento de Personal	<ul style="list-style-type: none"> - Rector - Docentes - Secretaria 				
Requerimiento de Infraestructura	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Nivel</th> <th style="text-align: center;">Área (m²/estudiante)*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Primaria</td> <td style="text-align: center;">1,65- 1,80</td> </tr> </tbody> </table> <p>*De acuerdo a la Norma Técnica Colombiana NTC 4595</p> <p>El área corresponde a los ambientes A, que hace referencia a las aulas de clases; además de este espacio es indispensable disponer de zonas verdes, campos deportivos y batería de baños en proporción de 1/25 niños.</p>	Nivel	Área (m ² /estudiante)*	Primaria	1,65- 1,80
Nivel	Área (m ² /estudiante)*				
Primaria	1,65- 1,80				
Requerimiento de Mobiliario	<p>Para cada aula de clase se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pupitre para cada estudiante - 1 Escritorio con silla (para el docente) - 1 Tablero acrílico Borrable - 1 Biblioteca tipo armario 				

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

8.1.2. Descripción del proceso

El proceso educativo en el colegio Semillas de Vida es el siguiente:

Figura 10: Macro-proceso Colegio Semillas de Vida



Fuente: Autora, con información propia del proyecto


1. Macro proceso Directivo: Los directivos son las personas encargadas de realizar el direccionamiento estratégico y posteriormente su debida evaluación y seguimiento para garantizar un servicio óptimo a los usuarios y la estabilidad organizacional del colegio.

2. Macro proceso Académico: El proceso académico comprende las etapas de matrículas, diseño curricular y desarrollo de las actividad académica durante el periodo lectivo; el proceso académico es a su vez vigilado y evaluado por la dirección general del colegio, para identificar las falencias y tomar las medidas necesarias para el mejoramiento del proceso, esto debido a que es el proceso fundamental del colegio y el que pueden apreciar constantemente los usuarios; por tal motivo si se quiere posicionar la institución como un referente para la educación de calidad en Acacías es necesario un mejoramiento continuo del proceso académico.
3. Macro proceso Administrativo: Es importante recordar que el colegio en principio es una empresa de carácter privado, es por tal motivo que los procesos administrativos deben estar estructurados en el marco de las normas y procedimientos propios de esta área; además de ser el área encargada de apoyar y brindar las herramientas necesarias para el buen funcionamiento del colegio.

Micro Proceso:

El micro proceso del servicio educativo en el Colegio Semillas de Vida se entiende como el proceso de cada clase suministrada por los docentes; para ello el docente llevará el registro de cada clase en el siguiente formato, verificando así el cumplimiento del plan curricular establecido.

Figura 11: Plan de Clases Diario

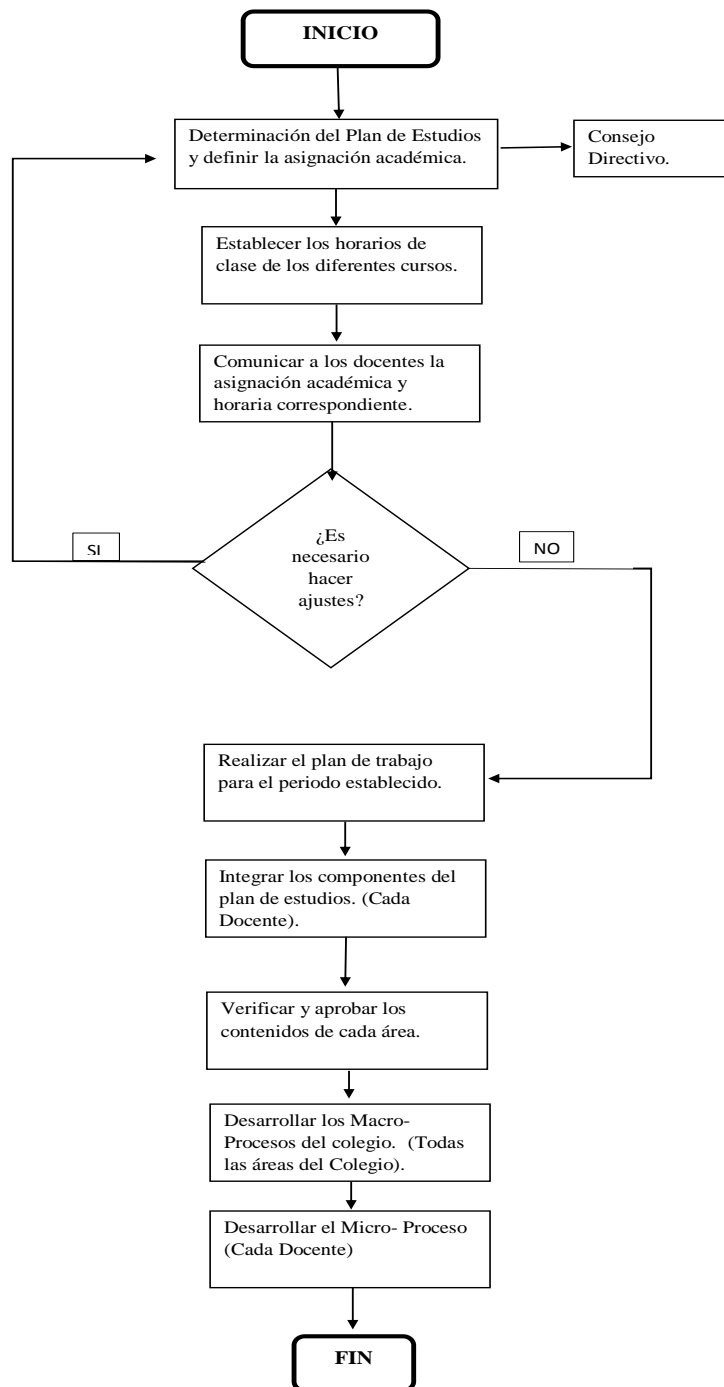
COLEGIO SEMILLAS DE VIDA.			
Plan de clases diario			
Fecha	Asignatura	Tema	
dia/mes/año			
Introducción y objetivo		Conocimiento previo necesario	Consideración de estándares educativos
Escribir la introducción y objetivo aquí		Anotar conocimiento previo requerido aquí	Escribir los estándares educativos vistos aquí
	Guía del docente	Guía del estudiante	
Objetivos (Habilidades/información que se va a aprender)	Escribir los objetivos del docente aquí	Escribir la guía del estudiante aquí	Material didáctico/material necesario
Información (Demonstración o detalles de la lección)			
Verificación (Pasos o lista de comprobación de comprensión del estudiante)			Otros recursos (Web, libros, etc.)
Actividad (Actividad independiente para reforzar la lección)			
Resumen			Notas adicionales

Fuente: Plantilla de Microsoft Word (Plan de Clases Diario) modificada de acuerdo a la información propia del proyecto.

Diagrama de flujo:

Diagrama de Flujo Proceso Curricular:

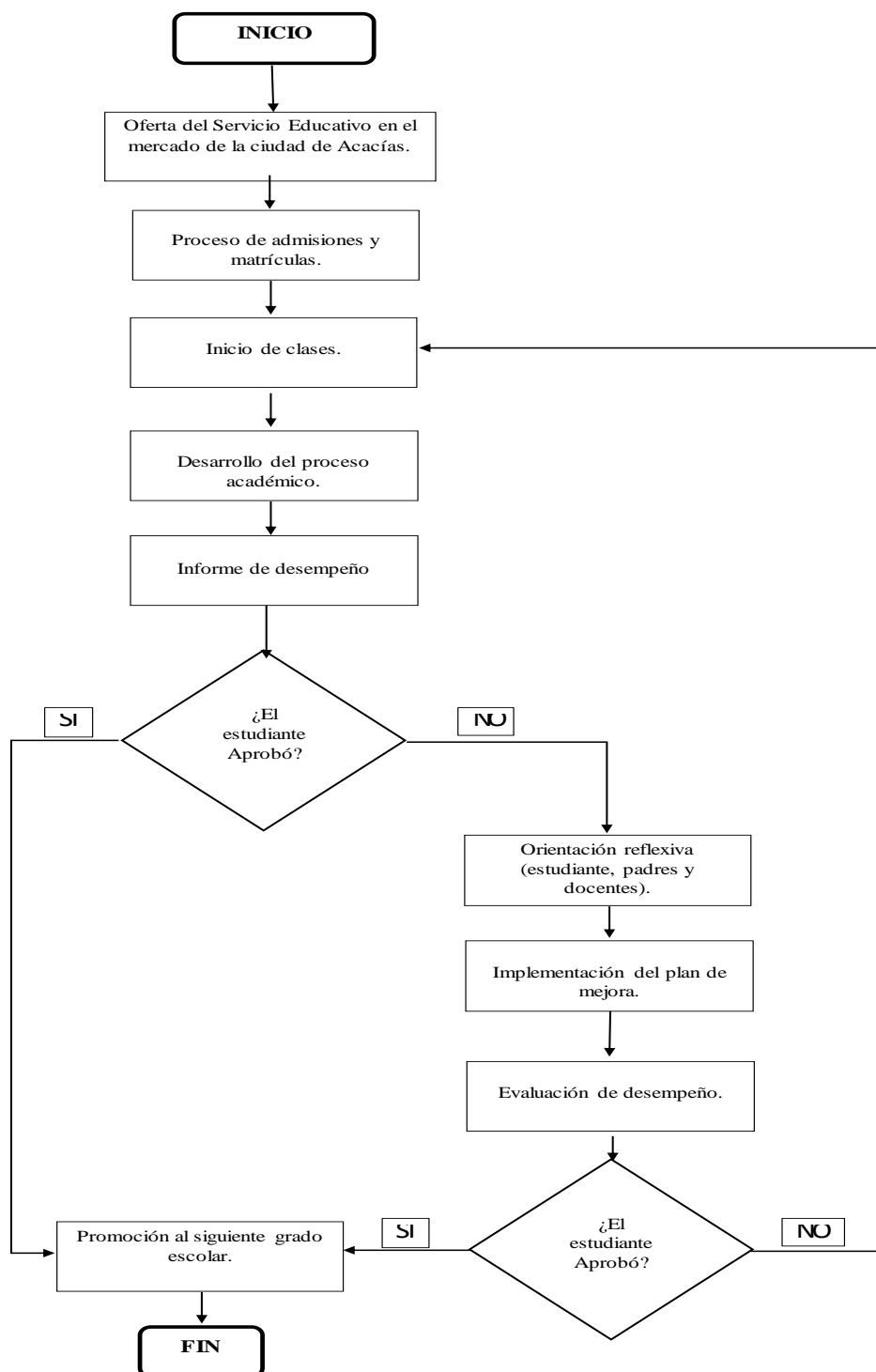
Figura 12: Diagrama de Flujo del Proceso Curricular.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Diagrama de Flujo Proceso Académico:































Figura 13: Diagrama de Flujo del Proceso Académico



Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Diagrama de tiempos: Medición de tiempos para una clase de 60 minutos:

Figura 14: Diagrama de Tiempos

ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	INSPECCION Y OPERACION	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	DEMORA	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
Puesta en contexto							Es necesario al iniciar la clase demostrar la relevancia que tiene el tema en la actualidad y todos los demás aspectos de interés que giran en torno al tema a desarrollar.	10 minutos
Entrega de conocimiento							Exponer de forma dinámica el tema, empleando para ello diversos medios que permitan un mejor aprendizaje para los estudiantes.	15 minutos
Ejercicios de aplicación							Desarrollar actividades dentro de la clase, que permitan medir los conocimientos adquiridos sobre el tema.	20 minutos
Evaluación							Realizar la auto-evaluación de la clase teniendo en cuenta factores como el espacio, tiempo y procedimiento. La evaluación de los estudiantes se relaciona con las competencias adquiridas.	10 minutos
Compromisos							Fijar los compromisos tanto del docente como de los estudiantes para la siguiente clase. Así mismo asignar liderazgos rotativos entre los alumnos.	5 minutos
TOTAL								60 minutos

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

8.1.3. Necesidades y requerimientos

Tabla 41: Necesidades y Requerimientos de Equipos





NECESIDADES DE EQUIPOS			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Televisor 48 Pulgadas Full Hd Samsung  Proveedor: Alkosto Villavicencio	\$ 1.899.000	\$ 1.899.000




1	<p>Equipo Minicomponente Samsung MX-J730</p>  <p>Proveedor: Alkosto Villavicencio</p>	\$ 469.000	\$ 469.000
1	<p>Proyector Videobeam Epson Ex3220-3</p> 	\$ 1.299.000	\$ 1.299.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas.

Tabla 42: Necesidades y Requerimientos de Mobiliario.





NECESIDADES DE MOBILIARIO			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
15	<p>Pupitre bipersonal con sillas</p>  <p>Proveedor: Distribuciones Royca</p>	\$ 190.000	\$ 2.850.000





4	<p>Mesa pequeñín con 4 sillas</p>  <p>Proveedor: Variedades Quiros</p>	\$ 92.000	\$ 368.000
8	<p>Mesa trapezoidal con tres sillas.</p>  <p>Proveedor: Industrias Metálicas C&R.</p>	\$ 260.000	\$ 2.080.000
7	<p>Escritorio para profesor con silla</p>  <p>Proveedor: : Industrias Metálicas C&R.</p>	\$ 250.000	\$ 1.750.000
50	<p>Silla Elegance</p>  <p>Proveedor: Éxito Villavicencio.</p>	\$ 20.900	\$ 1.045.000


6	<p>Tablero Acrílico Borrable 240x120 cms</p>  <p>Proveedor: Distribuciones Royca.</p>	\$ 440.000	\$ 2.640.000
1	<p>Chifonier 3 cajones Maderkit</p> 	\$ 206.900	\$ 206.900
6	<p>Armario Rimax Multiusos</p>  <p>Proveedor: Home Center Villavicencio.</p>	\$ 219.000	\$ 1.314.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas.

Tabla 43: Necesidades y Requerimientos de Equipo de Oficina y Cómputo.

NECESIDADES DE EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTO			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
7	Computador All In One HP 20R124la  Proveedor: Éxito Villavicencio	\$ 1.149.900	\$ 8.049.300
1	Multifuncional Samsung  Proveedor: Éxito Villavicencio	\$ 439.900	\$ 439.900
1	Centro de trabajo  Proveedor: Home Center Villavicencio	\$ 249.000	\$ 249.000
1	Silla de Escritorio con brazos  Proveedor: Home Center Villavicencio	\$ 99.900	\$ 99.900

1	<p>Escritorio de vidrio</p>  <p>Proveedor: Home Center</p>	\$ 199.000	\$ 199.000
1	<p>Silla de oficina sin brazos</p>  <p>Proveedor: Éxito Villavicencio</p>	\$ 89.900	\$ 89.900
4	<p>Silla Interlocutora</p>  <p>Proveedor: Home Center Villavicencio</p>	\$ 69.900	\$ 279.600
1	<p>Biblioteca</p>  <p>Proveedor: Éxito Villavicencio</p>	\$ 144.900	\$ 144.900

1	Practiarmario Estelar PM3215839 Wengue/Lino  Proveedor: Alkosto Villavicencio.	\$ 439.900	\$ 439.900
2	Archivador 4 Gavetas  Proveedor: Home Center Villavicencio.	\$ 249.900	\$ 499.800

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas.

Tabla 44: Necesidades y Requerimientos de Insumos

NECESIDADES DE INSUMOS			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Insumos de consumo duraderos			
	TOTAL		\$ 691.900
Insumos de consumo no duraderos.			
100	Sobre de manila ecológico	\$200	\$20.000
50	Sobre de manila ecológico oficio	\$250	\$12.500
2	Grapas galvanizadas x1000	\$5.200	\$10.400
12	Clips metálicos estándar x100	\$950	\$11.400
20	Clip metálico mariposa x12	\$2.900	\$58.000
12	Notas adhesivas colores	\$5.900	\$70.800

12	Legajador AZ plastificado oficio	\$5.800	\$69.600
36	Legajador AZ plastificado carta	\$5.800	\$208.800
6	Carpeta plástica carta x 10	\$8.900	\$53.400
12	Folder celuguía tamaño carta	\$450	\$5.400
12	Guía separadora carta x5	\$2.600	\$31.200
10	Guía separadora oficio x5	\$3.200	\$32.000
6	Folder celuguía oficio con ganchos x10	\$6.500	\$39.000
24	Ganchos legajadores x20	\$2.700	\$64.800
12	Manecillas metálicas x24	\$3.500	\$42.000
50	Resma de papel carta x 500 hojas	\$12.300	\$615.000
20	Resma de papel oficio x 500 hojas	\$14.400	\$288.000
12	Borrador de nata x10	\$4.400	\$52.800
12	Pegante universal colbon	\$2.350	\$28.200
20	Pegante en barra x2	\$13.300	\$266.000
12	Tajalápiz plástico	\$2.500	\$30.000
5	Cinta de polipropileno x3	\$17.500	\$87.500
15	Cuaderno ejecutivo cuadrulado	\$17.500	\$262.500
4	Bolígrafo kilométrico x15	\$9.450	\$37.800
15	Portaminas y minas	\$8.200	\$123.000
4	Lápiz hexagonal negro x12	\$7.000	\$28.000
4	Resaltador grueso x 5	\$9.900	\$39.600
36	Marcador permanente Sharpie	\$4.400	\$158.400
36	Marcador Borrable	\$3.350	\$120.600
	Total		\$ 2.866.700
Material didáctico.			
10	Ajedrez en madera	\$50.000	\$500.000
	Total		\$ 500.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas


Tabla 45: Necesidades y requerimientos de Publicidad

NECESIDADES DE PUBLICIDAD			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Paquete de 1.000 volantes a color A5 21x15 cm.	\$70.000	\$70.000
10	Pendón	\$ 35.000	\$350.000
	TOTAL		\$ 420.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas

Tabla 46: Necesidades y Requerimientos de Instalaciones

NECESIDADES DE INSTALACIONES			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Arriendo de las instalaciones (mensual)	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
1	Cerramiento para piscina y parque infantil.	\$ 1.349.500	\$ 1.349.500
1	Pintura y arreglos menores	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000

1	Remodelaciones y reparaciones.	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
1	Parque Infantil en madera Ref. Osiris. 	\$ 2.146.000	\$ 2.146.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas

Tabla 47: Necesidades y requerimientos de Talento Humano

NECESIDADES DE TALENTO HUMANO			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Rector(a)	\$ 1.250.000 X 12	\$ 15.000.000
6	Docentes Titulares	\$ 5.700.000 X 11	\$ 62.700.000
1	Docente de Educación Física.	\$ 950.000 X 11	\$ 10.450.000
1	Secretaria	\$ 700.000 X 12	\$ 8.400.000
	Total Salarios		\$ 96.550.000
14	Uniforme Antifluído Textilia y zapatos. 	\$ 88.000	\$ 1.232.000

2	Uniforme Empresarial 	\$ 120.000	\$ 240.000
	Total Uniformes		\$ 1.472.000

Fuente: Autora, de acuerdo a las cotizaciones realizadas

8.1.4. Plan de Producción

Matrículas Proyectadas:

Tabla 48: Plan de Producción

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PREESCOLAR	40	44	48	56	58
PRIMARIA	20	34	45	56	62
TOTAL	60	78	93	112	120

Fuente: Autora, de acuerdo a las matrículas proyectadas

El cuadro anterior muestra las proyecciones de matrículas que se han calculado para los primeros cinco años de operación del Colegio Semillas de Vida.

Proyecciones de Reingreso y Deserción.

PERIODO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	Proyectado	Reingreso	Deserción	Proyectado	Reingreso	Deserción	Proyectado	Reingreso	Deserción	Proyectado	Reingreso	Deserción	Proyectado	Reingreso	Deserción
PREESCOLAR	40	0	8	44	0	9	48	2	10	56	2	11	58	2	12
PRIMARIA	20	0	4	34	0	7	45	1	9	56	1	11	62	3	12
SUBTOTAL	60	0	12	78	0	16	93	3	19	112	3	22	120	5	24
TOTAL	48			62			77			93			101		

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Las proyecciones de reingreso y deserción muestran una disminución en el número de las matriculas totales con respecto a las matriculas proyectadas; a pesar de que esta

disminución es notable ya que se proyecta una tasa de deserción del 20%, se observa que en el primer año de operaciones las matrículas solo estarían una unidad por encima del punto de equilibrio, ya a partir del segundo año de operaciones las matriculas reales sobrepasarían significativamente al punto de equilibrio; con lo anterior se puede deducir que el proyecto seguirá siendo rentable aún si se presenta una deserción del 20% anual; si esta tasa superara el 20% al menos para el primer año de operaciones no se obtendría rentabilidad.

8.2. Plan de Compras

Tabla 49: Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS

	2017	2018	2019	2020	2021
MATERIA PRIMA	\$ 3.366.660,00	\$ 3.353.980,00	\$ 3.924.160,00	\$ 4.591.312,00	\$ 5.371.900,00
MANO DE OBRA	\$ 105.283.493,0	\$ 128.549.639,44	\$ 154.468.091,48	\$ 164.700.009,65	\$ 175.648.236,00
TOTAL	\$ 108.650.153,0	\$ 131.903.619,4	\$ 158.392.251,48	\$ 169.291.321,65	\$ 181.020.136,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

El plan anual de compras está compuesto por los requerimientos de materia prima y mano de obra que son los costos variables del servicio que se presta; la materia prima corresponde a las compras del material requerido para el desarrollo de las clases (marcadores, borradores, tinta, hojas, otros); por su parte la mano de obra corresponde a la contratación anual de docentes.

8.3.Costos de producción

Costos variables por unidad:

Tabla 50: Costos Variables por Unidad.

COSTO UNITARIO MANO DE OBRA

	2017	2018	2019	2020	2021
PREESCOLAR	\$ 1.704.247,89	\$ 1.802.207,34	\$ 1.855.844,16	\$ 1.843.649,65	\$ 1.670.610,65
PRIMARIA	\$ 1.917.278,87	\$ 1.932.263,53	\$ 2.051.196,17	\$ 1.935.301,91	\$ 1.848.335,18

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Los costos de mano de obra para el Colegio Semillas de Vida están determinados por el número de docentes que se requieran para atender a la demanda de servicio educativo.

Tabla 51: Costo Unitario De Mano de Obra

COSTO UNITARIO MANO DE OBRA

	2017	2018	2019	2020	2021
PREESCOLAR	\$ 56.111,00	\$ 47.914,00	\$ 49.052,00	\$ 52.174,00	\$ 53.719,00
PRIMARIA	\$ 56.111,00	\$ 47.914,00	\$ 49.052,00	\$ 52.174,00	\$ 53.719,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

La materia prima para el desarrollo de la actividad comercial del colegio es básicamente los elementos que se requieren para que cada estudiante pueda recibir adecuadamente sus clases.

Costos Fijos:

Tabla 52: Costos Fijos

COSTOS FIJOS

	2017	2018	2019	2020	2021
OTROS COSTOS	\$ 27.056.400,00	\$ 29.762.040,00	\$ 32.738.244,00	\$ 36.012.068,40	\$ 39.613.275,24
GASTOS OPERACIONALES	\$ 44.244.348,00	\$ 42.756.851,80	\$ 47.562.547,91	\$ 51.841.883,35	\$ 56.152.963,49

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Los costos fijos comprenden los gastos operacionales y otros gastos directos para la prestación del servicio, entre ellos se puede mencionar los arriendos, gastos de personal administrativo, servicios públicos, gastos de oficina, entre otros.

8.4. Infraestructura

8.4.1. Infraestructura

8.4.1.1. Diseño de planta

Figura 15: Diseño De Planta



Fuente: Autora, con el programa Sweet Home 3D.

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere una infraestructura que comprenda las siguientes áreas:

- Área de Preescolar: Conformada por cuatro aulas de clase, cada una con baño y área aproximada de 16 metros cuadrados. Esta área debe tener buena ventilación e iluminación natural, esto con el fin de brindar un buen ambiente a los niños.
- Área de Primaria: Conformada por dos aulas de clase, cada una con baño y área aproximada de 16 metros cuadrados. Al igual que el área de preescolar, debe contar con buena ventilación e iluminación natural.
- Aula Múltiple: Esta área comprende un salón cerrado de 96 metros cuadrados aproximadamente y dos baños, en esta área se desarrollan todas las actividades que requieran un espacio amplio y cerrado como por ejemplo: la formación de todos los estudiantes antes de iniciar las clases, uso del televisor del colegio, clase de educación física en épocas de lluvia, entre otras.
- Sala de Sistemas: Comprende un área aproximada de 30 metros cuadrados, allí se ubicaran los equipos de cómputo y el mobiliario necesario para que los niños reciban las clases de sistemas.
- Área Administrativa: Está compuesta por una oficina de 13 metros cuadrados aproximadamente; además cuenta con baño, ventilación e iluminación natural; en esta oficina desarrollará sus labores el(a) rector(a) del colegio. Para la ubicación del mobiliario correspondiente a la secretaría se empleará el área abierta que se encuentra frente al área de primaria.
- Zona de baños: Además de los baños ubicados en cada uno de los salones, estarán disponibles para los estudiantes los baños frente al área de la piscina.

- **Patio de Recreo:** Comprende todas las zonas verdes donde los estudiantes pueden realizar sus actividades físicas y de recreación en su tiempo de receso.
- **Parque:** Esta zona comprende unos 18 metros cuadrados en una zona verde cerrada donde se ubicará el parque infantil; el acceso a esta área es exclusiva de los estudiantes más pequeños del colegio.
- **Zona de Piscina:** Es el área cerrada donde se encuentra la piscina, el acceso a esta zona es responsabilidad exclusiva del docente de deportes.
- **Kiosco:** Esta estructura abierta servirá para las actividades de académicas o lúdicas que no requieran de mucho espacio.
- **Zona de Estacionamiento:** En esta zona se ubicaran los medios de transporte de los empleados y visitantes del colegio.
- **Cafetería:** Esta estructura cuenta 18 metros cuadrados aproximadamente, posee ventilación y luz natural, puerta-ventana con reja y acceso lateral con barra para la atención al público. La cafetería será el lugar donde se preparen las onces y almuerzos, además de la venta de productos alimenticios. Por ser un servicio adicional o complementario los costos, gastos, ventas y utilidades de esta actividad no hacen parte del servicio educativo.
- **Cocina Abierta:** Zona provista de horno y hornilla de barro a leña, mesón con lavaplatos y mesa con asientos en concreto. Esta infraestructura se empleará en las actividades de integración para la preparación y/o suministro de alimentos.

8.4.1.2. Capacidad instalada, utilizada y ociosa

Capacidad instalada:

De acuerdo a la infraestructura del Colegio, se tienen las siguientes estimaciones de capacidad instalada:

Tabla 53: Capacidad Instalada por Áreas

Área	Descripción	Capacidad
Área de Preescolar	Cuatro aulas de clase con capacidad de 10 niños cada una.	40 niños
Área de Primaria	Cuatro aulas de clase con capacidad de 15 niños cada una.	60 niños
TOTAL		100 niños

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Capacidad Utilizada:

Para el primer año de operaciones, se proyecta emplear solo 6 aulas de clase, que corresponden a los cuatro grados de preescolar y dos de primaria, así:

Tabla 54: Capacidad Utilizada.

Área	Descripción	Capacidad
Área de Preescolar	Cuatro aulas de clase con 10 niños cada una.	40 niños
Área de Primaria	Dos aulas de clase con 10 niños cada una.	20 niños
TOTAL		60 niños

Fuente: Autora, con información propia del proyecto

Capacidad Ociosa:

Durante el primer año de operaciones se tendrá una capacidad ociosa de dos aulas con capacidad para 15 estudiantes.

Tabla 55: Capacidad Ociosa.

Área	Descripción	Capacidad
Área de Primaria	Dos aulas de clase con capacidad para 15 niños cada una.	30 niños
TOTAL		30 niños

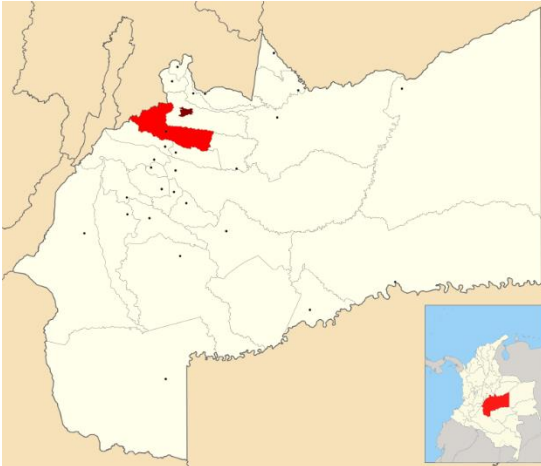
Fuente: Autora, con información propia del proyecto

8.4.2. Localización del proyecto.

Macro Localización

El proyecto se desarrollará en la ciudad de Acacías Departamento del Meta:

Tabla 56: Información General De Acacías Meta

ACACÍAS	
<p>Es uno de los municipios más importantes del departamento del Meta, no solo por su población e importancia económica, sino por el tesoro cultural que hay en ella.</p> <p>La ciudad se ubica 28 km al sur de Villavicencio y a 126 km de distancia de Bogotá, capital de Colombia.</p> <p>Acacías hace parte de los Llanos orientales y está bastante cerca de la Cordillera Oriental, ramal de la Cordillera de los Andes.</p>	

Población	Población (2015) <ul style="list-style-type: none"> • Total 71,543 hab.3 4 • Urbana 58 128 hab.
Gentilicio	Acacireño (a)
Límites	<ul style="list-style-type: none"> • Norte: Villavicencio • Oriente: San Carlos de Guaroa • Sur: Guamal y Castilla la Nueva • Occidente: Departamento de Cundinamarca
Geografía	<p>La zona urbana está compuesta por 110 barrios y urbanizaciones, entre los cuales tenemos:</p> <p>El Centro, Juan Mellao, Mancera, San Cristóbal, La Alborada, El Morichal, La Esperanza, Guaratara, La Tiza, Conjunto Cerrado La Estrella, Asociación de Amigos, Villa Manuela, Bella Suiza, Altos de covicom, Villa Aurora Uno, Villa Aurora dos, Prados de Coden, Villa Castilla, Villas del Mediterráneo, Las Violetas, Villa Lucía, Bablo Sexto, Las Palmas, El Paraíso, Aires de Acacias, Asovivienda, Condominio Saint Thomas, Ciudadela los Ángeles, Don Bosco, Villa del Llano, La Orquídea, El Trébol, El Palmar de Jerusalén, La Unión, Las Colinas, Llano Verde, Cooperativo, San José, El Dorado Bajo, El Dorado Alto, Las Acacias, El Bosque, Bachue, El Samán, La Independencia (etapas 1, 2, 3 y 4), Las Colinas, El Cimarrón, Brisas del Playón, Atahualpa, Conjunto Residencial Portales de San Carlos, El Popular, Palermo, Villa Teresa, El Bambú, Las Vegas, Nutibara, El Panorama, Los Bancarios, El Alcaravan, Pablo Emilio Riveros, Conjunto Cerrado Santa Isabelita, El Retorno, Cedritos, Pinos, Nuevo Horizonte, Cristo Rey, Villa Manuela (1 y 2), Conjunto Residencial Villa Esperanza, Condominio Campestre Floramarillo, Las Ferias, La Florida, Villa Magdalena, Comcaja, Araguaney, Jardín, La Carolina, Villa del Prado, Everest, La Pradera, La Hormiga, y Plan 91.</p> <p>La zona rural de Acacias se compone de cuarenta y ocho veredas de las que se incluye a Chichimene, Dinamarca y Manzanares, antiguas inspecciones de policía. Entre otras veredas tenemos: Montelibano, Santa Teresita, Caño Hondo, La María, El Resguardo, Cola de Pato, El Pañuelo, Loma De Tigre, Las Negras, Venecia, El Playón, Rancho Grande, Alto Acacias, La Esmeralda, Santa Petra, Palomas, San Cayetano, Las Margaritas,</p>

<p>Economía</p>	<p>La base económica del municipio se concentra en los siguientes sectores:</p> <p>Sector agrícola</p> <p>Entre los principales cultivos agrícolas están la palma de aceite con 9000 ha sembradas, que generan aproximadamente 900 empleos directos. Le sigue el arroz con 4500 hectáreas plantadas y la soya con unas 400 hectáreas. Además, en menor escala se cultivan cítricos, plátano, yuca, patilla y en la actualidad se impulsa el cultivo del arazá.</p> <p>Sector pecuario</p> <p>La ganadería bovina con unas 60 000 cabezas ocupa el primer lugar, luego está la avicultura destinada al engorde y la postura; le sigue la piscicultura y la porcicultura. Para la realización de eventos pecuarios dispone del moderno complejo ganadero Rosendo Baquero.</p> <p>Sector comercial</p> <p>La dinámica de crecimiento urbanístico y demográfico de la zona urbana ha generado un gran número de establecimientos comerciales de variada especialidad, que atienden las necesidades de la población. Así mismo la tradición arrocera del municipio permite que la industria molinera sea fuerte en la jurisdicción.</p> <p>Sector financiero</p> <p>Tiene oficinas de las siguientes entidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundación Amanecer • Cooperativa de Ahorro y Crédito Congente • Banco Caja Social • Banco de Bogotá • Banco Popular • Bancolombia • Banco Agrario • Banco Davivienda • Fundación mundo mujer • Banco BBVA • Bancolombia (Wikipedia).
------------------------	---

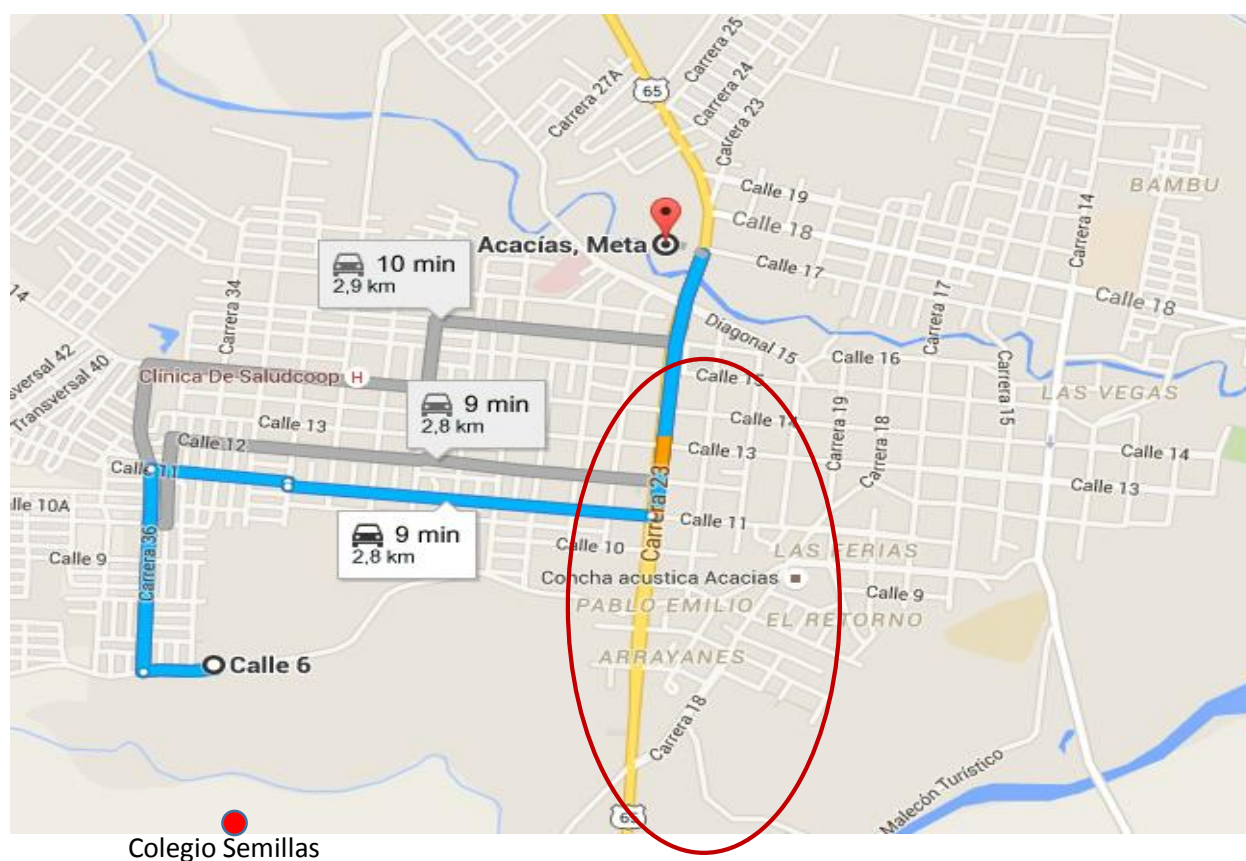
Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Acac%C3%ADas>

Micro localización

Inicialmente las instalaciones del colegio estarán ubicadas en el casco urbano de la ciudad de Acacias, sobre la calle 6 vía antigua a Guamal. Este sector está urbanizado casi en su totalidad. Estas instalaciones se encuentran frente al barrio La Independencia (4 etapa) y a tan solo 9 minutos de la Avenida 23, que comunica a Acacias con Villavicencio y Guamal; y en donde se encuentra ubicado el mercado objetivo de este plan de negocios.

Con esta ubicación se busca satisfacer tanto a los padres de familia que desean un colegio campestre como a los que prefieren un colegio dentro de la zona urbana de la ciudad. Esto representa una ventaja sobre los demás competidores, puesto que ningún colegio privado cuenta con instalaciones que proporcionen todo el ambiente campestre que tiene esta propiedad y además no genera dificultad a los padres de familia en cuanto a la ubicación geográfica.

Mapa 1: Ubicación De Las Instalaciones.



Fuente: Tomado de Google Maps y modificado de acuerdo a la ubicación de las instalaciones cotizadas.

Vías de Acceso: Como se observa en el mapa anterior, diferentes vías de acceso; Saliendo por la carrera 36 se pueden encontrar disponibles las calles 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 y Diagonal 15. Otra opción es la calle 6, desde la cual se tiene acceso directo desde la carrera 32 hasta la carrera 23 (más de 10 carreras).

Transporte Público: En cuanto al transporte, se puede emplear el servicio de Taxi urbano y el servicio de buses urbanos, el cual llega hasta la carrera 36, a pocos metros de dicha propiedad.

Servicios Públicos: Debido a que el inmueble se encuentra ubicado en zona urbana, cuenta con todos los servicios públicos: agua, luz, gas, televisión por cable o satelital, internet de distintos operadores, entre otros.

Método Cualitativo por puntos:

Para establecer la localización óptima del proyecto se ha seleccionado el método cualitativo por puntos porque permite analizar entre varias propuestas, la mejor localización según diferentes factores relevantes.

Matriz de Localización Óptima del Proyecto:

FACTOR RELEVANTE	IMPORTANCIA	CALIFICACIÓN		
		SECTOR URBANO	SECTOR RURAL	SECTOR SEMI-URBANO
SERVICIOS PÚBLICOS	0,15	0,15	0,1	0,13
SISTEMA DE TRANSPORTE	0,15	0,15	0,07	0,15
PROXIMIDAD A SERVICIOS DE SALUD	0,3	0,3	0,2	0,25
VALOR DE ALQUILER	0,25	0,1	0,2	0,2
AREA DE LAS INSTALACIONES	0,15	0,07	0,15	0,12
Puntuación Total	1,00	0,77	0,72	0,85


Para este proyecto se tomaron cinco variables que influyen en la accesibilidad de los clientes, los servicios básicos para prestar un buen servicio, el área disponible para operar y la rentabilidad del proyecto.

9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

9.1. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL


9.1.1. Análisis DOFA

Tabla 57: Análisis DOFA

 SEMILLAS DE VIDA <i>Formación Integral Para El Futuro</i>		ANALISIS DOFA COLEGIO SEMILLAS DE VIDA	
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
<p>F1: Educación de calidad.</p> <p>F2: Instalaciones adecuadas para prestar un buen servicio.</p> <p>F3: Se cuenta con personal docente y administrativo capacitado para cumplir de la mejor forma sus labores.</p> <p>F4: Tiene recursos y soportes físicos y tecnológicos necesarios para la prestación del servicio.</p>		<p>O1: Economía en crecimiento.</p> <p>O2: Ubicación en el casco urbano de Acacías</p> <p>O3: Mercado objetivo insatisfecho.</p> <p>O4: Demanda permanente de educación privada.</p>	
DEBILIDADES		AMENAZAS	
<p>D1: La infraestructura limita la cantidad de cupos disponibles.</p> <p>D2: Falta de reconocimiento por ser una nueva institución.</p> <p>D3: No se brinda formación continua a la planta docente.</p> <p>D4: Déficit presupuestal para poder realizar actividades de integración social con la comunidad en general.</p>		<p>A1: Oferta de educación privada en aumento.</p> <p>A2: Colegios privados en busca de mejorar su calidad educativa.</p> <p>A3: Los clientes son cada vez más exigentes.</p> <p>A4: Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños en la institución.</p>	

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Tabla 58: Matriz DOFA

<p>MATRIZ DOFA: COLEGIO SEMILLAS DE VIDA</p>  <p>SEMILLAS DE VIDA <i>Formación Integral Para El Futuro</i></p>	<p>FORTALEZAS (F) F1: Educación de calidad. F2: Instalaciones adecuadas para prestar el servicio un buen servicio. F3: Se cuenta con personal docente y administrativo capacitado para cumplir de la mejor forma sus labores. F4: Tiene recursos y soportes físicos y tecnológicos necesarios para la prestación del servicio.</p>	<p>DEBILIDADES (D) D1: La infraestructura limita la cantidad de cupos disponibles. D2: Falta de reconocimiento por ser una nueva institución. D3: No se brinda formación continua a la planta docente. D4: Déficit presupuestal para poder realizar actividades de integración social.</p>
<p>OPORTUNIDADES (O) O1: Economía en crecimiento. O2: Ubicación en el casco urbano de Acacias O3: Mercado objetivo insatisfecho. O4: Demanda permanente de educación privada.</p>	<p>ESTRATEGIAS (FO) 1. Personal docente y administrativo comprometido con la propuesta de valor. 2. Generación de posicionamiento. 3. Infraestructura de calidad.</p>	<p>ESTRATEGIAS (DO) 1. Infraestructura de calidad. 2. Generación de posicionamiento. 3. Personal docente y administrativo comprometido con la propuesta de valor.</p>
<p>AMENAZAS (A) A1: Oferta de educación privada en aumento. A2: Colegios privados en busca de mejorar su calidad educativa. A3: Los clientes son cada vez más exigentes. A4: Conflictos familiares afectan el rendimiento y permanencia de los niños</p>	<p>ESTRATEGIAS (FA) 1. CRM (Gestión de relaciones con los clientes).</p>	<p>ESTRATEGIAS (DA) 1. Tics para la educación. 2. Finanzas saludables</p>

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

9.1.2. Organismos de Apoyo

Fase de Formulación:

- Universidad de los llanos: Acompañamiento durante todo el proceso de formulación del plan de negocios, poniendo a disposición todos los servicios

universitarios y académicos con que cuenta y principalmente la dirección del docente del Programa de Administración de Empresas Guillermo Alejandro Quiñonez Mosquera.

- Fondo Emprender: Formatos y guías para la formulación de proyectos.
- Secretaría de Educación Del Departamento del Meta: Requisitos apertura de establecimientos educativos privados.
- Industrias metálicas C&R: Cotización de mobiliario.
- Almacenes Éxito: Cotización de equipos y mobiliario
- Distribuciones Royca: Cotización de mobiliario
- Almacén Alkosto: Cotización de equipos
- Almacén Homecenter: Cotización de equipo de oficina
- Variedades QUIROS: Cotización mobiliario
- Parques Infantiles Colombia: Cotización parque infantil
- Electrificadora del Meta SA: Calculadora de consumo mensual aproximado
- Dotaciones y uniformes empresariales JM: Dotación empresarial
- ECOTX Uniformes: Uniformes planta docente
- Distribuciones Isabella Prink: Cotización Ajedrez en Madera
- Papelería Panamericana: Cotización implementos de oficina y escolares
- Producciones W: Cotización de publicidad impresa.
- Proyector y Pantallas Pasarela: Cotización de equipos

Fase de Implementación:

- Fondo Emprender: Asignación de recursos para el desarrollo del plan de negocios.
- FONADE: Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo, Gerente Administrador

de los recursos del Fondo Emprender.

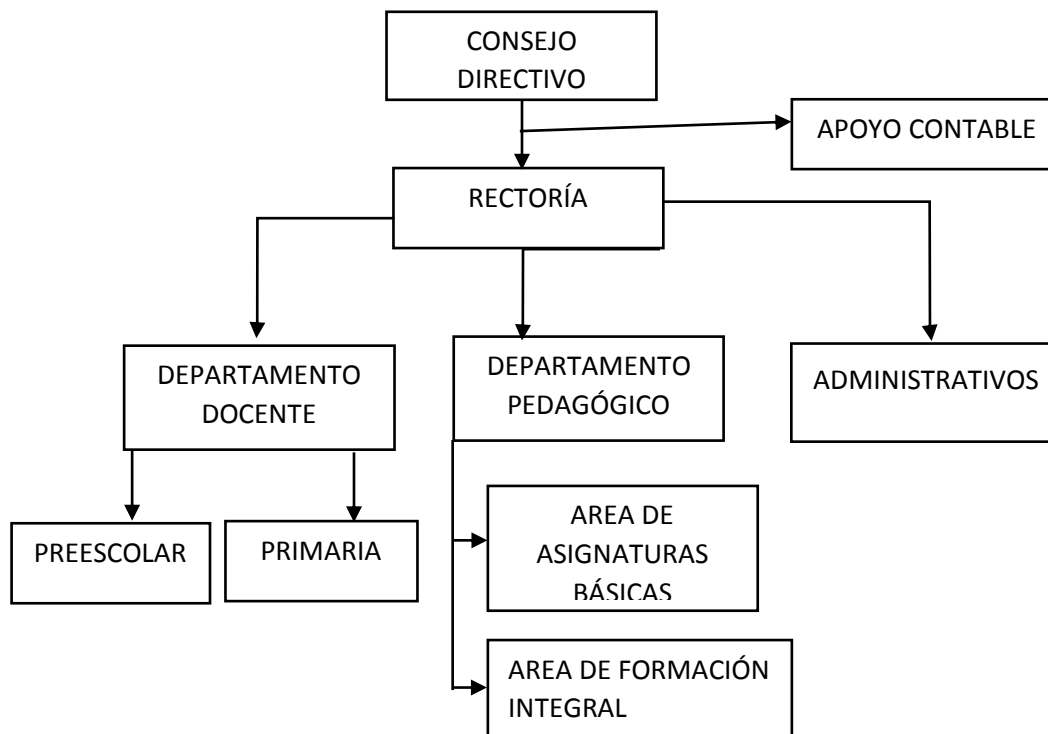
- Universidad de Antioquia: Interventora.
- SENA: Consejo de Administración del Fondo Emprender.
- Industrias metálicas C&R: Proveedor de mobiliario.
- Almacenes Éxito: Proveedor de equipos y mobiliario
- Distribuciones Royca: Proveedor de mobiliario
- Almacén Alkosto: Proveedor de equipos
- Almacén Homecenter: Proveedor de equipo de oficina
- Variedades QUIROS: Proveedor de mobiliario
- Parques Infantiles Colombia: Proveedor del parque infantil
- Electrificadora del Meta SA: Proveedor de energía eléctrica.
- Empresa de Servicios Públicos de Acacías: Proveedor de los servicios de acueducto, alcantarillado y aseo.
- Movistar Colombia: Proveedor de los servicios de internet banda ancha, telefonía fija y telefonía móvil.
- Dotaciones y uniformes empresariales JM: Proveedor de dotación empresarial
- ECOTX Uniformes: Proveedor de uniformes planta docente
- Distribuciones Isabella Prink: Proveedor de Ajedrez en Madera
- Papelería Panamericana: Proveedor de implementos de oficina y escolares
- Producciones W: Proveedor de publicidad impresa.
- Proyector y Pantallas Pasarela: Proveedor de equipos

9.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

9.2.1. Estructura Organizacional

Organigrama Funcional

Figura 16: Organigrama Funcional

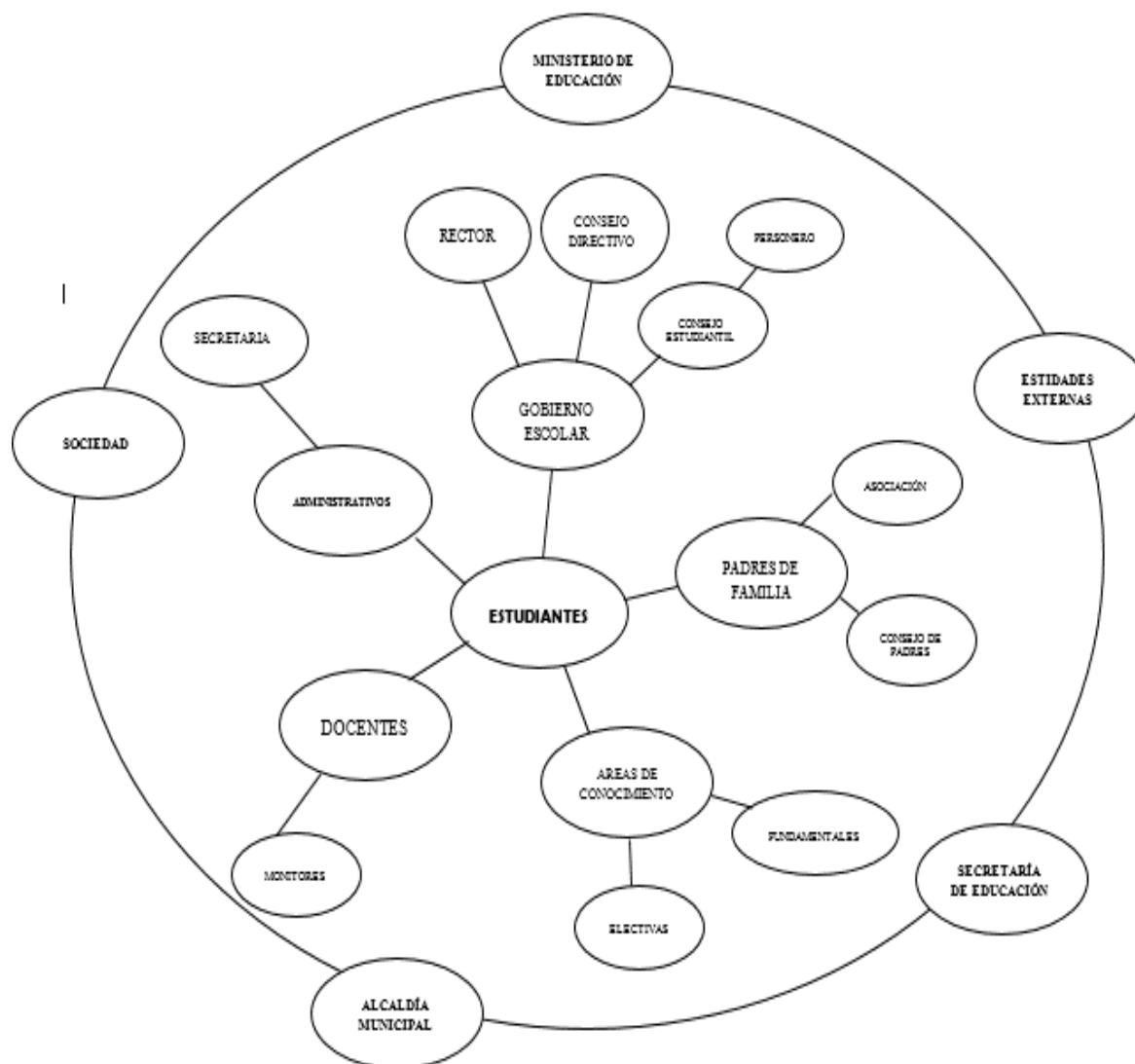


Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

En cuanto a la estructura organizacional, durante los primeros años de funcionamiento se empleará el organigrama vertical debido a que hay pocos cargos y se facilita la comunicación ascendente y descendente y las líneas de responsabilidades son comprensibles; al adicionarse nuevos niveles será necesario modificar este organigrama con un enfoque matricial y conservar las características anteriormente mencionadas. Igualmente, durante los primeros años de funcionamiento no se requiere contar con coordinadores debido a que son menos de 250 estudiantes.

Organigrama Pedagógico

Figura 17: Organigrama Pedagógico.



Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

9.3. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

9.3.1. Logo

Figura 18: Logo.



Fuente: Autora, con la aplicación Logo Maker By Design Mantic.

El logo del Colegio Semillas de Vida se compone de los siguientes elementos:

Figura de un niño(a): Esto representa la razón de ser del colegio, los niños.

Tierra: Debajo de la figura del niño se encuentra un puñado de tierra, esto representa todo lo que rodea al niño, y de donde él va adquiriendo todos sus conocimientos, costumbres, valores, ética, visión, apoyo, compañía, amor, entre otros; es este el lugar donde todos los que rodean al niño deben dar lo mejor de sí para contribuir en la buena formación.

Manos abiertas: Esto representa el cuidado, la protección y seguridad que tanto padres como docentes y demás miembros del colegio deben brindar a los niños.

9.3.2. Slogan

Formación Integral Para El Futuro

La formación integral se entiende como el proceso continuo, permanente y participativo que busca desarrollar armónica y coherentemente todas y cada una de las dimensiones del ser humano (ética, espiritual, cognitiva, afectiva, comunicativa, estética, corporal, y socio-política), a fin de lograr su realización plena en la sociedad. Es decir, vemos el ser humano como uno y a la vez pluridimensional, bien diverso como el cuerpo humano y a la vez plenamente integrado y articulado en una unidad (www2.ucc.edu.ar).

9.3.3. **Misión**

Colegio Semillas de Vida es una institución educativa de carácter privado que ofrece los servicios de educación preescolar y primaria formando a los estudiantes en la práctica de los valores, que les permita un desarrollo personal e integración óptima en la sociedad, y de esta forma influir positivamente no solo en el ámbito pedagógico de los niños sino en su estilo de vida y relación con su entorno.

9.3.4. **Visión**

Colegio Semillas de Vida será la institución educativa líder en el año 2020, en calidad educativa, satisfaciendo las necesidades y expectativas de sus clientes y comunidad en general con los más altos estándares de calidad académica y disciplina, además de brindar formación integral contribuyendo así al desarrollo de las habilidades deportivas y creativas de los estudiantes.

9.3.5. **Objetivos**

- Educar a la primera infancia contribuyendo a su desarrollo de la creatividad, habilidades y destrezas propias de la edad, como también su capacidad de aprendizaje.
- Orientar a los estudiantes a la práctica de los valores, que les permita un desarrollo personal e integración óptima en la sociedad, y de esta forma influir positivamente no solo en el ámbito pedagógico de los niños sino en su estilo de vida y relación con su entorno.
- Ofrecer educación de calidad con un enfoque pedagógico distinto al tradicional.
- Implementar estrategias para el fomento de la cultura de paz a través de la convivencia escolar.
- Brindar ambientes de aprendizaje propicios y estimulantes para la formación integral.
- Fomentar la unidad familiar y los valores humanos.
- Desarrollar estrategias para la enseñanza del uso seguro de las TIC's.

9.4. DEFINICIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO


9.4.1. Cargos.

El Colegio Semillas de Vida requerirá inicialmente los siguientes cargos:

- Rector
- Docentes titulares Preescolar
- Docentes titulares Primaria
- Docente de Educación Física
- Secretaria

9.4.2. Manual de Funciones

Tabla 59: Manual De Funciones

	MANUAL DE FUNCIONES		
	MA-01		
	Versión: 01	Fecha de Aprobación:	Página 1 de 5
Nombre del Cargo:	RECTOR		
Cargos Supervisados:	Todos los cargos		
Estudios:	a) Profesional con título universitario diferente al de licenciado en ciencias de la educación b) Tecnólogo en educación c) Técnico o experto en educación d) Perito o experto en educación e) Bachiller pedagógico.		
Experiencia:	Mínimo tres (3) años en el sector educativo a nivel de cargo Directivo o Dos (2) años en cualquier otro Sector, a nivel administrativo.		
Habilidades:	Liderazgo, Solución de problemas, Capacidad de análisis, capacidad de toma de decisiones, Facilidad para comunicarse en forma oral y escrita, excelentes relaciones interpersonales, recursividad, manejo de personal, trabajo en equipo		
Jornada Laboral:	Lunes a Viernes de 7:00 am- 12:00 md y de 2:00 pm – 4:00 pm.		
Salario Mensual:	\$ 1.250.000		
DESCRIPCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
<p>Le corresponde al rector del establecimiento educativo:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Orientar la ejecución del proyecto institucional y aplicar las decisiones del gobierno escolar; b. Velar por el cumplimiento de las funciones docentes y el oportuno aprovisionamiento de los recursos necesarios para el efecto; c. Promover el proceso continuo de mejoramiento de la calidad de la educación en el establecimiento; d. Mantener activas las relaciones con las autoridades educativas, con los patrocinadores o auspiciadores de la institución y con la comunidad local, para el continuo progreso académico de la institución y el mejoramiento de la vida comunitaria; e. Establecer canales de comunicación entre los diferentes estamentos de la comunidad educativa; f. Orientar el proceso educativo con la asistencia del Consejo Académico; g. Ejercer las funciones disciplinarias que le atribuyan la Ley, los reglamentos y el manual de convivencia; h. Identificar las nuevas tendencias, aspiraciones e influencias para canalizarlas en favor del mejoramiento del proyecto educativo institucional; i. Promover actividades de beneficio social que vinculen al establecimiento con la comunidad local; j. Aplicar las disposiciones que se expidan por parte del Estado, atinentes a la prestación del servicio público educativo, y k. Las demás funciones afines o complementarias con las anteriores que le atribuya el proyecto educativo institucional". 			
EXAMENES MEDICOS ESPECIFICOS			
<p>Exámenes de Ingreso: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia.</p> <p>Exámenes de Retiro: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia.</p>			

Nombre del Cargo:	DOCENTE TITULAR PREESCOLAR
Jefe Inmediato:	Rector
Cargos Supervisados:	Ninguno
Estudios:	Profesional en educación.
Experiencia:	Mínima de dos (2) años. /Ley de Primer Empleo.
Habilidades:	Liderazgo, Solución de problemas, Capacidad de análisis, capacidad de toma de decisiones, Facilidad para comunicarse en forma oral y escrita, excelentes relaciones interpersonales, recursividad, manejo de personal, trabajo en equipo
Jornada Laboral:	Lunes a Viernes de 7:00 am- 12:00 md y de 1:00 pm – 3:30 pm.
Salario Mensual:	\$ 950.000
DESCRIPCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ol style="list-style-type: none"> a. Planear las clases siguiendo el modelo pedagógico definido en el PEI y con la estructura de “plan de clase”. b. Desarrollar las clases y hacer seguimiento a las mismas en el Diario Pedagógico. c. Desarrollar el plan de área y cumplir con lo definido en los logros de desempeño. d. Dar a conocer, al inicio de cada uno de los cuatro períodos académicos del año escolar, los logros de desempeño a los padres y estudiantes y control de seguimiento a los estudiantes. e. Preparar el material didáctico para acompañar el desarrollo de sus clases de acuerdo al plan de clase que ha estructurado. f. Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución. g. Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución. h. Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de aprendizaje de las Estudiantes para buscar alternativas de solución. i. Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudientes que lo soliciten. j. Llevar el control de asistencia de los (as) estudiantes a su clase y firmar el registro. k. Permanecer con los (as) Estudiantes en actividades de clase durante el tiempo reglamentario evitando la salida de éstos a otra actividad no justificada con anterioridad. l. Orientar y generar mecanismos que faciliten el orden del aula, antes y después de la clase, fomentando en todo momento hábitos de orden y aseo. m. Cumplir con los horarios y asignación de espacios para la vigilancia escolar. n. Nominar con objetividad y dentro de su especialidad, los (las) estudiantes candidatos (as) a recibir estímulo institucional. 	
EXAMENES MEDICOS ESPECIFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes de Ingreso: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. • Exámenes de Retiro: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. 	

Nombre del Cargo:	DOCENTE TITULAR PRIMARIA
Jefe Inmediato:	Rector
Cargos Supervisados:	Ninguno
Estudios:	Profesional en educación.
Experiencia:	Mínima de dos (2) años.
Habilidades:	Liderazgo, Solución de problemas, Capacidad de análisis, capacidad de toma de decisiones, Facilidad para comunicarse en forma oral y escrita, excelentes relaciones interpersonales, recursividad, manejo de personal, trabajo en equipo
Jornada Laboral:	Lunes a Viernes de 7:00 am- 12:00 md y de 1:00 pm – 3:30 pm.
Salario Mensual:	\$ 950.000
DESCRIPCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ol style="list-style-type: none"> a. Planear las clases siguiendo el modelo pedagógico definido en el PEI y con la estructura de “plan de clase”. b. Desarrollar las clases y hacer seguimiento a las mismas en el Diario Pedagógico. c. Desarrollar el plan de área y cumplir con lo definido en los logros de desempeño. d. Dar a conocer, al inicio de cada uno de los cuatro períodos académicos del año escolar, los logros de desempeño a los padres y estudiantes y control de seguimiento a los estudiantes. e. Preparar el material didáctico para acompañar el desarrollo de sus clases de acuerdo al plan de clase que ha estructurado. f. Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución. g. Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución. h. Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de aprendizaje de las Estudiantes para buscar alternativas de solución. i. Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudientes que lo soliciten. j. Llevar el control de asistencia de los (as) estudiantes a su clase y firmar el registro. k. Permanecer con los (as) Estudiantes en actividades de clase durante el tiempo reglamentario evitando la salida de éstos a otra actividad no justificada con anterioridad. l. Orientar y generar mecanismos que faciliten el orden del aula, antes y después de la clase, fomentando en todo momento hábitos de orden y aseo. m. Cumplir con los horarios y asignación de espacios para la vigilancia escolar. n. Nominar con objetividad y dentro de su especialidad, los (las) estudiantes candidatos (as) a recibir estímulo institucional. 	
EXAMENES MEDICOS ESPECIFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes de Ingreso: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. • Exámenes de Retiro: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. 	

Nombre del Cargo:	DOCENTE DE EDUCACIÓN FÍSICA
Jefe Inmediato:	Rector
Cargos Supervisados:	Ninguno
Estudios:	Licenciado en Educación Física
Experiencia:	Mínima de dos (2) años.
Habilidades:	Liderazgo, Solución de problemas, Capacidad de análisis, capacidad de toma de decisiones, Facilidad para comunicarse en forma oral y escrita, excelentes relaciones interpersonales, recursividad, manejo de personal, trabajo en equipo
Jornada Laboral:	Lunes a Viernes de 7:00 am- 12:00 md y de 1:00 pm – 3:30 pm.
Salario Mensual:	\$ 950.000
DESCRIPCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ol style="list-style-type: none"> a. Planear las clases siguiendo el modelo pedagógico definido en el PEI y con la estructura de “plan de clase”. b. Desarrollar las clases y hacer seguimiento a las mismas en el Diario Pedagógico. c. Desarrollar el plan de área y cumplir con lo definido en los logros de desempeño. d. Dar a conocer, al inicio de cada uno de los cuatro períodos académicos del año escolar, los logros de desempeño a los padres y estudiantes y control de seguimiento a los estudiantes. e. Preparar el material didáctico para acompañar el desarrollo de sus clases de acuerdo al plan de clase que ha estructurado. f. Crear conciencia del uso adecuado y mantenimiento de equipos, materiales y dependencias de la Institución. g. Participar activamente en la preparación, realización y evaluación del Proyecto Educativo de la Institución. h. Identificar oportunamente, las causas de las dificultades de los procesos de aprendizaje de las Estudiantes para buscar alternativas de solución. i. Citar y atender cordialmente a los Padres de Familia o Acudientes que lo soliciten. j. Llevar el control de asistencia de los (as) estudiantes a su clase y firmar el registro. k. Permanecer con los (as) Estudiantes en actividades de clase durante el tiempo reglamentario evitando la salida de éstos a otra actividad no justificada con anterioridad. l. Orientar y generar mecanismos que faciliten el orden del aula, antes y después de la clase, fomentando en todo momento hábitos de orden y aseo. m. Cumplir con los horarios y asignación de espacios para la vigilancia escolar. n. Nominar con objetividad y dentro de su especialidad, los (las) estudiantes candidatos (as) a recibir estímulo institucional. 	
EXAMENES MEDICOS ESPECIFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes de Ingreso: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. • Exámenes de Retiro: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. 	

Nombre del Cargo:	SECRETARIA
Jefe Inmediato:	Rector
Cargos Supervisados:	Ninguno
Estudios:	Técnico o Tecnólogo en áreas administrativas
Experiencia:	Mínima de dos (2) años.
Habilidades:	Liderazgo, Solución de problemas, Capacidad de análisis, capacidad de toma de decisiones, Facilidad para comunicarse en forma oral y escrita, excelentes relaciones interpersonales, recursividad, manejo de personal, trabajo en equipo
Jornada Laboral:	Lunes a Viernes de 7:00 am- 12:00 md y de 1:00 pm – 4:00 pm.
Salario Mensual:	\$ 700.000
DESCRIPCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> a. Atención telefónica y personalizada. b. Mantener actualizado el registro de hojas de vida del personal al servicio del Plantel. c. Ser el centro de comunicación e información a nivel general. d. Apoyo a las distintas áreas del Colegio en organización y gestión de documentos. e. Reportar oportunamente los comunicados y circulares que le sean ordenadas para su publicación. f. Responder por el liderazgo de los procesos de inscripción, selección, admisión y matrícula de estudiantes. g. Entregar a tiempo y en forma adecuada, la información necesaria para los interesados en el programa de la institución. h. Manejar con eficiencia las calificaciones, los registros de asistencia y documentos propios del estudiantado, trabajando coordinadamente con los docentes y el centro de sistemas, en el manejo pulcro, puntual y claro de estos documentos. i. Dar fe de la autenticidad y legalidad de los registros institucionales. j. Cumplir y hacer cumplir puntualmente, los cronogramas de recepción, procesamiento y entrega de las calificaciones. k. Mantener y responsabilizarse del archivo de la institución. l. Publicar oportunamente, la información referida al funcionamiento del plantel tales como: calendario escolar, fechas para entrega y recepción de documentos, requisitos o exigencias para los procesos institucionales, etc. m. Manejar y producir las estadísticas necesarias para el buen manejo de las actividades educativas. n. Tratar de manera altamente cordial, al personal de la comunidad escolar y a toda persona que requiera de sus servicios. o. Las demás funciones que le sean asignadas por funcionarios facultados. 	
EXAMENES MEDICOS ESPECIFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes de Ingreso: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. • Exámenes de Retiro: Audiometría, Visiometria, Cuadro hematico, Hemoclasificacion, VDRL (serología), Glicemia. 	

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

9.5. ESTUDIO LEGAL

Constitución Empresa y Aspectos Legales

9.5.1. TRAMITES COMERCIALES:

- **Tipo de empresa:**

El Colegio Semillas de Vida es una empresa de carácter privado, perteneciente al sector terciario o de servicios, que brinda educación a los niveles preescolar y primaria.

- **Clasificación CIU:**

Es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) de todas las actividades económicas.

El Código CIU fue elaborado por la Organización de Naciones Unidas; al Colegio Semillas de vida le corresponde el código:

8530: Establecimientos que combinan diferentes niveles de educación.

Esto debido a que brinda los servicios de los niveles de preescolar y primaria.

- **Tipo de Sociedad:**

Sociedad Por Acciones Simplificadas: (www.ccv.org.co)

La sociedad por acciones simplificada es el nuevo tipo societario creado por la Ley 1258 de 2008, se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes serán responsables hasta el monto de sus aportes.

- **Características:**

Las sociedades por acciones simplificadas tienen principalmente las siguientes características:

- a. Eliminación parámetros tradicionales y anacrónicos en materia de sociedades.
- b. Versatilidad: se acomoda a la idea de negocio, mas no la idea de negocio se acomoda

a la sociedad.

- c. Singular o Plural: Mínimo 1 máximo ∞
- d. Naturaleza estrictamente comercial.
- e. El objeto social puede ser indeterminado.
- f. Constitución: Documento privado, salvo sociedades que impliquen bienes inmuebles.
- g. Duración de la empresa: Es posible constituir la por término indefinido.

- **Documento privado de constitución:**

Modelo de Constitución de Sociedad por Acciones Simplificadas tomado de la página de la cámara de comercio de Valledupar.

- **Escritura Pública:**

Éste es el acto en el cual los socios fundadores proceden a la firma de la Escritura de constitución ante notario, y aprobación de los Estatutos de la sociedad, debiendo adjuntarse en este momento la certificación del Registro Mercantil Central, sección denominaciones previamente obtenida.

Una vez otorgada la Escritura, el notario dará cuenta al Registro de este hecho, quedando el nombre de la sociedad inscrito en el mismo.

La escritura de constitución debe obligatoriamente inscribirse en el Registro Mercantil del domicilio social en el plazo de dos meses a contar desde la fecha de su otorgamiento.

“En las escrituras públicas de constitución de sociedades los derechos notariales se liquidarán tomando como base el capital social suscrito, excepto en las escrituras de constitución de sociedades por acciones, en las cuales la liquidación de los derechos notariales se efectuará con base en el capital autorizado”. Artículo 16 Resolución 0726 de Enero 29 de 2016.

- Proceso de creación de empresa en Cámara de Comercio:

Para crear una nueva empresa ante cámara y comercio se debe tener en cuenta los siguientes pasos:

a. Consultas virtuales:

Consulta de nombre: El nombre Colegio Semillas de Vida no se encuentra registrado bajo ningún tipo de sociedad, esto se puede comprobar a través del portal http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas/Consultasext

Figura 19: Consulta De Nombre

Confecámaras Red de Cámaras de Comercio

RUES Registro Único Empresarial y Social Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio

Registo Único Empresarial y Social Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social Nombre Razón Social Palabra Clave Número de Identificación Matrícula Mercantil Registro Nacional de Turismo

Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas.
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social:

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

RM - Registro Mercantil RUP - Registro Unico de Proponentes ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro RNT - Registro Nacional de Turismo

Fuente: http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas/Consultasext

Consulta del código CIU: El Colegio Semillas de vida está incluido en el código CIU 8530 debido a que combina los niveles de educación preescolar y primaria.

Figura 20: Consulta Código CIU

SECCIÓN >>			
Seleccionar	Código CIU SHD	Descripción	Nota Explicativa
Seleccionar	8530	Establecimientos que combinan diferentes niveles de educación	Ver Nota

Finalizar consulta

Nueva búsqueda

Fuente: <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

b. Documentos:

- Formato del registro único empresarial
- Fotocopia cédula de ciudadanía
- Minuta de constitución de la empresa
- Escritura Pública
- Formalización: Con la documentación requerida se realiza la formalización en la oficina de la cámara de comercio.
- **Registro Mercantil:**

El Registro Mercantil es una Institución legal, a través de la cual por virtud de la ley se da Publicidad a ciertos actos que deben ser conocidos por la comunidad.

Valor: \$ 711.000

- **Matrícula Mercantil.**

Es un Registro Público de las personas que desean obtener la presunción de ser comerciantes y disfrutar los beneficios y ventajas que a los mismos asigna la ley. (Formulario

de Cámara de Comercio Registro Único Empresarial y Social RUES.) El costo de la matrícula mercantil es de \$ 49.000

9.5.2. TRAMITES TRIBUTARIOS Y DE FUNCIONAMIENTO:

- **Régimen Común:**

Toda Persona jurídica por el solo hecho de ser jurídica pertenece al régimen común. Aquellos contribuyentes, personas jurídicas que realicen operaciones gravadas o exentas y también las personas naturales que superen los montos para pertenecer al régimen simplificado.

Responsabilidades del Régimen Común

- Recaudar y declarar oportunamente el IVA.
- Pagar oportunamente el IVA recaudado.
- Llevar un registro auxiliar de ventas y compras, una cuenta mayor o de balance denominada Impuesto a las ventas por pagar.
- Expedir factura con la totalidad de los requisitos legales.
- Informar del cese de actividades

El régimen común está obligado a facturar, a cobrar Iva, a declarar y a llevar contabilidad. Los responsables del régimen común deben solicitar autorización para facturar. Los responsables del régimen común deben declarar renta, los responsables del régimen simplificado por regla general no.

El colegio semillas de vida, pertenece al régimen común pero debido a su actividad económica no es responsable de facturar IVA, las demás obligaciones de este régimen si debe cumplirlas.

- **Registro Único Tributario (RUT):**

Obtendrá de acuerdo a la actividad u objeto social del negocio. El dígito lo señala una cartilla diseñada para los contribuyentes por la Dirección de Impuestos y Aduanas nacionales, DIAN, el Registro Único Tributario no tiene ningún costo. Para este trámite requiere:

- Solicitar cita a través del sistema de agendamiento virtual de la Dian.
 - Fotocopia de la cédula de ciudadanía y exhibición del original.
 - Diligenciar el formulario de inscripción virtual previamente o con ayuda de un asesor en el punto de atención.
- **Número de Identificación Tributaria (NIT):**

El NIT es el Número de Identificación Tributaria que asigna la DIAN por una sola vez cuando el obligado se inscribe en el RUT. La conformación del NIT es de competencia de la DIAN.

- **Uso del suelo:**

La Secretaría de Planeación expide el Certificado con base a una solicitud que hace el contribuyente donde relaciona una visita, el número del NIT, dirección, representante legal o propietario, actividad comercial; con base en la solicitud se paga un impuesto en la caja general de la tesorería municipal de \$ 6.894,55 y el valor de la estampilla prodesaroollo departamental \$ 4.136,73; después se efectúa una visita al establecimiento y luego de esto se expide el certificado del uso del suelo.

Figura 21: Solicitud Certificado Uso De Suelo

Ciudadano Extranjeros Instituciones o dependencias públicas Organizaciones

1 - Reunir documentos y cumplir condiciones

 **Condición:** No debe presentar ningún soporte ya que la institución verificará que usted la cumpla
Estar a paz y salvo por concepto de impuesto predial

 **Documento**
Carta de solicitud: 1 Original(es), 1 Copia(s)

2 - Realizar el pago

 **Pago**

Descripción del pago:

Descripción	Tipo moneda	Tipo valor	Valor
Certificado de uso de suelo	Pesos (\$)	Salario Mínimo Legal Diario Vigente	6,894.55
Estampilla Prodesarrollo Departamental	Pesos (\$)	Salario Mínimo Legal Diario Vigente	4,136.73

Información del medio de pago:

- En la entidad solicitante: Tesorería Municipal.

Fuente: <http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=15006>

- **Licencia de Funcionamiento (Decreto 3433, 2008):**

Es el acto administrativo motivado de reconocimiento oficial por medio del cual la secretaría de educación de una entidad territorial certificada autoriza la apertura y operación de un establecimiento educativo privado dentro de su jurisdicción.

Para obtener la licencia de funcionamiento, el interesado deberá presentar a la secretaría de educación de la entidad territorial certificada, con no menos de seis meses de antelación a la fecha de iniciación de labores, una solicitud acompañada de la propuesta de Proyecto Educativo Institucional (FEI) y del concepto de uso del suelo de los inmuebles de la planta física propuesta, expedido por la autoridad competente en el municipio o distrito.

La propuesta de PEI deberá contener por lo menos la siguiente información:

a) Nombre propuesto para el establecimiento educativo, de acuerdo con la reglamentación

vigente, número de sedes, ubicación y dirección de cada una y su destinación, niveles, ciclos y grados que ofrecerá, propuesta de calendario y de duración en horas de la jornada, número de alumnos que proyecta atender, especificación de título en media académica, técnica o ambas si el establecimiento ofrecerá este nivel.

b) Estudio de la población objetivo a que va dirigido el servicio, y sus requerimientos educativos. c) Especificación de los fines del establecimiento educativo.

d) Oferta o proyección de oferta de al menos un nivel y ciclo completo de educación preescolar, básica y media.

e) Lineamientos generales del currículo y del plan de estudios, en desarrollo de lo establecido en el Capítulo I del Título II de la Ley 115 de 1994.

f) Indicación de la organización administrativa y el sistema de gestión, incluyendo los principios, métodos y cultura administrativa, el diseño organizacional y las estrategias de evaluación de la gestión y de desarrollo del personal.

g) Relación de cargos y perfiles del rector y del personal directivo, docente y administrativo.

h) Descripción de los medios educativos, soportes y recursos pedagógicos que se utilizarán, de acuerdo con el tipo de educación ofrecido, acompañada de la respectiva justificación.

i) Descripción de la planta física y de la dotación básica; plano general de las sedes del establecimiento; especificación de estándares o criterios adoptados para definir las condiciones de la planta física y de la dotación básica.

j) Propuesta de tarifas para cada uno de los grados que se ofrecerán durante el primer año de operación, acompañada de estudio de costos, proyecciones financieras y presupuestos para un período no inferior a cinco años.

k) Servicios adicionales o complementarios al servicio público educativo que ofrecerá el establecimiento, tales como alimentación, transporte, alojamiento, escuela de padres o actividades extracurriculares.

l) Formularios de auto-evaluación y clasificación de establecimientos educativos privados adoptados por el Ministerio de Educación Nacional para la definición de tarifas, diligenciados en lo pertinente.

9.5.3. TRAMITES DE SEGURIDAD SOCIAL Y LABORAL:

- **Sistema de Seguridad Social Integral:**

“El sistema de seguridad social integral es el conjunto armónico de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos y está conformado por los regímenes generales establecidos para pensiones, salud, riesgos profesionales y los servicios sociales complementarios que se definen en la presente ley”. Artículo 8 Ley 100 de 1993.

El Colegio Semillas de vida realizará los aportes correspondientes al sistema de seguridad social integral a través de la plataforma tecnológica de Aportes En Línea, en la cual se puede efectuar de forma fácil, rápida y confiable la liquidación y el pago de la planilla integrada de liquidación de aportes (Pila), cesantías y Pensiones voluntarias.

Línea de atención empresarial: 018000510245

- **Caja de Compensación Familiar:**

En Colombia, toda persona de carácter natural o jurídica que ocupe a uno o más trabajadores de manera permanente, está en la obligación de realizar los aportes con destino al pago del subsidio familiar de sus trabajadores. Estos, de acuerdo con los artículos 7° y 8° de la ley 21 de 1982, deberán hacerlo por conducto de una Caja de Compensación Familiar que

opere dentro de la ciudad o localidad donde se causen los mencionados salarios; el colegio Semillas de vida debe realizar dicha afiliación en COFREM. Los requisitos son:

1. Diligenciar la solicitud de afiliación de empleadores
2. Certificado actual de existencia y representación legal.
3. Fotocopia del Registro Único Tributario RUT.
4. Relación detallada de los trabajadores y sus salarios.

- **Apertura Cuenta Bancaria:**

Para realizar todas las transacciones bancarias que requiere el Colegio es necesario la apertura de una cuenta corriente, para esto se ha seleccionado el banco BanColombia, teniendo en cuenta que es uno de los bancos más sobresalientes en la ciudad de Acacías, debido a sus cómodas instalaciones y su buen servicio al cliente, además ofrece servicios de gran utilidad para toda empresa como lo es el convenio para la apertura de cuentas para consignación de nómina, en donde cada colaborador podrá mediante solicitud emitida por el colegio abrir una cuenta de nómina sin ningún costo de depósito inicial y recibir una tarjeta debito para retiros en la red de cajeros automáticos BanColombia.

Los requisitos para la apertura de la cuenta corriente son los siguientes:

- 1) Formato único de vinculación de personas jurídicas.
- 2) Copia del RUT.
- 3) Copia del documento de identificación del representante legal.
- 4) Certificado Cámara de Comercio o el documento que haga sus veces de acuerdo al tipo de persona jurídica.

- **Reglamento Interno de Trabajo:**

El Colegio Semillas de Vida dará cumplimiento a lo dispuesto en la Ley 1429 de 2010 Artículo 17: “*El Empleador publicará en cartelera de la empresa el Reglamento Interno de Trabajo y en la misma informará a los trabajadores, mediante circular interna, del contenido de dicho reglamento, fecha desde la cual entrará en aplicación*”. Esta ley ha suprimido los artículos 116 y 117 del Código Sustantivo de Trabajo que establecía la obligatoriedad de obtener la aprobación del reglamento por parte del Ministerio del Trabajo.

9.5.3.1. POLITICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES:

De acuerdo a los estatutos de constitución de la empresa, la distribución de utilidades se realizará con base en la utilidad del ejercicio y mediante aprobación de la junta directiva; así, se plantea la siguiente distribución de utilidades para los primeros cinco años de funcionamiento del Colegio, teniendo en cuenta que durante los primeros años de operaciones la empresa necesita fortalecerse financieramente y no es propicio que la distribución de utilidades sea muy alta, es por ello que en el año 1 no se hará distribución de utilidades y para los siguientes cuatro años el porcentaje irá en aumento del 10% hasta llegar al año 5 con un 40%, para la distribución de utilidades a partir del año 6 se implementará una nueva política, con base en los resultados obtenidos los años anteriores.

Tabla 60: Distribución De Utilidades

Periodo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Dividendos (%)	0%	10%	20%	30%	40%

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

9.6. COSTOS ADMINISTRATIVOS

9.6.1. Gastos de Personal

Tabla 61: Gastos De Personal Año 1.

GASTOS DE PERSONAL AÑO 1.	
SALARIOS	\$ 23.400.000,00
SUBSIDIO DE TRANSPORTE	\$ 1.864.800,00
SALUD	\$ 1.989.000,00
PENSIÓN	\$ 2.808.000,00
ARL	\$ 122.148,00
CESANTÍAS	\$ 1.950.000,00
INTERESES DE CESANTIAS	\$ 234.000,00
PRIMA DE SERVICIOS	\$ 975.000,00
DOTACIONES	\$ 240.000,00
TOTAL	\$ 33.582.948,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Se proyecta para el primer año de operaciones tener un total de gastos de personal del área administrativa de \$33.582.948,00, este total comprende los gastos de salarios, prestaciones sociales y dotaciones; teniendo en cuenta que todo el personal va por nómina y por lo tanto tienen derecho a todos los beneficios de ley.

9.6.2. Gastos de Puesta en marcha

Tabla 62: Gastos De Puesta En Marcha..

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
REGISTRO MERCANTIL	\$ 711.000,00
MATRICULA MERCANTIL	\$ 49.000,00
CERTIFICADO USO DE SUELO	\$ 6.894,55
ESTAMPILLA PRODESARROLLO	\$ 4.136,73
OTROS	\$ 300.000,00
TOTAL	\$ 1.071.031,28

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Los gastos de puesta en marcha comprenden el valor de los trámites que se realizarán antes de iniciar labores en el Colegio Semillas de Vida, para ello se estima un total de \$1.071.031,28.

9.6.3. Gastos Anuales de Administración

Tabla 63: Gastos Anuales De Administración.

GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN	
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 3.056.400,00
PUBLICIDAD	\$ 420.000,00
MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 6.000.000,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 691.900,00
TOTAL	\$ 10.168.300,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Los gastos anuales de administración para el Colegio Semillas de Vida, comprende el pago de los servicios públicos, publicidad, mantenimiento y reparación y los suministros de oficina, para el primer año se proyecta un gasto de \$10.168.300.

9.7. Precio de venta.

El precio de venta para los servicios que ofrecerá el colegio se determinaron teniendo en cuenta los costos en los que se incurre para prestar el servicio y el margen de utilidad que se quiere obtener así:

$$\text{PRECIO} = \text{COSTOS} / (1 - \% \text{ MARGEN})$$

Entonces;

$$\text{PRECIO} = (\text{Costo Fijo Unitario}) + (\text{Costo Variable Unitario}) / (1 - \% \text{ Margen})$$

COSTOS FIJOS

	CF Total	Ventas Und.	CF Unitario
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 33.582.948,00	60	\$ 559.715,80
ARRIENDOS	\$ 24.000.000,00	60	\$ 400.000,00
SUMINISTROS Y SERVICIOS	\$ 10.168.300,00	60	\$ 169.471,67
Total	\$ 67.751.248,00		\$ 1.129.187,47

COSTOS VARIABLES

	CV Total	Ventas Und.	CV Unitario
INSUMOS	\$ 3.366.660,00	60	\$ 56.111,00
MANO DE OBRA	\$ 108.645.780,00	60	\$ 1.810.763,00
Total	\$ 112.012.440,00		\$ 1.866.874,00

$$\text{PRECIO} = (1.129.187,47) + (1.866.874) / (1 - 0,10)$$

$$\text{PRECIO} = (2.996.061,47) / (1 - 0,10)$$

$$\text{PRECIO} = 3.328.957$$

Se determina que el precio de venta corresponde a \$ 3.328.957; con base en este resultado se toma la decisión de establecer los siguientes precios:

Preescolar: \$ 3.300.000 Anual, esto incluye el valor de la matrícula y 10 meses de pensión.

Con este Precio se tendría un margen de utilidad del 9%.

Primaria: \$ 3.520.000 Anual, esto incluye el valor de la matrícula y 10 meses de pensión.

Este precio tiene un margen de utilidad del 15%.

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1. INGRESOS

10.1.1. Fuentes de financiación.

Tabla 64: Fuentes De Financiación.

FUENTES DE FINANCIACIÓN

INVERSIÓN	FONDO EMPRENDE	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
GASTOS PREOPERACIONALES	\$ 10.377.158,00	\$ -	\$ 10.377.158,00
GASTOS PUESTA EN MARCHA	\$ 1.071.031,28	\$ -	\$ 1.071.031,28
INVERSIÓN MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 3.233.000,00	\$ -	\$ 3.233.000,00
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$ 14.399.900,00	\$ -	\$ 14.399.900,00
INVERSIÓN EQUIPO DE OFICINA	\$ 10.241.400,00	\$ -	\$ 10.241.400,00
INVERSIÓN MATERIA PRIMA 5 MESES	\$ 45.784.230,42	\$ -	\$ 45.784.230,42
OTROS COSTOS FIJOS 5 MESES	\$ 4.473.280,30	\$ 6.800.219,70	\$ 11.273.500,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 420.000,00	\$ -	\$ 420.000,00
TOTAL	\$ 90.000.000,00	\$ 6.800.219,70	\$ 96.800.219,70

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Para la puesta en marcha y sostenimiento del proyecto durante los primeros cinco (5) meses de funcionamiento es necesario un presupuesto de \$ 96.800.219,70, de los cuales \$90.000.000 (130,54 SMLMV) son solicitados al Fondo emprendedor y \$6.800.219,70 (9,87 SMLMV) corresponden a aportes de la emprendedora; se busca asegurar los recursos necesarios para el buen funcionamiento del Colegio durante los primeros cinco meses de operaciones, y así poder reservar los recursos obtenidos en ventas durante este periodo para tener un soporte económico que evite una falta de recursos durante el resto del primer año.

Según el documento de términos de referencia de la página del Fondo Emprender si el plan de negocio genera 6 o más empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV, este plan de negocios

generará inicialmente 9 empleos directos por lo cual podría solicitar el monto máximo financiable que ofrece el Fondo Emprender, pero debido a que a partir del inicio de operaciones se percibirán ingresos por concepto de venta no es necesario solicitar el valor total de ingresos requeridos para todo el año.

10.1.2. Proyecciones de ingresos por ventas

Tabla 65: Proyecciones De Ingresos Por Ventas.

PROYECCIONES DE INGRESOS POR VENTAS

PERIODO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTAS	202.400.000	273.460.000	337.260.000	418.880.000	462.440.000

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Se espera para el primer periodo de operaciones un total de ingresos por ventas de \$202.400.000 y para los años posteriores un aumento gradual dependiente de la ampliación de cupos y el incremento en las tarifas de pensión y matrícula; se proyecta para el año 4 duplicar los ingresos por ventas respecto del año 1.

10.2. EGRESOS

Tabla 66: Egresos.

EGRESOS

PERIODO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
PUESTA EN MARCHA	\$ 1.071.031,28	\$ -	\$ -
INVERSIONES FIJAS	\$ 27.874.300,00	\$ 3.288.130,00	\$ 3.518.299,00
TOTAL	\$ 28.945.331,28	\$ 3.288.130,00	\$ 3.518.299,00

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

La tabla anterior muestra los egresos que se tendrán durante el año cero, que corresponden a las inversiones necesarias para el inicio de labores en el año 1, los gastos de puesta en marcha

del proyecto y las inversiones fijas que se proyectan realizar durante los años 1 y 2.

Costos anualizados administrativos:

Tabla 67: Costos Anualizados Administrativos..

COSTOS ANUALIZADOS ADMINISTRATIVOS					
PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 43.824.348,00	\$ 42.307.451,80	\$ 47.084.685,91	\$ 51.333.657,35	\$ 55.612.339,49

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Los costos anualizados administrativos corresponden a los gastos de personal y gastos administrativos totales para cada periodo, el incremento de estos costos no es muy alto, ya que a lo largo de los cinco periodos se tota un incremento total del 21,2%.

10.3. CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 68: Capital De Trabajo.

REQUERIMIENTO	TOTAL
PUESTA EN MARCHA	\$ 1.071.031,28
Constitución de la empresa	\$ -
Solicitud de licencia de funcionamiento	\$ -
Certificado uso de suelo	\$ 6.894,55
Estampilla Prodesarrollo	\$ 4.136,73
RUT	\$ -
Registro Mercantil	\$ 711.000,00
Matrícula Mercantil	\$ 49.000,00
Otros trámites	\$ 300.000,00
PREOPERACIÓN	\$ 10.377.158,00
Inicio de matrículas	\$ 10.377.158,00
→ (Arriendo Nov-Dic)	\$ 4.000.000,00
→ (Servicios Nov-Dic)	\$ 400.000,00
→ (Salarios administrativos Nov-Dic)	\$ 5.557.158,00
→ (Publicidad Nov-Dic)	\$ 420.000,00
ETAPA DE INVERSIÓN	\$ 27.874.300,00
Compra de Equipo de Oficina	\$ 10.241.400,00
Compra de Maquinaria y Equipos	\$ 3.233.000,00
Compra de Muebles y Enseres	\$ 14.399.900,00
INICIO DE OPERACIONES	\$ -
Contratación de docentes	\$ -
Asignación académica y horaria a docentes	\$ -
Inicio de clases	\$ -
EJECUCIÓN PRIMEROS 5 MESES	\$ 57.477.730,12
Adquisición de materia prima	\$ 45.784.230,42
Pago de costos fijos	\$ 6.800.219,70
Pago de costos fijos	\$ 4.473.280,00
Adquisición de publicidad	\$ 420.000,00
TOTAL	\$ 96.800.219,40

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

El capital de trabajo para este plan de negocios comprende los gastos de puesta en marcha del proyecto el cual hace referencia a los trámites requeridos para la entrada en funcionamiento del Colegio, los gastos pre-operacionales en que se incurrirá durante los meses de Noviembre y Diciembre en los que se realizará el proceso de matrículas, adecuación de las instalaciones y adquisición del mobiliario y equipos; y todos los costos requeridos para el funcionamiento del Colegio durante 5 meses.

10.4. PROYECCIONES FINANCIERAS

Tabla 69: Proyecciones.

	Un.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Devaluación	%		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
IPP	%		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Crecimiento PIB	%		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
DTF T.A.	%		6,50%	6,50%	6,50%	6,50%	6,50%
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio Producto 1	\$/ unid.		3.300.000	3.410.000	3.520.000	3.630.000	3.740.000
Precio Producto 2	\$/ unid.		3.520.000	3.630.000	3.740.000	3.850.000	3.960.000
Precio Producto 3	\$/ unid.		6.000.000	6.600.000	7.126.000	7.500.000	8.000.000
Precio Producto 4	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Precio Producto 5	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Unidades Vendidas por Producto							
Ventas Producto 1	unid.		40	44	48	56	58
Ventas Producto 2	unid.		20	34	45	56	62
Ventas Producto 3	unid.		1	1	1	1	1
Ventas Producto 4	unid.		0	0	0	0	0
Ventas Producto 5	unid.		0	0	0	0	0
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		3.416.393,4	3.545.063,3	3.663.680,9	3.773.274,3	3.887.933,9
Ventas	unid.		61	79	94	113	121
Ventas	\$		208.400.000,0	280.060.000,0	344.386.000,0	426.380.000,0	470.440.000,0
Rebajas en Ventas							
Rebaja	% ventas		2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%
Pronto pago	\$		4.483.726	6.025.491	7.409.465	9.173.566	10.121.517
Costos Unitarios Materia Prima							
Costo Materia Prima Producto 1	\$/ unid.		56.111	47.914	49.052	52.174	53.719
Costo Materia Prima Producto 2	\$/ unid.		56.111	47.914	49.052	52.174	53.719
Costo Materia Prima Producto 3	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Costo Materia Prima Producto 4	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Costo Materia Prima Producto 5	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Costos Unitarios Mano de Obra							
Costo Mano de Obra Producto 1	\$/ unid.		1.704.248	1.802.207	1.855.844	1.843.650	1.670.611
Costo Mano de Obra Producto 2	\$/ unid.		1.917.279	1.932.264	2.051.196	1.935.302	1.848.335
Costo Mano de Obra Producto 3	\$/ unid.						
Costo Mano de Obra Producto 4	\$/ unid.						
Costo Mano de Obra Producto 5	\$/ unid.						
Costos Variables Unitarios							
Materia Prima (Costo Promedio)	\$/ unid.		55.191,1	47.307,5	48.530,2	51.712,3	53.275,0
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$/ unid.		1.746.155,6	1.835.368,1	1.929.620,7	1.872.754,8	1.747.869,4
Materia Prima y M.O.	\$/ unid.		1.801.346,8	1.882.675,6	1.978.150,9	1.924.467,0	1.801.144,5
Otros Costos de Fabricación							
Otros Costos de Fabricación	\$		27.056.400	29.762.040	32.738.244	36.012.068	39.613.275
Costos Producción Inventariables							
Materia Prima	\$		3.366.660	3.737.292	4.561.836	5.843.488	6.446.280
Mano de Obra	\$		106.515.493	144.994.083	181.384.347	211.621.287	211.492.199
Materia Prima y M.O.	\$		109.882.153	148.731.375	185.946.183	217.464.775	217.938.479
Depreciación	\$		6.126.043	7.092.153	7.517.682	7.968.743	8.446.867
Agotamiento	\$		0	0	0	0	0
Total	\$		116.008.196	155.823.527	193.463.865	225.433.518	226.385.346
Margen Bruto	\$		44,33%	44,36%	43,82%	47,13%	51,88%
Gastos Operacionales							
Gastos de Ventas	\$		420.000	449.400	477.862	508.226	540.624
Gastos Administración	\$		43.824.348	42.307.452	47.084.686	51.333.657	55.612.339
Total Gastos	\$		44.244.348	42.756.852	47.562.548	51.841.883	56.152.963
Capital de Trabajo							
Cuentas por cobrar							
Rotación Cartera Clientes	días		30	30	30	30	30
Cartera Clientes	\$	0	17.366.667	23.338.333	28.698.833	35.531.667	39.203.333
Provisión Cuentas por Cobrar	%		0%	0%	0%	0%	1%
Inventarios							
Invent. Prod. Final Rotación	días costo		0	0	0	0	0
Invent. Prod. Final	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Prod. en Proceso Rotación	días		0	0	0	0	0
Invent. Prod. Proceso	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima Rotación	días compras		0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima	\$	0	0	0	0	0	0

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

10.4.1. Proyecciones Balance General:

Tabla 70: Proyecciones Balance General.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BALANCE GENERAL						
Activo Corriente						
Efectivo	68.925.920	71.004.496	106.230.936	147.668.349	216.438.523	294.596.372
Cuentas X Cobrar	0	17.366.667	23.338.333	28.698.833	35.531.667	39.203.333
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	-392.033
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados Neto	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	68.925.920	88.371.163	129.569.270	176.367.182	251.970.190	333.407.672
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios Neto	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	3.233.000	4.323.528	5.399.717	5.027.759	4.591.728	4.085.272
Muebles y Enseres Neto	14.399.900	13.897.897	12.853.685	9.242.700	5.152.123	537.403
Equipo de Transporte Neto	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina Neto	10.241.400	8.684.707	6.904.342	4.879.069	2.585.906	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	27.874.300	26.906.133	25.157.745	19.149.528	12.329.757	4.622.675
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	96.800.220	115.277.295	154.727.015	195.516.710	264.299.947	338.030.348
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	6.956.589	18.137.174	24.529.604	39.527.633	51.771.018
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000	90.000.000
TOTAL PASIVO	90.000.000	96.956.589	108.137.174	114.529.604	129.527.633	141.771.018
Patrimonio						
Capital Social	6.800.220	6.800.220	6.800.220	6.800.220	6.800.220	6.800.220
Reserva Legal Acumulada	0	0	1.111.247	3.400.110	3.400.110	3.400.110
Utilidades Retenidas	0	0	8.889.979	29.779.011	57.207.568	95.092.494
Utilidades del Ejercicio	0	11.112.473	28.972.369	39.183.653	63.141.543	82.699.159
Revalorizacion patrimonio	0	408.013	816.026	1.824.113	4.222.874	8.267.347
TOTAL PATRIMONIO	6.800.220	18.320.706	46.589.841	80.987.106	134.772.314	196.259.330
TOTAL PAS + PAT	96.800.220	115.277.295	154.727.015	195.516.710	264.299.947	338.030.348

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

En el balance general proyectado de la empresa a 5 años, tiempo de evaluación, refleja que el proyecto Comienza con altos gastos, e ingresos que apenas permiten una utilidad mínima en el primer año, pero que luego en años siguientes tiene un alza que hace que el patrimonio aumente y la empresa se proyecte a ser viable y factible en rentabilidad.

10.4.2. Proyecciones Estado de Resultados:

Tabla 71: Proyecciones Estado De Resultados.

	2017	2018	2019	2020	2021
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	208.400.000	280.060.000	344.386.000	426.380.000	470.440.000
Devoluciones y rebajas en ventas	4.483.726	6.025.491	7.409.465	9.173.566	10.121.517
Materia Prima, Mano de Obra	109.882.153	148.731.375	185.946.183	217.464.775	217.938.479
Depreciación	6.126.043	7.092.153	7.517.682	7.968.743	8.446.867
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	27.056.400	29.762.040	32.738.244	36.012.068	39.613.275
Utilidad Bruta	60.851.678	88.448.942	110.774.426	155.760.848	194.319.862
Gasto de Ventas	420.000	449.400	477.862	508.226	540.624
Gastos de Administracion	43.824.348	42.307.452	47.084.686	51.333.657	55.612.339
Provisiones	0	0	0	0	392.033
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	16.607.330	45.692.090	63.211.878	103.918.964	137.774.865
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Revalorización de Patrimonio	-408.013	-408.013	-1.008.087	-2.398.760	-4.044.474
Ajuste Activos no Monetarios	2.556.637	2.921.133	3.096.401	3.282.185	3.479.117
Ajuste Depreciación Acumulada	0	-367.563	-815.145	-1.315.115	-1.872.147
Ajuste Amortización Acumulada	-686.891	-728.105	-771.791	-818.099	-867.185
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	1.461.733	1.417.453	501.378	-1.249.789	-3.304.688
Utilidad antes de impuestos	18.069.062	47.109.543	63.713.256	102.669.176	134.470.177
Impuestos (35%)	6.956.589	18.137.174	24.529.604	39.527.633	51.771.018
Utilidad Neta Final	11.112.473	28.972.369	39.183.653	63.141.543	82.699.159

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

En la proyección del estado de resultados, se evidencia que durante el primer año la utilidad neta final es mínima, y durante los siguientes años de evaluación se refleja un incremento hasta significativo.

10.4.3. Punto de Equilibrio.

FORMULA

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

DONDE:

P.E= PUNTO DE EQUILIBRIO

CF= COSTOS FIJOS

MC= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1:

$$MC = PV_u - CV_u$$

$$MC = \$ 3.318.032,79 - \$ 1.801.346,77$$

$$MC = \$ 1.516.686,02$$

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

$$P.E = \frac{\$ 71.300.748,00}{\$ 1.516.686,02}$$

$$P.E = \boxed{47,01}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2:

$$MC = PV_u - CV_u$$

$$MC = \$ 3.461.518,99 - \$ 1.882.675,63$$

$$MC = \$ 1.578.843,36$$

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

$$P.E = \frac{\$ 72.518.891,80}{\$ 1.578.843,36}$$

$$P.E = \boxed{45,93}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3:

$$MC = PV_u - CV_u$$

$$MC = \$ 3.587.872,34 - \$ 1.978.150,88$$

$$MC = \$ 1.609.721,46$$

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

$$P.E = \frac{\$ 80.300.791,91}{\$ 1.609.721,46}$$

$$P.E = \boxed{49,88}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4:

$$MC = PV_u - CV_u$$

$$MC = \$ 3.706.902,65 - \$ 1.924.467,04$$

$$MC = \$ 1.782.435,62$$

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

$$P.E = \frac{\$ 87.853.951,75}{\$ 1.782.435,62}$$

$$P.E = \boxed{49,29}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5:

$$MC = PV_u - CV_u$$

$$MC = \$ 3.821.818,18 - \$ 1.801.144,45$$

$$MC = \$ 2.020.673,73$$

$$P.E = \frac{CF}{MC}$$

$$P.E = \frac{\$ 95.766.238,73}{\$ 2.020.673,73}$$

$$P.E = \boxed{47,39}$$

10.4.4. Proyecciones Flujo de Caja:

Tabla 72: Proyecciones Flujo De Caja..

	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA					
Flujo de Caja Operativo					
Utilidad Operacional	16.607.330	45.692.090	63.211.878	103.918.964	137.774.865
Depreciaciones	6.126.043	7.092.153	7.517.682	7.968.743	8.446.867
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Agotamiento	0	0	0	0	0
Provisiones	0	0	0	0	392.033
Impuestos	0	-6.956.589	-18.137.174	-24.529.604	-39.527.633
Neto Flujo de Caja Operativo	22.733.373	45.827.653	52.592.386	87.358.103	107.086.133
Flujo de Caja Inversión					
Variación Cuentas por Cobrar	-17.366.667	-5.971.667	-5.360.500	-6.832.833	-3.671.667
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados	0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Otros Activos	0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios	0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos	0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	-17.366.667	-5.971.667	-5.360.500	-6.832.833	-3.671.667
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-1.299.000	-1.389.930	0	0	0
Inversión en Muebles	-1.989.130	-2.128.369	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-3.288.130	-3.518.299	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-20.654.797	-9.489.966	-5.360.500	-6.832.833	-3.671.667
Flujo de Caja Financiamiento					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	0	0	0
Intereses Pagados	0	0	0	0	0
Dividendos Pagados	0	-1.111.247	-5.794.474	-11.755.096	-25.256.617
Capital	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	0	-1.111.247	-5.794.474	-11.755.096	-25.256.617
Neto Periodo	2.078.576	35.226.440	41.437.413	68.770.174	78.157.849
Saldo anterior	68.925.920	71.004.496	106.230.936	147.668.349	216.438.523
Saldo siguiente	71.004.496	106.230.936	147.668.349	216.438.523	294.596.372

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

En cuanto al flujo de caja para el primer año de operaciones se puede observar que es de tan solo \$ 2. 078.576, pero para el segundo año de operaciones tenemos un incremento del 169,47%, y continua un aumento notable en los siguientes años de operación.

10.4.5. Supuestos Operativos:

Tabla 73: Supuestos Operativos.

	2017	2018	2019	2020	2021
Supuestos Operativos					
Variación precios		3,8%	3,3%	3,0%	3,0%
Variación Cantidades vendidas		29,5%	19,0%	20,2%	7,1%
Variación costos de producción		34,3%	24,2%	16,5%	0,4%
Variación Gastos Administrativos		-3,5%	11,3%	9,0%	8,3%
Rotación Cartera (días)		30	30	30	30
Rotación Proveedores (días)		0	0	0	0
Rotación inventarios (días)		0	0	0	0

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

10.4.6. Indicadores Financieros Projectados:

Tabla 74: Indicadores Financieros Projectados.

	2017	2018	2019	2020	2021
Indicadores Financieros Projectados					
Liquidez - Razón Corriente	12,70	7,14	7,19	6,37	6,44
Prueba Acida	13	7	7	6	6
Rotacion cartera (días),	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Rotación Inventarios (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotacion Proveedores (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total	84,1%	69,9%	58,6%	49,0%	41,9%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional	8,0%	16,3%	18,4%	24,4%	29,3%
Rentabilidad Neta	5,3%	10,3%	11,4%	14,8%	17,6%
Rentabilidad Patrimonio	60,7%	62,2%	48,4%	46,9%	42,1%
Rentabilidad del Activo	9,6%	18,7%	20,0%	23,9%	24,5%

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

10.4.7. Proyecciones Flujo de caja y rentabilidad:

Tabla 75: Proyecciones Flujo De Caja y Rentabilidad.

	2017	2018	2019	2020	2021
Flujo de Caja y Rentabilidad					
Flujo de Caja Proyectado y rentabilidad. Cifras en Miles de Pesos					
Flujo de Operación		22.733.373	45.827.653	52.592.386	87.358.103
Flujo de Inversión	-96.800.220	-20.654.797	-9.489.966	-5.360.500	-6.832.833
Flujo de Financiación		0	-1.111.247	-5.794.474	-11.755.096
Flujo de caja para evaluación	-96.800.220	2.078.576	36.337.688	47.231.886	80.525.270
Tasa de descuento Utilizada		15%	15%	15%	15%
Flujo de caja descontado	-96.800.220	1.807.458	27.476.512	31.055.732	46.040.585

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

10.4.8. Proyecciones Criterios de Decisión:

Tabla 76: Proyecciones Criterios De Decisión.

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	18,52%
VAN (Valor actual neto)	9.580.067
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,33
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	6 MESES
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprendar. (AFE/AT)	92,97%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	24 mes

Fuente: Autora, empleando los Formatos Financieros- Proyectos Fondo Emprender.

En cuanto a la viabilidad de la empresa se toman diversos indicadores como herramienta para decidir si debe seguirse ejecutando o abortar el proyecto.

Para iniciar con el análisis se toma el VPN el cual es la herramienta que permite reconocer que el valor del dinero en el tiempo cambia, teniendo claro esto los dinero que se reciban o paguen hoy no tendrán el mismo valor en el futuro, esta herramienta también se ve afectada por la inflación, ya que en el giro ordinario de los negocios y en el marco de una economía inflacionaria el poder de compra del dinero disminuirá con el tiempo. Entendido el concepto y ya en el caso práctico del ejercicio un resultado positivo o mayor que cero indica que el proyecto de inversión es viable financieramente hablando, dicho resultado indica que la empresa es capaz de generar suficiente dinero para recuperar lo invertido y aun así queden utilidades o rendimientos, en nuestro caso y teniendo en cuenta la inflación, el resultado de los flujos de los 5 periodos y el valor de la inversión inicial, se cuenta con un VPN sin riesgo equivalente a \$ 9.580.067 es decir es viables desde el punto de vista del VPN.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Menos ventas de las proyectadas:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	11,96%
VAN (Valor actual neto)	-7.701.243
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,80
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	6 MESES
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	92,97%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	24 mes

El análisis de sensibilidad para este proyecto en el escenario de una disminución del 10% en el número de matrículas proyectadas, muestra una Tasa Interna de Retorno del 11,96%, tasa que no es deseable en ningún proyecto de inversión, por su parte el Valor actual neto en este escenario es de -7.701.243.

Disminución en el precio de venta:

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	-5,26%
VAN (Valor actual neto)	-51.329.058
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	4,92
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	6 MESES
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	92,97%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	24 mes

El análisis de sensibilidad para el escenario de disminución del 10% en el precio de venta generaría una Tasa Interna de Retorno negativa, lo que demuestra que el factor más sensible en este plan de negocios es el precio de venta y por tal motivo se puede tolerar disminuciones en el número de matrículas proyectadas, pero al referirse al precio de venta se debe tratar con precaución debido a que es prácticamente inelástico.

11. PLAN OPERATIVO

11.1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 77: Cronograma De Actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES ACTIVIDAD	AÑO 0				AÑO 1				VALOR	ORIGEN DE LOS RECURSOS	TOTAL
	TRIMESTRE				TRIMESTRE						
	1	2	3	4	1	2	3	4			
PUESTA EN MARCHA											\$ 1.071.031,28
Constitución de la empresa			X						\$ -		\$ -
Solicitud de licencia de funcionamiento			X						\$ -		\$ -
Certificado uso de suelo			X						\$ 6.894,55	FONDO EMPRENDER	\$ 6.894,55
Estampilla Prodesarrollo			X						\$ 4.136,73	FONDO EMPRENDER	\$ 4.136,73
RUT			X						\$ -		\$ -
Registro Mercantil			X						\$ 711.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 711.000,00
Matrícula Mercantil			X						\$ 49.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 49.000,00
Otros trámites				X					\$ 300.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 300.000,00
PREOPERACIÓN											\$ 10.377.158,00
Inicio de matrículas				X							\$ 10.377.158,00
→(Arriendo Nov-Dic)									\$ 4.000.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 4.000.000,00
→(Servicios Nov-Dic)									\$ 400.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 400.000,00
→(Salarios administrativos Nov-Dic)									\$ 5.557.158,00	FONDO EMPRENDER	\$ 5.557.158,00
→(Publicidad Nov-Dic)									\$ 420.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 420.000,00
ETAPA DE INVERSIÓN											\$ 27.874.300,00
Compra de Equipo de Oficina				X					\$ 10.241.400,00	FONDO EMPRENDER	\$ 10.241.400,00
Compra de Maquinaria y Equipos				X					\$ 3.233.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 3.233.000,00
Compra de Muebles y Enseres				X					\$ 14.399.900,00	FONDO EMPRENDER	\$ 14.399.900,00
INICIO DE OPERACIONES											\$ -
Contratación de docentes				X					\$ -		\$ -
Asignación académica y horaria a docentes				X					\$ -		\$ -
Inicio de clases				X					\$ -		\$ -
EJECUCIÓN PRIMEROS 5 MESES											\$ 57.477.730,12
Adquisición de materia prima				X	X				\$ 45.784.230,42	FONDO EMPRENDER	\$ 45.784.230,42
Pago de costos fijos				X					\$ 6.800.219,70	EMPRENDEDORA	\$ 6.800.219,70
Pago de costos fijos					X				\$ 4.473.280,00	FONDO EMPRENDER	\$ 4.473.280,00
Adquisición de publicidad				X					\$ 420.000,00	FONDO EMPRENDER	\$ 420.000,00
										TOTAL	\$ 96.800.219,40

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

11.2. METAS SOCIALES

11.2.1. Plan Nacional de Desarrollo:

El propósito del plan nacional de desarrollo 2014-2018, *Todos Por Un Nuevo País* es construir una Colombia en paz, equitativa y educada. Es por ello que el gobierno nacional ha implementado en materia de educación estrategias como de Cero a Siempre que busca potenciar la educación inicial, implementación de la jornada única y Colombia bilingüe, entre otras; para construir una Colombia educada es necesario que cada institución educativa cuente con las herramientas necesarias para brindar educación de calidad a todos sus estudiantes, el gobierno nacional a través de las estrategias antes mencionadas y un presupuesto destinado a la educación ha venido dotando a las instituciones educativas de carácter oficial de algunas herramientas que han permitido una mejora significativa en la calidad del servicio educativo; no obstante, el reto hace referencia a la gran demanda de estudiantes del sector público, esto hace que no sea suficiente las estrategias nacionales y se genere un proceso lento en cuanto a la mejora de la calidad educativa en Colombia.

Así mismo las instituciones educativas privadas deben brindar educación de calidad para cumplir con los estándares nacionales que cada vez son más altos y las necesidades y expectativas de los padres de familia quienes a su vez son más exigentes y cuidadosos con la educación que reciben sus hijos. Es allí donde el Colegio Semillas de Vida brinda a la comunidad de Acacías una alternativa de educación de calidad, que está a la vanguardia de todas las políticas y estrategias que implementa el gobierno nacional en materia de educación, además hay que resaltar que respecto a la estrategia de la implementación de la jornada única en Colombia, el Colegio Semillas de Vida abrirá sus puertas ofreciendo una sola jornada completa, la cual permite cumplir con las horas mínimas establecidas para cada nivel que

ofrece y las horas para el desarrollo de la formación integral; teniendo en cuenta la estrategia *Colombia Bilingüe* el colegio ofrecerá la enseñanza de una segunda lengua como fortalecimiento al proceso de aprendizaje de los niños.

11.2.2. Plan Regional de Desarrollo:

El Plan de Desarrollo “El Meta Tierra de Oportunidades” 2016 – 2019, dentro del marco del Plan de Desarrollo Nacional busca ampliar la cobertura escolar y brindar educación de calidad a los niños y jóvenes metenses; en este orden de ideas los dos planes de desarrollo tienen lineamientos que buscan una mejor educación, como se mencionó anteriormente, estas estrategias y políticas a pesar de estar dirigidas a las instituciones de carácter oficial, marcan unos lineamientos sobre los cuales el Colegio Semillas de Vida debe guiarse, esto debido a su búsqueda continua de calidad.

11.2.3. Aporte al clúster o cadena productiva:

El Colegio Semillas de Vida formará parte del clúster de educación el cual está conformado por todas las entidades que brindan educación en los diferentes niveles; inicialmente el Colegio Semillas de Vida contribuirá formando estudiantes con educación de calidad en el nivel de preescolar y primaria para que continúen sus estudios en las instituciones que ofrecen el nivel de bachillerato; se proyecta que después de cinco años de funcionamiento el colegio pueda ampliar su cobertura a bachillerato.

11.2.4. Empleo a generar:

En cuanto a la mano de obra calificada se tendrá prioridad para las madres cabeza de hogar, docentes entre los 18 y 30 años. Cabe resaltar que aunque se tendrá prioridad a los grupos antes mencionados, se evaluará a todos los aspirantes a los cargos teniendo en cuenta sus

capacidades y formación.

11.2.5. Empleos Indirectos:

El Colegio Semillas de Vida cuenta con una amplia zona para prestar los servicios de cafetería y restaurante, teniendo en cuenta que el servicio educativo se presta en jornada única se prevé que los padres de familia necesitarán que se les brinde el servicio de restaurante a sus hijos; por tal motivo el Colegio arrendará este espacio, para ello es necesario realizar un proceso de selección donde los aspirantes propongan un plan de alimentación escolar apropiado para los niños, es bajo este criterio que se elegirá a la persona que tendrá el contrato de arrendamiento por el año escolar correspondiente.

Para la prestación de estos servicios se estima que se generen mínimo tres (3) empleos indirectos así: un (1) administrador y dos (2) auxiliares de cocina.

11.2.6. Participación accionaria:

Tabla 78: Participación Accionaria.

Nombre del emprendedor	Participación accionaria (%)
Leidy Johana Rueda Prieto	100

Fuente: Autora, empleando información propia del proyecto.

La participación accionaria de este plan de negocios es del 100% para Leidy Johana Rueda Prieto debido a que es la única emprendedora que lo ha elaborado y la financiación está a cargo del Fondo Emprender y la emprendedora.

12. IMPACTOS

12.1. IMPACTOS

12.1.1. Impacto Económico

Con la entrada en funcionamiento del Colegio Semillas de Vida, se generará un impacto económico en cuanto a la compra de maquinaria, mobiliario, equipos, adquisición de materia prima, pago arriendo por las instalaciones, pago se servicios públicos, generación de empleos directos e indirectos para personas de Acacías.

12.1.2. Impacto Social

Generación de Calidad Educativa.

El Colegio Semillas de vida tendrá un impacto social favorable mediante la calidad educativa que brindará a sus estudiantes disponiendo de todas las herramientas necesarias para el buen desarrollo académico y proporcionando las bases para la educación secundaria y superior; puesto que durante los primeros años de vida, es cuando el cerebro está en su máximo potencial de maduración, y por ende se debe aprovechar para estimularlo desde temprana edad. El aprendizaje en edad temprana promoverá el desarrollo del niño(a), incitando su formación motora, social e intelectual. Rodríguez, autor de *La mente del niño. Cómo se forma y cómo hay que educarla*, indica que el 75% de la maduración del sistema nervioso está programado genéticamente mientras que el 25% restante depende de la experiencia. Por lo que recomienda comenzar el aprendizaje de los niños y niñas tempranamente.

Formando en valores

Otro de los aspectos más sobresalientes del Colegio Semillas de Vida es la formación en valores, con ella se contribuirá al desarrollo social de los estudiantes y se espera impactar

positivamente a las familias que conforman la comunidad educativa, formando jóvenes con los más altos principios morales que sean temerosos de Dios, respetuosos de sus semejantes y autoridades.

Formación Integral

La formación integral será parte importante del impacto social, ya que se instruirá y motivará a los niños desde temprana edad a la práctica de actividades deportivas y artísticas que benefician su desarrollo físico, emocional y social, incentivando en ellos el aprovechamiento del tiempo libre en prácticas sanas y minimizando así el riesgo de involucrarse en actividades inapropiadas.

Generación de Empleos.

Tabla 79: Empleos Generados.

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Etapa pre operacional						
Empleos Directos	2					
Empleos Indirectos	0					
Etapa Operativa						
Empleos Directos		9	10	11	11	11
Empleos Indirectos		3	3	3	3	4
TOTAL	2	12	13	14	14	15

Fuente: Autora, con información propia del proyecto.

Los empleos que se proyectan generar durante el periodo preoperacional y los primeros cinco años de funcionamiento beneficiarán a personas residentes de la ciudad de Acacías, principalmente a madres cabeza de hogar y jóvenes (18-30 años).

12.1.3. Impacto Ambiental

Colegio Semillas de Vida estará ubicado en una zona semi-rural de la ciudad de Acacías, a pesar de estar en esta zona no genera ningún tipo de impacto negativo sobre la flora o fauna, debido a que el espacio donde se llevarán a cabo las labores está acondicionada aislada del resto de la finca y allí hay árboles y plantas que se les prestará el cuidado necesario para su correcto desarrollo; en cuanto a la disposición final de residuos sólidos está a cargo de la Empresa de Servicios Públicos de Acacías ESPA, que cuenta con carros recolectores que pasan dos veces a la semana por el sector; las aguas residuales son enviadas directamente al sistema de alcantarillado público de la ciudad que también está a cargo de la ESPA; por otra parte el ruido generado en el desarrollo de las actividades del colegio donde se empleen dispositivos de audio no será muy alto, para proteger la buena salud auditiva de los niños. El Colegio Semillas de Vida implementará las siguientes estrategias:

- Clase de educación ambiental.
- Clasificación de los residuos sólidos y aprovechamiento del material reciclable.
- Ahorro de papel.

13. BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA DE ACACÍAS, Sitio Web de la Alcaldía Municipal de Acacías. [En línea], disponible en: http://acacias-meta.gov.co/Instituciones_Educativas.shtml.

AMAYA J. Gerencia, Planeación y Estrategia: Fundamentos, modelo y software de planeación. Universidad Santo Tomás. Cap. III: El proceso de planeación estratégica.

ÁREA DE PAZ, DESARROLLO Y RECONCILIACIÓN PNUD COLOMBIA. Meta: Análisis de la conflictividad. Junio de 2010

COLEGIOS COLOMBIA. El portal de los colegios colombianos. Servicios para colegios. Disponible en internet: www.colegioscolombia.com/colegios.php. Plataformas educativas. Disponible en internet: www.colegioscolombia/plataforma.php

COLOMBIA APRENDE: Educación Privada. Requerimientos para abrir un colegio. Disponible en internet: <http://www.colombiaaprende.edu.co/html/micrositios/1752/w3-article-236546.html>

COLOMBIA APRENDE. Educación Privada en Colombia. Disponible en <http://www.colombiaaprende.edu.co/html/micrositios/1752/w3-article-218255.html>

COLOMBIA APRENDE: La Red del Conocimiento. ¿Cómo abrir un nuevo colegio? Disponible en internet: www.colombiaaprende.edu.co/html/home/1592/article-227117.html.

CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 100 de 1993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones. 1993.

CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 115. Por la cual se expide la ley general de educación. Febrero 8 de 1994.

CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1429 de 2010. Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo. Diciembre 29 de 2010.

CORNELIS A. DE KLUYVER. Una perspectiva para los ejecutivos. Education S.A. Buenos Aires 2005.

DANE. Proyecciones de población municipal 2005-2020. Disponible en <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>.

DAVID F. Conceptos de Administración Estratégica. Novena edición, Pearson Educación, México 2003.

DE KLUYVER C. Pensamiento estratégico: una perspectiva para ejecutivos. Pearson Educación, Buenos Aires 2001.

EDUCACIÓN BILINGÜE. Sitio web de herramientas y contenidos de ayuda para la educación bilingüe. Disponible en internet: educacion-bilingüe.com

FRINCH B. Cómo desarrollar un plan de negocios. Primera edición. Barcelona: Gedisa SA 2002.

HERNÁNDEZ R, FERNÁNDEZ C, BAPTISTA M. Metodología de la investigación. McGraw-Interamericana Editores, S.A. Quinta edición 2010. Capítulos I y II.

LAS 5 FUERZAS DE PORTER- Clave para el Éxito de la Empresa .Rivalidad entre los competidores. Disponible en internet: <http://www.5fuerzasdeporter.com/rivalidad-entre-los-competidores/>

MELO J, APONTE G. Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá; Litocenco Ltda 2002.

MÉNDEZ C. Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición, Bogotá 1995.

MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL. Decreto 3433 de 2008: Por el cual se reglamenta la expedición de licencias de funcionamiento para establecimientos educativos promovidos por particulares para prestar el servicio público educativo en los niveles de preescolar, básica y media. Septiembre 12 de 2008.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Norma Técnica Colombiana NTC 4595: Ingeniería Civil y Arquitectura Planeamiento y Diseño de Instalaciones y Ambientes Escolares. Bogotá Marzo de 2006.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Sección: Educación Privada. Disponible en internet: www.mineducacion.gov.co/1621/w3-propertyvalue-39116.html.

MONTEMAYOR ENRIQUE. Método de Pronósticos para Negocios. Editorial Digital Tecnológico de Monterrey, 2006.

RISING D. Aprendiendo una segunda lengua según el modelo de Jesús. Copyright Septiembre de 2009. Capítulo 10.

SALAMANCA, N. Análisis de Situación en Salud con el modelo de los determinantes Sociales en salud Municipio de Acacias 2013; Secretaría Social de Salud. Pág. 26 y 33.

SIL INTERNATIONAL. Investigación, traducción, formación y desarrollo de materiales para las comunidades lingüísticas. Disponible en internet: www.sil.org.

14. CONCLUSIONES

Como resultado de la formulación y posterior evaluación del plan de negocios se puede resaltar lo siguiente:

Es viable la creación de una institución educativa privada en la ciudad de Acacías Meta, bajo los parámetros establecidos en el presente plan de negocios, dado que se evaluaron los aspectos más relevantes a tener en cuenta para el desarrollo de una idea de negocios; la realización de la investigación de mercados permitió identificar las necesidades y expectativas del mercado objetivo y establecer los parámetros bajo los cuales se debe desarrollar el plan de negocios para poder sobresalir en el mercado, esto gracias a que se contó con una muestra significativa y los resultados fueron muy contundentes, dejando claro el modelo de colegio que se requiere en la ciudad.

Se pudo establecer que el mercado objetivo lo conforman padres de familia que tengan la capacidad económica para realizar los pagos por concepto de pensión superior a \$ 300.000 mensuales.

En cuanto a los aspectos legales se pudo establecer que los requisitos para crear una institución educativa privada son muy accesibles y la normatividad para el funcionamiento de los mismos se encuentra muy bien estructurada.

El estudio financiero evidencia un ejercicio con resultados positivos, a pesar que durante los primeros años de funcionamiento las utilidades repartibles no serán muy altas se puede realizar una progresiva expansión que le dará solidez y rentabilidad a la empresa.

Con la puesta en marcha de este plan de negocios se podrá contribuir al desarrollo social, económico y ambiental tanto a nivel local como regional.

15. RECOMENDACIONES

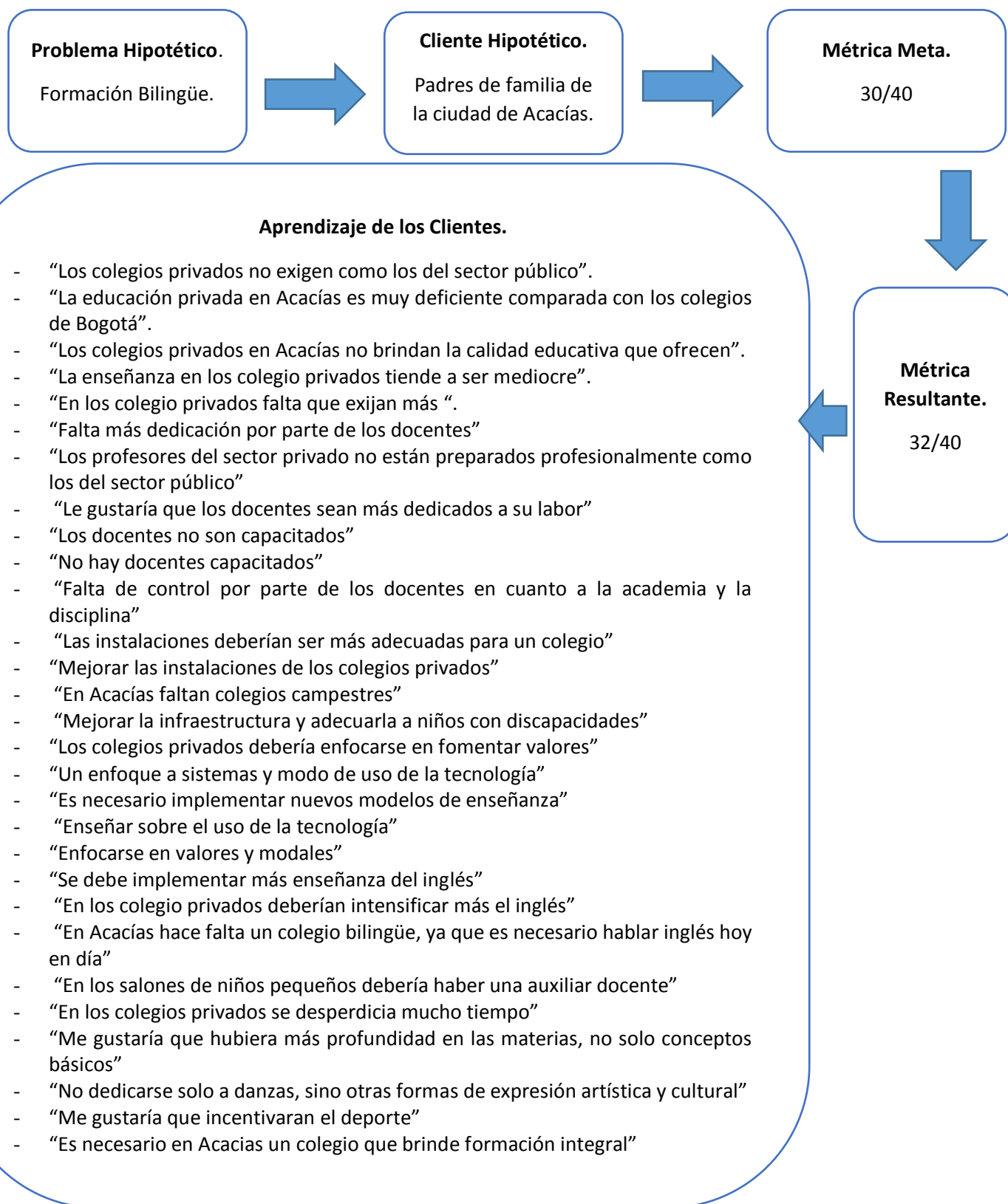
Las amenazas y debilidades deben de ser una de las prioridades en cuanto a la toma de decisiones dentro de la organización, esto debido a la amplia competencia que hay en el mercado; se debe procurar eliminar o minimizar las debilidades en el menor tiempo posible e implementar estrategias para mitigar las amenazas del mercado.

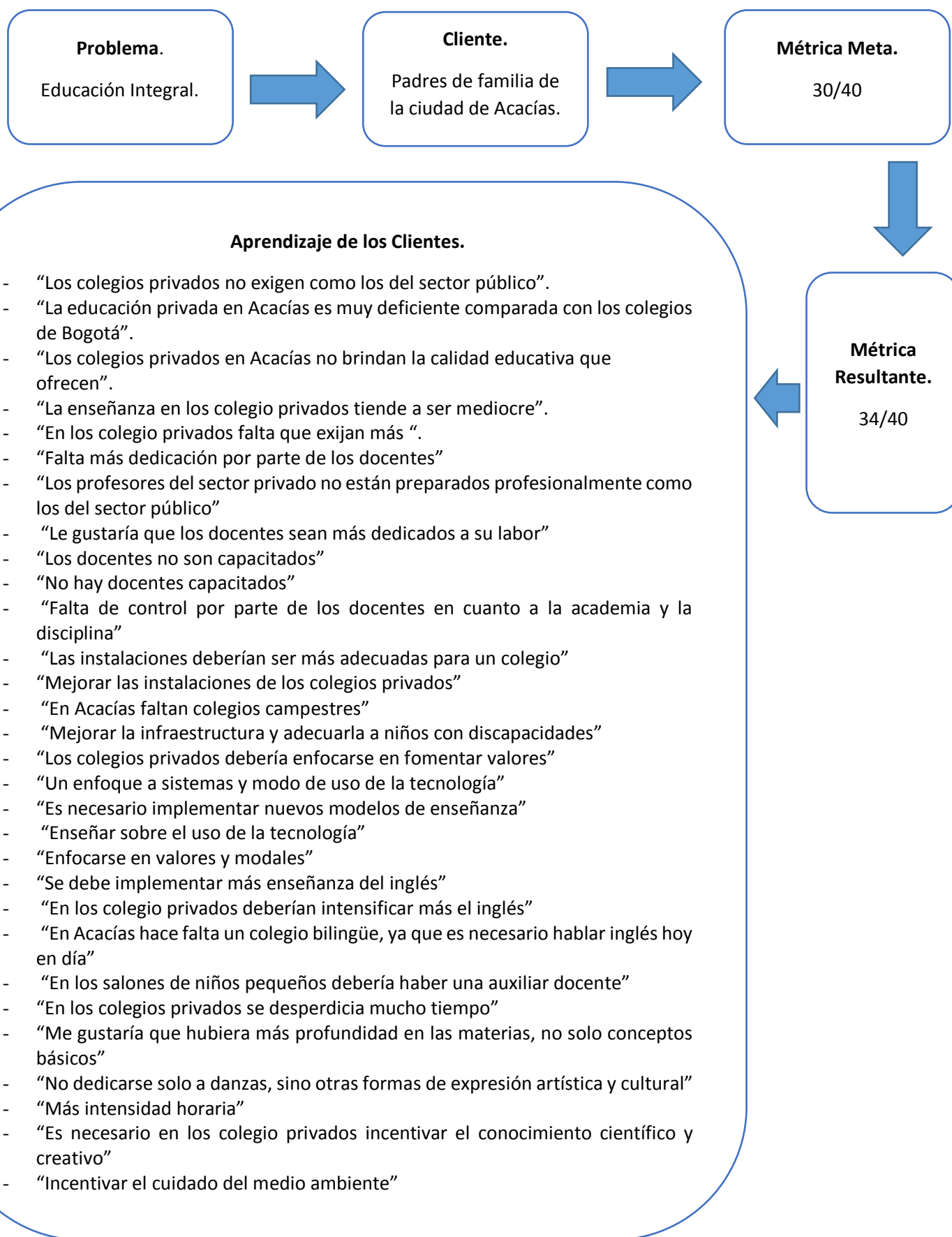
Una de las recomendaciones más importante es reservar la mayor cantidad de recursos para desarrollar las expansiones previstas y así brindar continuidad a los clientes iniciales y mayor cobertura para nuevos clientes, esto sin desmejorar la calidad, la cual es pieza fundamental para los padres de familia.

Desarrollar un sistema de capacitación continua para el personal docente y administrativo, para contar con una planta docente de mayor calidad y elevar los estándares pedagógicos dentro de la institución, esto brindará solidez y reconocimiento, lo que es de gran importancia para toda institución educativa y en general para toda empresa.

16. ANEXOS

ANEXO A: VALIDACIÓN TEMPRANA





INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA

Prueba Piloto:

Malhotra (2004) define la prueba piloto como la aplicación de un cuestionario a una pequeña muestra de encuestados para identificar y eliminar los posibles problemas de la elaboración de un cuestionario.

Para esta investigación la muestra está conformada por 20 padres de familia de la Ciudad de Acacías, distribuidos en 10 Barrios y 1 vereda; a los cuales se les pidió que contestaran el cuestionario denominado *Encuesta a padres de familia con hijos en edad escolar inicial y primaria*.

Este cuestionario tuvo una duración de entre 5 a 10 minutos y su dinámica consistió en formular al encuestado las preguntas del cuestionario y dar el espacio para que él (o ella) fuera dando respuesta, el tiempo de duración varió de acuerdo a la disposición de cada encuestado.

FICHA TECNICA DE LA PRUEBA.

Dirección: Todas las encuestas de la prueba piloto fueron realizadas por Leidy Johana Rueda Prieto, estudiante en opción de grado -Trabajo de grado- del Programa de Administración de Empresas de la Universidad de los Llanos, en el desarrollo del proyecto *Plan de negocios para determinar la viabilidad de la creación de una Institución Educativa privada en la ciudad de Acacías*.

Técnica: Se ha realizado en todos los casos encuesta individual con el diligenciamiento del cuestionario establecido, ya que se quiere obtener respuestas concretas a las diferentes preguntas de que se compone el cuestionario y poder realizar el manejo de la información de forma cuantitativa.

Fecha de realización: Estas encuestas se realizaron en el periodo comprendido entre el 30 de Noviembre al 08 de Diciembre de 2015.

Lugar de Realización:

Estas entrevistas se aplicaron a padres de familia del Municipio de Acacías distribuidos así:

Ítem	Barrio.	No de Encuestas
1	Arrayanes	3
2	Asociación de Amigos	1
3	Ciudad Jardín	4
4	Cooperativo	1
5	Dorado	3
6	Pablo Emilio Riveros	1
7	Portales de San Carlos	1
8	San José	1
9	Santa Isabel	1
10	Villa Aurora	3
11	Vereda la Cecilita	1
	TOTAL	20

Resultados:

- Ocupación:

Dentro de la información socio-demográfica, se le pregunta al encuestado su ocupación y se deja un espacio en blanco para su respuesta, como resultado obtenemos una respuesta diferente casi en cada uno de los cuestionarios, por lo que se dificulta definir una tendencia.

Corrección: Para esta pregunta se establecen solo cuatro opciones, donde el encuestado puede seleccionar la que más la opción con la cual se sienta identificado. Las opciones son las siguientes: Empleado, Independiente, Ama de casa y Otro.

- Nivel de formación:

En el cuestionario implementado para la prueba piloto, el encuestado tenía nueve opciones para seleccionar, durante el desarrollo de la prueba piloto se evidencia que todas estas opciones no presentan comodidad al encuestado, sino por el contrario se generaron algunas confusiones.

Corrección: Se decide agrupar las nueve opciones que había inicialmente en cuatro grupos para mayor facilidad y brevedad del cuestionario. Así: Ninguno, Básico, Universitario y Posgrado.

- Menos opciones:

En las preguntas 8, 9 y 10 del cuestionario se presentaban varias opciones al entrevistado para que seleccionara 2 o 3 de su preferencia; durante el desarrollo de la prueba piloto se pudo evidenciar que todas estas opciones generaban un nivel de complejidad al cuestionario y el encuestado en ocasiones no quedaba del todo conforme con sus respuestas.

Corrección: Para restarle complejidad al cuestionario se redujeron las opciones de dichas preguntas así:

- Pregunta 8: Inicialmente tenía 10 opciones para seleccionar 3; se reemplazó por 4 opciones y enumerarlas de acuerdo a su relevancia.
- Pregunta 9: Se cambia de tener 8 opciones para seleccionar 3 a solo 4 opciones y enumerarlas de acuerdo a su preferencia.
- Pregunta 10: Se reducen las opciones de 5 a 3, igualmente se pide enumerarlas de acuerdo a su preferencia.

Los cambios antes mencionados se pueden evidenciar en el nuevo instrumento que se aplicará a la muestra seleccionada para la investigación.

A las demás preguntas del cuestionario no se les realizó ningún cambio, ya que se pudo observar que son de fácil comprensión para el encuestado y le permite un alto grado de precisión en las respuestas que quiere brindar.

A continuación se observa el formato de encuesta con el cual se desarrolló la prueba piloto:



**ENCUESTA A PADRES DE FAMILIA CON HIJOS EN EDAD ESCOLAR
INICIAL Y PRIMARIA.**

Objetivo: Obtener la información pertinente para determinar los aspectos relevantes para los padres de familia en cuanto a la educación de sus hijos.

INFORMACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA																																															
Nombre			Edad																																												
E-Mail			No de celular																																												
Barrio			Ocupación																																												
Nivel de formación	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Bachiller <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Especialización <input type="checkbox"/> Maestría <input type="checkbox"/> Doctorado																																														
1. Número de hijos en edad escolar: <input type="text"/>		6. Preferiría que la institución educativa donde estudie su hijo(a) se encuentre en el sector:																																													
		Urbano	Rural																																												
		Le es indiferente																																													
2. Edad de su(s) hijo(s): a. 1 a 3 años b. 4 a 6 años c. 7 a 9 años d. 10 o más años		7. ¿Qué servicios complementarios le gustaría que brindara el colegio? a. Transporte b. Loncheras c. Restaurante Otros																																													
3. Grado que cursa(n) actualmente:		8. Enumere de 1 a 3 los deportes que le gustaría que la institución educativa le brindara a su(s) hijo(s).																																													
<table border="1"> <tr><td>Párvulos</td><td></td><td>Segundo</td><td></td></tr> <tr><td>Pre-jardín</td><td></td><td>Tercero</td><td></td></tr> <tr><td>Jardín</td><td></td><td>Cuarto</td><td></td></tr> <tr><td>Transición</td><td></td><td>Quinto</td><td></td></tr> <tr><td>Primero</td><td></td><td>Ninguno</td><td></td></tr> <tr><td>Otro:</td><td colspan="3"></td></tr> </table>		Párvulos		Segundo		Pre-jardín		Tercero		Jardín		Cuarto		Transición		Quinto		Primero		Ninguno		Otro:				<table border="1"> <tr><td>Natación</td><td></td><td>Beisbol</td><td></td></tr> <tr><td>Futbol</td><td></td><td>Ciclismo</td><td></td></tr> <tr><td>Voleibol</td><td></td><td>Patinaje</td><td></td></tr> <tr><td>Baloncesto</td><td></td><td>Tenis</td><td></td></tr> <tr><td>Ajedrez</td><td></td><td>Atletismo</td><td></td></tr> </table>		Natación		Beisbol		Futbol		Ciclismo		Voleibol		Patinaje		Baloncesto		Tenis		Ajedrez		Atletismo	
Párvulos		Segundo																																													
Pre-jardín		Tercero																																													
Jardín		Cuarto																																													
Transición		Quinto																																													
Primero		Ninguno																																													
Otro:																																															
Natación		Beisbol																																													
Futbol		Ciclismo																																													
Voleibol		Patinaje																																													
Baloncesto		Tenis																																													
Ajedrez		Atletismo																																													
9. La calidad de la educación que recibe su(s) hijo(s) actualmente es:		9. Enumere de 1 a 3 las actividades que le gustaría que la institución educativa le brindara a su(s) hijo(s).																																													
Mala <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Buena <input type="checkbox"/> Excelente <input type="checkbox"/>		<table border="1"> <tr><td>Canto</td><td></td><td>Manualidades</td><td></td></tr> <tr><td>Literatura</td><td></td><td>Instrumentos típicos</td><td></td></tr> <tr><td>Pintura</td><td></td><td>Otros instrumentos</td><td></td></tr> <tr><td>Teatro</td><td></td><td>Otro</td><td></td></tr> </table>		Canto		Manualidades		Literatura		Instrumentos típicos		Pintura		Otros instrumentos		Teatro		Otro																													
Canto		Manualidades																																													
Literatura		Instrumentos típicos																																													
Pintura		Otros instrumentos																																													
Teatro		Otro																																													
5. Enumere de 1 a 5 los siguientes factores, siendo 1 el más relevante a tener en cuenta a la hora de matricular su hijo(a) en un centro educativo:		10. ¿Qué idioma considera más importante para que adquiera su(s) hijo(s)? Marque 1 y 2, siendo 1 el idioma que considere más importante.																																													
<input type="checkbox"/> Calidad en la educación <input type="checkbox"/> Costos de matrícula y pensión <input type="checkbox"/> La ubicación geográfica <input type="checkbox"/> La pedagogía <input type="checkbox"/> Las instalaciones		<table border="1"> <tr><td>Inglés</td><td></td></tr> <tr><td>Francés</td><td></td></tr> <tr><td>Portugués</td><td></td></tr> <tr><td>Alemán</td><td></td></tr> <tr><td>Chino Mandarín</td><td></td></tr> </table>		Inglés		Francés		Portugués		Alemán		Chino Mandarín																																			
Inglés																																															
Francés																																															
Portugués																																															
Alemán																																															
Chino Mandarín																																															



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



11. Califique de 1 a 5, siendo 1 el factor más importante para sentirse satisfecho con la educación que recibe su(s) hijo(s).

- _____ Enseñanza de un segundo idioma.
- _____ Formación en valores.
- _____ Formación integral (música, arte, deportes, etc.)
- _____ Calidad docente
- _____ Disciplina

14. Si abriera sus puertas en Acacias un nuevo colegio privado basado en valores, que tenga una metodología de enseñanza distinta a la tradicional y además brinde la opción de actividades para el desarrollo del potencial creativo y deportivo de su(s) hijo(s). Usted:

A	B	C	D
Definitivamente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Probablemente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.	Definitivamente no matricularía a mi(s) hijo(s) en ese colegio.

12. Lo qué más sobresale del colegio donde estudia actualmente su(s) hijo(s) es:

- a. Docentes capacitados
- b. Buenas instalaciones
- c. Horarios
- d. Costos académicos
- e. Otros _____

15. ¿Cuánto pagaría mensualmente por concepto de pensión, en un colegio que cumpla con sus expectativas de modelo educativo e instalaciones?

A	B	C	D
Menos de \$ 200.000	Entre \$ 200.000 y \$ 300.000	Entre \$ 301.000 y \$ 400.000	Más de \$ 400.000

13. De acuerdo a sus compromisos ¿Cuál es la jornada que más le favorece para la educación de su hijo(a)?

- a. Parcial (mañana o tarde)
- b. Completa (7am-3pm)
- c. Completa con servicios adicionales (7am-5pm)

16. Le interesaría recibir información sobre la institución educativa a través de:

Celular	_____
E-Mail	_____
Ninguno	_____

En cumplimiento del **Artículo 9° de la Ley 1581 de 2012** "Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales", solicito su autorización para el tratamiento de la información suministrada en la presente encuesta para ser empleada en el desarrollo del proyecto de grado titulado **Plan de Negocios para Determinar la Viabilidad de la creación de una Institución Educativa Privada en la ciudad de Acacias.**

Si Autorizo _____

No Autorizo _____

ANEXO C: DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS S.A.S.

DOCUMENTO PRIVADO

COLEGIO SEMILLAS DE VIDA S.A.S

ACTO CONSTITUTIVO

En la ciudad de Acacias a los veintinueve (29) días del mes de Abril de 2016, los señores: Leidy Johana Rueda Prieto, identificada con la cedula de ciudadanía 1.122.128.512 expedida en Acacías, Meta, domiciliado en el municipio de Acacías, Meta; declara -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada Colegio Semillas de Vida S.A.S, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$ 6.800.219,40, dividido en cien (100) acciones ordinarias de valor nominal de \$ 68.002,19 cada una, que han sido liberadas en su totalidad, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS

Capítulo I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará Colegio Semillas de Vida S.A.S; regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2. DOMICILIO: El domicilio de la sociedad será en el Municipio de Acacías, en la _____, Barrio _____, Teléfono números: 3102714768 y 3143795978; pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la ley.

Artículo 3. DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de duración indefinido.

Artículo 4. OBJETO SOCIAL: Prestación de servicios educativos en los niveles de preescolar y primaria.

CAPÍTULO II

CAPITAL, ACCIONISTAS Y RÉGIMEN DE LAS ACCIONES

Artículo 5. CAPITAL AUTORIZADO: El capital autorizado de la sociedad es la suma de SEIS MILLONES OCHOSIENTOS MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE PESOS CON CUARENTA CENTAVOS (\$6.800.219,40), representados en cien (100) acciones nominativas de un valor nominal de SESENTA Y OCHO MIL DOS PESOS CON DIECINUEVE CENTAVOS (\$68.002,19) cada una.

Artículo 6. CAPITAL SUSCRITO: Del capital autorizado de la sociedad a la fecha ha sido suscrita la suma de SEIS MILLONES OCHOSIENTOS MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE PESOS CON CUARENTA CENTAVOS (\$6.800.219,40), representado en cien (100) acciones nominativas de un valor nominal de SESENTA Y OCHO MIL DOS PESOS CON DIECINUEVE CENTAVOS (\$68.002,19) cada una.

ACCIONISTA	ACCIONES SUSCRITAS	VALOR NOMINAL	TOTAL
<u>Leidy Johana Rueda Prieto</u>	100	\$68.002,19	\$6.800.219,40
_____	-	-	-
_____	-	-	-
_____	-	-	-
TOTAL	100	\$68.002,19	\$6.800.219,40

Artículo 7. CAPITAL PAGADO: El capital pagado asciende a la suma de SEIS MILLONES OCHOSIENTOS MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE PESOS CON CUARENTA CENTAVOS MONEDA LEGAL COLOMBIANA (\$6.800.219,40), representado en CIEN (100) acciones nominativas de un valor nominal de SESENTA Y OCHO MIL DOS PESOS CON DIECINUEVE CENTAVOS (\$68.002,19) cada una, distribuidas así:

ACCIONISTA	ACCIONES PAGADAS	VALOR NOMINAL	TOTAL
<u>Leidy Johana Rueda Prieto</u>	100	\$68.002,19	\$6.800.219,40
_____	-	-	-
_____	-	-	-
_____	-	-	-
_____	-	-	-
TOTAL	100	\$68.002,19	\$6.800.219,40

Artículo 8°. DERECHOS QUE CONFIEREN LAS ACCIONES.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9°. NATURALEZA DE LAS ACCIONES.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10°. AUMENTO DEL CAPITAL SUSCRITO.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11°. DERECHO DE PREFERENCIA.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12°. CLASES Y SERIES DE ACCIONES.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea

general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13°. VOTO MÚLTIPLE.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14°. ACCIONES DE PAGO.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15°. TRANSFERENCIA DE ACCIONES A UNA FIDUCIA MERCANTIL.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro

de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16°. RESTRICCIONES A LA NEGOCIACIÓN DE ACCIONES.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17°. CAMBIO DE CONTROL.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

ÓRGANOS SOCIALES

Artículo 18°. ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19°. SOCIEDAD DEVENIDA UNIPERSONAL.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20°. ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21°. CONVOCATORIA A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22°. RENUNCIA A LA CONVOCATORIA.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23°. DERECHO DE INSPECCIÓN.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24°. REUNIONES NO PRESENCIALES.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25°. RÉGIMEN DE QUÓRUM Y MAYORÍAS DECISORIAS: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26°. FRACCIONAMIENTO DEL VOTO: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta

directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27°. ACTAS.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28°. REPRESENTACIÓN LEGAL.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien tendrá un suplente o subgerente, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas. El subgerente remplazará al gerente en sus faltas temporales, accidentales y absolutas

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29°. FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo 30°. ENAJENACIÓN GLOBAL DE ACTIVOS.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31°. EJERCICIO SOCIAL.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32°. CUENTAS ANUALES.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33°. RESERVA LEGAL.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34°. UTILIDADES.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. CLÁUSULA COMPROMISORIA.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Valledupar. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Valledupar. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Valledupar, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. LEY APLICABLE.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 38°. DISOLUCIÓN.- La sociedad se disolverá:

1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere

prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. ENERVAMIENTO DE LAS CAUSALES DE DISOLUCIÓN.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. LIQUIDACIÓN.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

2. Representación legal.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Leidy Johana Rueda Prieto, identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.122.128.512, como representante legal de Colegio Semillas de Vida S.A.S., por el término de un (1) año. Y como Suplente o Subgerente a _____ identificado con la cédula de ciudadanía No. _____.

_____ y _____, participan en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual han sido designados, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de Colegio Semillas de Vida S.A.S.

3. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.- A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, Colegio Semillas de Vida S.A.S. asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

4. Personificación jurídica de la sociedad.- Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, Colegio Semillas de Vida S.A.S. formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2° de la Ley 1258 de 2008.

En constancia firman los socios accionistas constituyentes:

Leidy Johana Rueda Prieto

C.C. 1122128512

ANEXO D: TARIFAS REGISTRO MERCANTIL

CONFECAMARAS					
TARIFAS DEL REGISTRO MERCANTIL					
AÑO 2016					
<p>El Gobierno Nacional, mediante el artículo 2.2.2.46.1.2. del Decreto 1074 de 2015 estableció los derechos por registro y renovación de la matrícula mercantil, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, derechos de cancelaciones y mutaciones y derechos por inscripción de libros y documentos, así como el valor del formulario y los certificados expedidos por las Cámaras de Comercio.</p> <p>La matrícula de los comerciantes o su renovación en el registro público mercantil, causará anualmente los siguientes derechos liquidados de acuerdo al monto de sus activos:</p>					
RANGO DE ACTIVOS		RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
En salarios mínimos		En pesos		% S.M.M.L.V	EN \$
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual		
0	2	0	1.378.910	5,24	36.000
2	4	1.378.910	2.757.820	7,34	51.000
4	5	2.757.820	3.447.275	9,79	67.000
5	7	3.447.275	4.826.185	10,84	75.000
7	9	4.826.185	6.205.095	12,94	89.000
9	11	6.205.095	7.584.005	14,68	101.000
11	12	7.584.005	8.273.460	16,08	111.000
12	14	8.273.460	9.652.370	17,83	123.000
14	16	9.652.370	11.031.280	20,28	140.000
16	18	11.031.280	12.410.190	22,38	154.000
18	19	12.410.190	13.099.645	23,78	164.000
19	21	13.099.645	14.478.555	25,52	176.000
21	23	14.478.555	15.857.465	26,92	186.000
23	25	15.857.465	17.236.375	28,67	198.000
25	26	17.236.375	17.925.830	30,77	212.000
26	28	17.925.830	19.304.740	31,82	219.000
28	30	19.304.740	20.683.650	33,57	231.000
30	31	20.683.650	21.373.105	35,66	246.000
31	33	21.373.105	22.752.015	37,41	258.000
33	35	22.752.015	24.130.925	38,81	268.000
35	52	24.130.925	35.851.660	45,45	313.000
52	70	35.851.660	48.261.850	54,54	376.000
70	87	48.261.850	59.982.585	63,99	441.000
87	105	59.982.585	72.392.775	73,43	506.000
105	123	72.392.775	84.802.965	83,57	576.000
123	140	84.802.965	96.523.700	93,01	641.000
140	158	96.523.700	108.933.890	103,15	711.000
158	175	108.933.890	120.654.625	113,29	781.000
175	192	120.654.625	132.375.360	131,47	906.000
192	210	132.375.360	144.785.550	133,92	923.000
210	228	144.785.550	157.195.740	136,36	940.000
228	245	157.195.740	168.916.475	138,81	957.000
245	262	168.916.475	180.637.210	141,61	976.000
262	280	180.637.210	193.047.400	143,71	991.000
280	297	193.047.400	204.768.135	146,50	1.010.000
297	316	204.768.135	217.867.780	148,95	1.027.000
316	332	217.867.780	228.899.060	151,05	1.041.000
332	350	228.899.060	241.309.250	154,20	1.063.000

CONFECAMARAS					
TARIFAS DEL REGISTRO MERCANTIL					
AÑO 2016					
RANGO DE ACTIVOS		RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
En salarios mínimos		En Pesos		% S.M.M.L.V	EN \$
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual		
350	524	241.309.250	361.274.420	159,44	1.099.000
524	700	361.274.420	482.618.500	166,08	1.145.000
700	875	482.618.500	603.273.125	171,33	1.181.000
875	1.050	603.273.125	723.927.750	175,52	1.210.000
1.050	1.224	723.927.750	843.892.920	179,02	1.234.000
1.224	1.399	843.892.920	964.547.545	181,82	1.254.000
1.399	1.574	964.547.545	1.085.202.170	183,92	1.268.000
1.574	1.748	1.085.202.170	1.205.167.340	186,01	1.282.000
1.748	2.098	1.205.167.340	1.446.476.590	188,46	1.299.000
2.098	2.448	1.446.476.590	1.687.785.840	191,26	1.319.000
2.448	2.797	1.687.785.840	1.928.405.635	193,36	1.333.000
2.797	3.147	1.928.405.635	2.169.714.885	194,75	1.343.000
3.147	3.497	2.169.714.885	2.411.024.135	196,85	1.357.000
3.497	5.245	2.411.024.135	3.616.191.475	200,35	1.381.000
5.245	6.993	3.616.191.475	4.821.358.815	205,94	1.420.000
6.993	8.741	4.821.358.815	6.026.526.155	212,94	1.468.000
8.741	10.490	6.026.526.155	7.232.382.950	218,88	1.509.000
10.490	12.238	7.232.382.950	8.437.550.290	220,98	1.524.000
12.238	13.986	8.437.550.290	9.642.717.630	223,78	1.543.000
13.986	15.734	9.642.717.630	10.847.884.970	226,92	1.565.000
15.734	17.483	10.847.884.970	12.053.741.765	231,47	1.596.000
17.483	34.965	12.053.741.765	24.106.794.075	244,06	1.683.000
34.965	69.930	24.106.794.075	48.213.588.150	245,10	1.690.000
69.930	104.895	48.213.588.150	72.320.382.225	246,15	1.697.000
104.895	139.860	72.320.382.225	96.427.176.300	246,85	1.702.000
139.860	174.825	96.427.176.300	120.533.970.375	247,55	1.707.000
174.825	349.650	120.533.970.375	241.067.940.750	248,25	1.712.000
349.650	699.300	241.067.940.750	482.135.881.500	251,05	1.731.000
699.300	874.125	482.135.881.500	602.669.851.875	256,99	1.772.000
874.125	En Adelante	602.669.851.875	En adelante	259,79	1.791.000

ANEXO E: ARTICULO PUBLICABLE.

Análisis del mercado de la educación básica en el Municipio de Acacías.

Leidy J. Rueda P.

Administrador de Empresas

Facultad de Ciencias Económicas

leidyjohanarueda@hotmail.com

RESUMEN

El aumento de la población y el desarrollo económico que ha tenido en los últimos años la ciudad de Acacías ha generado un ambiente favorable para la constitución de instituciones educativas de carácter privado, como resultado hay actualmente 16 centros educativos legalmente constituidos que imparten formación preescolar y primaria; a pesar de esta amplia oferta educativa frecuentemente se escuchan comentarios de inconformidad por parte de algunos padres de familia respecto a estas instituciones.

Con el fin de obtener información relevante y conocer la percepción de los padres de familia respecto a la educación que se ofrece actualmente en la ciudad de Acacías se realizó la respectiva investigación de mercados, en la cual se dio lugar a la entrevista personal y encuestas a la muestra poblacional determinada, este proceso contribuyó a identificar las inconformidades y preferencias de los padres de familia, respecto a la educación que reciben sus hijos en los establecimientos educativos de carácter privado.

Después de analizar la información recopilada se pudo determinar que los padres de familia de Acacías no se encuentran satisfechos con la educación que reciben actualmente sus hijos, estos resultados demuestran la falta de calidad que perciben ellos, principalmente en la educación impartida por particulares que es la que demandan los padres de familia que participaron en la investigación de mercados; los padres de familia además manifestaron estar interesados en que los establecimientos educativos no solo brinden educación de calidad a sus hijos, sino que se implemente la formación integral y los servicios adicionales necesarios.

Palabras Claves: *Calidad Educativa, Colegios, Investigación de mercados, Formación Integral, Servicios Adicionales.*

ABSTRACT

Increasing population and economic development that has taken in recent years the city of Acacías has created a favorable environment for the establishment of educational institutions in private, as a result there are currently 16 primary legally established schools offering preschool education and primary ; Despite this wide range of educational nonconformity frequently heard comments from some parents regarding these institutions.

In order to obtain relevant information and the perception of parents regarding education currently offered in the city of Acacías the respective market research was conducted, in which the personal interview and surveys place gave the particular population sample, this process helped identify disagreements and preferences of parents, about education their children receive education in private establishments.

After analyzing the information gathered it was determined that parents of Acacías are not satisfied with the education they currently receive their children, these results demonstrate the lack of quality they perceive them, mainly in the education provided by individuals is the demanding parents who participated in market research; parents also said they were interested in educational establishments not only provide quality education to their children, but comprehensive training and additional services needed to be implemented.

Key words: Quality Education, Schools, Market Research, Integral Training, Additional Services.

INTRODUCCIÓN

Según el Banco Mundial “la educación es un factor fundamental que impulsa el desarrollo, además de ser uno de los instrumentos más eficaces para reducir la pobreza y mejorar la salud, así como para lograr la igualdad de género, la paz y la estabilidad”, si bien es cierto gran parte de los gobiernos del mundo y otras organizaciones han logrado un avance significativo en cuanto a cobertura y accesibilidad a la educación, aún hay aspectos en los cuales se deben tomar las medidas necesarias para mejorar, por ejemplo es el hecho de que demasiados alumnos abandonan la escuela primaria antes de haber adquirido aptitudes para leer y escribir y retener una alfabetización funcional. Si bien las tasas han disminuido, América Latina sigue caracterizándose por las tasas de repetición y deserción temprana más altas del mundo.

En América Latina y el Caribe la enseñanza es pedante y rígida, con bajo nivel de participación de los alumnos. Se hace hincapié en el aprendizaje del contenido por memorización y repetición. Se les da poco tiempo a los alumnos para redactar y se les asignan pocos trabajos para hacer en la casa porque los docentes no tienen tiempo de corregirlos. Los docentes rara vez alientan a los estudiantes a trabajar en grupos, utilizar técnicas de aprendizaje por descubrimiento, o evaluar a los alumnos sobre la base de lo que producen y no de lo que responden. La enseñanza de las ciencias se realiza principalmente por exposición, dedicándose poco tiempo al trabajo de laboratorio o a la investigación. En los pocos países que aplican exámenes rigurosos para determinar el pase de la escuela primaria a la secundaria, los docentes se centran en prepararlos para pasar la prueba y no en seguir el plan de estudios oficial. *“Hacia la cooperación internacional en educación para la integración de las Américas”*. Recuperado de: http://www.educoas.org/portal/bdigital/contenido/trends/trends_mcginn/cap1_9.aspx?culture=es

Para el Ministerio de Educación Nacional la educación es considerada como pilar fundamental para el desarrollo económico y social del país y principal factor de competitividad. Las exigencias que se presentan al sector productivo le generan nuevas demandas al sistema educativo para que el nuevo talento humano comprenda, apropie y aplique conocimientos, desarrolle habilidades, aptitudes y destrezas y actitudes,

valores y comportamientos requeridos para las condiciones propias de desarrollo económico y social y las realidades del mercado internacional. *Bases para una estrategia de innovación y Competitividad para Colombia. Junio 2011, Recuperado de: <http://www.mineducacion.gov.co/1621/w3-printer-236469.html>.*

Es así como el gobierno nacional ha implementado la Política Educativa de la Prosperidad, que se fundamenta en la convicción de que la educación de calidad es aquella que forma mejores seres humanos, ciudadanos con valores éticos, respetuosos de lo público, que ejercen los derechos humanos, cumplen con sus deberes y conviven en paz. *Educación de Calidad: El Camino a la Prosperidad, Recueperado de: http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles-237397_archivo_pdf.pdf*

En las últimas décadas, Colombia se ha presentado a múltiples pruebas internacionales de evaluación de la calidad de la educación en las cuales no ha obtenido muy buenos resultados frente a otros países, así lo demuestra el estudio PISA 2012, en el cual Colombia tiene una ubicación preocupante dentro de la escala general, a pesar de haber mejorado en áreas como ciencias y lectura con respecto a los resultados del estudio PISA 2009, los resultados en matemáticas siguen siendo alarmantes.

Todos estos resultados han generado un inconformismo por parte de los padres de familia, los cuales ven cada día más la importancia de una buena formación para sus hijos y están a la expectativa de un mejor servicio educativo.

Cabe resaltar igualmente que Acacías es una de las ciudades más importantes en el meta, no solo por su cercanía con la capital del departamento sino por la contribución económica; para 1960, la economía del departamento era de ganadería extensiva a excepción de una parte de Acacías donde se incrementaba la agricultura, es allí donde se inicia el desarrollo económico del municipio, situándose como el mayor productor de arroz del Meta, y de otros productos agrícolas; años después [Diversidad y Evolución en el Meta], al llegar la bonanza petrolera a la región nuevamente Acacías sobresale, esta vez por ser uno de los municipios con mayor riqueza de hidrocarburos contando con el campo chichimene y el CPO-09 el cual fue catalogado en 2013 como uno de los mayores éxitos exploratorios en el país, según Javier Gutiérrez, presidente de Ecopetrol.

“Ecopetrol y Talismán anuncian otro yacimiento petrolero en centro de Colombia”,
Recuperado de: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/ecopetrol-y-talisman-anuncian-otro-yacimiento-petrolero-centro-colombia>

Esto ha generado un desarrollo económico en Acacías, han llegado empresas de otras partes del país, se han formado empresas locales, el comercio se ha multiplicado, el turismo se ha activado y en general se ha convertido en un centro económico importante para el departamento; a su vez los habitantes buscan mejores productos y servicios, que logren satisfacer sus necesidades y expectativas; es así como se ha dado lugar a una amplia oferta de colegios privados que ofrecen distintos niveles de educación, actualmente hay 16 instituciones educativas legalmente constituidas en la ciudad; debido al aumento de la población en Acacías, los colegios públicos tienen que atender una demanda superior a la conveniente para ofrecer un servicio educativo de calidad, es debido a esto que parte de los padres de familia han optado por buscar centros educativos de carácter privado; como consecuencia de esta amplia demanda se ha generado una problemática y es que los colegios privados no están impartiendo educación de calidad, ante esto los padres de familia se encuentran inconformes y a espera de una alternativa que logre llenar sus expectativas; debido a esto algunos optan por cambiar constantemente a sus hijos de colegio, pero finalmente son pocos los que encuentran una institución que brinde la solución a sus necesidades.

INVESTIGACIÓN

Inicialmente se trabajó con base en la información hipotética que se tenía respecto al tema de investigación; para demostrar con información de fuentes primarias los aspectos fundamentales del problema de investigación, se llevó a cabo la investigación de mercados, esta comprendió dos fases; en la primera se realizaron entrevistas de forma personal a 40 padres de familia distribuidos en 11 barrios, cada entrevista tuvo una duración aproximada de 15 minutos en los cuales se dialogó con los padres de familia para conocer sus preferencias, expectativas y opiniones respecto a la educación que reciben sus hijos actualmente.

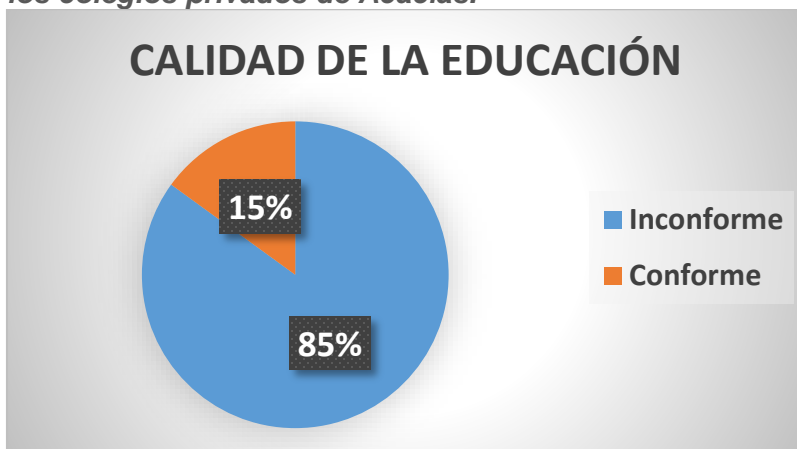
Debido a que la validación temprana (entrevista) solo se aplicó a 40 padres de familia, se procedió a implementar la segunda fase para obtener resultados más confiables y representativos; con base en los resultados de las entrevistas, se elaboró el instrumento de investigación (encuesta) compuesta por 16 preguntas, la mayoría de ellas de selección múltiple; estas encuestas se aplicaron a 384 padres de familia que es la muestra para poblaciones infinitas o desconocidas; distribuidos en 27 barrios de la ciudad de Acacías; la mayoría de estos barrios se encuentran cerca de la avenida principal que comunica a la ciudad de Acacías con la capital de departamento y con el municipio de Guamal; estas encuestas fueron realizadas entre el 16 de Diciembre de 2015 y el 19 de Febrero de 2016, para un total de 10 semanas.

RESULTADOS

De la validación temprana de idea de negocios se obtuvieron principalmente los siguientes resultados [Rueda, 2016]:

Calidad: Respecto al tema de la calidad en la educación de los colegios privados que hay en la ciudad de Acacías actualmente, la mayoría de los padres de familia entrevistados manifestaron no estar totalmente conformes con la educación que recibe sus hijos.

Nivel de conformidad de los entrevistados respecto a la calidad de la educación en los colegios privados de Acacías.



Fuente: Resultados de la entrevista a padres de familia.

- **Docentes:** Respecto a la percepción que tienen los padres de familia en cuanto a la formación y desempeño de los docentes, se pueden destacar principalmente:
 3. Falta de docentes capacitados.
 4. Falta de compromiso y dedicación.
 5. Falta de control.

- **Instalaciones:** En cuanto al tema de las instalaciones de los colegios privados en Acacías, los padres de familia entrevistados, manifestaron su inconformidad debido a que la mayoría de colegios funcionan en edificaciones que fueron construidas para otros fines y por tal motivo es difícil adaptarlas a las necesidades de los niños y así cumplir con los estándares de confort para el buen desarrollo de las actividades escolares.

Además de los temas anteriores, los cuales representan una problemática común entre los padres de familia entrevistados, cabe resaltar algunas observaciones que son igualmente importantes y que permiten conocer un poco más las preferencias y expectativas de los padres de familia respecto a los colegios privados en Acacías:

- *“Los colegios privados debería enfocarse en fomentar valores”*
- *“Un enfoque a sistemas y modo de uso de la tecnología”*
- *“Es necesario implementar nuevos modelos de enseñanza”*
- *“En los colegios privados se desperdicia mucho tiempo”*

- *“Me gustaría que hubiera más profundidad en las materias, no solo conceptos básicos”*
- *“No dedicarse solo a danzas, sino otras formas de expresión artística y cultural”*
- *“Más intensidad horaria”*
- *“Es necesario en los colegio privados incentivar el conocimiento científico y creativo”*
- *“Incentivar el cuidado del medio ambiente”*
- *“Me gustaría que incentivaran el deporte”*
- *“Es necesario en Acacias un colegio que brinde formación integral”*
- *Para mejorar sería importante que el aprendizaje se llevara a la práctica, en lo posible*

Con lo anterior se pudo identificar algunos aspectos fundamentales con los cuales no se sienten del todo conformes los padres de familia de la ciudad de Acacías; en la fase dos (encuesta) se pudo obtener información más concreta y fiable debido a la cantidad de padres de familia que participaron; de este proceso se obtuvieron principalmente los siguientes resultados:

En cuanto al tema de la calidad de la educación que reciben los niños en las instituciones educativas privadas que hay actualmente en la ciudad de Acacías, se obtuvieron los siguientes resultados:

Calidad de la educación que recibe actualmente.

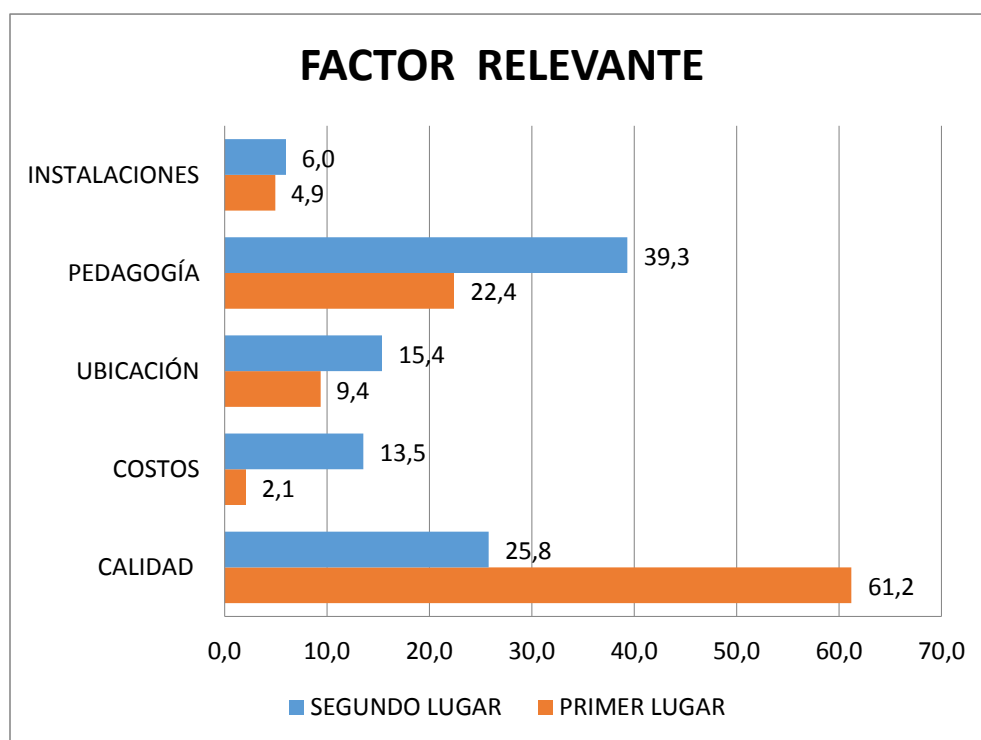


Fuente: Resultados de la encuesta.

Al preguntar a los encuestados cómo califica la educación que recibe actualmente su(s) hijo(s), el 50,3% la definió como buena, y el 44,8% como regular; lo anterior demuestra el grado de inconformidad de los padres de familia respecto a la educación que reciben sus hijos actualmente.

Para identificar el factor que consideran los padres de familia más relevante en cuanto a la educación, se implementó una pregunta de escala numérica con 5 factores a evaluar:

Factor relevante



Fuente: Resultados de la encuesta a padres de familia.

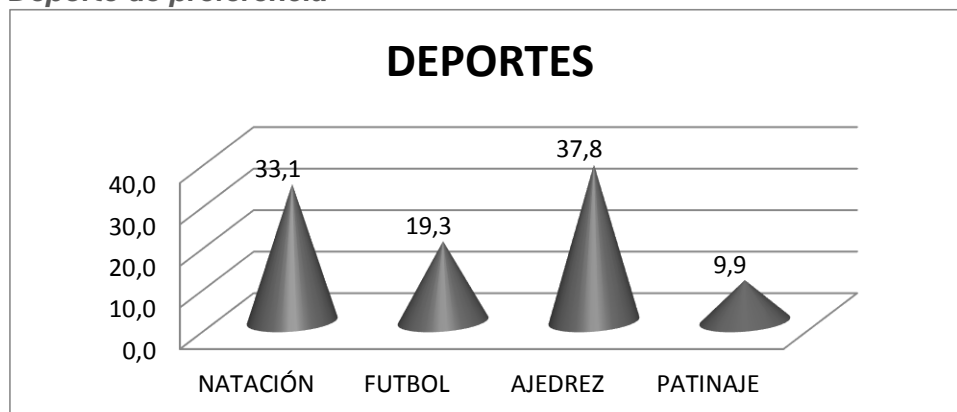
Al analizar los resultados se puede ver que el 61,2% de los encuestados seleccionaron la calidad como el factor más importante y en segundo lugar con el 39,3% la pedagogía; esto quiere decir que los padres de familia buscan principalmente calidad en la educación que reciben sus hijos, acompañada de una buena pedagogía de enseñanza que permita un óptimo aprendizaje y desempeño de los estudiantes.

También cabe resaltar que los padres de familia definieron los factores de instalaciones, ubicación geográfica y costos como aspectos de menor importancia.

Otro resultado importante que se pudo identificar es que los padres de familia prefieren que la institución educativa les brinde servicios adicionales como lo son el transporte escolar, loncheras y restaurante; durante el proceso de investigación de mercados, algunos de los encuestados afirmaron que sienten más tranquilidad si sus hijos quedan a cargo de la institución desde el momento en que salen de sus casas y hasta que regresan, por otra parte la demanda de los servicios de loncheras y restaurante escolar se debe a la confianza que depositan los padres de familia en la institución en cuanto a la alimentación que proporcionan a sus hijos, así mismo algunos niños tienen mal comer en sus casas y es por esto que los padres requieren el servicio de restaurante escolar, pues está comprobado que los niños comen mejor cuando están con otros niños; Vanessa Buitrago, nutricionista de la empresa especializada Medicadiet señala que esto se debe a que “en el restaurante tienen "unos horarios fijos, una rutina, imitan las conductas de los otros niños y una actitud agradable y positiva ante la comida a pesar de que tengan que hacer frente a cosas que nos les gustan” [Barroso, C].

Con base en las opiniones de los padres de familia que fueron entrevistados se desarrollaron en la encuesta dos presuntas de escala numérica, una respecto al deporte de preferencia para los padres de familia y otra en cuanto a otras actividades, teniendo como resultado lo siguiente:

Deporte de preferencia



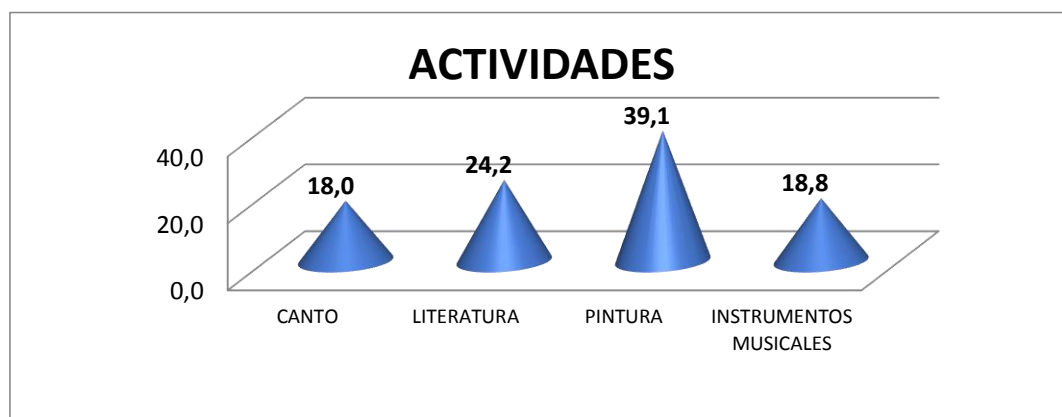
Fuente: Resultados de la encuesta a padres de familia.

Así encontramos que el 37,8% de los encuestados seleccionaron el ajedrez como deporte de preferencia y 33,1% natación; como es de común conocimiento el aprendizaje del ajedrez presenta beneficios en todas las edades favoreciendo el desarrollo y ejercicio

mental, la concentración, entre otros; además contribuye en la formación del pensamiento científico [Serge Saint]. Por su parte la natación además de ser un deporte que disfrutan los niños, contribuye al desarrollo muscular, flexibilidad, agilidad y reduce los factores de riesgo de desarrollar enfermedades cardiovasculares [Fundación española del Corazón].

Los padres de familia encuestados también seleccionaron las actividades para el desarrollo creativo, que les gustaría que sus hijos recibieran en el colegio.

Actividades para el desarrollo creativo

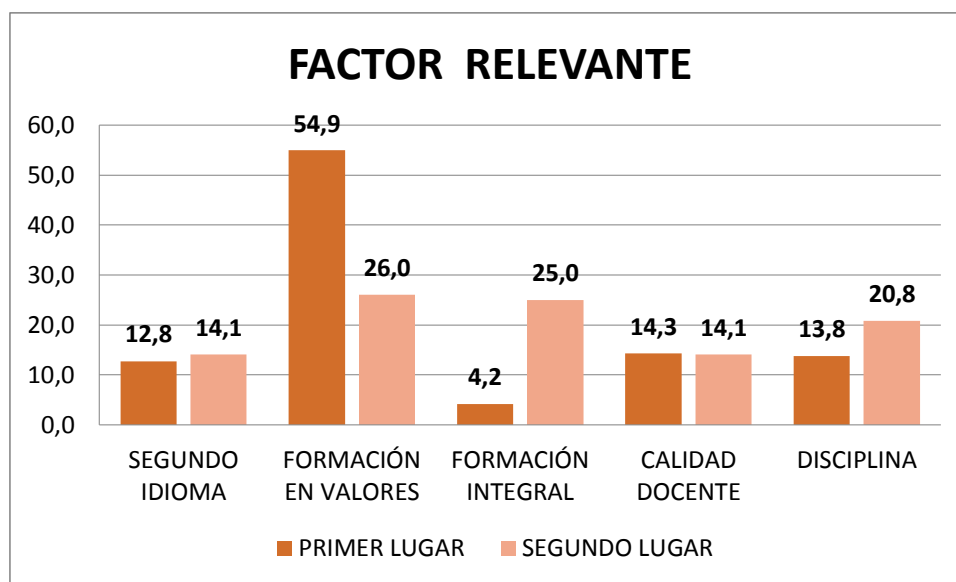


Fuente: Resultados de la encuesta a padres de familia.

El 39,1% manifestaron estar interesados en la pintura, en segundo lugar se ubica literatura con el 24,2%; con un porcentaje inferior se encuentran instrumentos musicales y canto con el 18,8% y 18,0% respectivamente.

Con lo anterior se puede ver que los padres de familia de la ciudad de Acacías, además de buscar calidad en la educación de sus hijos, están interesados en que las instituciones educativas brinden alternativas para el aprovechamiento del tiempo libre a través de actividades como el ajedrez, natación, pintura y literatura, entre otros.

Para profundizar más sobre los factores relevantes se desarrolló otra pregunta para identificar aspectos más específicos así:

Factor Relevante

Fuente: Resultados

de la encuesta a padres de familia.

El factor más relevante para los padres de familia es la formación en valores con el 54,9% de preferencia y en segundo lugar se sitúa la formación integral la cual comprende la formación básica más complementaria (música, arte, deportes).

Las necesidades identificadas mediante la investigación de mercados son principalmente instituciones que ofrezcan formación en valores; esto debido a que con el acceso a las nuevas tecnologías, los niños están cada vez más expuestos a acceder a contenidos sobre violencia, odio, muerte, entre otros, es por ello que es de suma importancia que los pequeños puedan identificar lo que está bien y lo que está mal y así rechazar todos estos contenidos que están a su alcance a través de la televisión, el internet, las redes sociales y juegos, que buscan cada vez más insensibilizar a la sociedad e incitar a las malas conductas, eliminando todo tipo de censura a este tipo de contenidos.

Por su parte la disciplina es otro factor de importancia para los padres de familia, ya que están conscientes del impacto que esta tiene no solo en el área académica sino en todos los aspectos de la vida, sobre esto Jim Rohn dijo: “el éxito es simplemente la aplicación diaria de la disciplina”; es por ello que se debe fomentar en los niños desde temprana edad y con la aplicación en el colegio a ellos les es más fácil adquirirla, puesto que los

niños pasan gran parte de su tiempo en el colegio y es allí donde se empieza a desarrollar muchas habilidades y su rol en la sociedad

CONCLUSIONES

Con la información anterior se puede concluir que los padres de familia que participaron en la investigación de mercados buscan principalmente que las instituciones educativas les brinden calidad docente, formación en valores, disciplina, pedagogía distinta a la tradicional y formación integral; es por ello que actualmente según lo que manifestaron en la investigación de mercados, ellos no se encuentran satisfechos con la educación que reciben sus hijos, ya que la mayoría de instituciones educativas que hay en la ciudad siguen el mismo modelo educativo desde hace varios años y no se han adaptado a las nuevas exigencias del mercado.

Cabe resaltar igualmente que a pesar de haber diferentes escuelas deportivas e institutos donde los niños pudieran acceder a algunos de los servicios que se mencionaron anteriormente, los padres de familia, en su mayoría no los emplean y los que hacen uso actualmente de ellos preferirían obtener estos servicios en la institución educativa donde estudian sus hijos, esto en gran medida se debe a que no tienen el tiempo necesario para llevar a sus hijos de un lado a otro o los horarios no se ajustan a la disponibilidad de tiempo de los padres de familia, entre otros; por otra parte los que hacen uso de estos servicios manifestaron que constantemente fallan a las clases o entrenamientos debido a que los niños pasan algunas horas en la casa en el lazo de tiempo entre la salida del colegio y sus clases adicionales, lo que en muchas ocasiones genera que los niños prefieran permanecer en sus casa y no ir a sus clases.

En conclusión se puede afirmar que los padres de familia de la ciudad de Acacías no están conformes con la educación que reciben sus hijos actualmente y desean que las instituciones educativas brinden mejor calidad educativa empleando una buena pedagogía y contribuyan a la formación en valores y formación integral; todo esto dentro de una jornada única que permita un mejor aprovechamiento del tiempo.

Referencias:

Ajedrez y Psicología. “Los beneficios de aprender ajedrez”. Sitio Web de Ajedrez y Psicología [en línea], disponible en <http://www.ajedrezypsicologia.com/los-beneficios-de-aprenderajedrez/> [accesado el día 01 de Junio de 2016].

Barroso, C. “Ventajas del comedor escolar para el niño que come mal”. Sitio Web Desarrollo Infantil [en línea], disponible en <http://www.desarrolloinfantil.net/nutricion-infantil/ventajas-comedor-escolar-para-el-nino-que-come-mal> [accesado el día 23 de Mayo de 2016].

CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 115. Por la cual se expide la ley general de educación. Febrero 8 de 1994.

EL PAÍS.COM.CO. “Ecopetrol y Talismán anuncian otro yacimiento petrolero en centro de Colombia”. Sitio web de El País [en línea], disponible en <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/ecopetrol-y-talisman-anuncian-otro-yacimiento-petrolero-centro-colombia> [accesado el día 14 de Mayo de 2016].

EL TIEMPO. “Diversidad y Evolución en el Meta”. Sitio Web de El Tiempo [en línea], disponible en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1302881> [accesado el día 14 de Mayo de 2016].

FUNDACION ESPAÑOLA DEL CORAZON. “Natación para niños”. Sitio web de Fundación Española del Corazón [en línea], disponible en <http://www.fundaciondelcorazon.com/ejercicio/para-ninos/829-natacion-para-ninos.html> [accesado el día 01 de Junio de 2016].

McGinn, N. “Hacia la cooperación internacional en educación para la integración de las Américas”. Colección: Tendencias para un futuro común. Sitio Web de Portal Educativo de las Américas [en línea], disponible en http://www.educoas.org/portal/bdigital/contenido/trends/trends_mcginn/cap1_9.aspx?culture=es [accesado el día 01 de Junio de 2016].

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Sección: Educación Privada. Disponible en internet: www.mineducacion.gov.co/1621/w3-propertyvalue-39116.html

Muñiz, R (2014). “Marketing en el siglo XXI”. Quinta Edición. Ediciones CEF: España.

Rueda, L (2016). "Plan de negocios para determinar la viabilidad de la creación de una institución educativa privada en la ciudad de Acacías". Trabajo de grado para optar el título de Administrador de Empresas. Universidad de Los Llanos.

Vélez (2011). "¿Por qué enseñar valores a los niños?". La importancia de la educación en valores [en línea], disponible en <http://masterprevencion2011.blogspot.com.co/> [accesado el día 01 de Junio de 2016].