

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS EDUCATIVOS – ACOMPAÑAMIENTO EXTRAESCOLAR EN  
NIÑOS DE BÁSICA PRIMARIA**

**FRANCY DEL PILAR CARDENAS MONTEALEGRE  
SANDRA LILIANA GIRALDO RIVERA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SEDE SAN FERNANDO  
SANTIAGO DE CALI  
2011**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS EDUCATIVOS – ACOMPAÑAMIENTO EXTRAESCOLAR EN  
NIÑOS DE BÁSICA PRIMARIA**

**FRANCY DEL PILAR CARDENAS MONTEALEGRE  
SANDRA LILIANA GIRALDO RIVERA**

**Trabajo de Grado realizado para obtener el título de:  
Administrador de Empresas**

**DIRECTORA:  
Prof. MARLENE RIASCOS  
Administradora de Empresas**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SEDE SAN FERNANDO  
SANTIAGO DE CALI**

Nota de Aceptación

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente de jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Santiago de Cali 20 de enero de 2012

## DEDICATORIA

Me encuentro culminando una etapa más de mi experiencia de vida y con gran  
felicidad dedico este trabajo,  
A mi madre Marlene Montealegre Devia  
A mi padre Roso Cárdenas Aldana  
A mi sobrino Santiago Cárdenas  
A todas las personas que pusieron su granito de arena para hacer este sueño  
realidad.

### **No te Detengas**

No dejes que termine el día sin haber crecido un poco,  
sin haber sido feliz, sin haber aumentado tus sueños.  
Pase lo que pase nuestra esencia está intacta.  
Somos seres llenos de pasión.  
La vida es desierto y oasis.  
Nos derriba, nos lástima, nos enseña,  
nos convierte en protagonistas de nuestra propia historia.  
Aunque el viento sople en contra,  
la poderosa obra continúa: Tú puedes aportar una estrofa.  
No dejes nunca de soñar, porque en sueños es libre el hombre.  
No caigas en el peor de los errores: el silencio.  
La mayoría vive en un silencio espantoso.  
No te resignes.  
Huye.  
Walt Whitman

## **DEDICATORIA**

*Con gran felicidad por culminar una etapa importante en mi vida,  
Dedico este triunfo a quienes hicieron posible esto  
y por lo que mantuve constante motivación:  
A Dios por brindarme la oportunidad de llegar aquí  
A mi Abuela Maria Cabrera (QEPD) por su apoyo  
A mi Madre Delia Rivera por la constancia  
A mi esposo Julián Solarte por su perseverancia  
A mis hijos Sebastián y Samuel por ser un motivo  
A mis hermanas y Sobrina Marcela, Giovanna, y Sarai  
A mi demás familia por la confianza  
A la profesora Marlene por la motivación y apoyo  
A mi compañera Francy Cárdenas por su colaboración  
Y a todos mis amigos que me acompañaron en este proceso*

### **No te desistas**

*Cuando vayan mal las cosas como a veces suelen ir;  
cuando ofrezca tu camino solo cuestras que subir;  
cuando tengas poco haber, pero mucho que pagar  
y precise sonreír aún teniendo que llorar;  
cuando ya el dolor agobie y no puedas ya sufrir  
descansar acaso debes;  
pero nunca desistir.*

*Tras las sombras de la duda ya planteadas ya sombrías  
puede bien surgir el triunfo; no el fracaso que temías.*

*Y no es dable a tu ignorancia figurarse cuan cercano  
puede estar el bien que anhelas y que juzgas tan lejano.*

*Lucha pues, por más que en la brega tengas que sufrir...*

*Cuando todo este peor,  
más debemos insistir.*

*(Desconocido)*

## CONTENIDO

pág

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>INTRODUCCIÓN .....</b>                                       | <b>17</b> |
| <b>1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....</b>                    | <b>19</b> |
| 1.1 ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO .....                          | 19        |
| 1.2 FORMULACIÓN .....                                           | 20        |
| 1.3 SISTEMATIZACIÓN .....                                       | 20        |
| <b>2. OBJETIVOS .....</b>                                       | <b>23</b> |
| 2.1 OBJETIVO GENERAL .....                                      | 23        |
| 2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....                                 | 23        |
| <b>3. JUSTIFICACIÓN .....</b>                                   | <b>25</b> |
| <b>4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>                 | <b>27</b> |
| 4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....                                 | 27        |
| 4.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....                               | 28        |
| 4.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN ..... | 28        |
| 4.3.1. Fuentes Primarias. ....                                  | 28        |
| 4.3.2. Fuentes Secundarias. ....                                | 28        |
| <b>5. MARCO DE REFERENCIA .....</b>                             | <b>29</b> |
| 5.1 MARCO TEÓRICO .....                                         | 29        |
| 5.2 MARCO CONCEPTUAL .....                                      | 30        |
| <b>6. ANÁLISIS DE ENTORNOS DEL SECTOR .....</b>                 | <b>34</b> |
| 6.1 ENTORNO ECONÓMICO .....                                     | 34        |
| 6.2 ENTORNO SOCIAL .....                                        | 39        |
| 6.3 ENTORNO JURIDICO .....                                      | 43        |

|                                                                                          |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 6.4 ENTORNO AMBIENTAL O ECOLÓGICO .....                                                  | 49        |
| 6.5 ENTORNO CULTURAL.....                                                                | 52        |
| 6.6 ENTORNO POLÍTICO .....                                                               | 55        |
| <b>7. ANALISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL.....</b>                                            | <b>58</b> |
| 7.1 DESCRIPCIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA EN LA REGIÓN DE<br>INSERCIÓN DE LA EMPRESA ..... | 58        |
| 7.2 COMPETIDORES ACTUALES .....                                                          | 65        |
| 7.3 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES.....                                       | 67        |
| 7.4 DESARROLLO POTENCIAL DE PRODUCTOS SUSTITUTOS .....                                   | 68        |
| 7.5 PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES .....                                       | 69        |
| 7.6 PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES .....                                          | 72        |
| <b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>                                                            | <b>74</b> |
| <b>8. ANALISIS DE MERCADO .....</b>                                                      | <b>76</b> |
| 8.1 DIAGNOSTICO DE LA ESTRUCTURA ACTUAL DEL SECTOR .....                                 | 76        |
| 8.1.1 Matriz del Perfil Competitivo .....                                                | 79        |
| 8.2 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO .....                                            | 83        |
| 8.2.1 Tamaño del mercado global.....                                                     | 83        |
| 8.2.2. Tamaño del mercado objetivo.....                                                  | 85        |
| 8.3 INVESTIGACION DE MERCADO.....                                                        | 88        |
| 8.4 PLAN DE MERCADO. ....                                                                | 110       |
| 8.4.1 Descripción del Producto o Servicio.....                                           | 110       |
| 8.4.2 Estrategia de Precio.....                                                          | 110       |
| 8.4.3 Estrategias de Promoción .....                                                     | 111       |
| 8.4.3.1 Publicidad.....                                                                  | 111       |
| 8.4.3.2 Estrategias de Fidelización.....                                                 | 112       |
| 8.4.3.3 Estrategias de Comunicación.....                                                 | 112       |
| 8.4.3.4 Imagen Corporativa.....                                                          | 113       |

|                                              |            |
|----------------------------------------------|------------|
| 8.4.4 Estrategia de Distribución .....       | 114        |
| 8.4.5 Presupuesto del Plan de Mercadeo ..... | 114        |
| 8.4.6 Estrategia de Venta.....               | 115        |
| <b>9. ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>             | <b>118</b> |
| 9.1 FICHA TÉCNICA.....                       | 118        |
| 9.1.1 Diagrama de Flujo.....                 | 119        |
| 9.2 PLANTA FÍSICA Y EQUIPOS DE OFICINA.....  | 121        |
| 9.2.1 Planta Física .....                    | 121        |
| 9.2.2 Inversión en Activos Fijos .....       | 122        |
| 9.2.3 Costos de Adecuación.....              | 123        |
| 9.2.4 Costos de Mano de Obra.....            | 123        |
| 9.3 PROVEEDORES.....                         | 125        |
| 9.4 OPERACIÓN.....                           | 126        |
| <b>10. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO .....</b>     | <b>128</b> |
| 10.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....       | 128        |
| 10.1.1 Misión, Visión, Valores.....          | 128        |
| 10.1.1.1 Misión.....                         | 128        |
| 10.1.1.2 Visión.....                         | 128        |
| 10.1.1.3 Valores Corporativos.....           | 128        |
| 10.1.2 Sistema de Negocio .....              | 129        |
| 10.1.3 Matriz DOFA.....                      | 129        |
| 10.1.4 Estrategia de Asociatividad.....      | 131        |
| 10.2 ESTRUCTURA.....                         | 132        |
| 10.2.1 Organigrama .....                     | 132        |
| 10.2.2 Manuales de Funciones.....            | 133        |
| 10.3 ASPECTOS LEGALES .....                  | 137        |
| 10.3.1 Constitución Legal de la Empresa..... | 137        |
| 10.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....             | 139        |
| 10.4.1 Gastos de Personal.....               | 139        |
| 10.4.2 Gastos de Constitución .....          | 140        |
| 10.4.3 Gastos Administrativos Anuales.....   | 141        |
| <b>11. IMPACTO DEL PROYECTO .....</b>        | <b>142</b> |
| 11.1 IMPACTO SOCIAL .....                    | 142        |

|                                              |            |
|----------------------------------------------|------------|
| 11.2. IMPACTO CULTURAL .....                 | 143        |
| 11.3. IMPACTO ECONÓMICO .....                | 144        |
| <b>12. ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>         | <b>145</b> |
| 12.1 COSTOS .....                            | 145        |
| 12.1.1 Costos operativos. ....               | 145        |
| 12.1. 2 Costos de administración .....       | 146        |
| 12.1.3 Costos de ventas .....                | 146        |
| 12.2 INVERSIÓN INICIAL .....                 | 146        |
| 12.2.1 Inversión en activos fijos .....      | 146        |
| 12.2.2. Capital de trabajo .....             | 148        |
| 12.2.3. Punto de equilibrio .....            | 148        |
| 12.3 PRESUPUESTOS.....                       | 149        |
| 12.3.1 Presupuesto de Ingresos .....         | 149        |
| 12.3.2 Presupuesto de personal .....         | 149        |
| 12.3.3 Depreciación .....                    | 150        |
| 12.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....    | 151        |
| 12.4.1 Flujo de Caja .....                   | 151        |
| 12.4.2 Fuentes de Financiación .....         | 151        |
| <b>13. EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....</b>     | <b>153</b> |
| 13.1 ANÁLISIS DE RIESGOS .....               | 153        |
| 13.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA .....              | 154        |
| 13.2.1 Estados financieros proyectados ..... | 154        |
| 13.2.2 Razones financieras.....              | 155        |
| 13.2.3 Evaluación económica .....            | 156        |
| 13.2.4 Valor presente neto.....              | 157        |
| 13.2.5 Tasa Interna de Retorno. ....         | 157        |
| <b>14. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN.....</b>       | <b>158</b> |
| 14.1. EQUIPO DE TRABAJO.....                 | 158        |
| 14.2. CRONOGRAMA Y ACTIVIDADES .....         | 158        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>                    | <b>160</b> |
| <b>RECOMENDACIONES.....</b>                  | <b>162</b> |

|                           |            |
|---------------------------|------------|
| <b>BIBLIOGRAFÍA .....</b> | <b>163</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>        | <b>167</b> |

## LISTADO DE TABLAS

|                                                                       | pág |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 1. Entorno económico. ....                                      | 38  |
| Tabla 2. Entorno social. ....                                         | 42  |
| Tabla 3. Entorno Jurídico. ....                                       | 48  |
| Tabla 4. Entorno ambiental. ....                                      | 51  |
| Tabla 5. Entorno cultural. ....                                       | 54  |
| Tabla 6. Entorno político. ....                                       | 57  |
| Tabla 7. Establecimientos Educativos en el Valle del Cauca. ....      | 60  |
| Tabla 8. Indicadores de eficiencia interna. ....                      | 60  |
| Tabla 9. Pensión y matrícula. ....                                    | 115 |
| Tabla 10. Semanas de Receso Calendario A. ....                        | 116 |
| Tabla 11. Ficha técnica CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES. ....    | 118 |
| Tabla 12. Lista de Muebles y Equipos. ....                            | 122 |
| Tabla 13. Costos adecuación. ....                                     | 123 |
| Tabla 13. Gastos administrativos anuales. ....                        | 141 |
| Fuente: Las Autoras. ....                                             | 141 |
| Tabla 14. Costos operativos. ....                                     | 145 |
| Tabla 15. Costos administrativos. ....                                | 146 |
| Tabla 16. Costos de ventas. ....                                      | 146 |
| Tabla 17. Total inversión. ....                                       | 146 |
| Tabla 18. Inversiones fijas. ....                                     | 146 |
| Tabla 19. Discriminación de inversión en equipos de computación. .... | 147 |

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Tabla 20. Inversiones diferidas. ....           | 147 |
| Tabla 21. Discriminación gastos de montaje..... | 148 |
| Tabla 22. Razones financieras.....              | 156 |
| Tabla 23. Cronograma y actividades. ....        | 158 |

## LISTADO DE CUADROS

|                                                                        | pág |
|------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro 1. Análisis del Impacto del Entorno Económico. ....             | 36  |
| Cuadro 2. Análisis del Impacto del Entorno Social. ....                | 41  |
| Cuadro 3. Análisis del Impacto del Entorno Jurídico.....               | 46  |
| Cuadro 4. Análisis del Impacto del Entorno Ambiental. ....             | 50  |
| Cuadro 5. Análisis del Impacto del Entorno Cultural.....               | 53  |
| Cuadro 6. Análisis del Impacto del Entorno Político. ....              | 56  |
| Cuadro 7. Total Matrícula Valle del Cauca por sector, sexo y zona..... | 60  |
| Cuadro 8. Negociación con proveedores.....                             | 71  |
| Cuadro 9. Cobertura educativa Santiago de Cali 2007-2008.....          | 77  |
| Cuadro 10. Matriz del Perfil Competitivo.....                          | 82  |
| Cuadro 11. Barrios, urbanizaciones y sectores de la comuna 6. ....     | 85  |
| Cuadro 12. Precio de venta. ....                                       | 111 |
| Cuadro 13. Presupuesto del Plan de Mercadeo. ....                      | 114 |
| Cuadro 14. Proyección de Ventas Año 1. ....                            | 117 |
| Cuadro 15. Proyección de Ventas. ....                                  | 117 |
| Cuadro 16. Costo de mano de obra.....                                  | 124 |
| Cuadro 17. Cronograma de operaciones.....                              | 127 |
| Cuadro 18. Matriz DOFA.....                                            | 130 |
| Cuadro 19. Estrategias de Asociatividad. ....                          | 131 |
| Cuadro 20. Funciones coordinador administrativo.....                   | 133 |
| Cuadro 21. Funciones coordinador académico.....                        | 134 |

|                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro 22. Funciones aseadora.....                                             | 135 |
| Cuadro 23. Funciones auxiliar de acompañamiento. ....                          | 136 |
| Cuadro 24. Gastos de personal Administrativo.....                              | 139 |
| Cuadro 25. Gastos de constitución CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL<br>RAÍCES..... | 140 |
| Cuadro 26. Cálculo del costo de los auxiliares. ....                           | 145 |
| Cuadro 27. Discriminación de inversión en muebles y enseres.....               | 147 |
| Cuadro 28. Cálculo del capital de trabajo. ....                                | 148 |
| Cuadro 29. Punto de equilibrio.....                                            | 148 |
| Cuadro 30. Presupuesto de ingresos.....                                        | 149 |
| Cuadro 31. Cálculo de la nómina mensual. ....                                  | 149 |
| Cuadro 32. Nómina anual proyectada. ....                                       | 150 |
| Cuadro 33. Depreciación. ....                                                  | 150 |
| Cuadro 34. Flujo de caja.....                                                  | 151 |
| Cuadro 35. Financiación. ....                                                  | 152 |
| Cuadro 36. Análisis de sensibilidad ....                                       | 153 |
| Cuadro 37. Estado de resultados.....                                           | 154 |
| Cuadro 38. Balance .....                                                       | 155 |
| Cuadro 39. Evaluación económica .....                                          | 156 |

## LISTADO DE FIGURAS

|                                                                             | pág |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 1. Cadena de valor.....                                              | 64  |
| Figura 2. Objetivos secretaria de educación municipal.....                  | 78  |
| Figura 3. Objetivos secretaria de educación municipal.....                  | 79  |
| Figura 4. Distribución Población Cali por sexos y edades – Censo 2006. .... | 84  |
| Figura 5. Asistencia escolar comuna 6. ....                                 | 87  |
| Figura 6. Logo centro de desarrollo integral raíces.....                    | 114 |
| Figura 7. Diagrama de Flujo Inscripción y Matricula. ....                   | 119 |
| Figura 8. Diagrama de Flujo Actividades. ....                               | 120 |
| Figura 9. Plano Distribución de la Planta Física.....                       | 121 |
| Figura 10. Modelo de negocio.....                                           | 129 |
| Figura 11. Organigrama CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES. ....           | 132 |

## LISTADO DE ANEXOS

|                                                                                        | pág |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Anexo 1. ENCUESTA PARA ESTUDIANTES CENTRO EDUCATIVO LAS AMERICAS BARRIO FLORALIA. .... | 167 |
| Anexo 2. ENCUESTA PARA PADRES DE FAMILIA HABITANTES DE LA COMUNA 6 .....               | 169 |

## INTRODUCCIÓN

El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario una plena conciencia de la necesidad de llegar a ser competitivos ante ésta, y un cambio evidente en la generación de nuevas empresas con enfoque de bases tecnológicas e innovadoras mediante el uso de estrategia competitiva que exploren nuevos nichos de mercados. Como argumento a lo anterior, Porter (1990), afirmó: "La competitividad de una nación depende de la capacidad de generar nuevas empresas para innovar y mejorar. La empresa consigue ventaja competitiva mediante innovaciones"<sup>1</sup>, sin duda alguna, la innovación es el elemento clave que explica la competitividad.

Con respecto a la innovación y aprovechamiento de las oportunidades que se presentan para la creación de empresas, el presente proyecto busca estudiar la percepción de la ciudadanía caleña con respecto a la necesidad de creación de una empresa que preste servicios educativos extracurriculares para los estudiantes de básica primaria, el cual se hará inicialmente en la comuna 6 del municipio de Santiago de Cali.

Este estudio tiene como fundamento la preocupación que despierta para las investigadoras la situación social que se vive en el país y la ciudad de Cali con respecto al incremento de la violencia juvenil que es una de las formas de violencia más visibles. Los medios de comunicación informan diariamente hechos que demuestran este tipo de violencia de pandillas juveniles en calles, escuelas y demás escenarios públicos, desde hace algún tiempo los sitios web de redes sociales son utilizados para poner fecha y hora al encuentro violento de las pandillas de las diferentes ciudades de Colombia, que en la mayoría de los casos pertenecen a los estratos más vulnerables de la sociedad (1,2 y 3), pues en muchas ocasiones estos comportamientos son ocasionados en parte por la falta de atención que los padres tienen sobre ellos.

Es así como la presente investigación se orienta hacia la creación de una empresa de servicios para el acompañamiento extraescolar de niños en el ciclo de básica primaria, pensando que en esta edad se está a tiempo para modelar los comportamientos de los niños, y con un acompañamiento tanto académico como

---

<sup>1</sup> "Si esto no es innovación, ¡que venga Dios y lo vea!". Autor José Ramón Luna. Consultado 26 Octubre 2011.  
<http://www.innovadirectivos.es/marketing/desarrollo-de-producto/jose-ramon-luna/si-eso-no-es-innovacion-%C2%A1que-venga-dios-y-lo-vea/>

ocupacional se presenta a los padres una excelente oportunidad para el cuidado de sus hijos que les permita en primer lugar tener un apoyo en el aspecto académico, pero que también les da la convicción del aprovechamiento positivo del tiempo libre, presentando a los escolares actividades deportivas u ocupacionales que les permita adquirir disciplina y forjar metas en su vida que lo alejen de las estadísticas de violencia que existen en la ciudad de Cali.

## **1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1 ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO**

Actualmente se vive una problemática social que ataca especialmente a los niños y niñas de los estratos 1,2 y3 de la ciudad de Cali, en especial si cursan sus estudios en colegios públicos debido al poco acompañamiento después de sus jornadas lectivas y sí a esto se le suman los siguientes agravantes: ausentismo de sus padres, condiciones familiares deplorables, violencia familiar, programas de televisión de poco contenido educativo que inducen a la prostitución, violencia y delincuencia, además de esto se encuentran con un mundo corrupto e ilegal con el cual muchos empiezan a sentirse identificados.

Todo esto influye en el comportamiento de los jóvenes, pues ellos sienten un abandono sin dirección por parte de su sociedad, topándose de frente con la difícil situación económica que obliga a sus padres a asistir a largas jornadas laborales debiendo ausentarse y dificultando sus obligaciones diarias del hogar.

Es importante resaltar que esta problemática no solo afecta estos estratos socioeconómicos, también termina integrando a toda una sociedad juvenil que necesita la atención de su sociedad para alejarlos de actos delincuenciales y violentos.

Es por la experiencia del deterioro de la juventud actual y la preocupación de las vivencias y actividades que comparten los niños hoy en día, además del alto costo de estos programas complementarios que son privados y se encuentran direccionados solo a una parte exclusiva de la población juvenil, se propone este proyecto que resulta una opción positiva tanto para padres de familia como para los hijos que encontrarán una solución y una precaución a los problemas sociales que se están viviendo actualmente por causa del abandono de los pequeños.

Desde esta perspectiva y con la intención de ayudar a la sociedad en el mejoramiento de este problema se evalúa un proyecto que permita a los niños vulnerables de los estratos 1, 2 estudiantes de básica primaria, que no cuenten con la compañía de sus padres o de una persona responsable, para tener una opción formativa después de sus actividades académicas.

Los niños contarán con un espacio físico y social donde tendrán un acompañamiento de personas capacitadas (Profesionales o estudiantes en pasantía) para dar una asesoría en sus actividades académicas y a su vez brindar una oportunidad para que puedan desarrollar sus aptitudes, talentos y capacidades en diferentes actividades recreativas, culturales, artísticas y deportivas.

Este proyecto busca la adaptación positiva en la sociedad, el fortalecimiento de los lazos familiares y la generación de una nueva oportunidad formativa para estos

niños, buscando también la conexión con otros programas que permitan su continuo desarrollo personal, académico y profesional, promoviendo a su vez las buenas costumbres, los valores y su formación como futuros adultos y padres de familia.

## 1.2 FORMULACIÓN

¿Es viable la creación de una empresa con prestación de servicios en acompañamiento infantil, basado en conceptos educativos multicomplementarios formativos para los niños comprendidos entre los grados 1 y 5 de primaria estudiantes de la escuela Las Américas, perteneciente al barrio Floralia (Estrato 2), de la Ciudad de Santiago de Cali?

A propósito de multicomplementarios, A. Chanlat dice:

No es posible encontrar soluciones simples a problemas sociales complejos. El método de estudio propuesto hoy para las ciencias sociales y humanas plantea la necesaria multicomplementariedad en el conocimiento y en la acción, lo cual significa considerar varias complementariedades posibles que conducen al conocimiento: analítico-globalista, disciplinario-multidisciplinario, sincrónico y diacrónico, variedad de teorías, variedad de paradigmas, variedad de modos de expresión, variedad de tipos de explicación, la comparación, la esencia y la acción<sup>2</sup>.

## 1.3 SISTEMATIZACIÓN

- ¿Qué conceptos y que teorías deben guiar el desarrollo de este proyecto?
- ¿Cuáles son las principales características del entorno económico, político, jurídico, social, cultural y ambiental de la ciudad y como influiría en el desarrollo de proyecto?

### **Aspectos de Mercadeo**

- ¿Cuáles son los antecedentes, la situación actual y las perspectivas del sector de actividad en que se va a desarrollar el proyecto?
- ¿Cuál es el tamaño del mercado y donde se encuentran ubicados?
- ¿Cuáles son las necesidades del mercado y cuáles son sus hábitos de consumo?

---

<sup>2</sup> CHANLAT, A. La multicomplementariedad en el conocimiento y la acción, dado por ZAPATA D, Álvaro. MURILLO V, Guillermo. MARTINEZ C, Jenny. Organización y Management: Naturaleza, Objeto, Método, Investigación y Enseñanza. Cali: Universidad del valle, 2006, P 139,143.

- ¿Cuáles empresas que prestan el mismo tipo de servicio o cuales ofrecen uno que lo pueda sustituir?
- ¿Cuáles son las principales debilidades y fortalezas del servicio?
- ¿Cuáles son las estrategias de la mezcla de mercado (clientes, comunicación, canales de distribución y costos) que se van a seguir?
- ¿Cuál es el plan de consumo que se ejecutará en la empresa?
- De acuerdo a las perspectivas del mercado objetivo y los servicios que se ofrecen ¿Qué consumo se puede proyectar para los próximos 3 años de funcionamiento?

### **Aspectos Técnicos**

- ¿Cuáles son las especificaciones técnicas, para la prestación de dicho servicio?
- ¿Cuál es la descripción técnica de cada servicio a prestar, en cuanto a diseño, ubicación y localización, sistema de entrega?
- ¿Cuál es el diagrama de flujo de los procesos de la empresa?
- ¿Qué requerimientos hay en cuanto a tecnología, mano de obra, distribución, transporte?
- ¿Qué tipo de control se va a ejercer para medir la calidad del servicio que se va a ofrecer?

### **Aspectos Administrativos**

- ¿Cuál será el direccionamiento estratégico de la empresa?, (Misión, Visión, Valores, Principios)
- ¿Cuál será el diagnostico DOFA del negocio?
- ¿Cuál será la estructura organizacional de la empresa, que tipo de contratos se van a manejar y qué tipo de funciones se van a desempeñar en cada uno de los cargos?

### **Aspectos Legales**

- ¿Qué tipo de sociedad se va a constituir y por qué?
- ¿Qué trámites legales especiales se requieren para iniciar la empresa?

### **Aspectos Sociales y Culturales**

- ¿Qué impactos tiene este proyecto para la sociedad, y la cultura ciudadana y cómo se piensa contribuir con el mejoramiento de esos dos factores?

## **Aspectos Económicos**

- ¿Qué monto de inversión se requiere para iniciar este proyecto? Y ¿Cuáles serían los medios o las entidades que lo financien?
- ¿Cuáles son los costos fijos, variables, y mixtos a manejar?
- ¿Cuál es el capital que se necesita durante los 3 años iniciales del proyecto?
- ¿Cuál es el margen de contribución unitario y la cantidad de usuarios beneficiarios del servicio que permitirán llegar al punto de equilibrio?
- Con base a lo anterior ¿cuál es el presupuesto de ingresos esperado?

## **Aspectos Financieros**

- ¿Cuál es el flujo de caja de las operaciones correspondientes a los tres primeros años de funcionamiento proyectados?
- ¿Cuáles son las proyecciones de los balances, estados de resultados y flujos de caja en el proyecto?
- Con base en la información recolectada en los estados financieros proyectados ¿Qué indicadores demuestran la viabilidad o no del proyecto?

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 OBJETIVO GENERAL**

Crear una empresa dedicada a la prestación de servicios educativos multicomplementarios formativos para los niños comprendidos entre los grados 1 y 5 de primaria estudiantes de la escuela Las Américas, perteneciente al barrio Floralia (Estrato 2), de la Ciudad de Santiago de Cali.

### **2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer los conceptos y teorías que van a guiar el desarrollo de este proyecto.
- Describir cual es el entorno económico, político, jurídico, social, cultural y ambiental del país y la ciudad donde se piensa prestar este servicio y como influiría en el desarrollo de proyecto.

#### **Aspectos de Mercadeo**

- Esclarecer cuáles son los antecedentes, la situación actual y las perspectivas del sector de actividad en que se va a desarrollar el proyecto
- Determinar cuál es el tamaño del mercado y donde se encuentran ubicados
- Hallar las necesidades del mercado y cuáles son sus hábitos de consumo
- Determinar cuáles son las empresas que prestan el mismo tipo de servicio o cuales ofrecen uno que lo pueda sustituir
- Identificar las principales debilidades y fortalezas del servicio
- Estructurar las estrategias de la mezcla de mercado (clientes, comunicación, canales de distribución y costos) que se van a seguir
- Establecer el plan de consumo que se ejecutará en la empresa
- Determinar el consumo, según las perspectivas del mercado objetivo y los servicios que se ofrecen, y proyectarlo para los próximos 3 años de funcionamiento.

#### **Aspectos Técnicos**

- Identificar las especificaciones técnicas, para la producción de dicho o servicio
- Realizar la descripción técnica de cada servicio a prestar, en cuanto a diseño, ubicación y localización, sistema de entrega
- Estructurar el diagrama de flujo de los procesos de la empresa
- Establecer los requerimientos en cuanto a tecnología, mano de obra, distribución, transporte
- Hallar el tipo de control se va a ejercer para medir la calidad del servicio que se va a ofrecer

### **Aspectos Administrativos**

- Determinar cuál será el direccionamiento estratégico de la empresa.
- Diagnosticar cual será la matriz DOFA del negocio.
- Definir la estructura organizacional de la empresa, el tipo de contratos que se van a manejar y qué tipo de funciones se van a desempeñar en cada uno de los cargos.

### **Aspectos Legales**

- Definir el tipo de sociedad se va a constituir.
- Establecer que trámites legales especiales se requieren para iniciar la empresa.

### **Aspectos Sociales y Culturales**

- Investigar que impactos tiene este proyecto para la sociedad, y la cultura ciudadana, para así contribuir con el mejoramiento de esos dos factores.

### **Aspectos Económicos**

- Determinar el monto de inversión que se requiere para iniciar este proyecto y los medios o las entidades que lo financian.
- Establecer cuáles son los costos fijos, variables, y mixtos a manejar.
- Totalizar el capital que se necesita durante los 3 años iniciales del proyecto.
- Hallar el margen de contribución unitario y la cantidad de usuarios beneficiarios del servicio que permitirán llegar al punto de equilibrio
- Fijar cual es el presupuesto de ingresos esperado.

### **Aspectos Financieros**

- Realizar las proyecciones del flujo de caja, de los balances y los Estados de Resultados, de las operaciones correspondientes a los tres primeros años de funcionamiento del proyecto.
- Definir cuáles son los principales indicadores que demuestran la viabilidad del proyecto.
- Establecer cuál es el valor presente neto de la operación y la tasa interna de retorno del inversionista para conocer la factibilidad del negocio.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

La creación de una empresa enfocada en el acompañamiento infantil, donde se presten servicios educativos, culturales, sociales, deportivos y recreativos que permitan a los niños del ciclo de Básica Primaria de Santiago de Cali, que no cuenten con la compañía de sus padres o algún familiar después de sus actividades académicas, ha sido pensado desde dos ópticas, primero la oportunidad de un negocio con énfasis en emprendimiento social que en la ciudad de Cali no ha sido muy promovido por los empresarios, ni por el gobierno y la segunda es promover acciones para dar solución a una problemática social que con el pasar del tiempo se va acentuando.

La inventiva de empresas con sentido social, impulsa al desarrollo de la región, sin entrar en el círculo de las empresas generadoras de grandes ganancias y rentabilidades para sus socios en las cuales ignoran por completo su aporte a la sociedad; el enfoque de esta empresa es ser rentable, generar ganancias pero a su vez dar un aporte social de la misma magnitud a sus habitantes, por este motivo resulta importante promover en los actuales y futuros administradores la ampliación de su visión y no caer en la práctica de la creación de empresas que solo tengan fines lucrativos, es necesario ampliar la perspectiva empresarial para un fin común.

La puesta en marcha de este proyecto será el resultado de los estudios y análisis realizados en este trabajo y de los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera de Administración de Empresas, para garantizar un proyecto exitoso y sostenible.

Con este trabajo se pretende la aplicación de los conocimientos académicos, personales y profesionales adquiridos a lo largo de la carrera profesional en Administración de Empresas, con énfasis en el aspecto humano y social arraigadas en el alma mater y de esta forma contribuir al desarrollo de la sociedad con el apoyo de las entidades involucradas y los diferentes aportes que generen sus programas relacionados con el proyecto, para convertirlo en una realidad emprendedora.

La realización del presente trabajo se justifica en los siguientes aspectos:

#### **ACADÉMICO**

El presente trabajo ofrece la oportunidad de aplicar los conocimientos académicos adquiridos a lo largo de la carrera de Administración de Empresas. Adicionalmente, la aprobación de este proyecto cumplirá uno de los principales requisitos para obtener el título profesional en Administración de Empresas.

## **COMERCIAL**

Las buenas bases para la formación educativa y cultural de los niños, se ve reflejada a un largo plazo y es de gran importancia para el progreso y desarrollo de la ciudad de Santiago de Cali, debido a que asegura un panorama atractivo para la inversión de nuevos empresarios, la creación de nuevos negocios y acuerdos comerciales.

## **PERSONAL**

Este proyecto nace de la vivencia de una estudiante, que en el transcurso de su carrera vio la necesidad de un lugar donde le prestaran el servicio de acompañamiento para su hijo que en ese momento se encontraba cursando el bachillerato, debido a que por compromisos laborales y académicos se le dificultaba estar en el hogar para recibirlo cuando el volviera de la escuela.

De igual forma esto representaba un alto costo para poder contratar a una persona confiable que lo cuidará en las tardes.

En el transcurso de su carrera académica debió modificar horarios, recorrer largos trayectos antes y después de ir a su trabajo o a la universidad e incurrir en gastos extraordinarios para garantizar el bienestar de su hijo.

Bajo esta vivencia se vio la necesidad del desarrollo de este proyecto.

## **SOCIAL**

A través de este proyecto se busca ayudar a la sociedad de la ciudad de Santiago de Cali, en el mejoramiento para el uso del tiempo libre de los niños, en la disminución de la delincuencia, la indigencia infantil y el consumo de drogas y el trabajo forzado.

Ser una herramienta para los padres de estos niños que por compromisos laborales no dedican el tiempo requerido para la buena formación social de los mismos.

Crear un espacio para que estos niños encuentren un lugar positivo y constructivo en la sociedad bajo sus normas, valores y buenas costumbres.

## **4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El estudio de este proyecto se realizará durante los meses comprendidos entre Febrero y Diciembre del año 2011 y tiene dos grandes componentes, el primero corresponde a los aspectos académicos del proyecto y el segundo corresponde a la elaboración del estudio de factibilidad de la empresa propuesta. A continuación se presentara la metodología específica en cada componente:

### **4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para la elaboración y desarrollo de este proceso sistemático se utilizó el método científico de investigación, tomado del libro de Carlos Eduardo Méndez, Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación.

#### **Estudio Exploratorio**

Este estudio tiene como objetivo ayudar a que el investigador se familiarice con la situación del problema, identifique las variables más importantes y reconozca otros cursos de acción.

Ayuda a obtener con relativa rapidez ideas y conocimientos en una situación, es el primer nivel de conocimiento y sirve como base para realizar estudios más profundos.

Inicialmente se utilizará el estudio exploratorio para establecer la viabilidad de éxito de la empresa propuesta, se realizaran visitas a los centros educativos y escuelas de formación cultural y deportiva de la comuna 6 de la ciudad de Cali para lograr la participación de los padres de familia y estudiantes en el ciclo de básica primaria de las escuelas del sector, de esa manera establecer la amplitud del mercado y el nivel competitivo de empresas que presten servicios similares a los de la empresa dentro del sector.

#### **Estudio Descriptivo**

La investigación en ciencias sociales se ocupa de la descripción de las características que identifican los diferentes elementos y componentes como su interrelación. En el caso de la economía, la administración y ciencias contables es posible llevar a cabo un conocimiento de mayor profundidad que el exploratorio, este lo define el estudio de carácter descriptivo.

Su propósito es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Por esto es posible establecer las características demográficas de unidades investigadas (numero de población, distribución por edades, niveles de educación, estado civil, etc.). Identificar formas de conducta y actitudes de las

personas que se encuentran en el universo de investigación (comportamientos sociales, preferencias al tomar el servicio, aceptación de liderazgo, motivación frente al trabajo, decisiones de compra, etc.).

De esta forma, el estudio descriptivo identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar.

Posterior al estudio exploratorio, se realizará el estudio descriptivo con la idea de profundizar en el tema, indagando sobre las características demográficas de la población a la cual va dirigida el proyecto, comportamiento, costumbres y necesidades.

## 4.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En este proyecto se aplicará el método de análisis-síntesis, debido a que partimos de una problemática social con la cual convivimos día a día y a partir del análisis de las partes estudiadas es posible dar una solución a este planteamiento, igualmente este método se adapta a las necesidades de la investigación y lleva a encontrar datos concretos y específicos.

## 4.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

4.3.1. Fuentes Primarias. Las fuentes primarias serán los estudiantes de la Escuela las Américas, padres de familia y los rectores o directores.

4.3.2. Fuentes Secundarias. Se recolectan datos estadísticos por medio de las páginas Web (Censos, banco de datos, informes.), documentos gubernamentales, periódicos y libros.

4.3.3. Técnicas de recolección de información. Se utilizará la encuesta con los padres de familia y estudiantes de la Escuela las Américas, y la entrevista con los rectores o directores de la misma.

## 5. MARCO DE REFERENCIA

### 5.1 MARCO TEÓRICO

Para este trabajo de investigación se pretendió realizar un marco teórico dando enfoque a diferentes términos como Innovación, Empresario y Emprendimiento entre otras que fueron dadas a conocer en el transcurso de la historia de la Administración de Empresas por varias personalidades al mundo y que han sido propulsores de la administración por medio de sus teorías y pensamientos para que esta evolucione y vaya a la par con el desarrollo del ser humano, su bienestar social y personal.

La palabra “emprendedor” nace en la economía Francesa como “entrepreneur” (pionero), donde se relacionaba con un sujeto que empezaba un negocio o proyecto importante, más adelante fue tomando fuerza y fue adhiriéndose como característica de las personas que estimulaban el progreso económico pero con nuevas y mejores formas de hacer las cosas. El Economista Francés más reconocido por dar significado concreto a ese término es Jean Baptiste Say, quien afirmaba con los cambios del siglo XIX, “El emprendedor saca los recursos económicos de una área de poca productividad y los coloca en otra de alta rentabilidad y mayor rendimiento. Los emprendedores crean valor”.<sup>3</sup>

Ya en el siglo XX, otro economista se vería relacionado con el término, Joseph Schumpeter, Profesor de Harvard, quien describió a los emprendedores como los innovadores que impulsan el proceso “Creativo-Destructivo” del Capitalismo, ósea, una inestabilidad en los mercados. Según sus palabras “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción” pueden hacerlo de varias maneras, “Explotado un invento o, más generalmente una posibilidad tecnológica probada para producir un nuevo producto o producir uno antiguo de una forma nueva; o buscando una nueva fuente de suministro de materiales o un nuevo mercado para productos; reorganizar una industria, etc.” Aquí no solo se describe al emprendedor sino también al ejercicio del emprendimiento.

Aunque la representación de estos “Emprendedores” conlleva a pensar en un ser únicamente creador de un negocio, estos conceptos fueron la base para la evolución del empresario emprendedor como tal.

Continuando en el siglo XX, El profesor Howard Stevenson, también de Harvard interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos. Este análisis ha servido para apoyar el emprendimiento tanto a empresarios como a empleados de compañías de todo tipo. Existen muchos ejemplos de empresarios exitosos que siguen esta

---

<sup>3</sup> “El Significado del Emprendimiento Social”. Pagina 1. Consultado 20 Noviembre de 2011. [http://issuu.com/vaecat/docs/el\\_significado\\_del\\_emprendimiento\\_social](http://issuu.com/vaecat/docs/el_significado_del_emprendimiento_social)

tendencia, aquellos que creyeron en su sueño e hicieron lo imposible por hacerlo realidad, y lo lograron.<sup>4</sup>

Para Peter Drucker, La innovación y el empresariado innovador se necesitan en la sociedad tanto como en la economía; en las instituciones de servicios públicos tanto como en los negocios. Precisamente porque la innovación y el empresariado innovador no son "raíz y tallo" sino "un paso por vez", un producto aquí, una norma allá, un servicio público más allá; porque no son "planificados" sino enfocados en esa oportunidad y en aquella necesidad; porque se hacen como pruebas y desaparecerán si no producen los resultados esperados y necesarios; porque, en otras palabras, son pragmáticos más que dogmáticos, y modestos en lugar de grandiosos. Sólo prometen mantener en funcionamiento una sociedad, una economía, una industria, un servicio público, un negocio flexible y capaz de renovarse.

La otra innovación social necesaria es más radical y más difícil y no tiene precedente: organizar el abandono sistemático de las políticas sociales desgastadas y de las instituciones obsoletas de servicios públicos. No fue un problema hacerlo en la última gran era de la empresa innovadora, hace unos cien años, cuando existían tan pocas normas e instituciones, ahora se tienen en abundancia. Pero ahora se sabe que pocas o ninguna serán eternas. Pocas de ellas sirven más que para un corto período. <sup>5</sup>

Estas teorías son las más relacionadas con el trabajo del empresario social, donde se busca crear una empresa que sea exitosa lucrativamente y a su vez devuelva estos beneficios a la sociedad encontrando nuevas formas de realizar gestión en una empresa sostenible e impulsando al desarrollo económico y social de una nación.

De igual forma ser espejo de buenos resultados sociales con prácticas administrativas que involucren a los empleados y colaboradores en el bienestar y mejoramiento de su calidad de vida y la de sus familias.

## 5.2 MARCO CONCEPTUAL

Dentro del Marco Conceptual se quisieron resaltar diferentes temas que son de gran importancia para el objeto de investigación, el uso del tiempo libre en los niños Colombianos, sus derechos legales, las leyes que cobijan estos derechos, la importancia de brindar una educación adecuada y un desarrollo protegido por todos los autores de la sociedad.

---

<sup>4</sup> "Estado del Arte en la enseñanza del emprendimiento. Paginas 5,7" Consultado Noviembre 20 de 2011. Autor. Alicia Castillo H.

<sup>5</sup> DRUCKER, PETER FERDINAND (1998). La innovación y el empresario innovador: La práctica y los principios. México. P. 300 - 307. Consultado 12 de Octubre 2011.

## Uso del tiempo libre en los niños Colombianos

En Colombia debido a la situación económica los padres y madres de familia se han visto obligados a trabajar largas jornadas laborales para poder suplir las necesidades básicas de su familia, dejando los niños al cuidado de abuelos u otros familiares no aptos para una formación integral, o en el peor de los casos solos.

Esto ha permitido el descuido de los niños, de sus actividades extraescolares, la de su formación y de la enseñanza de buenas prácticas para su vida, entregándolos a la televisión, los juegos virtuales y exponiéndolos en las calles a la influencia de personas que los llevan por el camino de la delincuencia o drogadicción.

El uso del tiempo libre es para el ser humano una necesidad básica, debido a esto es de vital importancia las buenas prácticas extraescolares debido a que permiten a los niños conocer mejor su realidad sociocultural, favorecen al desarrollo de la creatividad, iniciativa, capacidad de expresión, responsabilidad, sentido de pertenencia, cooperación y autonomía en el momento de enfrentarse a problemas cotidianos.

Igualmente si se quiere que el niño haga buen uso de su tiempo libre es necesario educarlo y formarlo para utilice este espacio como medio para proporcionar herramientas que guíen su desarrollo integral, hábitos de vida saludables, un destacado progreso académico, se nutra culturalmente y tenga mejores oportunidades para construir un proyecto de vida.

Es responsabilidad de la sociedad favorecer la creación de estos espacios de socialización, integración y formación para los niños y jóvenes desde una perspectiva lúdica, creativa y deportiva.

## Multicomplementariedad

Al realizar el trabajo con niños se debe tener en cuenta la complejidad del ser humano, por eso necesario utilizar la multicomplementariedad en todas las actividades que se llevarán a cabo en el centro para conducir al conocimiento, según A. Chanlat. (1984): El método de estudio propuesto hoy para las ciencias sociales y humanas plantea la necesaria multicomplementariedad en el conocimiento y en la acción, lo cual significa considerar varias complementariedades posibles que conducen al conocimiento: analítico-globalista, disciplinario-multidisciplinario, sincrónico y diacrónico, variedad de teorías, variedad de paradigmas, variedad de modos de expresión, variedad de tipos de explicación, la comparación, la esencia y la acción.

Esta multicomplementariedad en el conocimiento y en la acción debería permitir corregir el reduccionismo simplificador que reina tanto en la teoría como en la práctica de la administración, en los cuales se ha privilegiado; la realidad exterior en contra de la realidad interior; el análisis sobre la intuición; algunas disciplinas como la economía, la sociología, la psicología en desmedro de la lingüística, el

psicoanálisis, la antropología; el punto de vista sincrónico con relación al punto de vista diacrónico; el análisis funcionalista y sistémico con relación a los análisis estructuralistas y dialécticos; las presentaciones cuantitativas en vez de las más cualitativas; los problemas de definición con relación a la comprensión de la acción.

Este método de estudio consiste en remontarse a las características universales que están en el origen del comportamiento humana, en buscar lo universal en las fuentes de varias de las ciencias de la vida y en adoptar una perspectiva multidisciplinaria. Ellos invitan a tener en cuenta las enseñanzas de las ciencias de la vida en una reflexión sobre la gestión.

Es en este sentido que Alain Chanlat propone más que inventar nuevas técnicas de gestión, invenir las cosas y tomar a partir de ahora como sistema de referencia las ciencias de la vida, que siempre han sido consideradas como extrañas y contradictorias a la vida de la empresa; dice él, ¿no sería preferible abordar los mismos problemas de una manera diferente?

Cada ser humano tiene componentes biológicos, psíquicos y sociales que interactúan continuamente. Hay que estudiarlos desde un punto de vista del género humano y de lo que le acontece a un individuo de la especie, intentando apreciar las implicaciones prácticas y éticas de esos conocimientos en el ejercicio de la administración como profesión. En este sentido se impone que para avanzar hacia un paradigma humano de la administración, el hombre sea estudiado desde la perspectiva filogenética y desde la perspectiva ontogenética<sup>6</sup>.

Código de la Infancia y Adolescencia (Ley 1098 de 2006)

Tiene como finalidad “garantizar a los niños, a las niñas, y a los adolescentes su pleno y armonioso desarrollo para que crezcan en el seno de la familia y de la comunidad, en un ambiente de felicidad, amor y comprensión. Prevalecerá el reconocimiento a la igualdad y la dignidad humana, sin discriminación alguna”. Esta ley otorga responsabilidades al Estado, a la sociedad y a la familia en la garantía de los derechos de niños, niñas y Adolescentes; a prevenir su amenaza o vulneración y a su restablecimiento inmediato.

Para este código los niños, niñas y adolescentes son sujetos titulares de derechos, entendiendo por niño o niña las personas entre los 0 y los 12 años, y por adolescente las personas entre 12 y 18 años de edad. Caracterizar todos aquellos elementos que intervienen en el proceso de investigación, buscar definiciones, conceptos y líneas para enmarcar la investigación.

---

<sup>6</sup> CHANLAT, A. La multicomplementariedad en el conocimiento y la acción, dado por ZAPATA D, Álvaro. MURILLO V, Guillermo. MARTINEZ C, Jenny. Organización y Management: Naturaleza, Objeto, Método, Investigación y Enseñanza. Cali: Universidad del valle, 2006, P 143,144.

## Derechos de los Niños, Niñas y Adolescentes

Derecho a la vida y a la calidad de vida y a un ambiente sano, Derecho a la integridad personal, Derecho a la rehabilitación y la resocialización, Derechos de protección, Derechos a la libertad y seguridad personal, Derecho a tener una familia y a no ser separado de ella, custodia y cuidado personal, Derecho a los alimentos, Derecho a la identidad, Derecho al debido proceso, “Derecho a la salud Derecho a la educación, Derecho al desarrollo integral en la primera infancia, Derecho a la recreación, participación en la vida cultural y en las artes, Derecho a la participación de los niños, las niñas y los adolescentes, Derecho de asociación y reunión”, Derecho a la intimidad, Derecho a la información, Edad mínima de admisión al trabajo, Derecho a la protección laboral de los adolescentes autorizados para trabajar, Derechos de los niños, las niñas y los adolescentes con discapacidad.<sup>7</sup>

## Ley General de Educación (115 de 1994)

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.

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

De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, se define y desarrolla la organización y la prestación de la educación formal en sus niveles preescolar, básica (primaria y secundaria) y media, no formal e informal, dirigida a niños y jóvenes en edad escolar, a adultos, a campesinos, a grupos étnicos, a personas con limitaciones físicas, sensoriales y psíquicas, con capacidades excepcionales, y a personas que requieran rehabilitación social.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> “Estrategias Unidades de Apoyo y Fortalecimiento Familiar”. Pagina 17. Consultado Noviembre 20 de 2011. <http://www.icbf.gov.co/icbf/directorio/portel/libreria/pdf/Cartilla2UNFAFA.pdf>

<sup>8</sup> “Ley 115 de 1994. Artículo 1. Objeto de la Ley. Consultado Noviembre 20 de 2011. <http://www.col.ops-oms.org/juventudes/Situacion/LEGISLACION/EDUCACION/EL11594.HTM>

## 6. ANÁLISIS DE ENTORNOS DEL SECTOR

### 6.1 ENTORNO ECONÓMICO

En el 2011 el panorama económico Colombiano se vio afectado según datos concretos del Banco de la república donde aseguran que para el 2011 el producto interno bruto se sitúa en un 21,8% del total, esto quiere decir que la industria local fabrica solo esta cantidad del total producido en el país y el resto va por cuenta de las empresas extranjeras.

23.399 millones de dólares constituyen deuda pública y 38.707 millones de dólares la deuda privada, con lo cual se observa que la probable causa de los salarios en Colombia es esta deuda externa tan elevada de la cual se paga la exagerada suma de 35 billones de pesos pertenecientes únicamente a intereses en el 2011.

Este nivel de endeudamiento es alarmante para la inversión extranjera que se ve en riesgo y obliga a el gobierno a generar estrategias que prueben la obtención de estrategias para generar el capital que ayuda a disminuir esta deuda externa, probablemente en nuevos impuestos que dificultan el progreso de las empresas locales y generan despidos masivos, para las pequeñas y medianas nuevas empresas las oportunidades se ven reducidas disminuyendo a su vez la innovación y desarrollo que aportan estas empresas a la economía local.

En cuanto al comportamiento del año en curso se tuvieron otras variables económicas importantes:

La investigación sobre el desempleo estuvo a cargo este año del DANE donde se centraron en la población juvenil que deben ser la fuerza trabajadora de un país y se realizo en las 13 ciudades más pobladas del país con un rango de 14 a 26 años de edad.

Los resultados muestran a un 30.5% de desempleo en la población femenina, para el tercer trimestre del 2011 los datos generales del desempleo fueron: Julio 11,6%, Agosto 10,1% y Septiembre 9,7% cifras que han disminuido en comparación al mismo periodo en el año anterior 2010 (Julio 12,6%, Agosto 11,2% y Septiembre 2010 10,6%). Se estima que en la actualidad son alrededor de 2.196.000 los colombianos que se encuentran en situación de paro.<sup>9</sup>

En cuanto a la inflación el Banco de la República definió su meta entre el 2% y el 4% para el 2011, la verdad es que en Agosto se presentó una variación en el IPC de 108.02 generando una inflación de 3.27%, en Septiembre IPC 108.35 – Inflación de 3.73% y para Octubre se presentó una variable de 108.55 IPC – Inflación de 4.02% lo que muestra un aumento en comparación con las tasas del mismo periodo en el año anterior, (Agosto: IPC 104,59 – Inflación 2,31% , Septiembre: 104,45 - 2,28% y Octubre 104,36 – 2,33%). Se prevé que esta alza es

---

<sup>9</sup> Información DANE. Consultado Noviembre 16 2011. <http://www.dane.gov.co>

resultado de un aumento en los productos de la canasta familiar debido al invierno, los variables precios de la salud y por los costos de la vivienda.

El banco de República decidió no modificar la tasa de interés en lo que resta del año, la mantendrá en el 4,5 % dado que la economía sigue mostrando *“señales de fortalecimiento impulsado por la confianza de los Consumidores y el fortalecimiento de la inversión de las empresas”*.<sup>10</sup>

Productos o servicios que subieron de precio para el mes de Octubre del 2011:

|            |          |
|------------|----------|
| Alimentos  | = 0,43 % |
| Salud      | = 0,33 % |
| Vivienda   | = 0,17 % |
| Transporte | = 0,07 % |
| Vestuario  | = 0,06 % |

---

<sup>10</sup> Inflación 2011. Consultado. Noviembre 16 2011. Autor Nicolás Rombiola.  
<http://inflacion.com.co/inflacion-2011.html>

**Cuadro 1.** Análisis del Impacto del Entorno Económico.

| ELEMENTO                                                                                                                                           | SUPUESTO                                                                                                                                                                                                                                                                | RELACIÓN E INCIDENCIA                                                                                                                                                                                      | IMPACTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>PIB;</b> Producto Interno Bruto. Expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período.       | El producto interno bruto se sitúa en un 21,8% del total nacional para lo que va corrido el 2011.                                                                                                                                                                       | Esta variable afecta directamente a la empresa, debido a que la disminución del PIB indica un decrecimiento económico que puede indicar un menor poder adquisitivo de los colombianos.                     | Tiene un impacto negativo puesto que los habitantes tienden a suplir sus necesidades básicas en primera medida y si disminuye su poder adquisitivo se dificulta que tomen el servicio que les ofrecerá la empresa debido a que no podrán pagarlo.                                                                                                                              |
| <b>INFLACIÓN;</b> incremento generalizado de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado. | Para los últimos meses del año en Agosto se presentó una inflación de 3.27%, Septiembre 3.73% y Octubre de 4.02%. Lo que muestra un aumento en comparación con las tasas del mismo periodo en el año 2010, (Agosto: Inflación 2,31%, Septiembre 2,28% y Octubre 2,33%). | El control de este índice en los últimos años se ha convertido en estrategia para aumentar la confianza de los consumidores y el fortalecimiento de la inversión de las empresas, las PYMES en particular. | Impacto negativo ya que el aumento de la inflación afecta directamente la economía colombiana, para contrarrestar esto se deberá hacer un mayor esfuerzo para suplir las necesidades básicas debido a que estas son las que han presentado mayor aumento del precio en el 2011.<br>Se rescata positivamente las estrategias del estado para alentar la inversión en las PYMES. |

|                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>TASA DE INTERES;</b><br/>Las tasas de intervención son el instrumento de la política monetaria con las cuales se modifica las tasas de interés para suministrar o retirar liquidez de la economía.</p> | <p>El Banco de la República mantendrá el 4.5% la tasa de intervención por lo que resta del año 2011.</p>                                                                                                                                                                                                                  | <p>Es importante para la empresa el manejo de la tasa de intervención porque significa que se continuará apoyando el crecimiento del producto y del empleo, estimulando su sostenibilidad, de igual forma se facilita la adquisición de un préstamo bancario para la empresa en caso de necesitarse.</p> | <p>El impacto es positivo pues se espera que para el próximo año la cifra de desempleo baje, aumentando los ingresos familiares. De igual forma se podrá contar con otro recurso de financiación por parte de las entidades financieras nacionales.</p> |
| <p><b>DESEMPLEO:</b><br/>El desempleo está formado por la población activa (en edad de trabajar) que no tiene trabajo.</p>                                                                                   | <p>El desempleo afecta a la población femenina con un tasa de 30.5%, en general los datos para el tercer trimestre de 2011 fueron: Julio 11,6%, Agosto 10,1% y Septiembre 9,7% cifras que han disminuido en comparación al mismo periodo en el año anterior 2010 (Julio 12,6%, Agosto 11,2% y Septiembre 2010 10,6%).</p> | <p>Según las encuestas que hicimos la mayoría de los hogares se sostiene con los ingresos del padre, sin embargo el desempleo femenino resta ingresos en la base familiar y por ende poder adquisitivo.</p>                                                                                              | <p>Impacto negativo, se mantiene en riesgo la obtención del servicio, debido a que se deben suplir en primer lugar las necesidades básicas y esto ha obligado a las madres de familia a ocuparse en trabajos no formales.</p>                           |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 1.** Entorno económico.

| Variables        | A/O | AM | am | om | OM |
|------------------|-----|----|----|----|----|
| P.I.B            | A   | X  |    |    |    |
| Inflación        | A   |    | X  |    |    |
| Tasas de Interés | O   |    |    |    | X  |
| Desempleo        | A   | X  |    |    |    |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

## 6.2 ENTORNO SOCIAL

El entorno social es importante para analizar en qué contexto va a realizar sus actividades la empresa, para este proyecto el entorno social en el cuál se desenvuelven los niños Colombianos es trascendental así no sea del todo positivo, pues la idea de negocio es generar ganancia pero dando a su vez un aporte social significativo con el trabajo enfatizado en los niños.

La población Colombiana según estimado para Julio/2011 es de 44.725.543 habitantes, entre los cuales se encuentra que de las edades entre 0-14 años equivalen al 26,7% de la población donde 6.109.495 son hombres y 5.834.273 son mujeres.

La tasa de crecimiento de la población es de 1.156%, mientras que la tasa de natalidad es de 17,49 nacimientos por cada 1.000 habitantes y la tasa total de mortalidad infantil es de 16,39 muertes por cada 1.000 nacimientos donde la muerte de varones equivale a 19,92 muertes por cada 1.000 nacimientos y las de mujeres a 12,65 muertes por cada 1.000 nacimientos.<sup>11</sup>

El panorama social Colombiano para la población infantil tiene diferentes falencias que en su medida pueden ser debilidades que el proyecto en su puesta en marcha puede ayudar a disminuir, como punto de partida se tiene la desnutrición infantil que según un informe reciente se calcula que en Colombia 15.000 niños mueren al año por enfermedades asociadas a la falta de alimento, sin embargo este problema también radica en malos hábitos alimenticios y malas prácticas higiénicas al momento de manipular los alimentos al igual que la escases de agua potable.<sup>12</sup>

Por otro lado otro Fenómeno que es el trabajo infantil, En Cali existen, según el último Censo, 520.000 niños y adolescentes, de los cuales unos 43.000 se debaten diariamente en semáforos y sitios de prostitución donde son explotados. A esto se suma el aumento en el uso de drogas debido a su exposición a ellas cuando son visitantes de las calles día y noche, 170.000 adolescentes entre los 14 y 18 años de edad han consumido al menos una vez algún tipo de sustancia.

---

<sup>11</sup> "Colombia Población Perfil 2011". Consultado Noviembre 16 2011. Autor Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas- DANE.

[http://www.indexmundi.com/es/colombia/poblacion\\_perfil.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/poblacion_perfil.html)

<sup>12</sup> "En Colombia los niños todavía mueren por hambre". Autor Sonia Marcela Naranjo-Conexión Colombia. Consultado 06 marzo 2011. <http://www.semana.com/noticias-nacion/colombia-ninos-todavia-mueren-hambre/128776.aspx>

Los menores de edad son utilizados para el transporte de drogas, situación que permite violar los derechos de los niños y sobre todo su integridad física”, dijo Omar Figueroa, director nacional de Estupefacientes, al advertir que los niños y niñas están iniciando el consumo de la marihuana desde los 14 años; los altos niveles de consumo de marihuana y cocaína han hecho que Colombia ya no sea solo productor de drogas sino también consumidor, lo cual exige reforzar las estrategias para la prevención, empezando por el núcleo familiar.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> “En el 2011, Cali será la primera ciudad en erradicar el trabajo infantil”. Consultado 6 marzo 2011. <http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/en-2011-cali-sera-primera-ciudad-en-erradicar-trabajo-infantil>

**Cuadro 2. Análisis del Impacto del Entorno Social.**

| ELEMENTO                                                                                                                                                                  | SUPUESTO                                                                                                                                                                                           | RELACIÓN E INCIDENCIA                                                                                                                                                                                                                                       | IMPACTO                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Demografía:</b><br>Población infantil nacional                                                                                                                         | Para Julio/2011 los habitantes del territorio nacional son de 44.725.543 habitantes, el rango de 0-14 años equivalen al 26,7% de la población donde 6.109.495 son hombres y 5.834.273 son mujeres. | Población nacional aproximada, meta de cubrimiento para el proyecto.                                                                                                                                                                                        | Positivo pues se muestra un gran campo de acción para la ejecución de la empresa.                                                                                                                                                                            |
| <b>Desnutrición Infantil:</b> Falta de alimento o malas prácticas en su manipulación.                                                                                     | 15.000 niños Colombianos mueren al año por enfermedades asociadas a la falta de alimento.                                                                                                          | La población y estratos socioeconómicos que se manejan en el proyecto están disminuyendo sus ingresos, debido a la falta de alimento.                                                                                                                       | Impacta negativamente el proyecto porque si en los hogares disminuyen los ingresos significa que se les dificultara tomar el servicio.                                                                                                                       |
| <b>Explotación Infantil:</b><br>Niños y niñas que desempeñan cualquier actividad económica de producción que afecte su desarrollo personal o el disfrute de sus derechos. | En la ciudad de Cali existen 520.000 niños y adolescentes, de los cuales unos 43.000 se debaten diariamente en semáforos y sitios de prostitución donde son explotados.                            | Este dato de explotación infantil, es preocupante pero a su vez a despertado el interés del gobierno y la empresa privada para erradicarlo. De igual forma da la razón de ser a la empresa donde se tendrá un punto de partida para disminuir estas cifras. | Aunque las cifras son preocupantes, este problema social incentiva en la promoción de la educación y programas formativos en el tiempo Libre por parte del gobierno y la empresa privada de los cuales es factible recibir activa participación al proyecto. |

|                                                                                                                                                     |                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Drogadicción Infantil:</b> Enfermedad que consiste en la dependencia física y psicológica de sustancias que afectan el sistema nervioso central. | 170.000 adolescentes caleños entre 14 y 18 años han probado alguna droga al menos 1 vez. | Este problema es preocupante debido a que estos adolescentes llegarán en su momento a ser padres, lo que deteriorara la calidad de vida de los niños.<br>El panorama social se verá incrementado en violencia, muertes, delincuencia e inseguridad. | Esto tendrá un impacto negativo en el proyecto pues se tendrá un obstáculo en la consecución de los objetivos si el panorama social se sigue deteriorando a un ritmo acelerado. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 2.** Entorno social.

| Variables    | A/O | AM | Am | om | OM |
|--------------|-----|----|----|----|----|
| Demografía   | O   |    |    |    | X  |
| Desnutrición | A   | X  |    |    |    |
| Explotación  | O   |    |    | X  |    |
| Drogadicción | A   | X  |    |    |    |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

### 6.3 ENTORNO JURIDICO

La creación de una empresa que realizará un trabajo social con población infantil está relacionada con numerosas normas y leyes que rigen la actividad y organización del estado y de las cuales se resaltan las más cercanas a la razón de ser para su funcionamiento a fin con la legislación Colombiana.

Como primera medida se dispone las leyes generales y específicas que se encuentran en la Constitución Política de Colombia y Código de Comercio y Laboral:

Artículo 58: Hace referencia a los derechos de propiedad, consagrando la propiedad privada como derecho de los Colombianos.

Titulo XII. Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, Artículo 333. Establece la libertad económica y toma la empresa como base para el desarrollo.

Código de Comercio y laboral: En él se encuentra información sobre reglas, normatividad, procedimientos, pautas, tipos de sociedades participaciones, obligaciones, contratación laboral, liquidaciones a empleados, entre otros aspectos que competen en el momento de constituir una empresa y llevarlos a cabo para no incurrir en errores que pongan en peligro el buen funcionamiento de la empresa.

También se debe tener en cuenta las normas y leyes expedidas por el Ministerio de Educación Nacional puesto que dentro de los servicios que se prestarán se encuentra el apoyo académico a los niños por medio de la Ley 115 de 1994 donde se expresa la Ley general de Educación, que tiene como fin:

*ARTÍCULO 1o. OBJETO DE LA LEY. 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. La presente Ley señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Se fundamenta en los principios de la Constitución Política sobre el derecho a la educación que tiene toda persona, en las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra y en su carácter de servicio público.<sup>14</sup>*

Seguido de esto se tienen otras leyes y normas que benefician y ayudan a la creación de la empresa, algunas promovidas por el gobierno para impulsar la innovación y la participación de los jóvenes en las actividades sociales y económicas del país, entre las más destacadas se encuentran:

---

<sup>14</sup> Ley 115 de 1994. TÍTULO I. DISPOSICIONES PRELIMINARES. Artículo 1. Objetivo de la ley. Consultado 18 Noviembre 2011.  
<http://menweb.mineduacion.gov.co/normas/concordadas/Decreto115.htm>

Ley 344 de 1996. *Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones.*

*Artículo 16: De los ingresos correspondientes a los aportes sobre las nóminas de que trata el numeral cuarto del artículo 30 de la Ley 119 de 1994, el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, destinará un 20% de dichos ingresos para el desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo. El SENA ejecutará directamente estos programas a través de sus centros de formación profesional o podrá realizar convenios en aquellos casos en que se requiera la participación de otras entidades o centros de desarrollo tecnológico.*<sup>15</sup>

De esta Ley nace el Fondo Emprender que puede significar una oportunidad para la puesta en marcha del proyecto.

## LEY MIPYME

Ley 590 de 2000. Capítulo I. *Disposiciones generales. Artículo 1. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:*

*Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos. {.....}*<sup>16</sup>

Esta ley fue creada como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas son definidas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales.

De igual manera se encuentran la Ley 1098 2006 Código de la infancia y la adolescencia que decreta: **LIBRO I. LA PROTECCIÓN INTEGRAL. TÍTULO 1. DISPOSICIONES GENERALES. CAPITULO 1: PRINCIPIOS Y DEFINICIONES.**

**ARTICULO 1. FINALIDAD.** *Este Código tiene por finalidad garantizar a los niños, a las niñas y a los adolescentes su pleno y armonioso desarrollo para que crezcan en el seno de la familia y de la comunidad, en un ambiente de felicidad, amor y comprensión. Prevalecerá el reconocimiento a la igualdad y la dignidad humana, sin discriminación alguna.*

**ARTICULO 2. OBJETO.** *El presente Código tiene por objeto establecer normas sustantivas y procesales para la protección integral de los niños, las niñas y los adolescentes, garantizar el ejercicio de sus derechos y libertades consagrados en los instrumentos internacionales de derechos humanos, en la Constitución Política*

<sup>15</sup> Ley 344 de 1996. Normas tendientes a la racionalización del gasto público. Artículo 16. Consultado 18 Noviembre 2011.

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=345>

<sup>16</sup> Ley 590 de 2000. Capítulo I. Disposiciones generales. Artículo 1. Objeto de la ley. Consultado 18 de Noviembre 2011.

[http://www.programamujerescdh.cl/media/documentacion/archivos/Colombia\\_pob7.pdf](http://www.programamujerescdh.cl/media/documentacion/archivos/Colombia_pob7.pdf)

*y en las leyes, así como su restablecimiento. Dicha garantía y protección será obligación de la familia, la sociedad y el Estado.*

*ARTICULO 3.SUJETOS TITULARES DE DERECHOS. Para todos los efectos de esta ley son sujetos titulares de derechos todas las personas menores de 18 años. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 34 del Código Civil, se entiende por niño o niña las personas entre los 0 Y los 12 años, y por adolescente las personas entre 12 y 18 años de edad.<sup>17</sup>*

Así mismo resulta muy importante hacer énfasis en la ley 1429 de 2010 “Ley de Formalización y generación de empleo”<sup>18</sup> con la cual se busca generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

La constitución de la empresa por medio de una Sociedad por Acciones Simplificada, beneficiará a la empresa en la reducción de costos de constitución, disminución en pagos de impuesto sobre la renta, retención en la fuente, aportes parafiscales, cámara y comercio, entre otros.

---

<sup>17</sup> Ley 1098 2006. LIBRO I. LA PROTECCIÓN INTEGRAL. Título 1. Disposiciones Generales. Capítulo 1: Principios y Definiciones. Artículo 1,2,3. Consultado 18 Noviembre 2011.  
[http://www.presidencia.gov.co/prensa\\_new/leyes/2006/noviembre/ley1098081106.pdf](http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2006/noviembre/ley1098081106.pdf)

<sup>18</sup> “Ley 1429. Ley de Formalización y Generación de Empleo”. Consultado Noviembre 15 de 2011.  
<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley142929122010.pdf>

**Cuadro 3.** Análisis del Impacto del Entorno Jurídico.

| ELEMENTO                                                                   | SUPUESTO                                                                                                                                                                                                                                                                  | RELACIÓN E INCIDENCIA                                                                                                                                                                                                                            | IMPACTO                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Constitución Política de Colombia</b><br><b>Código Comercio Laboral</b> | Leyes Generales y Específicas que cobijan y respaldan las leyes que promueven la creación de nuevas empresas, así mismo dan asesoría para procedimientos y requisitos indispensables para la constitución legal de la empresa, el manejo del personal y otras actividades | Se debe cumplir y regir bajo estas normas para la constitución legal de la empresa y no incurrir en un fraude legal que perjudique la reputación de la empresa                                                                                   | Impacto negativo en caso de no ceñirnos a la norma y perjudicar el buen nombre de la empresa.                                                                                                  |
| <b>Ley 115 de 1994:</b><br><b>General Educación</b>                        | Señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad.                                                                        | Una parte importante del servicio es la ayuda para la formación educativa de los niños y es necesario fundamentar esta actividad en esta ley para ayudar a sus objetivos, como por ejemplo la formación permanente, personal, cultural y social. | Impacto positivo, debido a que hay un patrón a seguir para las actividades educativas con los niños que se encuentra estipulado por el gobierno y es consecuente con sus planes de desarrollo. |
| <b>Ley 344 de 1996:</b><br><b>Artículo 16.</b>                             | De esta ley nace el Fondo Emprender, que promueve y apoya la creación y desarrollo de nuevas empresas.                                                                                                                                                                    | Asistir a las convocatorias y participar en la oferta del Fondo Emprender                                                                                                                                                                        | Impacto positivo, se pueden tener una fuente de financiación a una tasa baja y a un plazo estimable.                                                                                           |

|                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ley 590 de 2000: Ley Mipyme</b>                                   | Ley que Promueve la dotación de factores económicos, de formación para el capital humano y tecnología, para el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas.                                                                                                          | Se participará de los programas que adelanten por medio de esta ley para obtener beneficios que apoyen el desarrollo de la empresa.                                                                                                      | Positivo, se obtendrán, beneficios en relación con los costos para la constitución de la empresa, capacitación del capital humano, bienes de capital y tecnología. |
| <b>Ley 1098 2006: Código de la Infancia y Adolescencia</b>           | Tiene por objeto establecer normas sustantivas y procesales para la protección integral de los niños y las niñas, garantizar el ejercicio de sus derechos y libertades consagrados en los instrumentos internacionales de derechos humanos, en la Constitución Política y en las leyes. | Como la aplicación de este código se encuentra bajo la garantía y protección de la familia, la sociedad y el Estado. Es responsabilidad de la empresa regirse a las leyes que establece este código para ejercer legamente su ejercicio. | Negativo en caso de no cumplir con esta ley, se perdería la razón de ser de la empresa.                                                                            |
| <b>Ley 1429 de 2010: Ley de Formalización y generación de empleo</b> | Esta ley tiene como objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.                       | Al constituir la empresa como Sociedad por Acciones Simplificada, el centro estará cobijado por la serie de beneficios que se expiden en esta ley.                                                                                       | Impacto Positivo, la empresa ahorrara costos de constitución, tendrá una reducción progresiva del pago de impuestos y aportes parafiscales.                        |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 3. Entorno Jurídico**

| Variables                                            | A/O | AM | Am | om | OM |
|------------------------------------------------------|-----|----|----|----|----|
| Constitución Política y Código de Comercio y Laboral | A   |    | X  |    |    |
| LEY 115 DE 1994                                      | O   |    |    | X  |    |
| LEY 344 DE 1996                                      | O   |    |    |    | X  |
| LEY 590 DE 2000                                      | O   |    |    |    | X  |
| LEY 1098 DE 2006                                     | A   |    | X  |    |    |
| LEY 1429 DE 2010                                     | O   |    |    |    | X  |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

#### 6.4 ENTORNO AMBIENTAL O ECOLÓGICO

Si bien Colombia es un país que cuenta con una biodiversidad e inmensidad en los recursos naturales que otros países del mundo envidiarían y por lo tanto este factor debe ser una ventaja competitiva, no lo es, ante la ausencia obligatoria de los campesinos en sus tierras y por lo tanto el trabajo agrícola nulo, se encuentra expuesta a los efectos devastadores del cambio climático que se viven actualmente, en Colombia se vive una de las peores crisis alimentarias de toda la historia de la humanidad y lo peor es que ante esta crisis los países productores se han visto obligados a almacenar los excedentes de exportación como medio de contingencia para enfrentar las consecuencias futuras de esta crisis.

Esta crisis ante la falta de programas que gestionen la reivindicación de los campesinos a sus tierras, llevará a que se mantengan el alza en los precios de los alimentos y el desplazamiento de los campesinos a las grandes ciudades que acrecentará la crisis social del país.

Por otro lado a este problema se suma el daño al agua, plantaciones y población animal como consecuencia de las fumigaciones con sustancias tóxicas a los cultivos ilícitos de coca. Una de las consecuencias de estas fumigaciones son las enfermedades que atacan en especial a los niños Colombianos entre el primer y cuarto año de vida, por ejemplo la Diarrea que de cada 1000 niños afecta a 19 en las poblaciones afligidas.

Estas fumigaciones dañan en especial cultivos de maíz, arroz, yuca, plátano, cacao y produce el envenenamiento de peces y reses en las regiones fumigadas, esta inseguridad alimentaria produce una toxicidad y desnutrición en la población que hace necesaria la presencia de las entidades de salud para erradicar este problema nacional.

Sumado a esto se presenta la contaminación ambiental como otro agravante para la salud de la población en especial los niños, por ejemplo el smog producido por sustancias tóxicas generadas en su mayoría por carros, fábricas, plantas eléctricas y camiones entre otros; perjudican a los niños con enfermedades respiratorias debido a su tamaño que los obliga a inhalar más aire, sus pulmones están en desarrollo y por sus actividades y juegos se ven más expuestos a los contaminantes del aire.

Estas enfermedades que pueden ser mortales para la población también deterioran la calidad de vida de las familias más vulnerables que deben hacer maromas para llevar a los niños a hospitales e incurrir en gastos por medicinas y exámenes que el centro asistencial no cubra.

**Cuadro 4.** Análisis del Impacto del Entorno Ambiental.

| ELEMENTO                | SUPUESTO                                                                                                                                                                                | RELACION E INCIDENCIA                                                                                                                               | IMPACTO                                                                                              |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Cambio Climático</b> | Grandes fenómenos climáticos que afectan la producción de alimentos, el precio de estos se eleva disminuyendo la capacidad de adquisición de los padres de familia.                     | Disminuye la adquisición del servicio, debido que se deben suplir las necesidades básicas como los alimentos.                                       | Negativo, pone en riesgo el poder adquisitivo de los padres, disminuyendo el uso del servicio.       |
| <b>Fumigaciones</b>     | Deterioro en la calidad de los alimentos, agua, peces y reses que generan enfermedades en los niños. 19 de cada 1000 sufren de diarrea y desnutrición debido a este problema ambiental. | Afecta la economía de los padres y los obliga a incurrir en gastos de salud, disminuyendo su poder de adquisición para otros productos o servicios. | Negativo, disminuye el poder adquisitivo de los padres, poniendo en riesgo la empresa.               |
| <b>Contaminación</b>    | Daño al medio ambiente por sustancias tóxicas generadas por el ser humano y sus actividades que generan enfermedades respiratorias en los niños.                                        | Disminuye la salud de los niños, aumenta la deserción escolar y por ende el desempeño escolar.                                                      | Negativo, puede aumentar la deserción de los niños en la escuela, disminuyendo el flujo de clientes. |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 4.** Entorno ambiental.

| <b>Variables</b> | <b>A/O</b> | <b>AM</b> | <b>Am</b> | <b>om</b> | <b>OM</b> |
|------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Cambio Climático | A          | X         |           |           |           |
| Fumigaciones     | A          |           | X         |           |           |
| Contaminación    | A          |           | X         |           |           |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

## 6.5 ENTORNO CULTURAL

El término cultura, que proviene del latín *cultus*, hace referencia al cultivo del espíritu humano y de las facultades intelectuales del hombre. Su definición ha ido mutando a lo largo de la historia: desde la época del Iluminismo, la cultura ha sido asociada a la civilización y al progreso.

La cultura es una especie de tejido social que abarca las distintas formas y expresiones de una sociedad determinada. Por lo tanto, las costumbres, las prácticas, las maneras de ser, los rituales, los tipos de vestimenta y las normas de comportamiento son aspectos incluidos en la cultura.<sup>19</sup>

Para esta investigación es importante resaltar diferentes tipos de aspectos o costumbres que caracterizan a la población base de estudio (niños).

El manejo del tiempo libre por ejemplo destaca comportamientos o actividades que realizan después de sus obligaciones escolares o familiares, en ellas se destaca el uso del televisor en gran magnitud y sin ninguna supervisión, otro tanto se encuentra destinado a juegos con otros niños como también a realizar otras labores escolares para la casa.

Es importante resaltar el apoyo de los padres de familia en las actividades de los niños, guiar sus preferencias para el uso del tiempo libre y concientizarse de que es un espacio para el libre esparcimiento social, brindándole herramientas para su desarrollo donde puedan jugar, pintar, moverse libertad y complementar su educación.

Ahora, la participación en el deporte y la recreación juega también un papel importante dentro de su desarrollo y el uso del tiempo libre en Cali, la Secretaria de Deporte y Recreación cuenta con diferentes programas para apoyar estas actividades entre las cuales se encuentran centros de Iniciación y Formación Deportiva para niños y niñas, donde se benefician a 10.000 niños anualmente, donde realizan instrucción y formación deportiva y física en niños de 7 a 13 años, principalmente escolarizados, vacaciones recreativas festival de cometas, y así cuentan con casi 10 programas para la población infantil Caleña.

Para la realización de estas actividades la ciudad de Cali ha ido reforzando sus escenarios culturales entre los cuales hay tres grandes centros culturales (Comfandi, Proartes y el Centro Cultural de Cali) donde se realizan talleres de música, pintura, teatro, así como exposiciones de arte, proyección de películas y presentación de artistas nacionales e internacionales. Ocho museos entre los que se encuentran el Museo de Arte Moderno la Tertulia y el Museo de historia natural, tres importantes teatros y bibliotecas.

De igual forma las últimas administraciones han impulsado la salsa como instrumento para la recuperación de las buenas actividades para la juventud, la promoción de la ciudad y de festivales nacionales e internacionales con base en esta práctica cultural de Santiago de Cali, de igual forma otros espectáculos que incrementan el nivel cultural de la población (Conciertos, exposiciones, festivales, juegos deportivos).

---

<sup>19</sup> "Definición de Cultura" Consultado 20 Noviembre 2011. <http://definicion.de/cultura/>

**Cuadro 5.** Análisis del Impacto del Entorno Cultural.

| ELEMENTO                     | SUPUESTO                                                                                                                                 | RELACIÓN E INCIDENCIA                                                                                                                                                                                       | IMPACTO                                                                                                                                           |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Manejo Tiempo Libre</b>   | Es aquel tiempo que la gente le dedica a aquellas actividades que no corresponden a su trabajo formal ni a tareas domésticas esenciales. | Las actividades se encaminan al uso de tiempo libre de los niños y se encuentran destinadas para mejorar la calidad de vida de ellos, alejándolos de malas prácticas como el uso excesivo de la televisión. | Positivo, el servicio será un complemento integral para el buen desarrollo de los niños gracias a programas académicos, recreativos y culturales. |
| <b>Deporte y Recreación</b>  | Actividades donde se pone en marcha la diversión, libertad y el deporte individualmente o en conjunto con un valor social.               | Es importante que se inculquen en la ciudad de Cali las prácticas deportivas y de recreación para el desarrollo físico y psicológico de los niños.                                                          | Positivo, Los diferentes programas que se llevan a cabo en la ciudad darán al centro opciones de actividades para realizar con los niños.         |
| <b>Escenarios culturales</b> | Lugares que se encuentran adaptados para realizar diferentes actividades culturales.                                                     | Estos lugares serán una opción para las actividades culturales realizadas con los niños que adquieran el servicio.                                                                                          | Positivo, gracias a la renovación de estos escenarios, se garantiza la seguridad para los niños y mejorará el servicio del centro.                |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 5.** Entorno cultural.

| Variables             | A/O | AM | Am | Om | OM |
|-----------------------|-----|----|----|----|----|
| Tiempo Libre          | O   |    |    |    | X  |
| Deporte y Recreación  | O   |    |    | X  |    |
| Escenarios Culturales | O   |    |    |    | X  |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras

## 6.6 ENTORNO POLÍTICO

El entorno político es la reunión de ideas manifestadas en una estructura jurídica que pretende moldear el comportamiento de la sociedad, con ayuda de normas establecidas se busca el buen funcionamiento de una entidad o nación. Igualmente para que el Entono Político tenga éxito no basta con que las normas sean puestas en práctica, también debe ser administrado transparentemente, en la actualidad en la ciudad de Santiago de Cali se llevan a cabo programas que pretenden el buen desarrollo del entorno político para un bien social común.

Por ejemplo el Plan de desarrollo Cali 2008-2011 presenta en una de sus estrategias generales la “Sostenibilidad administrativa y financiera” que según el plan busca el éxito de las políticas de gobierno usen los recursos que tenga a su alcance para movilizar nuevos recursos en la perspectiva de sus fines.

Se enfatiza en que el manejo inapropiado de los recursos públicos y la corrupción, han conducido a la desestabilización de sus finanzas y a su entrega a entidades privadas mediante contratos de tercerización e igualmente mediante convenios de desempeño.

Por ello, cada actividad procurará convocar y concertar los esfuerzos financieros y logísticos de los sectores público y privado con el fin de materializar la gran alianza social y política entre la municipalidad y la sociedad.

De igual manera de presenta el macroproyecto “Una nueva cultura Educativa”, donde se busca aumentar la cobertura, transformar las prácticas pedagógicas, transformar las instituciones, dar continuidad educativa en los niños, crear un sistema único bibliotecario entre otros.<sup>20</sup>

Así mismo se socializo con éxito y se puso en práctica la Política pública Primera Infancia y Adolescencia en la Ciudad de Cali, donde se enfatiza en cuatro puntos de mayor interés para los niños y adolescentes en la ciudad:

- Promoción y Reconocimiento de los niños como sujetos de derecho.
- Atención y Protección de la Niñez
- Participación de los niños y adolescentes
- Vigilancia y Exigibilidad de derechos

Con estas estrategias se busca la inclusión a todos los actores participativos de la ciudad en las actividades sociales en pro del bienestar de los niños, de su educación y libre desarrollo.

---

<sup>20</sup> “Plan de desarrollo Cali 2008-2011”. Artículo 5. Estrategias generales. Página 8. Metas. Página 28 Consultado 21 Noviembre 2011.  
[http://www.calicomovamos.org.co/calicomovamos/files/4%20PDM/Acuerdo\\_0237\\_julio\\_3-2008\\_Plan\\_Development\\_Cali\\_2008-2011.pdf](http://www.calicomovamos.org.co/calicomovamos/files/4%20PDM/Acuerdo_0237_julio_3-2008_Plan_Development_Cali_2008-2011.pdf)

**Cuadro 6.** Análisis del Impacto del Entorno Político.

| ELEMENTO                                                    | SUPUESTO                                                                                                                                                                                                                                    | RELACIÓN E INCIDENCIA                                                                                                                                                                    | IMPACTO                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Política pública<br/>Primera Infancia y Adolescencia</b> | Es una estrategia que pretende la responsabilidad con niños y adolescentes e involucra a diferentes instituciones públicas y privadas, fundaciones, ONG, organizaciones sociales de base y sociedad civil.                                  | Con esta política se obtiene el apoyo del gobierno, empresa privada y demás organizaciones para contribuir a la protección, supervivencia digna, desarrollo y la educación de los niños. | Positivo, la empresa cuenta con la aprobación de la sociedad y puede ejercer su libre ejercicio paralelamente con los programas y objetivos gubernamentales. |
| <b>Corrupción</b>                                           | La política de gobierno depende de los recursos que tenga a su alcance para movilizar nuevos recursos en la perspectiva de sus fines. El manejo inapropiado de los recursos públicos, han conducido a la desestabilización de sus finanzas. | Este problema representa un déficit para la economía de los hogares, que deben financiar los servicios de salud, educación y recreación por su cuenta o no tomarlos.                     | Negativo, se debilita la adquisición del servicio por deficiencias económicas en los hogares.                                                                |
| <b>Plan Desarrollo 2008-2011</b>                            | Uno de los macroproyectos del plan de desarrollo es “Una nueva Cultura Educativa” el cual la ampliación de la cobertura educativa oficial, mejoramiento de plantas físicas, promoción, entre otros, en la Ciudad de Cali.                   | Representa para la empresa un crecimiento del mercado objetivo, al incluir programas de cobertura educativa en la población infantil.                                                    | Positivo, representa una oportunidad de negocio con el aumento de clientes potenciales.                                                                      |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras.

**Tabla 6.** Entorno político.

| <b>Variables</b>                                 | <b>A/O</b> | <b>AM</b> | <b>Am</b> | <b>om</b> | <b>OM</b> |
|--------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Política Publica Primera Infancia y Adolescencia | O          |           |           |           | X         |
| Corrupción                                       | A          |           | X         |           |           |
| Plan desarrollo 2008-2011                        | O          |           |           |           | X         |

Fuente: Adaptación de la matriz al proyecto y datos de las Autoras

## 7. ANALISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL

### 7.1 DESCRIPCIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA EN LA REGIÓN DE INSERCIÓN DE LA EMPRESA

#### La Educación en Colombia

Según la Constitución Política de Colombia y el Ministerio de Educación Nacional, el sistema de educación Colombiano se encuentra estructurado de la siguiente manera:

La educación en Colombia se conforma por los niveles de educación preescolar, educación básica, educación media y de nivel superior. La entidad encargada de la coordinación de la misma es el Ministerio de Educación Nacional, que delega en las 78 secretarías de educación la gestión y organización según las regiones. La educación estatal es generalmente más económica que la educación privada. La educación está reglamentada por la ley 115 de 1994 o ley general de educación. La política pública en educación se define a través del plan decenal de educación y los planes sectoriales de educación en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal.

#### Educación preescolar

Este nivel de escolaridad, representa el primer contacto de los niños con un entorno ajeno al hogar, siendo la primera oportunidad de socialización, los lugares donde se lleva a cabo este proceso, son llamados *jardines infantiles* y al igual que en los demás niveles, son subsidiados por fondos estatales (Instituto Colombiano de Bienestar Familiar) o privados. La edad de ingreso incluye a bebés de menos de un año de edad.

Los dos últimos años de esta etapa de educación inicial se denominan, usualmente, kínder (a los 3 o 4 años) y transición (a los 4 o 5 años). En muchas instituciones, principalmente en todas las privadas, se espera que el niño aprenda a leer y escribir (en español) en la etapa de transición, previa al primer año de la educación básica primaria.

#### Educación básica primaria

Consta de cinco grados, cada uno de un año de duración, nombrados de primero a quinto grado, ingresando a los 6 años de edad.

Anualmente se ha venido promoviendo la aprobación por decreto 230 de 2002, el cual indica que máximo el 5% de los estudiantes de una institución pueden reprobado el año, lo que ha incidido en un decaimiento de la calidad de la educación. La motivación para hacer la *promoción automática* es que un estudiante no debe tardar más años de los presupuestados, porque es costoso para el país, y públicamente se indica que la *pérdida de un año* va en contra de la autoestima de los estudiantes.

Al finalizar esta etapa de estudios se pretende que el estudiante tenga las competencias básicas para desenvolverse en un mundo laboral en el cual tiene los estándares mínimos para desempeñarse en un cargo que no exija mayores habilidades y conocimientos.

A partir del año 2010 se establece el decreto 230 y el decreto 1290, donde el gobierno nacional da autonomía para implementar el sistema institucional de evaluación

## Educación secundaria

Consta de seis años divididos en educación básica secundaria y educación media vocacional.

La educación básica secundaria consta de cuatro grados (desde los 11 a los 14 años), cada uno de un año de duración, nombrados de sexto a noveno grado. La educación media vocacional consta de dos grados: décimo y undécimo (15 a 17 años).

En los grados de la educación media vocacional se pretende que el estudiante elija de acuerdo a sus habilidades y preferencias la opción en la cual desea profundizar sus estudios. En general pocos colegios ofrecen una real oportunidad para que sus estudiantes se desempeñen en el mundo laboral con ventajas competitivas sobre otros estudiantes y usualmente sólo los estudiantes que tienen recursos económicos suficientes continúan sus estudios universitarios, aunque también existen préstamos estatales como los que ofrece el ICETEX [1], y préstamos de organizaciones privadas.

Para acceder a la educación universitaria se aplican **pruebas de estado** por parte del Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior - ICFES.

Colombia cuenta con colegios militares de las diferentes fuerzas armadas (Ejército, Fuerza Aérea y Armada), donde los estudiantes (tanto hombres como mujeres) pueden prestar su servicio militar durante los tres últimos años de colegio, obtener el diploma de bachillerato y su libreta militar de primera clase. La instrucción militar se divide así:

- Fase Preliminar (Grado Noveno): No requiere armamento, con énfasis en materias que promueven un buen desarrollo armónico y formativo.
- Fase Primera (Grado Décimo): Esta encaminada a capacitar a los estudiantes como combatientes individuales. Se adelantará por los estudiantes que hubieren aprobado la fase Preliminar y el grado Noveno.
- Fase Segunda (Grado Undécimo): Comprende la instrucción de pequeñas unidades y está encaminada a capacitar a los estudiantes como miembros de escuadra, pelotón y unidad fundamental, en caso de requerirse como reserva nacional para el país. Se adelantará por los estudiantes que hubieren aprobado las dos fases y grados anteriores.

## Situación Del Sector Educativo Valle Del Cauca

El Departamento del Valle del Cauca, de acuerdo a las proyecciones de población del DANE presenta en el año 2007 4'248.913 habitantes, de los cuales 2'063.708 son hombres y 2'185.205 son mujeres, correspondiente éstas últimas al 51% del total. Los 36 Municipios no certificados, representan con 999.954 habitantes, el 24% del total de la población del Departamento. Cali, la capital alberga el 51%. Del total de la población del Valle del Cauca, el 45% se encuentra en el rango de edad de 0 a 24 años, el 26% en el rango de 3-16 años y el 22% en el rango de 5 a 16 años. En los Municipios no certificados la relación se da así: el 45% en el rango de 0-24 años, el 27% en el rango de 3 a 16 años y el 23% en el rango de 5 a 16 años.

**Tabla 7.** Establecimientos Educativos en el Valle del Cauca.

| Sector     | Ente territorial | Municipios no certificados | Buenaventura | Cali | Cartago | Guadalajara de Buga | Palmira | Tuluá | Total |
|------------|------------------|----------------------------|--------------|------|---------|---------------------|---------|-------|-------|
| Oficial    |                  | 183                        | 36           | 90   | 12      | 14                  | 27      | 18    | 380   |
| No Oficial |                  | 172                        | 90           | 1007 | 42      | 63                  | 124     | 59    | 1557  |
| Total      |                  | 355                        | 126          | 1097 | 54      | 77                  | 151     | 77    | 1937  |

Fuente: Ministerio de Educación Nacional.

**Cuadro 7.** Total Matrícula Valle del Cauca por sector, sexo y zona.

| Sector     | Hombres     |            |         | Mujeres     |            |         | Total       |            |         |
|------------|-------------|------------|---------|-------------|------------|---------|-------------|------------|---------|
|            | Zona urbana | Zona Rural | Total   | Zona urbana | Zona Rural | Total   | Zona urbana | Zona Rural | Total   |
| Oficial    | 229.328     | 62.935     | 292.263 | 244.224     | 60.394     | 304.618 | 473.552     | 123.328    | 596.881 |
| No Oficial | 186.663     | 9.586      | 196.249 | 182.872     | 9.181      | 192.053 | 369.535     | 18.767     | 388.302 |
| Total      | 415.991     | 72.521     | 488.512 | 427.096     | 69.575     | 496.671 | 843.087     | 142.096    | 985.183 |

Fuente: Ministerio de Educación Nacional.

**Tabla 8.** Indicadores de eficiencia interna.

| Año escolar         | 2001-2002 | 2002-2003 | 2003-2004 | 2004-2005 | 2005-2006 |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Indicador           |           |           |           |           |           |
| Tasa de Aprobación  | 84%       | 86%       | 94%       | 96%       | 95%       |
| Tasa de Reprobación | 7%        | 4%        | 2%        | 2%        | 2%        |
| Tasa de Deserción   | 9%        | 10%       | 3%        | 2%        | 3%        |
| Tasa de Repitencia  | 5%        | 2%        | 4%        | 2%        | 2%        |

Fuente: Ministerio de Educación Nacional.

<sup>21</sup> Plan sectorial de Educación 2008-2011 Valle del Cauca. páginas: 1-3; 34. Consultado 13 de noviembre 2011 <http://www.valledelcauca.gov.co/educacion/publicaciones.php?id=7385>

Al observar el anterior cuadro se aprecia en relación con los indicadores de eficiencia interna, que la tasa de aprobación se fortaleció a partir del año escolar 2.003, incrementándose en un 12% hasta el año 2006, reflejándose también en la disminución de la tasa de repitencia para el mismo periodo. En cuanto a la deserción escolar, ésta presenta un incremento en el año escolar 2.002-2.003 y empieza a disminuir notablemente a partir del año escolar 2003-2004.

## COBERTURA EDUCATIVA

### Cobertura educativa pre-escolar, básica y media

En cobertura educativa, el Departamento del Valle del Cauca, no obstante los esfuerzos realizados en los últimos años, para el año escolar 2006-2007 aún no había alcanzado una cobertura superior al 80% en algunos niveles educativos, siendo muy crítica la situación en Pre-escolar y Educación Media, los cuales presentan las tasas de coberturas bruta y neta más bajas en los distintos entes territoriales.

Las tasas de cobertura educativa fueron estimadas siguiendo la metodología y los rangos de edad establecidos para cada nivel educativo por el Ministerio de Educación Nacional: pre-escolar 3 a 5 años, básica primaria 6 a 10 años, Básica Secundaria 11 a 14 años; Media 15 a 16 años. Los datos de población considerados son los publicados por el DANE: resultados censo 2005; proyecciones de población por Municipio y por edades simples.

### Atención Educativa a Población en Condiciones de Vulnerabilidad

Las poblaciones en condición de vulnerabilidad aquí consideradas son las siguientes: la población con necesidades educativas especiales, población afectada por la violencia, los grupos étnicos y la población rural dispersa.

Población con necesidades educativas especiales. Se considera aquí la población con necesidades educativas especiales aquel grupo poblacional que requiere una atención especial, ya sea por tener algún tipo de discapacidad que le genera ir a un ritmo de aprendizaje más lento o bien porque posee talentos excepcionales que hace que alcance los logros en un tiempo inferior al estimado para el grado correspondiente a la edad.

### Atención educativa a la población en condición de discapacidad

Atención educativa a población con Talentos y/o capacidades excepcionales.

Atención educativa a Grupos étnicos

Atención educativa a población Afrocolombiana.

Atención educativa a la población indígena.

Atención educativa afectada por la violencia

Atención educativa a la Población campesina y rural dispersa

## Calidad Educativa

A nivel nacional, se efectúan dos pruebas de Estado (SABER e ICFES), cuyos resultados permiten tener un referente sobre los logros alcanzados por los estudiantes de Básica y Media.<sup>11</sup> Las pruebas SABER son pruebas censales que fueron aplicadas en los grados 5° y 9° de Educación Básica en las áreas de lenguaje, matemáticas, ciencias naturales y competencias ciudadanas en los años 2002-2003 y se añadió a las anteriores la evaluación de las ciencias sociales. Las pruebas ICFES son aplicadas anualmente a los estudiantes del grado 11°, aquí se referencian los resultados de los años 2006 y 2007 debido a que se reestructuró el aplicativo.

## Estrategias de Calidad y Eficiencia

Se han establecido Programas y Proyectos de Calidad en beneficio de calidad en la educación; a continuación se relaciona una que está ligada al proyecto:

Apoyo a los Establecimientos Educativos en los procesos de formulación y ejecución de los Proyectos Obligatorios Transversales en los Establecimientos Educativos (Convivencia democracia y paz, Educación Ambiental, Educación Sexual, Aprovechamiento del tiempo libre).

Dada la importancia y la necesidad del desarrollo de competencias ciudadanas en el departamento del Valle del Cauca desde la escuela, se hace necesario coordinar acciones en su interior desde los proyectos transversales que hacen posible la integración de diversos saberes, la reorientación de las prácticas pedagógicas, considerando estrategias complementarias. El proyecto consiste en una acción pedagógica que le permite al sistema educativo, en el Valle del Cauca implementar y fortalecer la construcción de una política educativa en cultura democrática, convivencia y paz, con una visión integral a partir del desarrollo de estrategias pedagógicas y didácticas pertinentes, a través de los proyectos obligatorios transversales, haciendo énfasis en la convivencia escolar, la educación sexual, prevención sustancias psicoactivas, educación ambiental, el buen uso del tiempo libre; esto requiere un currículo articulados con un PEI. Tiene como objetivo fortalecer la implementación de los proyectos obligatorios y transversales y construcción de una política educativa en cultura democrática, paz y convivencia, en las instituciones y centros educativos del departamento del Valle del Cauca, a través de los proyectos obligatorios transversales en los establecimientos educativos, interviniendo el currículo en su articulación con el P.E.I. para generar una Nueva Concepción Pedagógica: Un Currículo integrado hacia la Paz.

### Inserción del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES

Después de analizar el sector de la educación en Colombia y el departamento del Valle del Cauca se puede percibir que hay mucha oportunidad para el desarrollo del proyecto, más si el proyecto de apoya en la política de las estrategias de Calidad y eficiencia que brinda apoyo a entidades como el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES que está dirigida a la buena utilización del tiempo libre, fomento al arte, cultura, deporte.

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES se articula en el esquema de educación departamental dentro de las estrategias para la mejora de la calidad educativa y la atención Educativa a Población en Condiciones de Vulnerabilidad, sus actividades llevan a la consecución de las políticas educativas gubernamentales (implementar y fortalecer la construcción de una política educativa en cultura democrática, convivencia y paz). Igualmente reducción del consumo de sustancias psicoactivas, educación ambiental, el buen uso del tiempo libre.

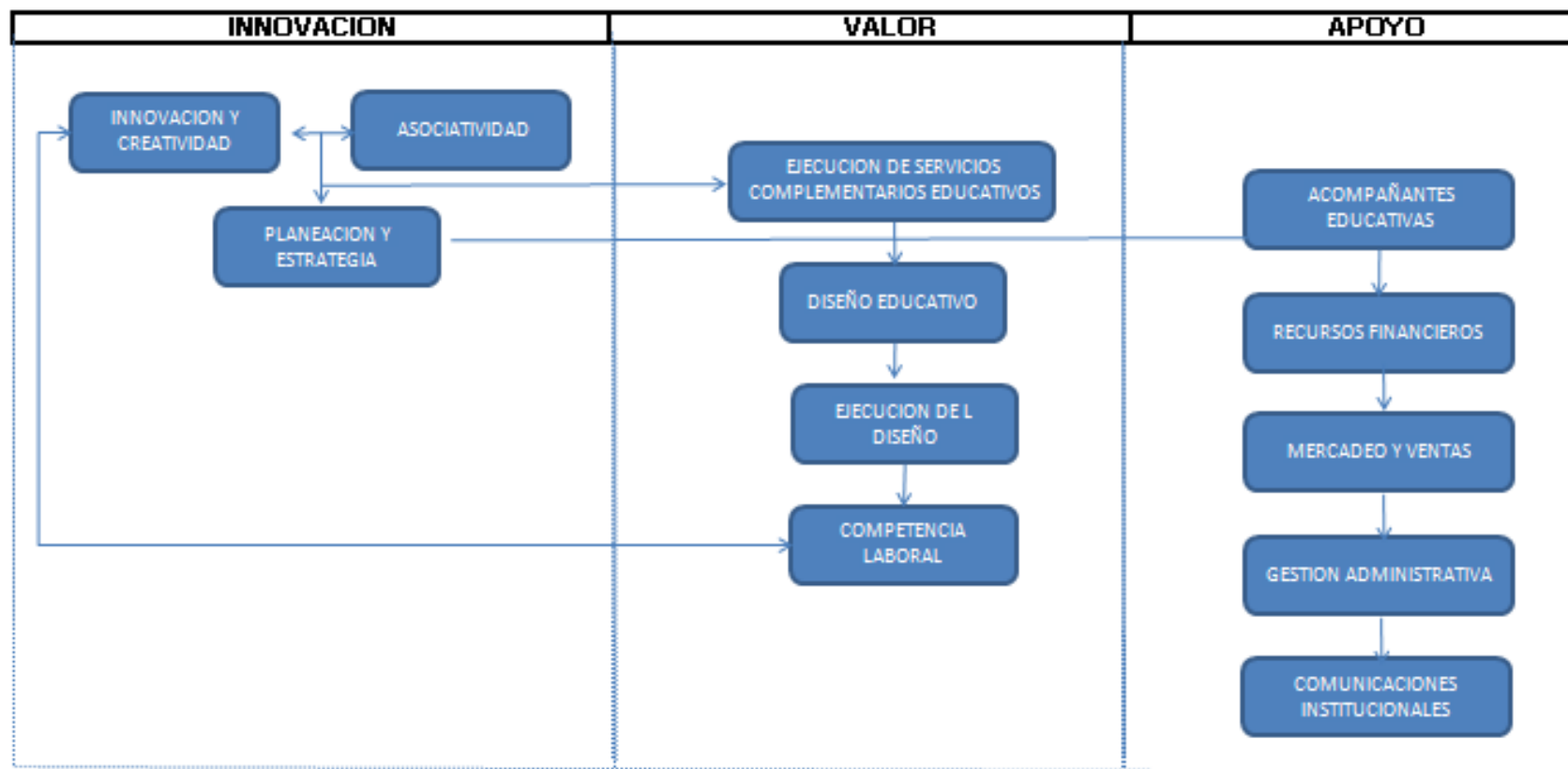
La cadena de valor del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES está representada en 3 etapas básicas o procesos para su buen funcionamiento y lograr de esta manera ingresar en el mercado:

**Innovación:** En esta etapa se da base a la visión de la empresa y se soporta otros procesos de la cadena. Esta etapa es de constante innovación para alcanzar los objetivos y propósitos establecidos, mediante estrategias de asociatividad y planeación estratégica.

**Valor:** en este proceso se apunta como lograr la razón de ser de la empresa, su “misión”, se genera valor a la cadena ejecutando y cumpliendo con las actividades en pro de la calidad del servicio y la satisfacción de las necesidades de los clientes.

**Apoyo:** Como su nombre lo indica en esta etapa se muestra en la cadena el apoyo al proceso del centro. Apoya a los componentes de innovación y creatividad, competencia laboral y ejecución del diseño educativo por medio de las acompañantes educativas quienes realizan directamente las actividades con los usuarios del servicio, el proceso de asociatividad por medio de mercadeo y ventas quien realiza la gestión para la vinculación de nuevos clientes; la planeación y estrategia por medio los recursos financieros, la gestión administrativa y las comunicaciones institucionales que realizan las actividades apoyo para que la planeación del centro y sus estrategias se realicen acorde a los objetivos.

**Figura 1.** Cadena de valor.



Elaborado por las Autoras.

## 7.2 COMPETIDORES ACTUALES

Se debe tener en cuenta que para una empresa nueva resulta difícil penetrar en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, y estos sean muy numerosos; y que constantemente estén enfrentados a guerras de precios, promociones y entrada de nuevos productos.

A continuación se relacionan algunos factores identificados por Michael Porter como fuentes de rivalidad:

Poca concentración del sector: en la realidad podría mostrar dos aspectos: el primero, que es un sector que presenta barreras de entrada baja, y el segundo, que puede generar una rivalidad demasiado alta.

### Seguridad y Convivencia

- Ausencia de programas formativos (culturales, técnicos) o de uso del tiempo libre de los jóvenes de la comuna (poco sentido de pertenencia hacia la comuna)
- Drogadicción juvenil
- Pandillas juveniles
- Baja articulación de los grupos vulnerables (madres cabezas de hogar, vendedores ambulantes, desplazados, personas con discapacidad en las propuestas de desarrollo de la comuna)
- Juntas de Acción Comunal sin codificar bajo un acuerdo del Concejo de Cali
- Trabajo comunitario desarticulado (falta cultura organizacional y de unidad para la planificación e información)
- Ausencia de canales informativos a nivel de la comuna
- Sedes comunales en mal estado y ausencia de las mismas.
- Ausencia de fuerza pública en algunos sectores peligrosos de la comuna
- Violencia intrafamiliar

Las anteriores afirmaciones son fuentes del Plan de Desarrollo Territorial comuna 6 (2008-2011), lo que significa que hay pocos competidores en este mercado.

Generando estrategias basadas en la Planeación e Innovación para contrarrestar las falencias educativas y extraescolares que atraviesan los clientes potenciales se logrará un buen posicionamiento en el mercado lo cual hará competente al centro.

El proyecto es muy interesante puesto que se trabajara en base a convivencia ciudadana, buen uso del tiempo libre; fomento de deporte, arte y cultura; todo esto convierte en proveedores preferidos lo cual es tener gran terreno ganado ante los competidores actuales en el mercado, los cuales fortalecerán los servicios ya que

al entrar a competir se crearan nuevas estrategias y se estará en constante innovación para no dejar el buen posicionamiento en el mercado.

A continuación se mencionan algunos de los sitios que prestan servicios educativos diferentes a escuelas y colegios de la Ciudadela Floralia.

#### LICEO INFANTIL RINCON DE AMOR

Dirección: Calle 72D # 3AN95

Teléfono: 4404798

Cupos: 60 Niños en las dos jornadas

Servicios: Guardería, cuidado y enseñanza

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Caminantes, Párvulos, Pre jardín, Jardín, Transición

#### JARDIN INFANTIL CARRUSEL DEL SABER

Dirección: Calle 72C # 3BN-51 (Dentro de la Unidad Recreativa Floralia)

Teléfono: 6805431-3156528897

Cupos: 50 Niños en las dos jornadas

Servicios: Estimulación temprana, Servicios de Cuidado por horas, Guardería y Preescolar todo el día.

#### SEÑORA MILENA CASAÑAS

Dirección: Calle 83 # 3N-33

Teléfono: 4331560

Cupos: 6 Niños

Servicios: Cuida niños, ayuda a hacer las tareas.

A estos lugares asiste una parte de la población que tomarán los servicios del centro, funcionan como jardines infantiles para niños hasta los 5 o 6 años.

La ventaja del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, radica en la atención a los niños que se promuevan de los jardines infantiles para realizar sus estudios de preescolar, quienes contarán con buenas bases de formación.

En el caso de la Señora Milena Casañas quien es una señora que ayuda a niños con sus tareas y su cuidado; se observa que no es un competidor fuerte debido a solo se dedica a esta actividad por medio de conocimientos adquiridos de forma empírica, sin una formación pedagógica donde se entregue un valor agregado a los niños y niñas.

Barreras de salida de mercado: estas barreras de salida son de tres tipos: económicas, estratégicas y emocionales, y traen como consecuencia la imposibilidad de que algunos competidores se retiren del mercado reduciéndolo, lo que atrae consigo barreras de salida altas.

Cuando sucede que las barreras de salida del mercado son altas y acontece que reduce la posibilidad que los competidores se retiren del mercado; se debe

reaccionar ante esta situación con efectividad creando estrategias y buena planeación para posicionarse en el mercado y fidelizar a los usuarios para poder de esta manera competir y sostenerse.

Si los competidores son más o menos posicionados se debe siempre trabajar para ser los mejores, ofrecer servicios con excelente calidad; contratar personal idóneo para diferenciar al centro y tener un valor agregado que lo haga preferido por los usuarios.

La empresa tiene las siguientes características que logran hacerlo diferente y mantenerse en el mercado:

- Diferenciación en el servicio: varios servicios en un mismo lugar, precios asequibles; pedagogía
- Ubicación e instalaciones: Las instalaciones del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES estarán dotadas con las condiciones y características adecuadas para que los niños realicen óptimamente sus actividades académicas. (Luz, ambiente, equipos).  
De igual manera el centro se encuentra ubicado a pocas cuadras de la Unidad recreativa Floralia donde los niños realizarán las actividades deportivas y lúdicas donde podrán trasladarse con seguridad.

### 7.3 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

En un mercado tan amplio donde hay diversas necesidades y gran variedad de productos y servicios que los satisfacen no se debe olvidar el peligro del ingreso de nuevas empresas en el sector. Un mercado o segmento de mercado se vuelve llamativo en parte por las barreras de entrada que presente, si son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que pueda llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

Las barreras que presenta el mercado al que se desea incursionar son bajas por lo cual es fácil penetrar en él, en la Ciudadela Floralia se presentan ciertas falencias y dificultades, a continuación se mencionan algunas que fueron tomadas del Plan de Desarrollo Territorial de la Comuna 6 (2008-2011):

#### ***Recreación, cultura y turismo***

*Es importante resaltar que en términos de recreación, cultura y turismo la oferta para esta comuna es inexistente. La comuna 6 no cuenta con salas de cine ni grupos de teatro, ni bibliotecas.*

## **Educación**

### **Baja cobertura y calidad educativa**

*De acuerdo con la comunidad en la comuna 6 las principales causas de este problema son: la falta de infraestructura y dotación educativa y el inadecuado número de docentes y de la formación de éstos; la falta de presupuesto destinado a educación; el bajo cumplimiento en el pensum académico por constantes paros; el poco control ciudadano sobre la educación y un modelo educativo que no responde a las expectativas y necesidades de la comunidad, han contribuido a que los bachilleres salgan mal preparados y por lo tanto se presente un incremento en la deserción de estos del sistema educativo.*

*Igualmente, la baja cobertura y calidad del sistema educativo ha generado inasistencia escolar de niños y jóvenes, desempleo calificado, inseguridad en la zona e incrementos de los casos de drogadicción en los jóvenes.*

Intervenciones gubernamentales: Las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores, expidiendo leyes, normas y requisitos. Los gobiernos fijan por ejemplo, normas sobre el medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación de tecnología y que, además, alertan a las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. Entre sus categorías se encuentran: regulaciones, impuestos establecidos por el gobierno al sector, aranceles, subsidios, entre otros.

Las intervenciones gubernamentales representan una barrera alta la cual es posible atravesar teniendo en cuenta trabajar en base a los requerimientos y normas que se establezcan; la empresa estará basada en conservación por el medio ambiente, calidad en la educación, fomento por el arte, cultura y civismo; lo cual lo convierte en un mercado competente con facilidad de penetración.

Si otras empresas pretende entrar al mercado deberán tener en cuenta todas leyes, normas y demás requisitos que sean necesarios para la apertura y puesta en marcha; adicional a eso deben ser competentes, presentar un servicio con valor agregado para poder entrar a competir en el mercado, donde se ofrece una gran variedad de servicios en pro del bienestar de una etapa tan importante como es la infancia, pues en esta edad se adoptan comportamientos, valores, habilidades lo cual es la base del proyecto.

## **7.4 DESARROLLO POTENCIAL DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Es latente la amenaza de entrada de servicios sustitutos, en la economía es evidente que cuando se crea una empresa empiezan a nacer competencias que se convierten en sustitutos o competidores en el mercado; lo que hace que se

tenga que estar en constante innovación para ser competentes y ante todo diferenciados de los demás.

En este caso se trata de empresas de tipo público o privado que presten servicios relacionados con la educación y formación de los niños y niñas; en caso tal que el centro fuera competente y estuviera bien posicionado en el mercado y llegase un sustituto con servicios similares que le agregase algún valor extra, se entraría a competir por un mercado el cual se inclinaría por los servicios del sustituto si este genera nuevas alternativas, precio, calidad en los servicios aunque estos fuesen menos o diferentes; es por esta razón que se reitera la necesidad de estar en constante innovación en el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.

Un servicio sustituto podría ser la creación de canchas sintéticas con escuelas de fútbol; escuelas de natación, escuelas de teatro, las cuales son en el centro un complemento de la formación de los niños; esta es una buena opción para los padres que desean que sus hijos sepan ocupar su tiempo libre pues al realizar deporte o estudiar teatro se alejan de las drogas y otros problemas que enfrentan actualmente los jóvenes.

Implementación de una biblioteca con ayudas audiovisuales y salas de internet, sería un gran sustituto que haría contrapeso en el área de acompañamiento en las tareas escolares de los niños y niñas; ya que en este lugar tendrían un sano espacio para realizar sus tareas, leer algún libro, fomentar la lectura, realizar búsquedas en los navegadores, hacer uso de los computadores para las tareas.

Es muy seguro que después de la puesta en marcha del centro salgan al mercado algunos sustitutos a querer acaparar el mercado o una gran porción de él, lo cual se debe empezar a manejar creando buenas estrategias para fidelizar los clientes.

## 7.5 PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

La fuerza de mercado denominada proveedores busca determinar el nivel de poder de negociación del proveedor en el sector estratégico.

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 del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para el centro, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aun más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia adelante.<sup>22</sup>

El mercado es atractivo pues a pesar de que los proveedores se encuentran organizados, y algunos apoderados de parte del mercado son proveedores con los que es posible lograr negociar de manera que haya beneficios por parte y parte.

---

<sup>22</sup>Poder de Negociación con los Proveedores. Consultado Noviembre 10 de 2011. <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>

Somos una empresa de servicios y los proveedores suministran al centro productos intangibles como lo son el conocimiento, destrezas y valores.

**Cuadro 8.** Negociación con proveedores.

| Proveedor                         | Servicio intangible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Poder de negociación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Unidad Recreativa Floralia</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Espacio para el desarrollo de las actividades</li> <li>• Paquete de enseñanza deportes, artes,</li> <li>• Espacio de zonas verdes, juegos, piscinas, canchas de fútbol</li> <li>• Personal calificado para la enseñanza de fútbol, natación, baile, música, teatro y artes plástica</li> </ul> | <p>Es un proveedor clave para el proyecto pues satisface gran porcentaje de los servicios, es un proveedor fuerte y único en el Barrio Ciudadela Floralia con todos estos servicios, su misión es la de promover la cultura y el deporte, a los estudiantes de las instituciones educativas de la comuna 6, y contribuir a un mejoramiento de su calidad de vida y a la construcción del tejido social con actividades que impactan dentro de la comunidad. El objetivo común es el bienestar de un mismo mercado, la juventud su sano esparcimiento, su buena ocupación del tiempo libre, por lo cual se considera que el poder de negociación con este proveedor es de gran integración y positivo para ambos.</p> |
| <b>Educadores, Acompañantes</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Educativo</li> <li>• Acompañar</li> <li>• Orientar</li> <li>• Planificar</li> <li>• Organizar tiempo libre</li> <li>• Evaluar</li> </ul>                                                                                                                                                       | <p>Las características que se observan en la negociación con este tipo de proveedores son las siguientes, las cuales dan indicio del poder de negociación con ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concentración de los proveedores</li> <li>• Diferenciación de servicios</li> <li>• Variedad de costos en el servicio</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Fuente: Las Autoras.

### Negociación con proveedores de productos

Otros proveedores con lo que se debe negociar son los que suministran los muebles, enseres y materiales didácticos, estos tienen gran demanda en el sector de la educación. La estrategia a implementar sería una compra conjunta con otras u otra entidad del sector educativo que por su volumen generaría poder de negociación.

El tener excelentes proveedores convierte al centro en una empresa diferenciada, que los padres de familia y acudientes los cuales representan los clientes potenciales, elegirán como primera opción de compra.

## 7.6 PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES

Determinar el poder de negociación del comprador para adquirir un producto o un servicio e identificarlo es de vital importancia, ya que permite conocer cómo operan y con qué intensidad.

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 a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.<sup>23</sup>

Según la anterior definición el proyecto tiene grandes ventajas para poder negociar con los clientes:

- Los clientes del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES son los padres, acudientes, niños y niñas de la ciudadela Floralia los cuales no tienen un servicio tan completo como el que se ofrece a esta comunidad; lo cual se convierte en una ventaja al momento de negociar con ellos pues los padres quieren para sus hijos el bienestar, calidad, compromiso con su educación.
- El servicio es diferenciado pues está integrando tanto la parte educativa como la recreativa, artística, lúdica y convivencia.
- El tener a sus hijos en un sitio donde aprenderán a utilizar bien el tiempo libre, a tener acompañamiento en sus tareas académicas lo que implica rendimiento en sus estudios.
- Practicar deportes lo cual aleja a los niños de adquirir malos hábitos o entrar al mundo de los psicoactivos; pues el estar ocupado en actividades de sano

---

<sup>23</sup>Las Fuerzas de Porter; Poder de Negociación con los clientes; consultado Noviembre 13 de 2010: <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html/>

esparcimiento mantiene al joven con su mente ocupada con pensamientos positivos hacia su vida y comportamiento.

- Fomento por el arte, teatro, baile, música, artes plásticas, lectura; hace que el joven adquiera nuevas habilidades y gustos.
- Estar acompañado por personal calificado que estará pendiente de su proceso, evaluando y dando informes sobre su comportamiento y progreso.

Las anteriores ventajas se deben tener en cuenta para poder negociar con los clientes; los cuales estarán muy satisfechos de poder negociar con el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES y poder participar en la formación de sus hijos.

Los clientes siempre están esperando la optimización en los servicios y más cuando se trata de sus hijos; es de mucho cuidado el manejo de los servicios y calidad de estos, pues llegando a ingresar sustitutos o nuevos competidores con estrategias innovadoras, muy probablemente ellos estudiarán la posibilidad de negociar con ellos, aquí lo importante de la fidelización y estar cada vez innovando para tener valor agregado que haga la diferencia ante los nuevos competidores, sustitutos o los competidores actuales.

## RESUMEN EJECUTIVO

CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAICES es una empresa social dedicada a la prestación de servicios educativos multicomplementarios formativos para los niños comprendidos entre los grados 1 y 5 de primaria, estudiantes de la escuela Las Américas, perteneciente al barrio Floralia (Estrato 2), de la ciudad de Santiago de Cali.

El servicio a prestar consiste en un acompañamiento a los niños, aplicado a su tiempo libre, con actividades de refuerzo académico, la práctica de un deporte y la realización de talleres artísticos.

La constitución legal de la empresa es por medio de la sociedad de acciones simplificada, la cual es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y para efectos tributarios se rige por las reglas aplicadas a las sociedades anónimas.

El mercado objetivo de la empresa serán los padres de familia de los niños y niñas estudiantes de los grados comprendidos entre 1 y 5 de primaria de la escuela Las Américas del barrio Floralia. Actualmente la escuela las Américas tiene matriculados 1.134 niños que podrían a largo plazo tomar el servicio del centro según los resultados de la encuesta donde los padres de familia presentan al menos un inconveniente al momento de dejar los niños al cuidado de alguna persona mientras ellos cumplen con sus funciones laborales.

La inversión inicial que se necesita para poner en marcha la empresa equivale a la suma de veintisiete millones cuatrocientos treinta y tres mil quinientos sesenta y siete pesos mcte. (\$27'433.567.00), de los cuales las socias aportarían de recursos propios la suma de seis millones ochocientos cincuenta y ocho mil novecientos noventa y dos pesos respectivamente (\$6.858.992.00), y trece millones setecientos dieciséis mil setecientos ochenta y cuatro pesos (\$13.716.784.00) serán solicitados mediante un crédito de financiación externa.

La empresa tiene una capacidad instalada de 120 niños, la idea es empezar el primer año con 85 niños y crecer en 10% hasta el año cuatro donde se logra la capacidad total al igual que para el año cinco. Los precios se proyectaron con base en la inflación del 5%.

El estado de resultados revela una pérdida en el primer período por valor de \$2.622.309; sin embargo presenta utilidad a partir del segundo año con un crecimiento considerable para los siguientes años.

Se puede observar un valor presente neto (VPN) positivo y superior a la inversión de \$53.233.971, una rentabilidad del 36% y un beneficio costos de \$2,94, lo que significa que por cada peso invertido se ganan \$1,94.

En el análisis de sensibilidad, con un riesgo de 5% por debajo de los ingresos y por encima de los costos, los resultados siguieron siendo positivos aunque más bajos: una TIR del 20%, un VPN positivo aunque menor que la inversión de \$14.121.947, una rentabilidad del 18% y una relación beneficio – costo de 1,42.

Se obtuvo una tasa interna de retorno (TIR) de 48%, lo que significa que la inversión se recupera después del segundo año.

La creación de esta empresa presenta una oportunidad de negocio debido a que son pocas las empresas con carácter social que existen actualmente en la ciudad de Santiago de Cali, la competencia existente es menor. Así mismo se cuenta con el apoyo del gubernamental por medio de los derechos y deberes de los niños y niñas, la ley de la adolescencia y el derecho a la educación.

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES aportará al bienestar y formación de los niños de estratos socioeconómicos bajos para el beneficio de la sociedad en general.

## 8. ANALISIS DE MERCADO

El estudio de factibilidad de la creación de un centro de desarrollo integral en el barrio Ciudadela Floralia, para lo cual se hará un estudio a partir de la Comuna 6 a la que pertenece con el fin de tener una percepción más amplia de sus habitantes, su economía, factor social y otros aspectos relevantes para el estudio.

Los posibles clientes serán los padres de familia de los estudiantes de los grados comprendidos entre primero y quinto de primaria de escuelas públicas o privadas de la ciudad de Santiago de Cali, por lo cual se realizará un estudio del presente estado del sector educativo en la Ciudad de Santiago de Cali.

### 8.1 DIAGNOSTICO DE LA ESTRUCTURA ACTUAL DEL SECTOR

Situación de la educación en Cali.

De acuerdo con los parámetros del Ministerio de Educación, la edad escolar inicia a los 5 años y va hasta los 16.

El grupo de población de 3 a 4 años, representa el 13% de la población entre 3 y 16 años, ésta población será beneficiada por la intervención educativa de la Secretaría de educación desde el Plan Sectorial Educativo Municipal.

Durante los períodos lectivos 2005-2006 al 2007- 2008, en todo tipo de institución educativa, la mayor cantidad de estudiantes se encuentra matriculado en el nivel educativo de Primaria, seguido de la Secundaria, mientras que en la Media hay un decrecimiento notable.

En los años analizados, la mayor cantidad de niños y niñas matriculados en Primaria, se encuentran en las Instituciones Educativas Oficiales. El mismo fenómeno ocurre en la Secundaria; sin embargo, en los períodos 2005-2006 y 2006-2007, en la Educación

Media, hubo mayor cantidad de personas matriculadas en los Planteles Privados, ya en el 2007-2008, de nuevo la mayor cantidad de matriculados en Media se encuentra en los Oficiales. Ahora bien, en relación con la Educación Inicial y la Transición, en todos los períodos, son los Planteles Privados quienes han tenido las matrículas más altas.<sup>24</sup>

#### Tasa bruta de escolaridad 2007-2008

La tasa bruta de Escolaridad expresa la proporción de estudiantes en edad escolar, de 5 a 16 años que se encuentran matriculados en el período 2007-2008, comparándola con la población en edad escolar.

---

<sup>24</sup> “Plan Sectorial de Educación, 2008-2011”. Autor Secretaria de Educación Municipal. Páginas 25-46. Consultado 13 Noviembre 2011.

<http://www.cali.gov.co/educacion/publicaciones.php?id=31840>

El cuadro 9 muestra que la cobertura educativa durante 2007-2008, fue del 95.34%, es decir, cerca del total de los niños y jóvenes en edad para estudiar, se encuentran matriculados en las Instituciones Educativas. La cobertura educativa más alta se encuentra en Primaria, seguido de la Secundaria, sin embargo ésta baja notablemente en la Media. Por otro lado, se percibe que es en Educación Inicial, donde se encuentra la menor cantidad de niños y niñas matriculados. Es importante destacar que las Instituciones Oficiales ofrecen educación para el 40.49% de la población en edad escolar y las Contratadas para el 22.42% de la población en edad escolar.

**Cuadro 9.** Cobertura educativa Santiago de Cali 2007-2008.

| <b>Nivel educativo</b> | <b>Año lectivo 2007 - 2008</b> |                   |                |                    |
|------------------------|--------------------------------|-------------------|----------------|--------------------|
|                        | <b>Oficial</b>                 | <b>Contratada</b> | <b>Privada</b> | <b>Total nivel</b> |
| Educación Inicial      | 0,50%                          | 0,45%             | 19,87%         | 20,82%             |
| Transición             | 28,97%                         | 20,25%            | 30,28%         | 79,51%             |
| Primaria               | 40,98%                         | 26,30%            | 29,59%         | 96,87%             |
| Secundaria             | 46,13%                         | 23,52%            | 29,99%         | 99,65%             |
| Media                  | 32,48%                         | 11,05%            | 27,36%         | 70,89%             |
| Total                  | 40,49%                         | 22,42%            | 32,44%         | 95,34%             |

Fuente: Secretaria de Educación Municipal.

#### Área de Intervención en el Entorno

Se considera que es a partir del reconocimiento efectivo de los estudiantes dentro de su contexto particular que se puede dar un sentido transformador al proceso educativo. Dentro de las Instituciones Educativas, los directivos, administradores, docentes y estudiantes, se convertirán en intérpretes y agentes de cambio del contexto social que los afecta, pero además se busca que movilicen con cierta autonomía recursos del entorno, que les permitan contar con mayores apoyos al proceso educativo de los estudiantes. Es con el fortalecimiento del capital social del estudiante que se busca mejorar las posibilidades de articulación al mundo productivo, y a continuar con un proyecto profesional o técnico en la educación superior, y que éste en retribución contribuya al desarrollo y bienestar de la comunidad a la que se encuentra vinculado.

Con esta concepción la SEM buscará un mejoramiento del servicio educativo con calidad, y una ampliación de la cobertura en los sectores más vulnerables del municipio (y con un aumento de) significativo de la cobertura) durante el período de gobierno de administración del DR. Jorge Iván Ospina. En ese sentido, realizara una inversión de recursos en procesos de capacitación docente, adopción de metodologías flexibles, apoyo con dotación y material didáctico, pero,

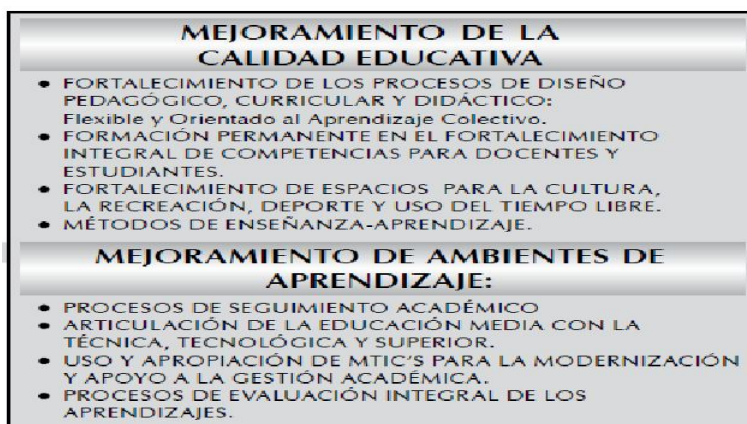
sobre todo, con propuestas de acompañamiento a los docentes en el aula, de manera que se alcancen resultados efectivos.

El entorno educativo alude al conjunto de elementos culturales, sociales y económicos que afectan o intervienen significativamente en el proceso de aprendizaje del estudiante. Estos elementos influyen al estudiante desde antes de vincularse al colegio hasta cuando termina sus estudios de educación media. La cultura se expresa en el individuo y en la relación con los otros; tienen como esencia darle forma a la vida desde un contexto específico.

La dimensión social se expresa en estructuras que configuran la forma cómo se organiza una comunidad. Las económicas se derivan de la relación con las fuentes de ingreso: la microempresa, el tendero, el taller y todo lo que determine un modo de producción. Es decir, el aprendizaje se realiza con sujetos dotados de unas formas de percepción que se ponen en relación en el aula de clases con otras personas.

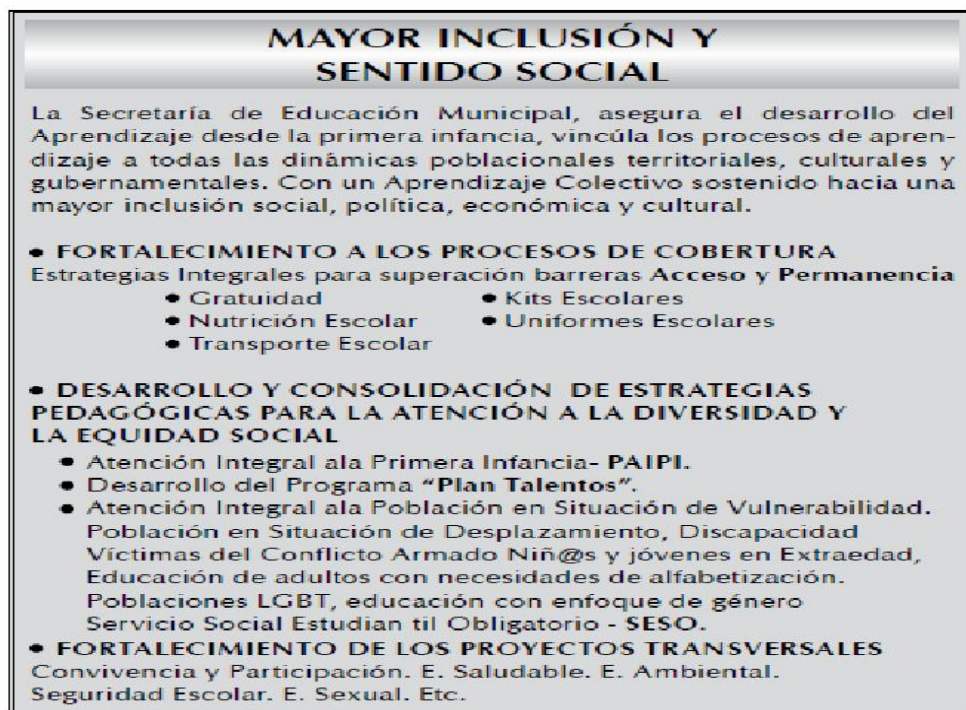
El proceso de aprendizaje supone la existencia de dos personajes: estudiantes y docentes. Al entrar en contacto enfrentan una forma de ver el mundo diferente; la forma como construyen sus saberes y como cimientan o la forma como se adaptan o asimilan. La relación entre los dos se realiza en el marco de un modelo pedagógico que impone una estructura de relación con el conocimiento. Ésta supone un sujeto que debe conocer los resultados del conocimiento científico y no su proceso. Es decir, la escuela, desde la práctica educativa, determina la relación que el sujeto debe asumir con su entorno.

**Figura 2.** Objetivos secretaria de educación municipal.



Fuente: Secretaria de Educación Municipal

**Figura 3.** Objetivos secretaria de educación municipal.



Fuente: Secretaria de Educación Municipal

#### 8.1.1 Matriz del Perfil Competitivo

Quisimos resaltar las siguientes instituciones debido a su ubicación geográfica, su trayectoria, el volumen de alumnos que maneja y los servicios que presta resultan similares a los que prestará el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, Estas siete instituciones son las que se someten a análisis competitivo, para la realización del proyecto.

##### LICEO INFANTIL RINCON DE AMOR

Dirección: Calle 72D # 3AN95

Teléfono: 4404798

Cupos: 60 Niños en las dos jornadas

Servicios: Guardería, cuidado y enseñanza

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Caminantes, Párvulos, Pre jardín, Jardín, Transición

Docentes: 4

Mensualidad: \$52.000

Valor Agregado: Clases de Danza

Infraestructura: 1 planta, 3 Salones, Zona de juegos Pequeña (Casa Alquilada)

#### JARDIN INFANTIL CARRUSEL DEL SABER

Dirección: Calle 72C # 3BN-51 (Dentro de la Unidad Recreativa Floralia)

Teléfono: 6805431-3156528897

Cupos: 50 Niños en las dos jornadas

Servicios: Estimulación temprana, Servicios de Cuidado por horas, Guardería y Preescolar todo el día.

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Caminantes, Párvulos, Pre jardín, Jardín, Transición Y Primero de Primaria

Docentes: 4

Mensualidad: \$75.000

Valor Agregado: Clases de Danza y Educación Física

Infraestructura: 1 planta, 2 Salones, Zona de la Unidad Recreativa Floralia.

#### FUNDACION GUARDERIA LOS HIJOS DEL ALFARERO

Dirección: Calle 72C # 3BN-38

Teléfono: 404 13 85

Cupos: 70 Niños en las dos jornadas

Servicios: Estimulación temprana, Servicios de Cuidado por horas, Guardería y Preescolar todo el día.

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Meses, Caminantes, Párvulos, Pre jardín, Jardín, Transición.

Docentes: 6

Mensualidad: \$130.000 Jornada Completa - \$80.000 Media Jornada

Valor Agregado: Alimentación

Infraestructura: Casa de 3 Plantas.

#### SEÑORA NIDIA GIL BEDOYA

Dirección: Calle 72G # 3BN-27

Teléfono: 3117196194

Edad: 53 Años

Cupos: 8 Niños

Servicios: Cuida niños, ayuda a hacer las tareas.

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Cualquier edad

Docentes: N/A

Mensualidad: \$45.000

Valor Agregado: N/A

Infraestructura: Casa de 2 Plantas, sin terminar

Nivel Educativo: 4 Bachillerato

#### SEÑORA MILENA CASAÑAS

Dirección: Calle 83 # 3N-33

Teléfono: 4331560

Edad: 52 Años

Cupos: 6 Niños

Servicios: Cuida niños, ayuda a hacer las tareas.

Horario: 2 Jornadas (Mañana y Tarde)

Niveles: Cualquier edad

Docentes: N/A

Mensualidad: \$40.000

Valor Agregado: N/A

Infraestructura: Casa de 1 Planta.

Nivel Educativo: 4 Bachillerato

#### ESCUELA DE FUTBOL RIVER CALI

Cupos: 30 niños (4 – 8 años)

Mensualidad: \$20.000

Carrera 4N (Canchas Sintéticas – enseguida de la Unidad Recreativa Floralia)

Tel: 4263163

Entrenadores: 2

Infraestructura: 2 Canchas sintéticas alquiladas

Servicios: Entrenamiento, desarrollo deportivo.

#### ESCUELA DE FUTBOL GUADUALES

Cupo: 25 niños (4 años – 8 años)

Mensualidad: \$25.000

Dirección: Cancha de Futbol – Dentro de la Unidad Recreativa Guaduales) Cra 9 # 71-35

Tel: 4401209- 4044815

Entrenadores: 2

Infraestructura: 1 Cancha de futbol

Servicios: Entrenamiento, desarrollo deportivo.

**Cuadro 10.** Matriz del Perfil Competitivo.

| Factor Clave de Éxito       | Peso | Centro de Desarrollo Integral Raíces |                 | Liceo Infantil Rincón de Amor |                 | J. I Carrusel del Saber |                 | F.G Hijos del Alfarero |                 | Sra. Nidia Gil Bedoya |                 | Sra. Milena Casañas |                 | Escuela de Futbol River Cali |                 | Escuela de Futbol Guaduales |                 |
|-----------------------------|------|--------------------------------------|-----------------|-------------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|---------------------|-----------------|------------------------------|-----------------|-----------------------------|-----------------|
|                             |      | Valor                                | Valor Ponderado | Valor                         | Valor Ponderado | Valor                   | Valor Ponderado | Valor                  | Valor Ponderado | Valor                 | Valor Ponderado | Valor               | Valor Ponderado | Valor                        | Valor Ponderado | Valor                       | Valor Ponderado |
| Ubicación                   | 0.15 | 4                                    | 0.6             | 4                             | 0.6             | 4                       | 0.6             | 4                      | 0.6             | 3                     | 0.45            | 2                   | 0.3             | 4                            | 0.6             | 4                           | 0.6             |
| Participación en el Mercado | 0.08 | 3                                    | 0.24            | 3                             | 0.24            | 4                       | 0.32            | 4                      | 0.32            | 1                     | 0.08            | 1                   | 0.08            | 4                            | 0.32            | 3                           | 0.24            |
| Calidad del Servicio        | 0.3  | 4                                    | 1.2             | 2                             | 0.6             | 3                       | 0.9             | 3                      | 0.9             | 1                     | 0.3             | 1                   | 0.3             | 2                            | 0.6             | 2                           | 0.6             |
| Competitividad de Precios   | 0.2  | 3                                    | 0.6             | 3                             | 0.6             | 3                       | 0.6             | 3                      | 0.6             | 3                     | 0.6             | 3                   | 0.6             | 3                            | 0.6             | 3                           | 0.6             |
| Capacidad de Cupos          | 0.1  | 3                                    | 0.3             | 4                             | 0.4             | 4                       | 0.4             | 4                      | 0.4             | 2                     | 0.2             | 2                   | 0.2             | 3                            | 0.3             | 3                           | 0.3             |
| Infraestructura             | 0.15 | 4                                    | 0.6             | 3                             | 0.45            | 3                       | 0.45            | 4                      | 0.6             | 1                     | 0.15            | 1                   | 0.15            | 2                            | 0.3             | 2                           | 0.3             |
| Servicios Adicionales       | 0.02 | 3                                    | 0.06            | 2                             | 0.04            | 3                       | 0.06            | 3                      | 0.06            | 1                     | 0.02            | 1                   | 0.02            | 2                            | 0.04            | 2                           | 0.04            |
| Totales                     | 1    |                                      | 3.6             |                               | 2.93            |                         | 3.33            |                        | 3.48            |                       | 1.8             |                     | 1.65            |                              | 2.76            |                             | 2.68            |

Fuente: Las Autoras.

De acuerdo a la Matriz del Perfil Competitivo la Fundación Guardería Hijos del Alfarero es el competidor más amenazador para el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, Sin embargo debido a los resultados en cuanto al margen tan cerrado que tuvo con otras instituciones el “centro” debe fortalecer los factores claves de éxito como el posicionamiento en el mercado, concretamente nivelar la capacidad de cupos y lograr mantener la diferencia en precios.

## 8.2 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

8.2.1 Tamaño del mercado global. Para indagar sobre el mercado global del proyecto es pertinente empezar por estudiar el Departamento del Valle del Cauca, que hace parte de los 32 departamentos de Colombia, situado en el sur occidente del país, entre la Región Andina y la Región Pacífica. Gran parte del departamento está en el valle geográfico del Río Cauca, entre las cordilleras occidental y central y de donde proviene su nombre. De acuerdo al último censo realizado en Colombia (año 2005), cuenta con el 9.77% de la población colombiana.

### Aspectos Sociales y Demográficos

El departamento del Valle del Cauca está conformado por 42 Municipios, entre los cuales se escogerá al municipio de Santiago de Cali para realizar el proyecto estudio.

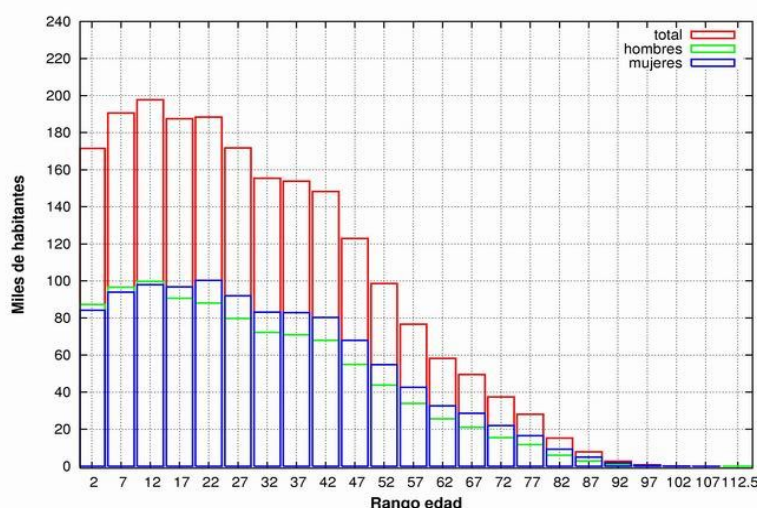
Cali está en el valle del río Cauca, el segundo en importancia del país. A la altura de Cali este valle tiene 35 km de ancho y la zona urbana está sobre el costado occidental del río. La parte occidental de la ciudad se encuentra custodiada por los célebres Farallones de Cali, que hacen parte de la Cordillera Occidental de los Andes colombianos.

El municipio de Cali limita al norte con Yumbo y la Cumbre, al nororiente con Palmira y al oriente con Candelaria. Al sur se encuentra el municipio de Jamundí, el área rural de Buenaventura al suroccidente y Dagua al noroccidente.

Es calificada como la tercera ciudad más poblada del país con un total de 2,119,908 habitantes y según las proyecciones se espera que para el año 2011 esta población aumente a 2,269,630 habitantes, hoy en día más del 60% de la población del Valle del Cauca habita en Cali y su área metropolitana.

Según datos del censo del año 2005, Cali es una ciudad habitada por gente joven, el grueso de la población es menor de 40 años, también se observa una mayor población de hombres en los rangos de 0-16 años, en el resto de los rangos de edad predomina la mayoría de población femenina.

**Figura 4.** Distribución Población Cali por sexos y edades – Censo 2006.



## Educación

Según el censo del año 2005, en la Ciudad de Santiago de Cali se encuentran aproximadamente para el año 2009, 929 establecimientos educativos para preescolar y 781 establecimientos para Básica Primaria.

Matrícula Total Santiago de Cali (Grado 0 a 11) en IE Oficiales, Privadas y Contratadas:

Entre 2007 y 2010, la matrícula total se redujo en 13.291 cupos, debido principalmente a una reducción de 12.015 estudiantes en la educación privada.

Por niveles educativos se registró una caída de 9.532 estudiantes en primaria y 5.026 estudiantes en secundaria básica (grado 6 a 9) y un aumento de 1.580 estudiantes en media (grado 10 y 11), que no alcanzó a evitar el descenso general de la matrícula. La disminución continua que muestra la matrícula total, a causa de menos estudiantes en la educación privada, debe ser investigado, pues si matrícula oficial se ha mantenido constante y la educación contratada ha crecido, solo quedan dos opciones que son: o los alumnos retirados de la educación privada han desertado del sistema escolar o ha existido un subregistro muy fuerte que debe ser corregido por los colegios privados, pues están alterando las estadísticas del sector.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> "Informe de Evaluación de la Calidad de Vida en Cali, 2010. Página 21". Autores Cámara de Comercio de Cali – Fundación Alvar Alice – El País - Casa Editorial El Tiempo – Fundación Corona – Cámara de Comercio de Bogotá. Consultado 11 Noviembre 2011.

## Tasa de Cobertura Bruta por nivel y tipo de institución

Debido a la reducción de la matrícula total, la tendencia de la tasa total de cobertura bruta educativa es hacia el descenso, pues entre 2007 y 2010 pasa de 94,6% a 84,94%. Específicamente en la secundaria básica la cobertura baja de 98 a 86%, en la educación media (grado 10 y 11) cae de 72 a 62%. En primaria se mantiene estable en 94% y en preescolar aumenta levemente de 80% a 82%.

8.2.2. Tamaño del mercado objetivo. El mercado objetivo es la Ciudadela Floralia perteneciente a la Comuna 6 de la ciudad Santiago de Cali, donde se pueden encontrar 11 instituciones educativas, la prueba piloto se realizó con los estudiantes y padres de Familia de la Escuela Las Américas de este barrio, Institución Educativa de origen Estatal; La viabilidad de creación de empresa está encaminada a la ciudadela Floralia y extenderse a esta comuna conformada por los siguientes barrios:

**Cuadro 11.** Barrios, urbanizaciones y sectores de la comuna 6.

| Barrios, Urbanizaciones y Sectores de la Comuna 6 |                                      |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------|
| <i>Código</i>                                     | <i>Barrio, Urbanización o sector</i> |
| 0601                                              | San Luís                             |
| 0602                                              | Jorge Eliecer Gaitán                 |
| 0603                                              | Paso del Comercio                    |
| 0604                                              | Los Alcazares                        |
| 0605                                              | Petecuy Primera Etapa                |
| 0606                                              | Petecuy Segunda Etapa                |
| 0607                                              | La Rivera I                          |
| 0608                                              | Los Guaduales                        |
| 0609                                              | Petecuy Tercera Etapa                |
| 0610                                              | Ciudadela Floralia                   |
| 0695                                              | Fonaviemcali                         |
| 0696                                              | San Luís II                          |
| 0697                                              | Urbanización Calimio                 |
| 0698                                              | Sector Puente del Comercio           |

Fuente: Departamento Administrativo de Planeación Nacional.

### Aspectos Sociales y Demográficos

La Comuna 6 se encuentra ubicada en el sector nororiental de la ciudad, donde limita al norte con el Río Cali aguas abajo que la separa del municipio de Yumbo, al oriente con el Río Cauca aguas arriba que la recorre de sur a norte y la separa del Municipio de Palmira, al sur con la comuna 7 a través de la carrera 7ª, por el suroccidente, desde la línea férrea por la Calle 70 hasta la Carrera 1, con la comuna 5 y desde aquí con la comuna 4.

En la Comuna 6 se puede encontrar un total de 190,239 habitantes según los datos de Cali en cifras 2010.<sup>26</sup>

La ciudadela Floralia tiene habitantes y una estratificación 2. En cuanto a la estratificación de las viviendas de esta comuna, se tiene que el estrato más común es el 2 (estrato moda), mientras que el estrato moda para toda la ciudad es el 3. Es más, en los estratos 1 y 2 se concentra el 88% de todos los lados de manzanas de la comuna.<sup>27</sup>

### Educación

La Comuna 6 cuenta con los siguientes establecimientos educativos:

- Preescolar: Cuenta con 44 establecimientos, 2.808 personas matriculadas.
- Primaria: Cuenta con 41 establecimientos, 12.616 personas matriculadas.
- Secundaria: Cuenta con 23 establecimientos, 9.627 personas matriculadas.

En la Escuela las Américas se encuentran matriculados un total de 1.134 estudiantes comprendidos entre los grados de transición y primero de bachillerato. Según el Censo de Población de 2005, la comuna 6 presentaba una asistencia escolar del 70,1% para el rango de edad de 3 a 5 años, lo que significa que del total de niños en ese rango de edad sólo el 70,1% asiste a un establecimiento educativo de básica preescolar. En el rango de edad de los 6 a 10 años hay una asistencia del 96,2%, mayor en comparación con el resto de rangos. (Ver Figura 5)

---

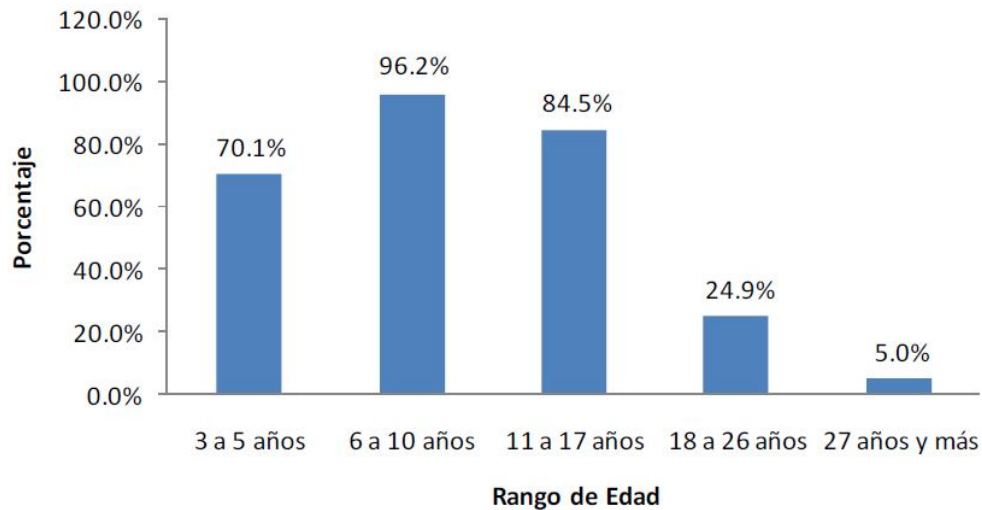
<sup>26</sup> "Informe Cali en Cifras 2010. Página 125". Autor Departamento Administrativo de Planeación Municipal. Consultado 13 Noviembre de 2011.

[http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali\\_en\\_Cifras/Caliencifras2010.pdf](http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2010.pdf)

<sup>27</sup> "Informe Cali en Cifras 2010. Página 134". Autor Departamento Administrativo de Planeación Municipal. Consultado 13 Noviembre de 2011.

[http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali\\_en\\_Cifras/Caliencifras2010.pdf](http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2010.pdf)

**Figura 5.** Asistencia escolar comuna 6.



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

#### Cultura, recreación y deporte

En la comuna 6, no hay suficientes escenarios deportivos, recreativos ni culturales, y a los pocos existentes no se les realiza el mantenimiento adecuado. Tampoco hay escuelas de formación ni centros de iniciación deportiva, artística y cultural; hace falta una capacitación adecuada a los líderes de la comunidad en cultura y deporte para su empoderamiento y no existen canales de información y difusión del deporte, la cultura, el arte y la recreación.

Esta situación ha contribuido al mal aprovechamiento del tiempo libre de la comunidad, a que se generen problemas de inseguridad y drogadicción, y en términos generales, a la desintegración de la comunidad.<sup>28</sup>

Datos de la única biblioteca Comunitaria existente en la Comuna 6:

Biblioteca De San Luís

Coordinada Por La Fundación Huella Ciudadana

Dilia Henao

Cl 70 1a # 10-50

Barrio San Luís

Teléfonos: 4457137 - 4331360 - 3162877335

<sup>28</sup> “Plan de Desarrollo, 2008-2011. Página 14”. Autor Departamento Administrativo de Planeación Municipal. Consultado 12 Noviembre 2011.

[http://planeacion.cali.gov.co/PlanDesarrollo/Planes\\_Territoriales/PERIODO%202008-2011/Comunas/Comuna%206.pdf](http://planeacion.cali.gov.co/PlanDesarrollo/Planes_Territoriales/PERIODO%202008-2011/Comunas/Comuna%206.pdf)

#### Unidades Recreativas Comuna 6:

Floralia  
Calle 72C No. 3BN-51  
Teléfono: 4347176

Los Guaduales  
Carrera 9 N # 71-35  
Teléfono: 4401209

Calimio  
Calle 76 # 1A2-00  
Teléfono: 4403777

San Luis  
Calle 70 # 1A-12  
Teléfono: 4466376

Petecuy  
Carrera 2E No. 79-01  
Teléfono: 4333986

### 8.3 INVESTIGACION DE MERCADO

Para conocer el mercado objetivo se utilizó la encuesta, esta se realizó a los alumnos, padres y acudientes del centro docente las Américas del barrio Ciudadela Floralia, ubicada en Calle 82A con Carrera 3ª.

Encuesta realizada a los niños y niñas.

Tabulación y Análisis de la Información. Teniendo en cuenta que el total de estudiantes de la escuela Las Américas es de 1.134 estudiantes, se realizó una prueba piloto realizando un total de 120 encuestas a 58 niños y 62 niñas de la Escuelas Las Américas en etapa de educación básica primaria y 6 grado, comprendidos en edades de 6 a 10 años, cumpliendo con las siguientes características técnicas de la encuesta.

|                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| Probabilidad de éxito:          | 90%               |
| Probabilidad de fracaso:        | 10%               |
| Total de la población infantil: | 1.134 Estudiantes |
| Error:                          | 3%                |

## 1. Deporte favorito

| VARIABLE   | PORCENTAJE  |
|------------|-------------|
| Fútbol     | 47%         |
| Natación   | 10%         |
| Baloncesto | 24%         |
| beisbol    | 2%          |
| patinaje   | 12%         |
| laso       | 1%          |
| ciclismo   | 2%          |
| bailar     | 2%          |
| Caminar    | 2%          |
|            | <b>100%</b> |



### Análisis:

De 120 niños encuestados, 58 niños y 62 niñas, tienen preferencia por estos deportes siendo el fútbol el más elegido por los niños de la comuna 6, seguido por el Baloncesto con el 24%, muestran interés por otros deportes en menor porcentaje, según el gusto de los niños y niñas.

Esto le muestra al CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES que existen opciones amplias para el desarrollo de una actividad extraescolar complementaria y base para el desarrollo de la niñez.

## 2. Actividades que realizar al salir de la escuela

| VARIABLE     | PORCENTAJE  |
|--------------|-------------|
| Dormir       | 11%         |
| Ver TV       | 19%         |
| Hacer Tareas | 63%         |
| Jugar        | 7%          |
|              | <b>100%</b> |

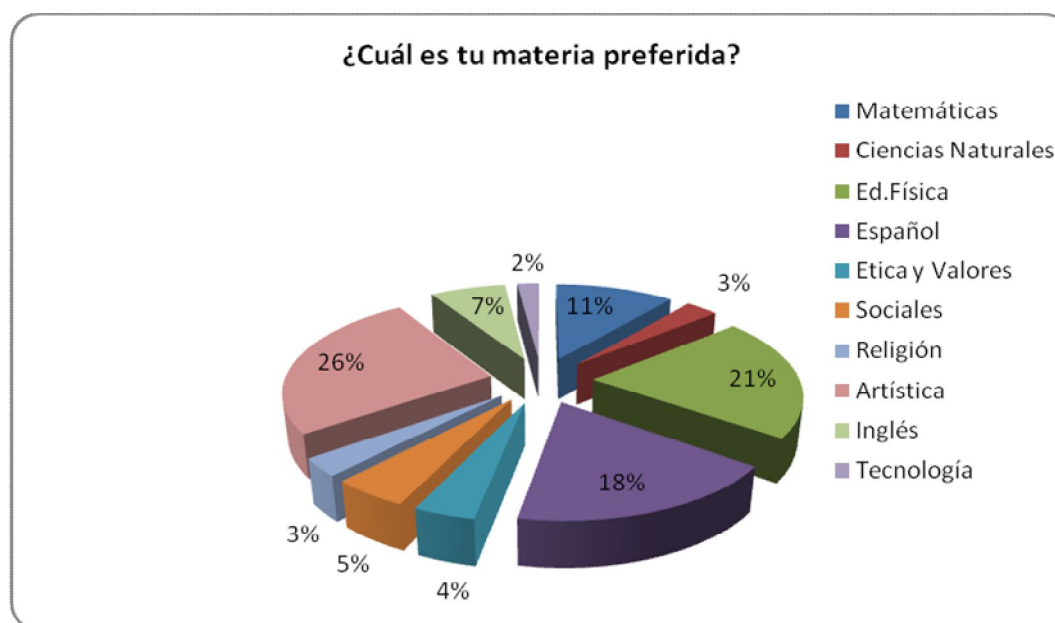


### Análisis:

Como resultado se obtiene que un 63% de los niños encuestados realiza después de salir de la escuela las tareas que les dejan en las instituciones educativas, el otro 34% se dedica a otras actividades como ver televisión, dormir o jugar, razón por la cual el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES se convierte en una buena alternativa para que los niños tengan un espacio donde sepan utilizar su tiempo libre tanto en actividades escolares como de entretenimiento, lúdicas y deportivos.

### 3. Materia preferida

| VARIABLE           | PORCENTAJE  |
|--------------------|-------------|
| Matemáticas        | 11%         |
| Ciencias Naturales | 3%          |
| Ed. Física         | 21%         |
| Español            | 18%         |
| Ética y Valores    | 4%          |
| Sociales           | 5%          |
| Religión           | 3%          |
| Artística          | 26%         |
| Inglés             | 7%          |
| Tecnología         | 2%          |
|                    | <b>100%</b> |

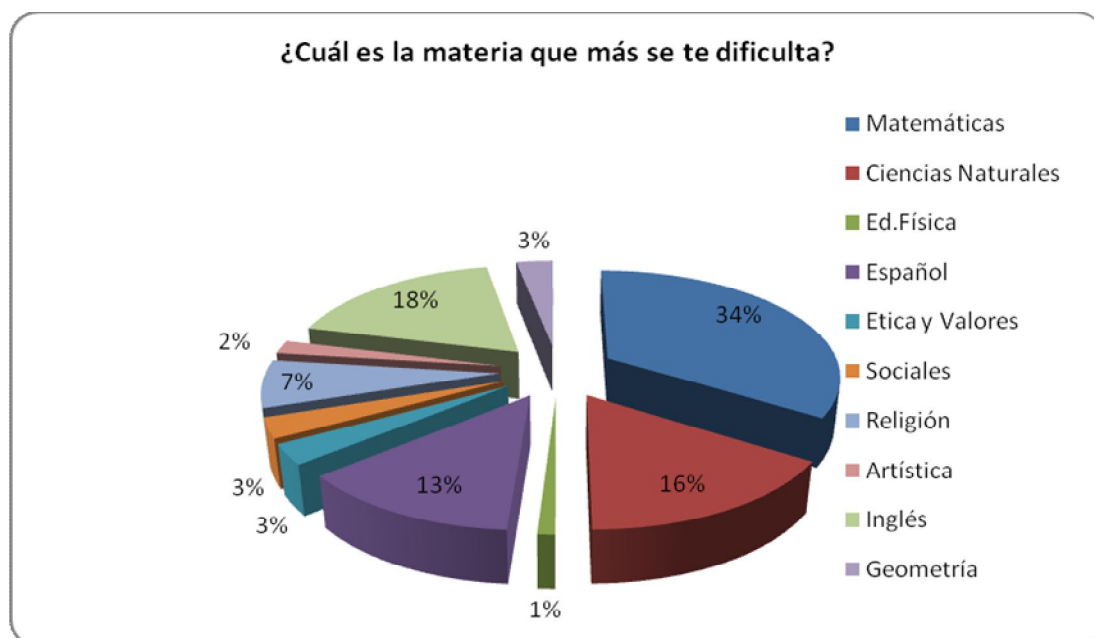


#### Análisis:

Se observa que los niños y niñas tienen preferencia por los deportes y artes, lo cual es buen indicio para uno de los proyectos que se planea adelantar, el fomento al buen uso del tiempo libre.

#### 4. Materia que más se dificulta

| VARIABLE           | PORCENTAJE  |
|--------------------|-------------|
| Matemáticas        | 34%         |
| Ciencias Naturales | 16%         |
| Ed. Física         | 1%          |
| Español            | 13%         |
| Ética y Valores    | 3%          |
| Sociales           | 3%          |
| Religión           | 7%          |
| Artística          | 2%          |
| Inglés             | 18%         |
| Geometría          | 3%          |
|                    | <b>100%</b> |

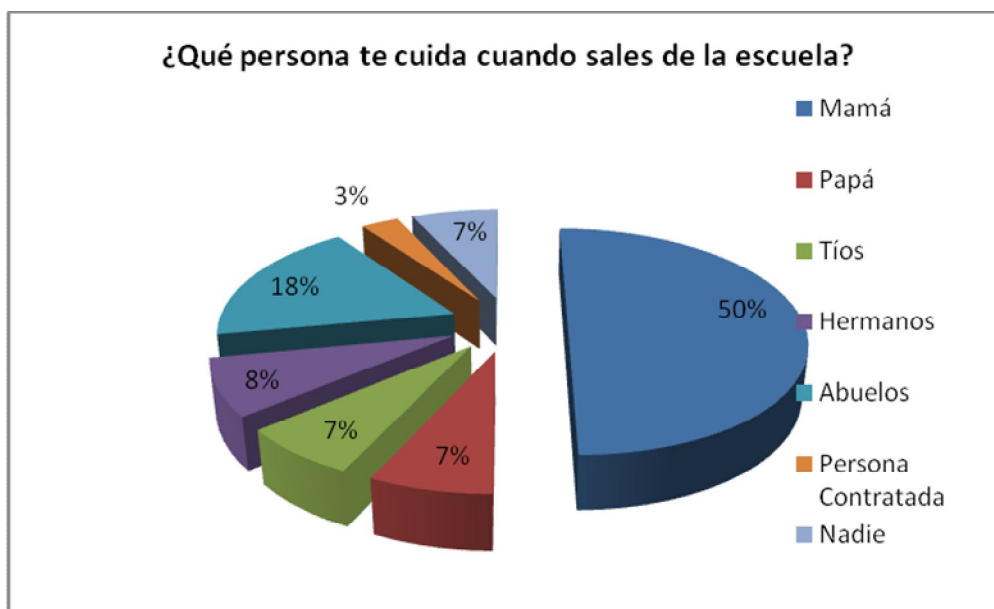


#### Análisis:

Se observa que matemáticas es lo que más se les dificulta seguido en porcentajes similares inglés, ciencias naturales y español, lo cual indica que se deben enfatizar en el apoyo en estas materias para las labores escolares de los niños. De igual forma da una guía para el perfil del personal que va a realizar estas actividades.

## 5. Persona al cuidado cuando sale de la escuela

| VARIABLE           | PORCENTAJE  |
|--------------------|-------------|
| Mamá               | 50%         |
| Papá               | 7%          |
| Tíos               | 7%          |
| Hermanos           | 8%          |
| Abuelos            | 18%         |
| Persona Contratada | 3%          |
| Nadie              | 7%          |
|                    | <b>100%</b> |

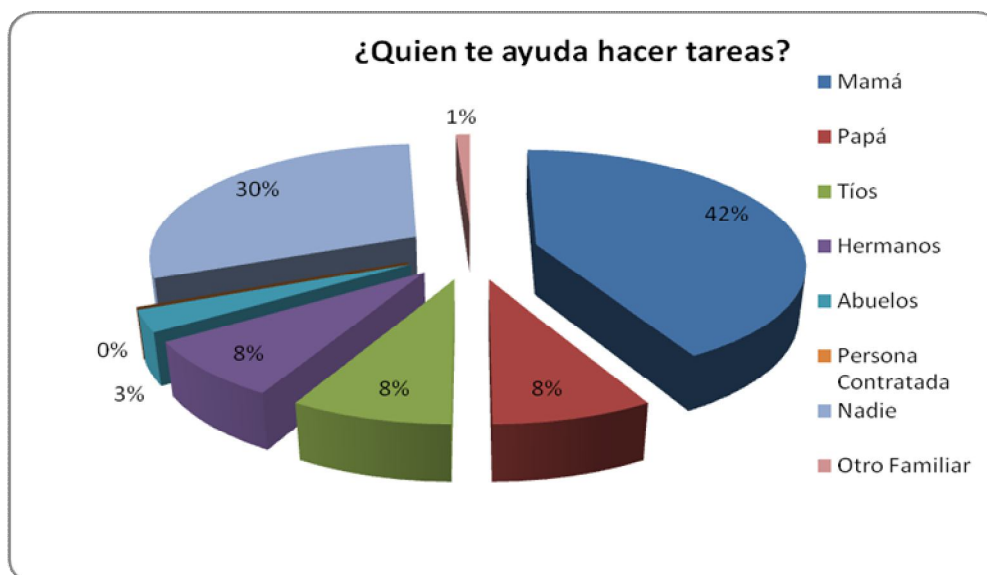


### Análisis:

La mitad de los niños encuestados están al cuidado de la Madre, y de ahí un 18% por los abuelos, y en un porcentaje del 7% se quedan sin cuidado de alguien. Para el proyecto es importante trabajar en estos niños que se quedan solos en casa pues no tienen quien les ayude a sus tareas y control sobre sus actividades, pero también es importante trabajar en los que si tienen quien les cuide pues muchas veces son personas que no tienen la capacidad o el tiempo para dedicar a sus tareas o actividades que el niño y niña desee realizar.

## 6. Quien te ayuda hacer tareas

| VARIABLE           | PORCENTAJE  |
|--------------------|-------------|
| Mamá               | 42%         |
| Papá               | 8%          |
| Tíos               | 8%          |
| Hermanos           | 8%          |
| Abuelos            | 3%          |
| Persona Contratada | 0%          |
| Nadie              | 30%         |
| Otro Familiar      | 1%          |
|                    | <b>100%</b> |



### Análisis:

Aquí es posible complementar con el análisis anterior que del 50% de las madres que cuidan a sus hijos un 42% le ayuda hacer las tareas, el otro 8% no lo hace seguramente por tiempo, o por no conocer las técnicas de enseñanza, en un alto porcentaje a los niños y niñas nadie les ayuda hacer las tareas, estos son los niños que se quedan solos o que aun con acudiente no tienen quien les ayude hacer sus tareas. Es esto lo que se pretende evitar, con este proyecto se espera que los niños tengan un lugar para el desarrollo tanto de sus tareas escolares como también un lugar para un sano esparcimiento.

## 7. Ayudas que usas para realizar tus tareas

| VARIABLE   | PORCENTAJE |
|------------|------------|
| Libros     | 38%        |
| Revistas   | 0%         |
| Internet   | 60%        |
| Biblioteca | 2%         |
| Otros      | 0%         |
|            | 100%       |



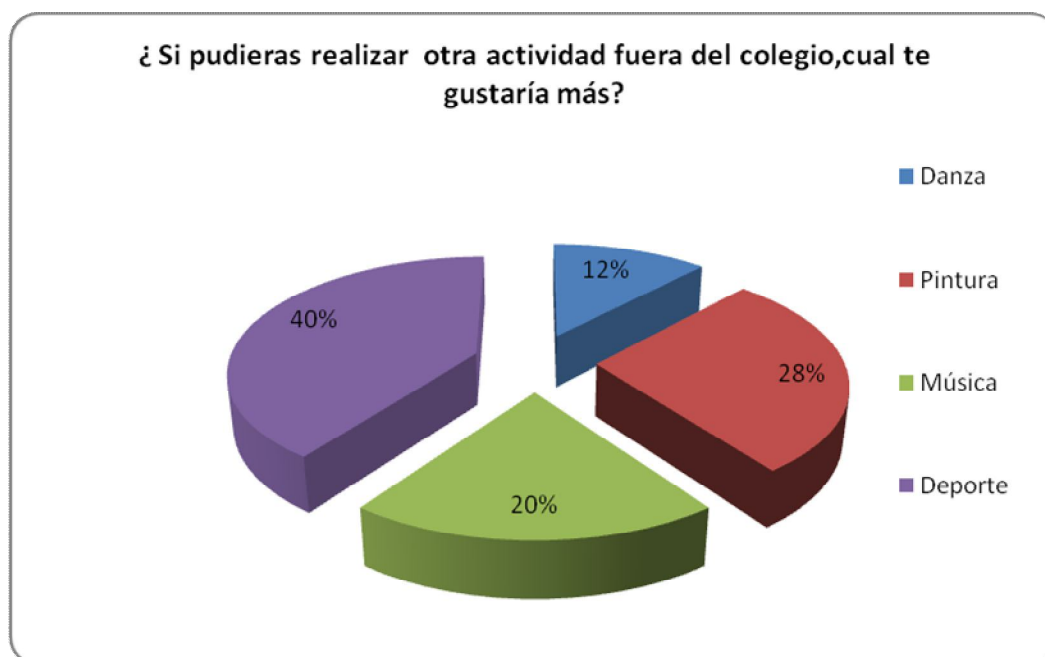
### Análisis:

Se observa que la herramienta principal para la investigación de las tareas utilizada por los niños es el Internet, significativamente útil pero que si no se usa bajo supervisión puede utilizarse para fines nocivos en los niños.

En el centro se utilizará esta herramienta pero bajo la guía de los acompañantes que enseñaran a los niños su uso, cuidado y las diferentes formas de investigar para que realicen sus tareas académicas con información segura y confiable.

## 8. Actividades que te gustaria realizar

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| Danza    | 12%         |
| Pintura  | 28%         |
| Música   | 20%         |
| Deporte  | 40%         |
|          | <b>100%</b> |

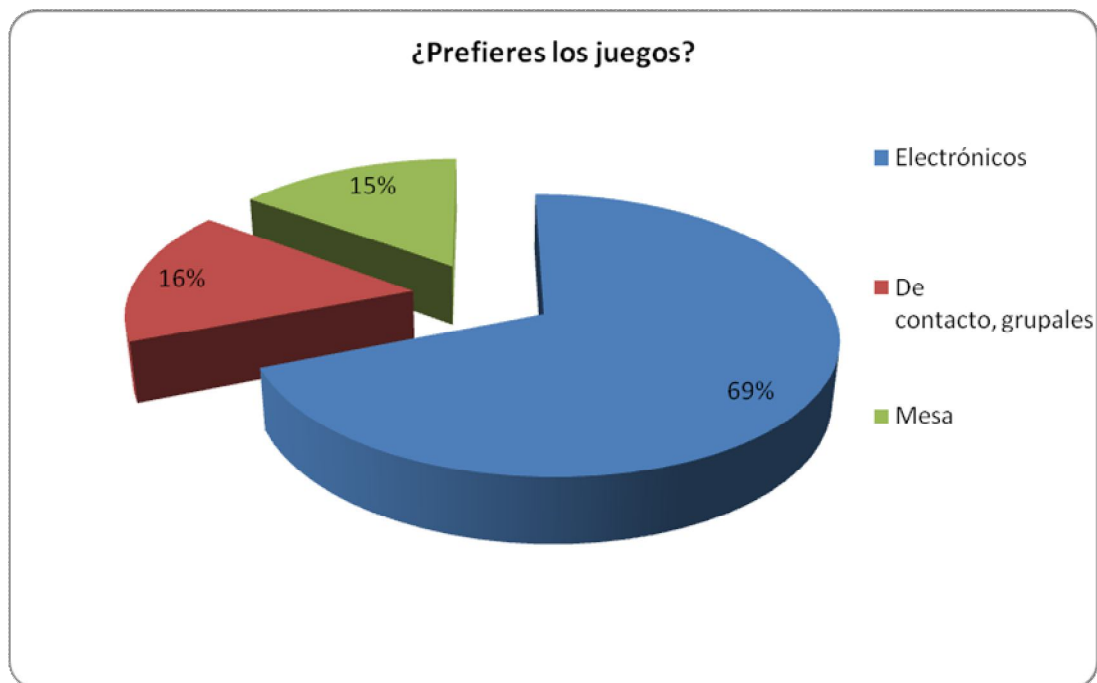


### Análisis:

El 40% de los niños y niñas les gustaría realizar como complemento al estudio un deporte, en porcentajes similares están la música y pintura, en un porcentaje menor a los niños y niñas les gustaría practicar las danzas; las actividades que tanto les gusta a estos niños y niñas son las que se ofrecerán en el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES para que tengan un espacio libre bien utilizado.

## 9. Que juegos prefieres

| VARIABLE              | PORCENTAJE  |
|-----------------------|-------------|
| Electrónicos          | 69%         |
| De contacto, grupales | 16%         |
| Mesa                  | 15%         |
|                       | <b>100%</b> |



#### **Análisis:**

En un porcentaje muy alto los niños y niñas encuestados prefieren los juegos electrónicos, lo que induce a pensar en las actividades sedentarias que realizan y las consecuencias de estas para el desarrollo de los niños.

En el centro se realizan actividades deportivas y lúdicas que cambiarán las prácticas para el uso del tiempo libre de los niños que aportarán a su desarrollo físico y mental.

#### **Encuesta Padres de Familia**

**Tabulación y Análisis de la Información.** Teniendo en cuenta que el total de estudiantes de la escuela Las Américas es de 1.134 estudiantes, se ejecuto una prueba piloto realizando un total de 120 encuestas a padres y acudientes de niños en etapa de educación básica primaria y 6 grado, comprendidos en edades de 6 a 10 años, cumpliendo con las siguientes características técnicas de la encuesta.

|                                 |                   |
|---------------------------------|-------------------|
| Probabilidad de éxito:          | 90%               |
| Probabilidad de fracaso:        | 10%               |
| Total de la población infantil: | 1.134 Estudiantes |
| Error:                          | 3%                |

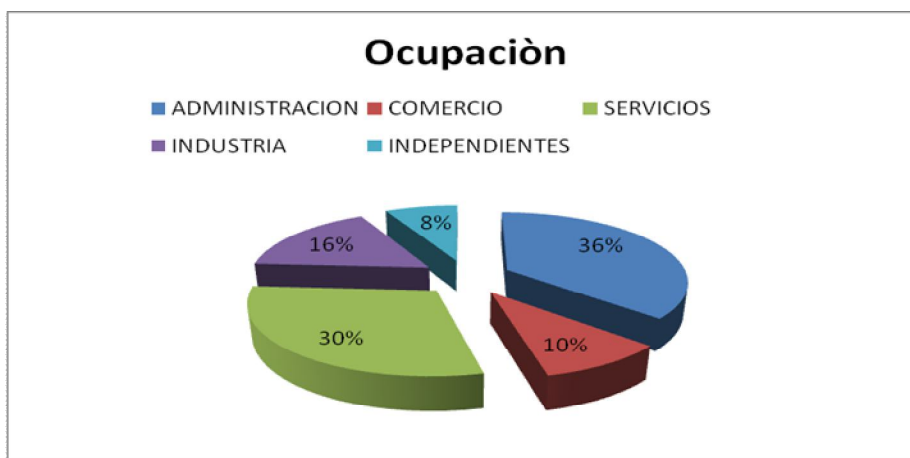
## 1. Perfiles de los Padres de Familia.

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| SI       | 87%         |
| NO       | 13%         |
|          | <b>100%</b> |



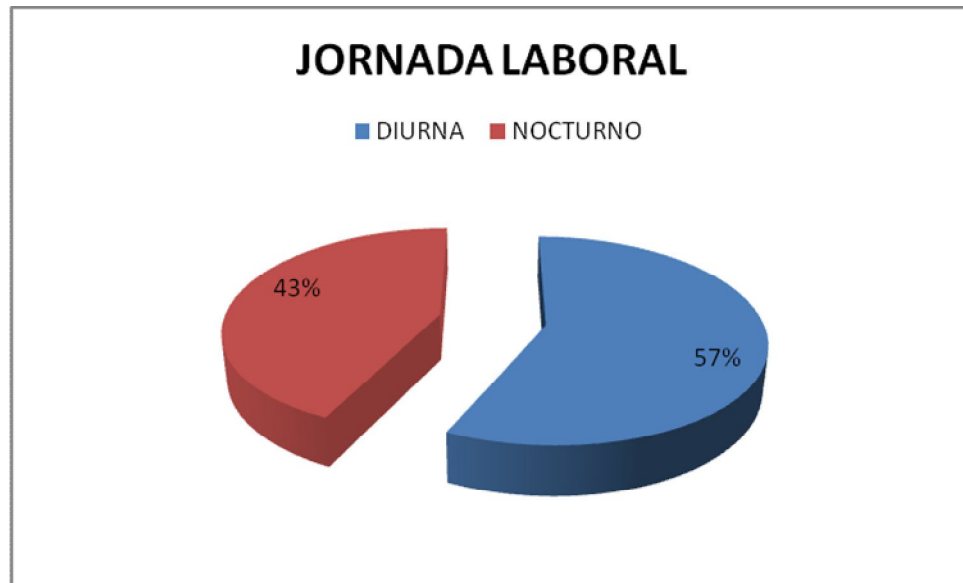
### OCUPACIONES

| VARIABLE       | PORCENTAJE  |
|----------------|-------------|
| ADMINISTRACION | 37%         |
| COMERCIO       | 10%         |
| SERVICIOS      | 30%         |
| INDUSTRIA      | 16%         |
| INDEPENDIENTES | 8%          |
|                | <b>100%</b> |



#### JORNADAS LABORALES

|          |             |
|----------|-------------|
| DIURNA   | 57%         |
| NOCTURNO | 43%         |
|          | <b>100%</b> |



#### Analisis:

Se puede observar que el 87% de los padres de familia trabajan lo que indica al menos un ingreso en las familias lo que podria dar luz verde para que accedan al servicio, las ocupaciones predominantes son las de trabajadores en areas administrativas y empresas de servicios y la poca diferencia entre los porcentajes en las dos jornadas laborales (43% nocturno y 57% Diurno) Podria indicar una posible asistencia de los niños en las dos jornadas.

#### 2. Perfiles de las Madres de Familia.

##### TRABAJA LA MADRE

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| SI       | 62%         |
| NO       | 38%         |
|          | <b>100%</b> |



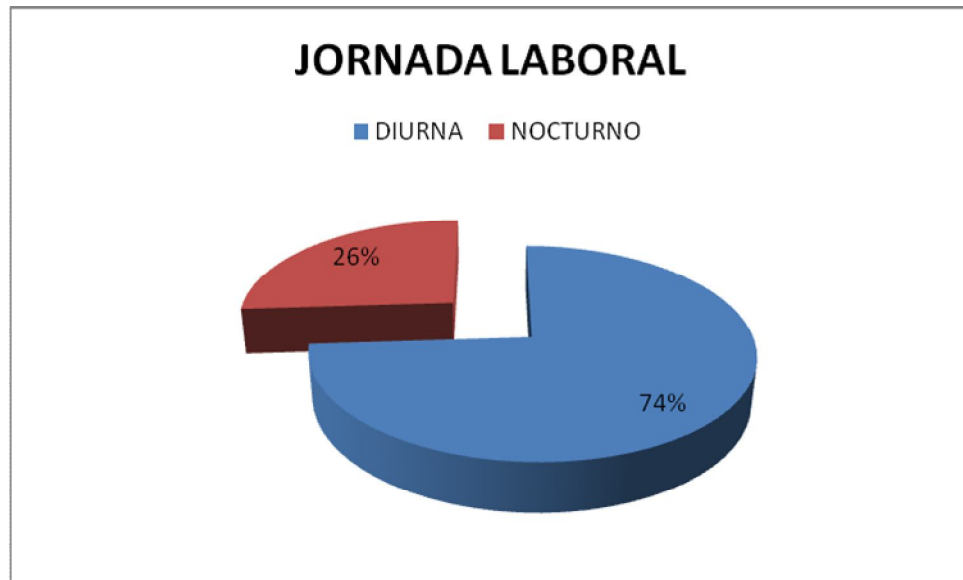
**OCUPACIONES**

| VARIABLE       | PORCENTAJE |
|----------------|------------|
| ADMINISTRACION | 43%        |
| COMERCIO       | 14%        |
| SERVICIOS      | 20%        |
| INDUSTRIA      | 11%        |
| INDEPENDIENTES | 12%        |
|                | 100%       |



#### JORNADAS LABORALES

|          |             |
|----------|-------------|
| DIURNA   | 74%         |
| NOCTURNO | 26%         |
|          | <b>100%</b> |

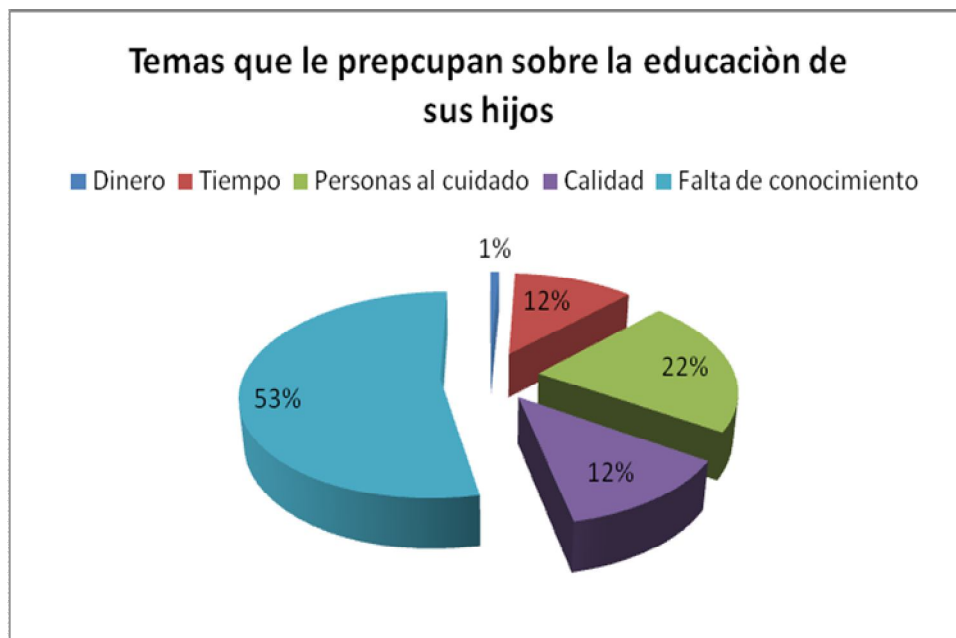


#### Analisis:

Con el 62% de las madres laborando se encuentra que los niños necesitan del cuidado de una tercera persona antes y después de asistir a clases, debido a que se manejan los dos horarios laborales aunque predomina el diurno con el 74%; sin embargo los padres vuelven en las horas de la noche a sus hogares, dificultando esto el apoyo en las labores escolares de sus hijos y el descuido de las mismas.

#### 3. Principales obstáculos en la educación de los niños.

| VARIABLE              | PORCENTAJE  |
|-----------------------|-------------|
| Dinero                | 1%          |
| Tiempo                | 12%         |
| Personas al cuidado   | 22%         |
| Calidad               | 13%         |
| Falta de conocimiento | 53%         |
|                       | <b>100%</b> |



#### **Analisis:**

A más de la mitad de los acudientes les preocupa la falta de conocimiento en el tema de educación de sus hijos, esto puede significar una gran ventaja y un atractivo para los padres de familia debido a que se trabajara con el personal capacitado para ayudar a los niños eficientemente con sus labores escolares,

#### **4. Asistencia a actividades culturales.**

| VARIABLE       | PORCENTAJE  |
|----------------|-------------|
| Frecuentemente | 13%         |
| A veces        | 71%         |
| Nunca          | 16%         |
|                | <b>100%</b> |



**Analisis:**

La gran mayoría de los niños participa al menos 1 vez a la semana de actividades culturales, esto muestra la necesidad de un servicio que asegure esta costumbre e incentive las buenas prácticas culturales en los niños.

**5. Ayudan a los niños a estudiar en casa.**

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| Siempre  | 83%         |
| A veces  | 18%         |
| Nunca    | 0%          |
|          | <b>100%</b> |

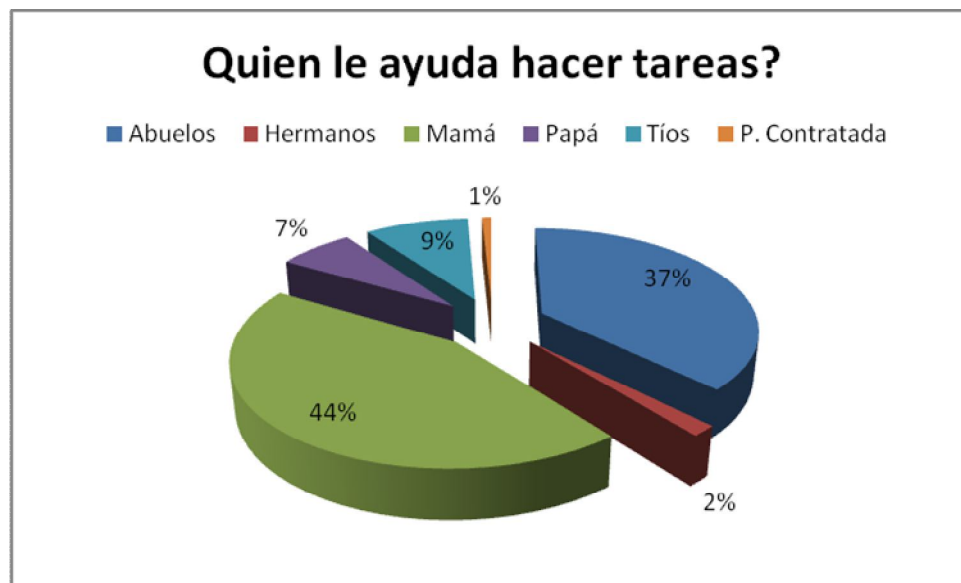


#### **Analisis:**

Es importante resaltar la conciencia e importancia que le dan los padres de familia al apoyo escolar de sus hijos, la tarea se centrará en mostrarles una nueva alternativa de ayuda para las actividades escolares de los niños fuera de las aulas de clase, para así obtener mejores resultados académicos en los niños.

#### **6. Ayuda académica actual.**

| VARIABLE      | PORCENTAJE  |
|---------------|-------------|
| Abuelos       | 38%         |
| Hermanos      | 2%          |
| Mamá          | 44%         |
| Papá          | 7%          |
| Tíos          | 9%          |
| P. Contratada | 1%          |
|               | <b>100%</b> |



#### Analisis:

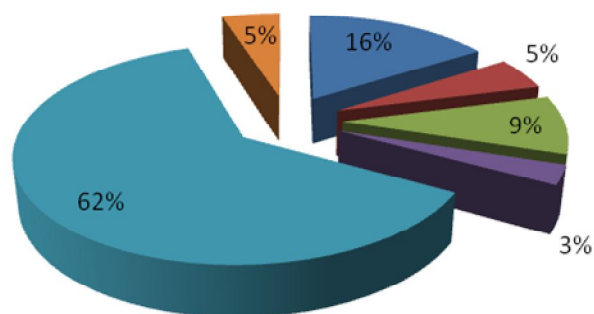
La gráfica muestra que en el total de hogares un 44% de las madres son las encargadas de ayudar en las labores de sus hijos, gran parte de ella son trabajadoras situación que beneficia la prestación de nuestro servicio; de igual forma al 38% de los niños les ayudan los abuelos que con las nuevas prácticas tecnologicas no siempre se encuentran en un nivel de capacitación óptimo para cumplir con este rol.

#### 7. Cuidado de los niños por ausentismo.

| VARIABLE           | PORCENTAJE  |
|--------------------|-------------|
| Mamá               | 16%         |
| Papá               | 5%          |
| Tíos               | 9%          |
| Hermanos           | 3%          |
| Abuelos            | 62%         |
| Persona contratada | 5%          |
|                    | <b>100%</b> |

## Cuando ud esta laborando quien queda al cuidado de sus hijos?

■ Mamá ■ Papá ■ Tíos ■ Hermanos ■ Abuelos ■ Persona contratada



### **Analisis:**

Es posible observar que los abuelos hacen parte de mas de la mitad (62%) de personas que cuidan los niños en el momento en que ninguna otra persona puede hacerse cargo de ellos, esto indica una gran probabilidad de la necesidad del servicio de acompañamiento infantil debido a los obstaculos (Estado fisico, estudios, capacitación) que tiene las personas de la tercera edad para cuidar y ayudar a los niños en sus labores academicas, recreativas y culturales.

### **8. Pago a terceras personas por el cuidado de los niños.**

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| SI       | 5%          |
| NO       | 95%         |
|          | <b>100%</b> |

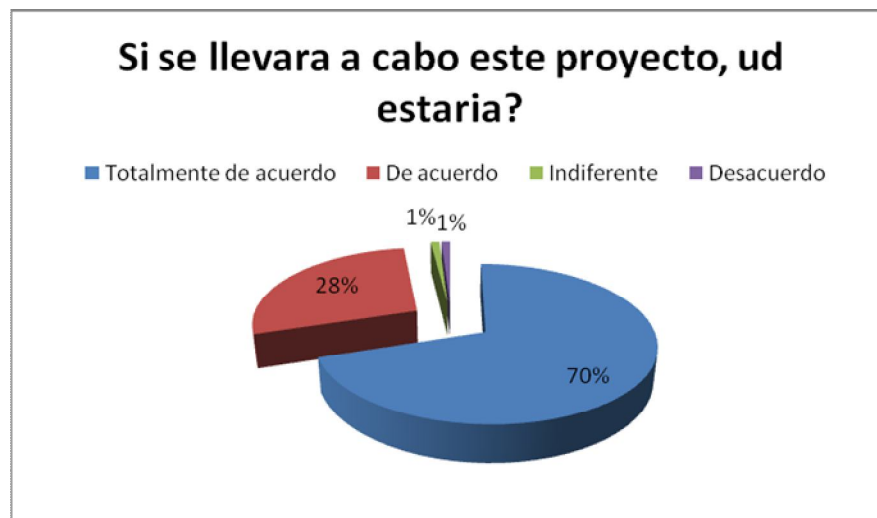


**Analisis:**

Un gran porcentaje de padres de familia no realizan un pago formal para que cuiden sus hijos debido a que en la mayoría de los casos a los menores los se quedan con familiares.

**9. Aceptación del Proyecto.**

| VARIABLE              | PORCENTAJE  |
|-----------------------|-------------|
| Totalmente de acuerdo | 70%         |
| De acuerdo            | 28%         |
| Indiferente           | 1%          |
| Desacuerdo            | 1%          |
|                       | <b>100%</b> |



**Analisis:**

El 70% de los encuestados ven el proyecto atractivo para ellos y sus hijos, con esto manifiestan aceptación para llevar el proyecto a cabo.

**10. Asistencia por dias semanales.**

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| 2 días   | 18%         |
| 3 días   | 53%         |
| 4 días   | 28%         |
| 5 días   | 1%          |
|          | <b>100%</b> |

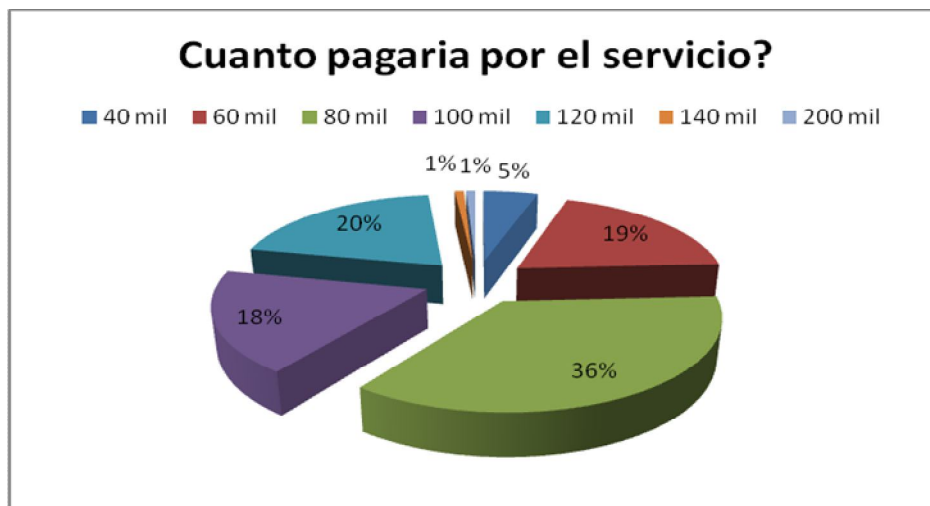


**Analisis:**

Un poco más de la mitad de la población encuestada esta de acuerdo en que los niños asistan por lo menos 3 días a la semana al acopañamiento, este resultado muestra un buen interes por parte de los padres de familia y su vez una oportunidad para que con buenos resultados estos días aumenten.

**11. Intención de pago.**

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| 40 mil   | 5%          |
| 60 mil   | 19%         |
| 80 mil   | 36%         |
| 100 mil  | 18%         |
| 120 mil  | 20%         |
| 140 mil  | 1%          |
| 200 mil  | 1%          |
|          | <b>100%</b> |

**Analisis:**

Los padres muestran una intención de pago por el servicio mensual de \$80.000 por parte del 36% y de \$40.000 del 20%, se debe llegar a un valor adsequible para las personas sin que afecte el servicio y sea rentable para el proyecto.

## 12. Servicios Complementarios.

| VARIABLE | PORCENTAJE  |
|----------|-------------|
| Deporte  | 43%         |
| Música   | 28%         |
| Arte     | 7%          |
| Baile    | 22%         |
|          | <b>100%</b> |



### Analisis:

Este resultado lleva a adquirir un paquete donde se presten los 3 servicios complementarios más solicitados (deporte, música y baile).

## 8.4 PLAN DE MERCADO.

**8.4.1 Descripción del Producto o Servicio.** Servicios en acompañamiento infantil, basado en conceptos educativos multicomplementarios para un fin social formativo en los niños comprendidos entre los grados 1 y 5 de primaria estudiantes de la escuela Las Américas, perteneciente al barrio Floralia (Estrato 2), de la Comuna 6 de la Ciudad de Santiago de Cali.

**8.4.2 Estrategia de Precio.** Para la definición del precio de venta se toma en cuenta los gastos y costos del servicio; Se dividió este valor por la cantidad de niños a los que se puede prestar el servicio de acompañamiento de acuerdo a la capacidad instalada en la empresa 120 cupos.

**Cuadro 12.** Precio de venta.

| <b>Capacidad Instalada</b>         | <b>120</b>    |                   |
|------------------------------------|---------------|-------------------|
| <b>Costos Operacionales</b>        | Costo Mensual | Costo/Usuario     |
|                                    | \$ 4.160.413  | \$ 34.671         |
| <b>Gastos Operacionales</b>        | Gasto Mensual | Gasto por Usuario |
|                                    | \$ 2.730.000  | \$ 22.750         |
| <b>Total Costos y Gastos</b>       | \$ 6.890.413  | \$ 57.421         |
| <b>Precio del Servicio Mensual</b> |               |                   |
| Vr. Actividades. Extraescolares    | \$ 50.000     |                   |
| Vr. deporte, arte y Refrigerios    | \$ 32.000     |                   |
| Seguro y Papelería                 | \$ 2.000      |                   |
| <b>Total</b>                       | \$ 84.000     |                   |

|                                                       |                       |                         |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| <b>Ganancia (Antes de impuestos y depreciaciones)</b> |                       |                         |
| Total Precio del Serv/ Usuarios                       | \$ 10.080.000         |                         |
| Total Costos y Gastos                                 | \$ 6.890.413          |                         |
|                                                       | <b>Ganancia Total</b> | <b>Ganancia/Usuario</b> |
|                                                       | \$ 3.189.587          | \$ 26.580               |

Fuente: Las Autoras.

#### 8.4.3 Estrategias de Promoción

8.4.3.1 Publicidad. Estrategias de Mercado. Debido a la difícil situación económica del país los padres de familia de estratos menos favorecidos se han visto obligados a trabajar en largas jornadas, dejando a sus hijos bajo el cuidado de personas que no están académicamente preparadas para este reto, los menores de edad necesitan cuidado y guía para cumplir con sus compromisos académicos y de igual forma una alternativa formativa para el uso del tiempo libre.

“El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES” ofrecerá una solución de manera complementaria para los padres y los niños con los requerimientos específicos (ubicación, precios asequibles y servicio de acompañamiento y recreación de calidad).

Se utilizara como estrategia el marketing directo para obtener una respuesta medible, de la aceptabilidad del servicio para los hogares.

Se realizara un sistema interactivo que utilizara los siguientes medios publicitarios.

- Volantes describe las características de los servicios, las ventajas y beneficios que esto generaran para las familias mercado objetivo.

- Pendones y afiches que mostrarán la imagen corporativa en el área cercana a la escuela Las Américas.
- Los calendarios de bolsillo que son obsequio para los habitantes del barrio y a su vez ayudarán a recordar el centro.

Publicidad Directa.

Promoción de forma personalizada (Telemercadeo): Se harán llamadas a los padres de familia para saber su opinión y aprovechar la oportunidad para darles a conocer los valores agregados de la empresa.

RR.PP. (Relaciones Públicas)

- En la Ciudadela Floralia se cuenta con una junta de Acción Local, se asistirá a las reuniones de esta organización para realizar una oferta masiva de los servicios.
- Para la inauguración del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAICES se realizará un evento llamado "Domingo en Familia", donde se harán actividades de integración familiar e igualmente se aprovechará la asistencia de los padres de familia para dar información sobre la empresa y alimentar la base de datos de clientes prospecto.

8.4.3.2 Estrategias de Fidelización.

- Se realizara una base de datos que contenga, los datos de los menores de edad (Nombre, apellido, dirección, Tipo de sangre, EPS, ocupación de sus padres, teléfonos, fecha de cumpleaños, e-mail). De esta forma se garantiza la comunicación con los padres de familia en caso de alguna sugerencia o evento relacionado con los niños.
- Realizar reuniones para informar logros académicos, deportivos y lúdicos de los niños; de igual manera aprovechar esta oportunidad para indagar acerca de los inconvenientes que los niños presentan en sus labores dentro de las instituciones académicas y mejorar el servicio.
- Realizar encuestas para evaluar el servicio (calidad del servicio).
- Dar solución en corto tiempo a los reclamos o inconvenientes con los padres de familia.
- Brindar confiabilidad a los padres de los niños en la contratación del personal idóneo y mejor capacitado para prestar los servicios ofrecidos por la empresa.

8.4.3.3 Estrategias de Comunicación. La estrategia de comunicación que se utilizara con los posibles clientes de la empresa será una comunicación masiva en donde la comunidad se informe sobre la situación de violencia, drogadicción y peligro que corren los niños de la ciudad de Santiago de Cali.

Como segundo paso se informará a la comunidad la importancia que tiene el sembrar buenas bases formativas en los niños estudiantes de básica primaria, como esto será esencial en el transcurso de su vida.

Posteriormente se dará a conocer los servicios de la empresa como solución a estos problemas y un medio de prevención para los problemas sociales que aquejan a la comunidad Caleña.

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES buscara por diferentes mecanismos de comunicación la transmisión a los padres de familia y niños los servicios prestados, la importancia del proyecto y los beneficios que generará a las familias, entre esas herramientas de comunicación se empleara:

- Portafolio de servicios a través de la venta directa.
- Volantes promocionales con las características del servicio.
- Pendones y afiches publicitarios.

#### 8.4.3.4 Imagen Corporativa

- Nombre: “CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES”. Se definió este nombre a partir de las palabras “centro” e “integral” que hacen alusión a un lugar constituido por varias partes que hacen posible su existencia y van conectadas entre sí.
- Logo símbolo: muestra unas manos que representa el acompañamiento, la guía, las cuales sujetan una planta con sus raíces abonadas con tierra fértil lo cual es el conocimiento, enseñanza y aprendizaje que se transmite a los niños y niñas, cultivando y fortaleciendo su raíz para que de una planta con tronco firme, esto simbólicamente es querer educar al niño para obtener jóvenes y adultos responsables, con valores sociales y conciencia ciudadana.

**Figura 6.** Logo centro de desarrollo integral raíces.



Fuente: Las Autoras.

- Slogan: corto, sonoro y expresa la calidad del servicio ofrecido por la institución "Aprendizaje con alta calidad".

**8.4.4 Estrategia de Distribución.** La venta del servicio será directa por lo cual el canal de distribución será por medio la fuerza de ventas propia, el gerente administrativo será el encargado de la gestión comercial y la vinculación de los clientes de forma directa.

Realizará las visitas a los colegios, escuelas y padres de familia, realizara las campañas promocionales y las supervisará.  
A su vez maneja los pagos de la papelería y servicios contratados para la labor comercial.

#### 8.4.5 Presupuesto del Plan de Mercadeo

**Cuadro 13.** Presupuesto del Plan de Mercadeo.

| DETALLE DE INVERSION EN EL PLAN DE MERCADEO          |          |                  |             |
|------------------------------------------------------|----------|------------------|-------------|
| MEDIO                                                | CANTIDAD | PRESUPUESTO      | %           |
| Elaboración del Logo                                 | 1        | \$40.000         | 4%          |
| Volantes                                             | 200      | \$180.000        | 19%         |
| Plegables                                            | 100      | \$120.000        | 12%         |
| Afiches                                              | 60       | \$150.000        | 15%         |
| Calendarios Bolsillo                                 | 100      | \$80.000         | 8%          |
| Inauguración "Domingo en Familia"                    | 1        | \$400.000        | 41%         |
| <b>Total Publicidad, comunicación y distribución</b> |          | <b>\$970.000</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Las Autoras.

Este será la inversión inicial para el Plan de Mercadeo (Publicidad, comunicación y distribución).

Esa inversión se realizará anualmente con un incremento del 5% a su valor actual.

#### 8.4.6 Estrategia de Venta

Venta Personal.

Clientes iniciales: Padres de familia de los estudiantes comprendidos entre 1 y 5 de primaria de la escuela Las Américas, perteneciente al barrio Floralia (Estrato 2), de la Ciudad de Santiago de Cali.

Esta gestión la realizará el Coordinador Administrativo que tendrá como responsabilidad el contacto, la gestión comercial y la inclusión de nuevos de clientes y el mantenimiento de los clientes existentes en el centro.

Como mecanismo de identificación de clientes potenciales y forma de establecer contacto con ellos, se utilizará.

Medios de Publicidad:

- Telemercadeo, realizada por el Coordinador Administrativo.
- Papelería Publicitaria
- Correo electrónico

8.4.6.1 Proyecciones de Ventas (usuarios y valores). Al iniciar en el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES todos los usuarios deben pagar una matrícula anual correspondiente al 30% de una mensualidad, esta matrícula es para cubrir gastos de papelería y seguro estudiantil.

Así mismo una mensualidad que será para el primer año de \$85.000 para todos los usuarios sin excepción.

Se hace proyección de los usuarios de los siguientes 2 años con un incremento de 12 niños y niñas para el 2013 contando con 97 usuarios, y un incremento de 12 niños o niñas en base al año inmediatamente anterior contando para el año 2014 con 109 usuarios cubriendo el 100% de la capacidad instalada.

**Tabla 9.** Pensión y matrícula.

| <b>Año</b> | <b>Usuarios</b> | <b>Pensión</b> | <b>Matricula</b> |
|------------|-----------------|----------------|------------------|
| 2012       | 85              | 82.000         | 24.000           |
| 2013       | 97              | 86.100         | 25.200           |
| 2014       | 109             | 90.405         | 26.460           |

Fuente: Las Autoras.

La planeación para la proyección de ventas se basa en la Resolución No. 4143.0.21.9142 expedida por la Secretaria de Educación Municipal de Santiago de

Cali donde se fijó el calendario A en el año lectivo 2012 para todos los establecimientos educativos oficiales y no oficiales.<sup>29</sup>

**Tabla 10.** Semanas de Receso Calendario A.

| <b>RECESO ESTUDIANTIL</b> |                       |                   |
|---------------------------|-----------------------|-------------------|
| 2 de Enero de 2012        | 15 de Enero de 2012   | 2 semanas         |
| 2 de Abril de 2012        | 8 de Abril de 2012    | 1 semana          |
| 2 de Julio de 2012        | 29 de Julio de 2012   | 4 semanas         |
| 8 de Octubre de 2012      | 14 de Octubre de 2012 | 1 semana          |
| 3 de Diciembre de 2012    | 6 de Enero de 2013    | 5 semanas         |
| <b>Total</b>              |                       | <b>13 semanas</b> |

Fuente: Secretaria de Educación Municipal de Santiago de Cali.

Se plantea que para el mes de Julio donde los estudiantes tienen un receso escolar de 4 semanas realizar actividades de refuerzo académico aprovechando que los niños se encuentran en la mitad del año lectivo y seguir con las mismas actividades lúdicas y deportivas bajo la campaña de “vacaciones recreativas” con esto se busca un aumento de 20 niños solo por esta temporada.

Para el mes de Diciembre se presupuesta una baja en la asistencia de los niños al Centro, debido a que se encontrarán finalizando el calendario escolar, tiene mayor número de semanas de receso y a causa de la temporada navideña realizan viajes familiares, con lo cual se estima una disminución en las ventas de 20 usuarios del servicio.

<sup>29</sup> Resolución 4143.0.21.9142. del 07 de Octubre 2011. Secretaria de Educación Municipal de Santiago de Cali. Páginas 1,4. Consultado Diciembre 16 de 2011.  
<http://sutevalle.org/wp-content/uploads/2011/10/RESOLUCIÓN-CALENDARIO-2012-CALI-MODIF-OCT-7-2011.pdf>

**Cuadro 14.** Proyección de Ventas Año 1.

|                            |          | AÑO 1     |                        |             |                          |                    |
|----------------------------|----------|-----------|------------------------|-------------|--------------------------|--------------------|
| USUARIOS                   |          | 85        |                        |             |                          |                    |
| VENTAS                     | Usuarios | Matrícula | Ingresos por matrícula | Mensualidad | Ingresos por Mensualidad | Total Ingresos Mes |
| Enero                      | 85       | 24.000    | 2.040.000              | 82.000      | 6.970.000                | 9.010.000          |
| Febrero                    | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Marzo                      | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Abril                      | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Mayo                       | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Junio                      | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Julio                      | 105      |           |                        | 82.000      | 8.610.000                | 8.610.000          |
| Agosto                     | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Septiembre                 | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Octubre                    | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Noviembre                  | 85       |           |                        | 82.000      | 6.970.000                | 6.970.000          |
| Diciembre                  | 65       |           |                        | 82.000      | 5.330.000                | 5.330.000          |
| <b>Total Ingreso anual</b> |          |           | <b>2.040.000</b>       |             | <b>83.640.000</b>        | <b>85.680.000</b>  |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

Igualmente se estiman las proyecciones de ventas del centro en la capacidad instalada de 120 niños al año. La idea es empezar el primer año con 85 niños y crecer en 10% hasta el año cuatro donde se logra la capacidad total al igual que para el año cinco.

Los precios se proyectaron con base en la inflación del 5%.

**Cuadro 15.** Proyección de Ventas.

| Concepto                             | Año 1             | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Acompañamiento (# de niños)          | 85                | 97                 | 109                | 120                | 120                |
| Capacidad instalada                  |                   |                    |                    |                    |                    |
| Incremento en el uso de la capacidad | 120               | 81,00%             | 91,00%             | 100,00%            | 100,00%            |
| Precio anual incluye matrícula       | 1.008.000         | 1.058.400          | 1.111.320          | 1.166.886          | 1.225.230          |
| <b>Total Ingresos</b>                | <b>85.680.000</b> | <b>102.876.480</b> | <b>121.356.144</b> | <b>140.026.320</b> | <b>147.027.636</b> |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

## 9. ANÁLISIS TÉCNICO

### 9.1 FICHA TÉCNICA.

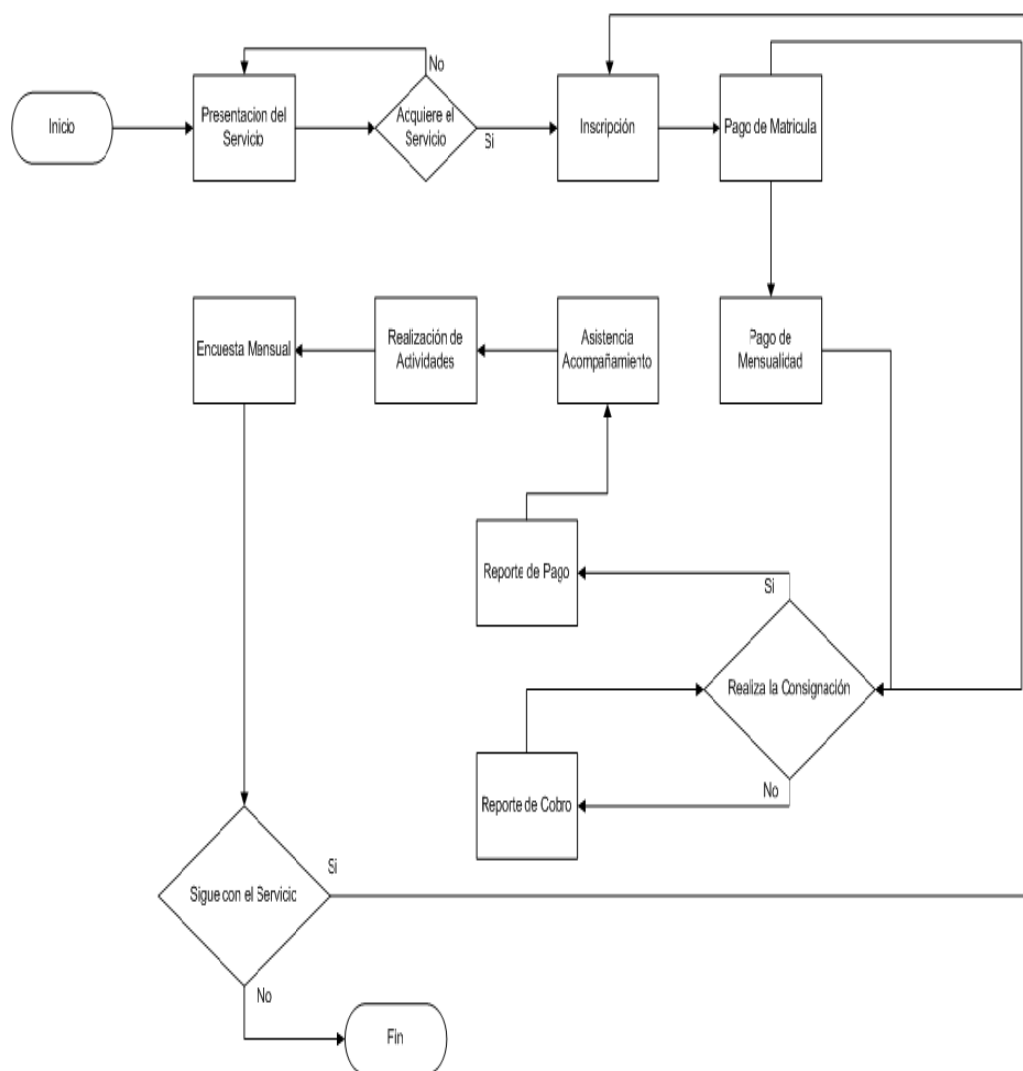
**Tabla 11.** Ficha técnica CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.

| Características                      | Descripción                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Concepto General del bien o servicio | Acompañamiento académico, deportivo y cultural infantil                                                                                                                                                       |
| Denominación Técnica del servicio    | Servicio Académico: Tareas, repaso<br>Servicio Deportivo: Clases básicas de Baloncesto, Fútbol y Natación<br>Servicio Cultural: Talleres por medio del Instituto Popular de Cultura (Danza, Música y Pintura) |
| Capacidad                            | 120 niños/ 60 en cada jornada                                                                                                                                                                                 |
| Usuarios                             | Estudiantes de Básica Primaria (1 - 5)                                                                                                                                                                        |
| Acompañantes                         | Profesional y estudiantes que se encuentren en etapa de pasantía en la carrera de Profesional en educación popular.                                                                                           |
| Horario de Atención                  | Lunes a Viernes: 7 Am a 7 Pm / Sábados: 8 Am a 2 Pm                                                                                                                                                           |
| Contenidos                           | Académicos, Deportivos, Culturales                                                                                                                                                                            |
| Métodos                              | Soporte y Guía académica, incentivo a la práctica deportiva, cultural y el aprovechamiento del tiempo libre.                                                                                                  |
| Desarrollo                           | Realización de tareas, refuerzo académico, enseñanza, actividades deportivas y actividades lúdicas.                                                                                                           |

Fuente: Las Autoras.

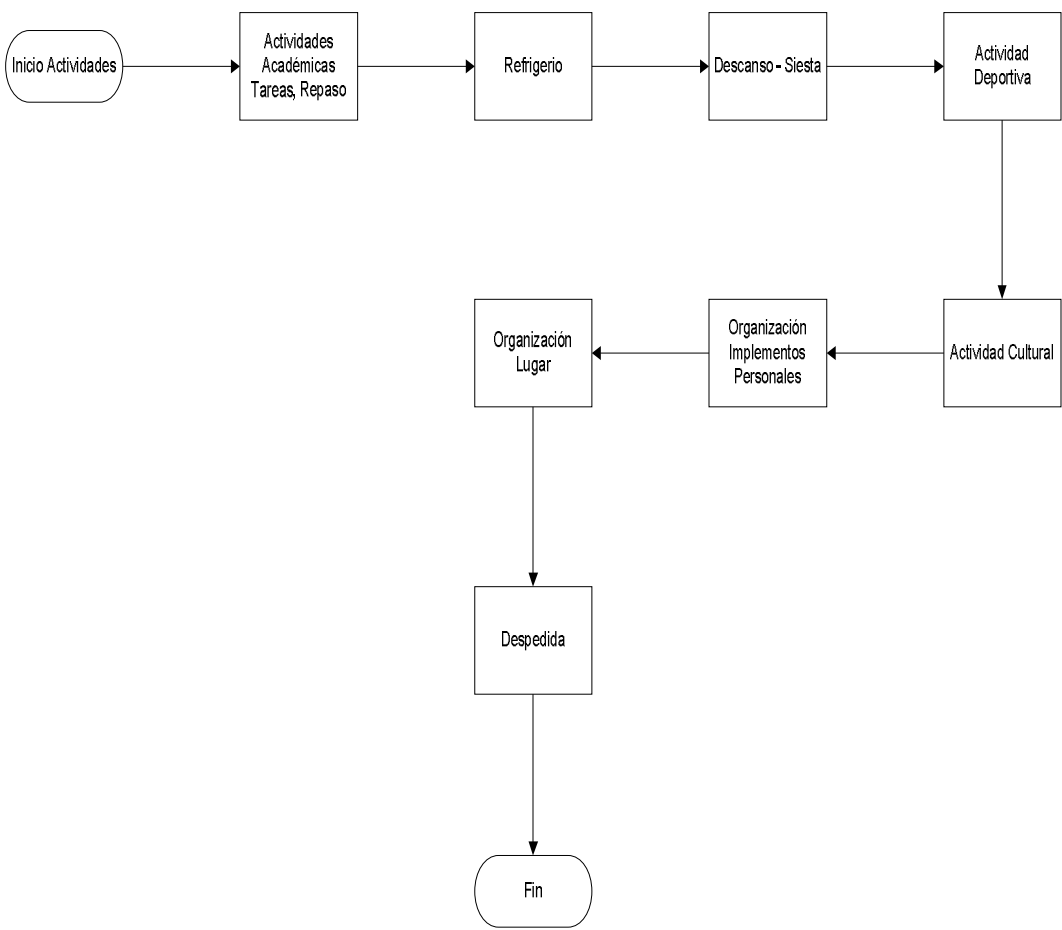
### 9.1.1 Diagrama de Flujo.

**Figura 7.** Diagrama de Flujo Inscripción y Matricula.



Fuente: Las Autoras.

**Figura 8.** Diagrama de Flujo Actividades.

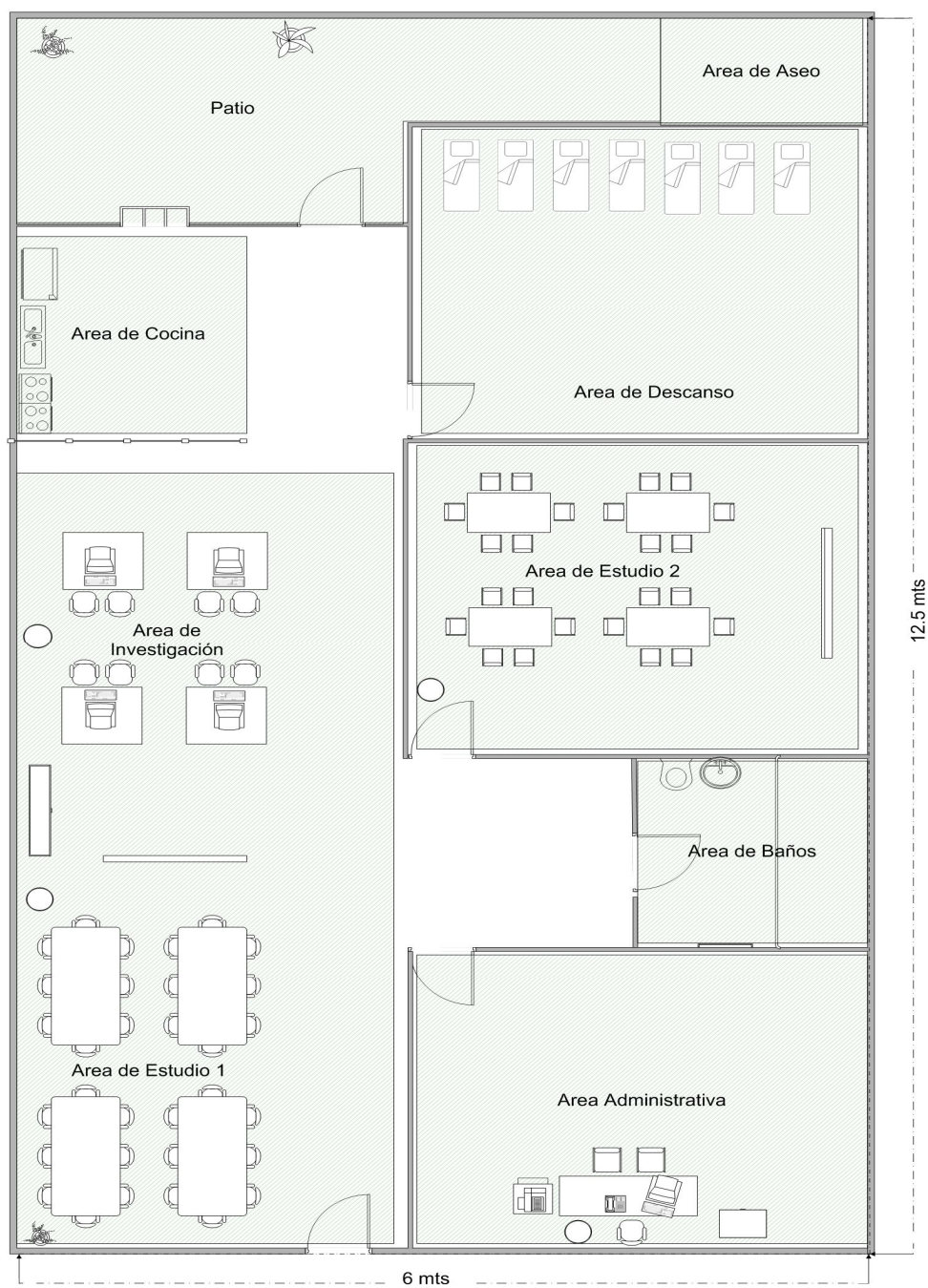


Fuente: Las Autoras.

## 9.2 PLANTA FÍSICA Y EQUIPOS DE OFICINA

### 9.2.1 Planta Física

**Figura 9.** Plano Distribución de la Planta Física.



Fuente: Las Autoras.

9.2.2 Inversión en Activos Fijos. Los equipos de oficina y muebles y enseres al iniciar del proyecto serán los siguientes:

**Tabla 12.** Lista de Muebles y Equipos

| <b>Muebles y Enseres</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Costo Unitario</b> | <b>Total</b>           |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|------------------------|
| Silla Preescolar         | 24              | \$ 7.500,00           | \$ 180.000,00          |
| Mesa Preescolar          | 10              | \$ 35.000,00          | \$ 350.000,00          |
| Silla Rimax              | 40              | \$ 15.000,00          | \$ 600.000,00          |
| Mesa Rimax               | 15              | \$ 42.000,00          | \$ 630.000,00          |
| Tableros                 | 2               | \$ 60.000,00          | \$ 120.000,00          |
| Escritorio Gerencia      | 1               | \$ 150.000,00         | \$ 150.000,00          |
| Silla Gerencia           | 1               | \$ 60.000,00          | \$ 60.000,00           |
| Mesa Impresora           | 1               | \$ 70.000,00          | \$ 70.000,00           |
| Archivador               | 1               | \$ 150.000,00         | \$ 150.000,00          |
| Nevera                   | 1               | \$ 350.000,00         | \$ 350.000,00          |
| Estufa                   | 1               | \$ 80.000,00          | \$ 80.000,00           |
| Ventilador               | 1               | \$ 100.000,00         | \$ 100.000,00          |
| Mueble Para Libros       | 1               | \$ 400.000,00         | \$ 400.000,00          |
| Implementos Cocina       | 1               | \$ 150.000,00         | \$ 150.000,00          |
| Botiquín                 | 1               | \$ 80.000,00          | \$ 80.000,00           |
| Papelera                 | 4               | \$ 25.000,00          | \$ 100.000,00          |
| Colchoneta               | 60              | \$ 20.000,00          | \$ 1.200.000,00        |
| <b>Total</b>             |                 |                       | <b>\$ 4.770.000,00</b> |

| <b>Equipos de Oficina</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Costo Unitario</b> | <b>Total</b>           |
|---------------------------|-----------------|-----------------------|------------------------|
| Computador Portátil       | 5               | \$ 1.349.000,00       | \$ 6.745.000,00        |
| Impresora                 | 1               | \$ 250.000,00         | \$ 250.000,00          |
| Teléfono                  | 1               | \$ 60.000,00          | \$ 60.000,00           |
| <b>Total</b>              |                 |                       | <b>\$ 7.055.000,00</b> |

|                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| Total Muebles y Enseres  | \$ 4.770.000,00         |
| Total Equipos de Oficina | \$ 7.055.000,00         |
| <b>Gran Total</b>        | <b>\$ 11.825.000,00</b> |

Fuente: Las Autoras con base en información de cotizaciones.

Estos son los muebles y equipos requeridos para el óptimo funcionamiento del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.

En la oficina del Coordinador Administrativo se instalará el escritorio, un computador, el archivador, la impresora, teléfono, la silla Gerencia, y dos sillas para la atención de los clientes.

Las sillas y mesa Rimax, las mesas y sillas preescolar, tableros, serán utilizadas por los niños y las auxiliares para las labores académicas, los computadores portátiles serán guardados y utilizados por las auxiliares en el momento de realizar las investigaciones sobre tareas a excepción del que tendrá el gerente administrativo.

9.2.3 Costos de Adecuación. Las actividades académicas se realizarán en una casa tomada en arrendo ubicada cerca de la Unidad Recreativa Floralia, los costos de adecuación serán de decoración.

**Tabla 13.** Costos adecuación CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.

| Artículo                           | Costo     |
|------------------------------------|-----------|
| Pintura                            | \$60.000  |
| Decoración                         | \$100.000 |
| Demás adecuaciones e instalaciones | \$100.000 |
| Mano de obra                       | \$150.000 |
| Total                              | \$410.000 |

Fuente: Las Autoras con base en información de cotizaciones.

9.2.4 Costos de Mano de Obra. En el centro de desarrollo integral raíces se necesitaran los servicios un Coordinador Administrativo que a su vez realizará las funciones comerciales del centro.

Igualmente un Coordinador Académico que será el encargado de dar soporte a las actividades y supervisar la labor de las 3 auxiliares las cuales cumplirán con turnos de 8 horas, se realizara un contrato por medio del modelo de pasantía a los cuales se les pagara el 75% del salario mínimo y se les liquidara la EPS y el ARP sobre el salario mínimo mensual vigente.

Se contratará por horas el contador y la aseo.

**Cuadro 16.** Costo de mano de obra.

| COORDINADOR ACADEMICO |       |                     |
|-----------------------|-------|---------------------|
| COSTO MANO DE OBRA    |       |                     |
| SALARIO               | \$    | 800,000             |
| AUX TRANS             | \$    | 63,600              |
| TOTAL                 | \$    | <b>863,600</b>      |
| Aportes parafiscales: |       |                     |
| SENA                  | 2%    | \$ 16,000           |
| ICBF                  | 3%    | \$ 24,000           |
| CAJA                  | 4%    | \$ 32,000           |
| Cargas Prestacionales |       |                     |
| CESANTIAS             | 8.40% | \$ 72,542           |
| PRIMA DE SERVICIOS    | 8.40% | \$ 72,542           |
| VACACIONES            | 4.17% | \$ 33,360           |
| INT/CESANTIAS         | 12%   | \$ 8,705            |
| Seguridad social      |       |                     |
| Salud                 |       |                     |
| EMPRESA               | 8.50% | \$ 73,406           |
| EMPLEADO              | 4%    | \$ 32,000           |
| Pensión:              |       |                     |
| EMPRESA               | 12%   | \$ 103,632          |
| EMPLEADO              | 4%    | \$ 32,000           |
| ARP                   |       |                     |
| EMPRESA               | 0.52% | \$ 5,613            |
| TOTAL CARGA PREST     |       | \$ 441,801          |
| TOTAL SALARIO MES     |       | \$ 863,600          |
| TOTAL SALARIO + CARGA |       | <b>\$ 1,305,401</b> |

| COORDINADOR ADMINISTRATIVO |       |                     |
|----------------------------|-------|---------------------|
| COSTO MANO DE OBRA         |       |                     |
| SALARIO                    | \$    | 800,000             |
| AUX TRANS                  | \$    | 63,600              |
| TOTAL                      | \$    | <b>863,600</b>      |
| Aportes parafiscales:      |       |                     |
| SENA                       | 2%    | \$ 16,000           |
| ICBF                       | 3%    | \$ 24,000           |
| CAJA                       | 4%    | \$ 32,000           |
| Cargas Prestacionales      |       |                     |
| CESANTIAS                  | 8.40% | \$ 72,542           |
| PRIMA DE SERVICIOS         | 8.40% | \$ 72,542           |
| VACACIONES                 | 4.17% | \$ 33,360           |
| INT/CESANTIAS              | 12%   | \$ 8,705            |
| Seguridad social           |       |                     |
| Salud                      |       |                     |
| EMPRESA                    | 8.50% | \$ 73,406           |
| EMPLEADO                   | 4%    | \$ 32,000           |
| Pensión:                   |       |                     |
| EMPRESA                    | 12%   | \$ 103,632          |
| EMPLEADO                   | 4%    | \$ 32,000           |
| ARP                        |       |                     |
| EMPRESA                    | 0.52% | \$ 5,613            |
| TOTAL CARGA PREST          |       | \$ 441,801          |
| TOTAL SALARIO MES          |       | \$ 863,600          |
| TOTAL SALARIO + CARGA      |       | <b>\$ 1,305,401</b> |

| AUXILIARES                                  |        |                     |
|---------------------------------------------|--------|---------------------|
| COSTO MANO DE OBRA                          |        |                     |
| SALARIO                                     | \$     | 399,375             |
| AUX TRANS                                   | \$     | 63,600              |
| TOTAL                                       | \$     | <b>462,975</b>      |
| BASE PARA LIQUIDAR SEGURIDAD SOCIAL         |        |                     |
| \$                                          |        | 532,500             |
| Seguridad social                            |        |                     |
| Salud                                       |        |                     |
| EMPRESA                                     | 12.50% | \$ 66,563           |
| ARP                                         |        |                     |
| EMPRESA                                     | 0.52%  | \$ 2,780            |
| TOTAL SALARIO MES                           |        | \$ 462,975          |
| TOTAL SALARIO + SEG SOCIAL                  |        | <b>\$ 532,317</b>   |
| TOTAL COSTO 3 AUXILIARES<br>TIEMPO COMPLETO |        | <b>\$ 1,596,951</b> |

| PAGO POR SERVICIOS DE TERCERIZACIÓN |                      |                 |
|-------------------------------------|----------------------|-----------------|
| CARGO                               | DURACION<br>SERVICIO | PAGO<br>MENSUAL |
| CONTADOR                            | 30 Hr/Mes            | 400,000         |
| ASEADORA                            | 8 Hr/Día             | 650,000         |

Fuente: Las Autoras con base en información de cotizaciones.

### 9.3 PROVEEDORES.

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAICES, contará con el servicio de los siguientes proveedores:

Por medio de un contrato la Unidad Recreativa Floralia prestarán los servicios correspondientes a las instalaciones (Canchas, Juegos y piscina), de igual forma los talleres lúdicos (Baile y Música).

Unidad Recreativa Floralia  
Contacto: Ronald Cerón  
E-Mail: [Floralia@crpcali.org](mailto:Floralia@crpcali.org)  
Dirección: Calle 72C # 3BN-51  
Teléfono: 4347176  
Cali-Valle

La señora Ana Berthilda Rodríguez prestará el servicio de los refrigerios, será la encargada de prepararlos y llevarlos diariamente al centro en los horarios acordados.

Ana Berthilda Rodríguez  
Dirección: Calle 72B #3AN-46  
Teléfono: 3176610888  
Cali-Valle

Para la compra de los equipos de oficina y muebles necesarios para la puesta en marcha del proyecto se realizaran compras puntuales, los posibles proveedores serán:

Plásticos Rimax LTDA  
Dirección: Carrera 25N # 13-440  
Autopista Cali-Yumbo  
PBX (572) 6080025 Extensión 91  
E-Mail: [ventas.serviciocliente@rimax.com.co](mailto:ventas.serviciocliente@rimax.com.co)

Tableros Telemático  
Dirección: Av. 5N # 22-50  
Teléfonos: (572) 6685566-6683729  
Cali-Valle

Dell de Colombia  
[www.dell.com.co](http://www.dell.com.co)  
Teléfonos: 018009154755

Cofimuebles  
Dirección: Carrera 1 # 30-45  
Teléfonos: (572) 5243056  
Cali-Valle  
[www.cofimuebles.com](http://www.cofimuebles.com)

Espumas del Valle S.A.  
Carrera 146 # 25-105 Callejón de la Viga  
Vía Cali-Jamundí  
Teléfonos: (572) 6849000  
[www.espumasdelvalle.com.co](http://www.espumasdelvalle.com.co)

#### 9.4 OPERACIÓN

Según los horarios laborales de los padres se ha planeado la asistencia de dos grupos en la mañana y dos grupos en la tarde, para facilitar su manejo estarán bajo el cuidado de 1 Coordinador Académico y tres auxiliares, quienes garantizarán su cuidado y la calidad del servicio.

Los niños serán trasladados al centro recreativo “Floralia” donde realizarán las actividades deportivas y Culturales.

Nota: El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES estará ubicado a pocas cuadras del centro recreativo “Floralia”, el desplazamiento hasta el lugar se realizará caminando, agrupando los niños y guiados por las acompañantes.

El cronograma de Operación será el siguiente:

**Cuadro 17.** Cronograma de operaciones.

**Jornada Mañana**

|                      |                                                        |
|----------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Primer Grupo</b>  |                                                        |
| 07:00 AM - 8:30 AM   | Actividades Académicas (Tareas, Investigación, Repaso) |
| 08:30 AM -09:00 AM   | Refrigerio-Descanso                                    |
| 09:15 AM -10:00 AM   | Actividad Deportiva (Futbol, baloncesto, natación)     |
| 10:15 AM -11:00 AM   | Actividad Lúdica (Danza, Música, Pintura)              |
| 11:00 AM - 11:30 AM  | Organización y Despedida                               |
| <b>Segundo Grupo</b> |                                                        |
| 08:00 AM - 08:30 AM  | Actividad Lúdica (Danza, Música, Pintura)              |
| 08:30 AM - 09:30 AM  | Actividades Académicas (Tareas, Investigación, Repaso) |
| 09:30 AM -10:00 AM   | Refrigerio-Descanso                                    |
| 10:15 AM - 11:00 AM  | Actividad Deportiva (Futbol, baloncesto, natación)     |
| 11:00 AM - 11:30 AM  | Organización y Despedida                               |

**Jornada Tarde**

|                      |                                                        |
|----------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Primer Grupo</b>  |                                                        |
| 01:30 PM - 3:00 PM   | Actividades Académicas (Tareas, Investigación, Repaso) |
| 03:00 PM -03:40 PM   | Refrigerio-Descanso                                    |
| 03:45 PM - 05:30 PM  | Actividad Deportiva (Futbol, baloncesto, natación)     |
| 05:30 PM - 06:30PM   | Actividad Lúdica (Danza, Música, Pintura)              |
| 06:30 PM - 07:00 PM  | Organización y Despedida                               |
| <b>Segundo Grupo</b> |                                                        |
| 02:30 PM - 03:15 PM  | Actividad Lúdica (Danza, Música, Pintura)              |
| 03:15 PM -03:45 PM   | Refrigerio-Descanso                                    |
| 03:45 PM - 05:30 PM  | Actividades Académicas (Tareas, Investigación, Repaso) |
| 05:30 PM - 06:30 PM  | Actividad Deportiva (Futbol, baloncesto, natación)     |
| 06:30 PM - 07:00 PM  | Organización y Despedida                               |

Fuente: Las Autoras.

## **10. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

### **10.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

#### **10.1.1 Misión, Visión, Valores.**

**10.1.1.1 Misión.** El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, Fortalecerá las bases académicas, deportivas y culturales de los niños por medio del acompañamiento, guía e instrucción de las buenas prácticas del tiempo libre, contribuirá en la formación de niños responsables, éticos y con valores sociales que en un futuro puedan aportar elementos para el óptimo desarrollo de la sociedad.

**10.1.1.2 Visión.** Para el año 2013 en CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, será modelo de innovación social empresarial, logrando un posicionamiento importante en el mercado convirtiéndose en la primera opción de acompañamiento infantil para los padres de familia de la Comuna 6 de Santiago de Cali.

#### **10.1.1.3 Valores Corporativos.**

**Responsabilidad Social:** Realizar la prestación del servicio con actividades encaminadas al desarrollo social de los clientes basadas en las leyes y normas legales.

**Honestidad:** Realizar acciones siempre bajo una base ética, con principios morales arraigados en las buenas costumbres cívicas.

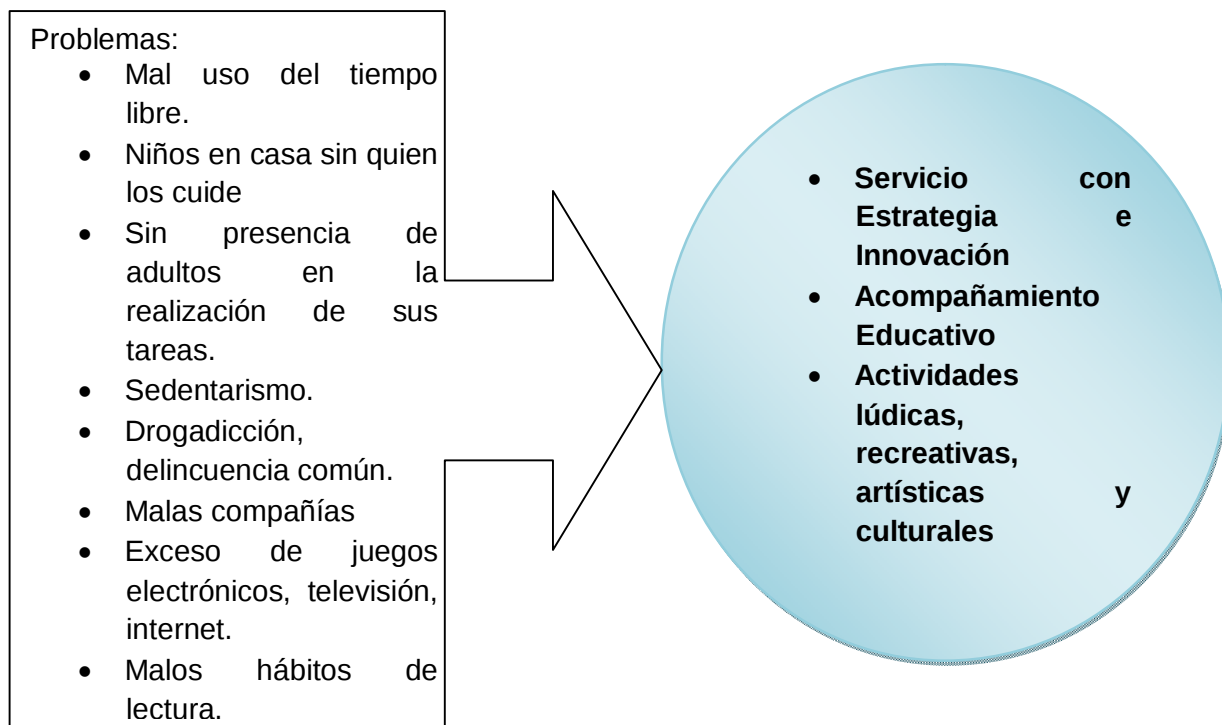
**Compromiso:** manifestar sentido de pertenencia a la organización, vocación de servicio social y lealtad para la consecución de los objetivos y metas de la empresa

**Tolerancia:** Tener la capacidad de escuchar y entender a las personas que hacen parte del entorno, realizar la prestación del servicio social sin importar la religión, creencias y costumbres de los demás integrantes de la organización.

**Empatía:** Trabajar bajo el concepto de inteligencia interpersonal, llevando esto a una mejor comprensión del comportamiento o forma de tomar decisiones de las demás personas; aportando al buen clima organizacional.

### 10.1.2 Sistema de Negocio

**Figura 10.** Modelo de negocio.



Fuente: Las Autoras.

Teniendo estos antecedentes que se perciben en la comunidad del Barrio Ciudadela Floralia, se presenta este proyecto para combatir estos flagelos mediante un modelo de negocio presencial de acompañamiento educativo con personal idóneo para esta actividad; igualmente se complementa el servicio educativo con actividades suplementarias como lo son el deporte, la recreación, el arte y la cultura para lo cual se utiliza una estrategia de asociación con la unidad recreativa Floralia de la Corporación la Cultura y la Recreación, quienes prestarán los servicios mencionados y de esta manera tener unos niños con capacidades tanto intelectuales como sociales, culturales y con valores éticos y morales.

**10.1.3 Matriz DOFA.** Realizando un análisis interno y externo de la empresa se observan en su orden Fortalezas y Debilidades que se pueden prever, analizar, estudiar y crear mecanismos para su mejoría o estabilización; En cuanto al análisis externo la empresa se enfrenta a fenómenos que en cambio no se pueden evitar ya que son externos a la organización, en este análisis hay factores positivos que genera el entorno los cuales deben ser claramente identificados para aprovecharlos al máximo; igualmente existen amenazas, o factores de riesgos que identificándolas permitirán crear estrategias para poder evitarlas.

**Cuadro 18.** Matriz DOFA.

| <b>FACTORES INTERNOS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  | <b>FACTORES EXTERNOS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>FORTALEZAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  | <b>OPORTUNIDADES</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Modelo educativo atractivo con calidad e innovación.</li><li>2. Estrategias de Asociatividad con instituciones educativas para vincular niños y niñas.</li><li>3. Buen uso del tiempo libre</li><li>4. Fomento del arte, cultura</li><li>5. Conocimiento administrativo y comercial</li><li>6. Personal con conocimiento e ideas nuevas en cuanto a la educación contemporánea.</li><li>7. Proyecto en beneficio a población vulnerable.</li></ol> |  | <ol style="list-style-type: none"><li>1. La educación en Colombia es un derecho fundamental.</li><li>2. Estudiantes en práctica; lo cual genera un beneficio en cuanto a la carga prestacional y beneficios tributarios.</li><li>3. Deporte y recreación, el optimizar el uso del tiempo libre.</li><li>4. Escenarios deportivos: La Unidad Recreativa Floralia donde habrá un espacio para el deporte, la recreación, el arte y la cultura gracias a los servicios que brindan con paquetes complemento del acompañamiento educativo.</li><li>5. La ley del primer empleo, beneficios tributarios atribuidos por este proyecto y consolidarnos como una Sociedad por Acciones simplificada.</li></ol> |  |
| <b>DEBILIDADES</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  | <b>AMENAZAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. No se cuenta con experiencia</li><li>2. Pocos recursos económicos para promoción y publicidad</li><li>3. Equipos de computo limitado,</li><li>4. Tener un mayor número de usuarios al de la capacidad instalada.</li><li>5. No tener a todo el personal con contratación directa y demás recargos que esto representa.</li><li>6. No contar de planta con un gerente que realice actividades comerciales.</li></ol>                                |  | <ol style="list-style-type: none"><li>1. El desempleo, al estar los padres sin empleo no tendrán recursos para pagar los servicios.</li><li>2. Cambios climáticos lo cual perjudica la movilidad de los niños al centro, o en su mayor efecto el poder adquisitivo de los padres que sus ingresos sean por alguna labor referente al clima (heladerías, turismo, parques)</li><li>3. Ingresos de competidores que lleguen con nuevas propuestas o precios más bajos.</li></ol>                                                                                                                                                                                                                         |  |

Fuente: Las Autoras.

10.1.4 Estrategia de Asociatividad. Asociatividad: Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.<sup>30</sup>

La asociatividad es una estrategia viable para enfrentar a la competencia. Es uno de los mejores mecanismos de cooperación que tienen las empresas pequeñas o medianas que se ven enfrentadas a una nueva economía y afrontar la globalización.

La ventaja de la asociatividad es que no se pierde autonomía de sus procesos aun después de haber participado en estrategias asociativas con otras empresas.

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES implementara como estrategia tanto comercial como gerencial la Asociatividad.

**Cuadro 19.** Estrategias de Asociatividad.

|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ESTRATERGIAS DE ASOCIATIVIDAD<br/>DEL CENTRO DE DESARROLLO<br/>INTEGRAL RAÍCES</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias comerciales con instituciones del sector, para vincular a más niños y niñas al centro, mediante convenios de beneficios para ambas partes, ellos benefician al centro con usuarios y a su vez se contribuirá con el mejoramiento de la calidad educativa y obteniendo ellos así un buen posicionamiento. Adicional se ofrecerá un paquete de estímulo a los mejores estudiantes de su institución como clases de fútbol, natación o teatro.</li> <li>• Asociatividad con las instituciones educativas para programas de capacitación, charlas, seminarios y otros aprendizajes que benefician tanto a las instituciones como a los padres, niños y niñas.</li> <li>• Crear asociaciones para compra de insumos y materiales didácticos para lograr de esta</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<sup>30</sup> La asociatividad en la Pymes. Consultado Noviembre 22 de 2011.  
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/20/asociatividad.htm>

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>manera descuentos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asociación con la Unidad Recreativa Floralia en la prestación de servicios complementarios, deportes, arte, y cultura; aquí ambas partes se benefician; nosotros por el servicio adicional prestado y ellos porque tienen más niños y niñas que atender y de esta manera también están dando mayor cobertura a su objeto social.</li> </ul> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fuente: Las Autoras.

## 10.2 ESTRUCTURA

### 10.2.1 Organigrama

**Figura 11.** Organigrama CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.



Fuente: Las Autoras

## 10.2.2 Manuales de Funciones

**Cuadro 20.** Funciones coordinador administrativo.

| COORDINADOR ADMINISTRATIVO                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Departamento:                                                                                                                                                                                      | Administrativo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |     |
| Jefe Inmediato:                                                                                                                                                                                    | Junta de Socios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
| competencias:                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Coordinación de procesos administrativos y de mercadeo.</li><li>➤ Conocimiento contable.</li><li>➤ Dirección de personal</li><li>➤ Planificación y desarrollo de estrategias</li><li>➤ Presentación de informes administrativos, técnicos y financieros.</li><li>➤ Trabajo en Equipo.</li><li>➤ Buen manejo de relaciones personales.</li><li>➤ Poder de negociación</li></ul> |     |
| AREAS                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
| Actuar como Coordinador Administrativo del centro, fijar las políticas comerciales, operativas y administrativas con calidad de acuerdo al Proyecto del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 25% |
| Responsable ante los socios, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 25% |
| Planear, dirigir y controlar actividades del centro basados en Proyecto Educativo Institucional (PEI)                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 15% |
| Ejercer control ante la parte educativa en cuanto a nómina, seguridad social, permisos, incapacidades. También debe controlar personal de outsourcing, contabilidad y servicios generales.         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 15% |
| Es la imagen de la institución en el ámbito externo, provee de contactos y clientes a la institución con el objetivo de establecer negocios de servició.                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10% |
| Participar en la elaboración del presupuesto y velar por el cumplimiento de este. Estar al tanto de los estados financieros que entregue contabilidad para entregar informes a la Junta de Socios. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10% |
| FUNCIONES                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
| Liderar el proceso administrativo y comercial del centro, determinando los factores críticos de éxito.                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
| Velar por el uso apropiado de equipos, localidad, materiales e insumos que sean necesarios para realizar diferentes actividades.                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |
| Determinar que causa un error de marcha del proyecto y decidir qué hacer al respecto.                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |     |

|                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Motivar y dirigir al personal mientras desarrollan sus actividades e identificar las falencias para optimizar su trabajo.                            |                                                                                                                                                                                                                     |
| Velar por el buen funcionamiento de los equipos de computo y programar el mantenimiento preventivo o correctivo                                      |                                                                                                                                                                                                                     |
| Emitir recibos de pago de mensualidades, matriculas y otras actividades, controlar la cartera para que esta permanezca sana.                         |                                                                                                                                                                                                                     |
| Contratación e inducción de personal, velar por la constante capacitación de los empleados.                                                          |                                                                                                                                                                                                                     |
| Manejo de relaciones con los clientes, ejecución de estrategias para conseguir nuevos clientes y fidelizar a los que se tienen.                      |                                                                                                                                                                                                                     |
| Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, prestaciones, seguridad social, descuentos, vacaciones, etc. |                                                                                                                                                                                                                     |
| Manejo de relaciones públicas con el cliente, publicidad y promoción                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                     |
| Supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias que generen las actividades.                                                          |                                                                                                                                                                                                                     |
| Manejo del archivo administrativo y contable.                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Perfil del Cargo:</b>                                                                                                                             | Técnico, tecnólogo, estudiante de últimos semestres de Administración de Empresas de una institución reconocida por el ICFES. Deberá comprobar experiencia en procesos administrativos acreditada mínimo de un año. |

Fuente: Las Autoras

**Cuadro 21.** Funciones coordinador académico.

| <b>COORDINADOR ACADEMICO</b>                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Departamento:</b>                                                                                                | Operativo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Jefe Inmediato:</b>                                                                                              | Junta de Socios; Representante legal                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>competencias:</b>                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Excelente Manejo de grupos.</li> <li>➤ Manejo de personal a cargo</li> <li>➤ Método de enseñanza orientado al modelo constructivista.</li> <li>➤ Liderazgo, Perseverancia, Carisma, tenacidad</li> <li>➤ Presentación de informes académicos.</li> <li>➤ Trabajo en Equipo</li> </ul> |
| <b>AREAS</b>                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Su objetivo principal es crear un valor agregado al servicio que se ofrece, extendiendo la buena imagen del centro. | <b>15%</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Acompañamiento en actividades Académicas de los usuarios.                                                                          | <b>20%</b>                                                                                                                                                              |
| Coordinación de Auxiliares en actividades del centro.                                                                              | <b>15%</b>                                                                                                                                                              |
| Orientación y guía tanto para los niños y niñas como para las auxiliares.                                                          | <b>20%</b>                                                                                                                                                              |
| Conformar un excelente equipo de trabajo para garantizar el éxito del centro y del desarrollo de los niños y niñas.                | <b>30%</b>                                                                                                                                                              |
| <b>FUNCIONES</b>                                                                                                                   |                                                                                                                                                                         |
| Coordinar y organizar las actividades de enseñanza y acompañamiento.                                                               |                                                                                                                                                                         |
| Participar en la realización de las actividades complementarias.                                                                   |                                                                                                                                                                         |
| Controlar y evaluar la ejecución de las actividades del proceso de enseñanza – aprendizaje.                                        |                                                                                                                                                                         |
| Atender a los padres de familia, y dar información acerca de desempeño de los niños y niñas en el horario que se haya establecido. |                                                                                                                                                                         |
| Velar por el uso adecuado, por el mantenimiento de los equipos y materiales para realizar sus actividades de acompañamiento.       |                                                                                                                                                                         |
| Presentar al director y padres de familia informes de las actividades y rendimiento de los niños y niñas.                          |                                                                                                                                                                         |
| Velar porque los niños y niñas que necesiten más acompañamiento lo tengan y delegar a un auxiliar para ello.                       |                                                                                                                                                                         |
| Coordinar las actividades de acompañamiento y demás del centro para que se realicen según el cronograma.                           |                                                                                                                                                                         |
| Delegar funciones a las auxiliares para que las actividades se lleven a cabo de manera exitosa.                                    |                                                                                                                                                                         |
| Participar de actividades y jornadas adicionales realizadas por el centro.                                                         |                                                                                                                                                                         |
| Cumplir con las demás funciones que se generen en el ejercicio de la actividad del centro.                                         |                                                                                                                                                                         |
| <b>Perfil del Cargo:</b>                                                                                                           | Licenciado en Preescolar y/o Básica Primaria; o Educación popular; graduado de una institución reconocida por el ICFES.<br>Con experiencia acreditada mínimo de un año. |

Fuente: Las Autoras.

## **Cuadro 22.** Funciones aseedora.

| <b>ASEADORA</b>        |                            |
|------------------------|----------------------------|
| <b>Departamento:</b>   | Operativo                  |
| <b>Jefe Inmediato:</b> | Coordinador Administrativo |

|                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>competencias:</b>                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Carismático</li> <li>➤ Honestidad</li> <li>➤ Dinámico</li> <li>➤ Entusiasta</li> <li>➤ Líder</li> </ul>                 |
| <b>AREAS</b>                                                                                                                          |                                                                                                                                                                  |
| Mantenimiento y aseo de la planta física del centro y cuidado de los instrumentos para desarrollo de sus actividades.                 | <b>70%</b>                                                                                                                                                       |
| Encargado de que el centro se encuentre en óptimas condiciones de limpieza y orden para la realización de las actividades académicas. | <b>30%</b>                                                                                                                                                       |
| <b>FUNCIONES</b>                                                                                                                      |                                                                                                                                                                  |
| Responder por el mantenimiento y cuidado del centro y áreas que le sean asignadas.                                                    |                                                                                                                                                                  |
| Responder por los elementos y utensilios utilizados para la ejecución de sus tareas.                                                  |                                                                                                                                                                  |
| Informar sobre cualquier novedad sucedida en la zona o en los equipos bajo el cuidado suyo.                                           |                                                                                                                                                                  |
| Colaborar con las actividades de entrega de refrigerios, velar porque quede todo limpio.                                              |                                                                                                                                                                  |
| Cumplir la jornada establecida y participar en jornadas adicionales que realice el centro                                             |                                                                                                                                                                  |
| Cumplir las demás funciones que le sean asignadas por el jefe inmediato.                                                              |                                                                                                                                                                  |
| Estar pendiente de cualquier inconsistencia de suciedad o mal funcionamiento de alguna área del centro.                               |                                                                                                                                                                  |
| <b>Perfil del Cargo:</b>                                                                                                              | <p>Bachiller graduado de una institución reconocida por el ICFES.</p> <p>Con experiencia mínima de un año preferiblemente en escuelas o jardines infantiles.</p> |

Fuente: Las Autoras.

**Cuadro 23.** Funciones auxiliar de acompañamiento.

| <b>AUXILIAR DE ACOMPAÑAMIENTO</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Departamento:</b>              | Operativo                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Jefe Inmediato:</b>            | Coordinador Académico                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>competencias:</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Excelente Manejo de grupos.</li> <li>➤ Método de enseñanza orientado al modelo constructivista.</li> <li>➤ Liderazgo, Perseverancia, Carisma, tenacidad</li> <li>➤ Presentación de informes académicos.</li> <li>➤ Trabajo en Equipo</li> </ul> |

| <b>AREAS</b>                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Imagen del centro tanto interno como externo; todas sus acciones estarán encaminadas al bienestar de los niños, niñas y el centro.                          | <b>30%</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Crearán valor agregado por medio del buen servicio y el trabajo en equipo, optimizando de esta manera los servicios del centro.                             | <b>30%</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Participar en el proceso continuo del mejoramiento de la calidad de la educación y demás actividades del centro.                                            | <b>40%</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>FUNCIONES</b>                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Participar en la realización de las actividades complementarias.                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Acompañara a los niños y niñas en el proceso educativo, lúdico, recreativo y cultural.                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Vigilar y controlar que las actividades extra-académicas se lleven a cabo según el cronograma                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Acompañar a los niños y niñas en sus tareas académicas, realizar las consultas en internet con los niños y niñas para optimizar el uso de los computadores. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Vigilar el buen uso de los libros y guías académicas que usen los niños para sus tareas.                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Trabajar en equipo con el coordinador académico para dar informes a la dirección y padres de familia.                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Cumplir las demás funciones que le sean asignadas por el jefe inmediato.                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Perfil del Cargo:</b>                                                                                                                                    | Estudiantes de licenciatura en Educación Popular, Básica primaria; en institución reconocida por el ICFES. Interesadas en realizar pasantías para poner en práctica sus conocimientos y adquirir aquí mayor conocimiento y cumplir con un requisito para graduarse. Promedio mínimo acumulado de 4.0. |

Fuente: Las Autoras.

### 10.3 ASPECTOS LEGALES

#### 10.3.1 Constitución Legal de la Empresa. Sociedad Por Acciones Simplificada.

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de

manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Requisitos para constituir una S.A.S.:

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.<sup>31</sup>

Representante Legal:

Sandra Liliana Giraldo Rivera, identificada con cedula de ciudadanía No. 66.981.244 de Cali.

---

<sup>31</sup> Como crear su empresa; consultado Nov. 14 de 2011. <http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa/seleccione-el-tipo-de-sociedad-a-constituir/sociedad-por-acciones-simplificada/>

Accionistas:

Sandra Liliana Giraldo Rivera, identificada con cedula de ciudadanía No. 66.981.244. Aporte Social por valor de \$6.858.992 correspondiente al 50% de las acciones cuyo valor nominal es de \$1.000 cada una.

Francy del Pilar Cárdenas Montealegre identificada con cedula de ciudadanía No. 38.665.144 de Jamundí. Aporte Social por valor de \$6.858.992 correspondiente al 50% de las acciones cuyo valor nominal es de \$1.000 cada una.

## 10.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

### 10.4.1 Gastos de Personal

**Cuadro 24.** Gastos de personal Administrativo

| <b>COORDINADOR ADMINISTRATIVO</b> |       |                     |
|-----------------------------------|-------|---------------------|
| <b>COSTO MANO DE OBRA</b>         |       |                     |
| SALARIO                           | \$    | 800,000             |
| AUX TRANS                         | \$    | 63,600              |
| TOTAL                             | \$    | <b>863,600</b>      |
| <b>Aportes parafiscales:</b>      |       |                     |
| SENA                              | 2%    | \$ 16,000           |
| ICBF                              | 3%    | \$ 24,000           |
| CAJA                              | 4%    | \$ 32,000           |
| <b>Cargas Prestacionales</b>      |       |                     |
| CESANTIAS                         | 8.40% | \$ 72,542           |
| PRIMA DE SERVICIOS                | 8.40% | \$ 72,542           |
| VACACIONES                        | 4.17% | \$ 33,360           |
| INT/CESANTIAS                     | 12%   | \$ 8,705            |
| <b>Seguridad social</b>           |       |                     |
| <b>Salud</b>                      |       |                     |
| EMPRESA                           | 8.50% | \$ 73,406           |
| EMPLEADO                          | 4%    | \$ 32,000           |
| <b>Pensión:</b>                   |       |                     |
| EMPRESA                           | 12%   | \$ 103,632          |
| EMPLEADO                          | 4%    | \$ 32,000           |
| <b>ARP</b>                        |       |                     |
| EMPRESA                           | 0.52% | \$ 5,613            |
| TOTAL CARGA PREST                 |       | \$ 441,801          |
| TOTAL SALARIO MES                 |       | \$ 863,600          |
| <b>TOTAL SALARIO + CARGA</b>      |       | <b>\$ 1,305,401</b> |

| PAGOS POR SERVICIO TERCERIZACIÓN |           |            |
|----------------------------------|-----------|------------|
| Cargo                            | Tiempo    | Pago       |
| Contador                         | 30 Hr/Mes | \$ 400,000 |

Fuente: Las Autoras.

Nota: Los servicios del contador serán por horas.

#### 10.4.2 Gastos de Constitución

**Cuadro 25.** Gastos de constitución CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES.

| TRAMITE                                                                | CONCEPTO/<br>LUGAR         | DESCRIPCION                                                                                                                                                     | VALOR        |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Razón social, verificación del nombre ante Cámara de Comercio          | COMERCIAL                  | Recurrir a la cámara de comercio y constatar que no hay otra institución con el mismo nombre                                                                    | \$ 0         |
| Registro Mercantil, Certificado De Existencia De Representación Legal  | CAMARA DE COMERCIO         | Matricular e inscribir la sociedad en el registro mercantil de la Cámara de Comercio.                                                                           | \$420.000.00 |
| Documento Privado                                                      | CAMARA DE COMERCIO         | Creación del documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. | \$155.000.00 |
| Solicitud De Registro Único Tributario (NIT)                           | TRIBUTARIOS<br>DIAN        | Solicitar ante la DIAN el registro; Y Numero de identificación tributario (NIT)                                                                                 | \$ 0         |
| Concepto Sanitario                                                     | SALUD PUBLICA<br>MUNICIPAL | Solicitar el certificado del concepto sanitario en la dependencia de Salud Pública.                                                                             | \$ 0         |
| Registro De Libros De Contabilidad Y Registro En La Cámara De Comercio | CAMARA DE COMERCIO CALI    | Se registran: Libro diario, Libro mayor, Libro de Balances, Libros de Actas.                                                                                    | \$408.000.00 |
| Concepto Uso De Suelos                                                 | CURADURIA<br>URBANA        | Solicitar el concepto de uso del suelo en cualquier curaduría urbana del municipio.                                                                             | \$80.000.00  |

|                                   |                            |                                                                                                                                        |                    |
|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Certificado De Seguridad Bomberos | BOMBEROS                   | Solicitar a los bomberos del municipio el certificado de cumplimiento de las normas mínimas de seguridad requeridas para el ejercicio. | \$90.000.00        |
| Notificar Apertura                | DEPARTAMENTO DE PLANEACION | Notificar apertura del establecimiento comercial a Planeación municipal.                                                               | \$ 0               |
| <b>TOTAL VALOR</b>                |                            |                                                                                                                                        | <b>\$1.153.000</b> |

Otros requerimientos para la constitución de la empresa son:

|                                                                 |                   |                                                                                                                                            |              |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| APERTURA BANCARIA CTA                                           | COMERCIAL         | Se abre cuenta bancaria con el fin de depositar la totalidad del capital; y deposito de los ingresos generados por la actividad comercial. | \$13.716.784 |
| INSCRIPCION DE LA EMPRESA EN ENTIDADES PARA LA SEGURIDAD SOCIAL | SEGURIDAD LABORAL | Inscripción y trámites ante EPS, ARP, Fondo de Pensiones y Cesantías, cajas de compensación.                                               | \$ 0         |

10.4.3 Gastos Administrativos Anuales. Los gastos administrativos corresponden a los honorarios del contador, sueldo del coordinador administrativo, arrendamiento, servicios públicos, elementos de aseo y cafetería y los útiles.

**Tabla 13.** Gastos administrativos anuales.

| Gastos Administrativos        | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Honorarios                    | 4.800.000         | 5.040.000         | 5.292.000         | 5.556.600         | 5.834.430         |
| Coordinador Administrativo    | 15.664.812        | 16.448.052        | 17.270.455        | 18.133.977        | 19.040.676        |
| Arrendamiento                 | 4.200.000         | 4.410.000         | 4.630.500         | 4.862.025         | 5.105.126         |
| Servicios públicos            | 2.160.000         | 2.268.000         | 2.381.400         | 2.500.470         | 2.625.494         |
| Elementos de aseo y cafetería | 600.000           | 630.000           | 661.500           | 694.575           | 729.304           |
| Útiles y Papelería            | 120.000           | 126.000           | 132.300           | 138.915           | 145.861           |
| <b>TOTAL GASTOS</b>           | <b>27.544.812</b> | <b>28.922.052</b> | <b>30.368.155</b> | <b>31.886.262</b> | <b>33.480.891</b> |

Fuente: Las Autoras

## **11. IMPACTO DEL PROYECTO**

### **11.1 IMPACTO SOCIAL**

Los resultados que el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES entregará a la comunidad en el aspecto social se verán reflejados en el mejoramiento de la calidad de vida de los niños los cuales presentarán un mejor desempeño escolar, adquirirán autonomía y responsabilidad en cuanto a sus labores escolares, aprenderán a realizar investigaciones y reforzaran sus falencias en las materias que tengan un mayor grado de dificultad.

De esta misma manera se reforzará su desarrollo físico-motriz por la práctica adecuada de un deporte, se incentivará el buen uso de reglas y normas, se disminuirán la pereza física y mental que genera la adicción de la televisión y a los videojuegos en los niños, el sobrepeso infantil que actualmente es un problema para la sociedad generado principalmente por el sedentarismo, así mismo la aparición de enfermedades generadas por el mal uso del tiempo libre en los niños. Se implementarán buenas bases artísticas con los talleres de música, pintura o danza que se dictarán y de igual manera presentarán diferentes beneficios teniendo en cuenta el gran porcentaje de niños que son aprendices visuales con lo cual estimulan ambos lados del cerebro, su creatividad, mejorará la prestación de atención, solución de problemas, coordinación entre ojos y manos y el desarrollo perceptivo, mejora la autoestima, entre otros beneficios.

Igualmente se dará un refrigerio que sirve para complementar al almuerzo y servirá como aporte nutritivo a los niños para reponer energías perdidas y dar a su cerebro los nutrientes necesarios para un buen funcionamiento.

Un aspecto muy importante será la disminución de los niños que desarrollan sus actividades en el “Tiempo Libre” por las calles de la Comuna 6 de la Ciudad de Santiago de Cali, debido a que por los compromisos laborales de los padres de familia suelen quedarse solos en casa o en compañía de personas que no están capacitadas para dar apoyo académico, físico o moral, que conllevan a su descuido y a la costumbre de vagar por las calles expuestos a malas influencias que a corto y mediano plazo los llevan a ser partícipes de la delincuencia, el abuso de drogas y la explotación.

Se reforzarán las relaciones entre padres e hijos teniendo en cuenta los malos resultados en la convivencia que produce la asesoría de padres en las labores escolares de sus hijos después de una extenuante jornada laboral, este tiempo podrá ser invertido en actividades que puedan generar mayor valor para el crecimiento de las relaciones afectivas de los padres y los niños.

De esta misma manera será un beneficio agregado para los padres de familia que se encuentren realizando otras actividades extra laborales, como estudios técnicos o universitarios.

A largo plazo las Instituciones Educativas se verán beneficiadas por el mejoramiento en los resultados académicos, comportamiento, prácticas deportivas y buen desarrollo de los niños que influirá en el cumplimiento de sus objetivos y metas generales.

#### 11.2. IMPACTO CULTURAL

Se espera que con la puesta en marcha del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES se mejore el concepto que se tiene sobre el tiempo libre de los niños y se tome con la importancia que lo amerita porque actualmente ese tiempo libre es dedicado a actividades nocivas para ellos, que los padres le den la importancia a la formación de los niños y se concienticen que los niños se encuentran en constante formación y que las bases que se establezcan en esa edad serán las que regirán su comportamiento cuando sean adultos.

Igualmente se espera un cambio en las prácticas para el cuidado de los niños, de la preparación académica y formativa que deben tener las personas al cuidado de ellos, de las prácticas adecuadas para que ellos realicen sus actividades académicas de una manera autónoma que incremente su interés por el conocimiento y garantice su compromiso con las mismas.

De esta manera y viendo los resultados de la encuesta donde se reflejó que aproximadamente el 50% de las madres de familia cuidan a sus hijos después del colegio y que el 53% le preocupa la falta de conocimiento cuando ayudan a sus hijos a realizar las actividades escolares, el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES puede servir de gran ayuda para que las madres de familia participen en los proyectos estatales para seguir con su capacitación escolar cuando los niños se encuentren en el centro, igualmente para realizar carreras técnicas o tecnológicas que las formen laboralmente.

La comunidad fortalecerá las bases culturales, cívicas y éticas, con la realización de las actividades que el centro realizará con los niños, aprovechando los espacios culturales de la ciudad como museos, teatros, bibliotecas, Zoológico, coliseos, entre otros, igualmente para contribuir al esfuerzo que realizan las entidades públicas y privadas para traer a la ciudad diferentes artistas que presenten sus trabajos o espectáculos, mejorando la perspectiva cultural en los niños y realizando grandes aportes para su formación y sentimiento de pertenencia con la ciudad de Santiago de Cali.

Con las diferentes actividades que realiza el CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES se aporta a la gestión que realiza la Secretaría de Cultura y Turismo de Santiago de Cali que tiene como Misión, “el compromiso de trabajar por una Cali visionaria, democrática, segura, saludable, educadora, deportiva, multicultural, verde, incluyente y productiva, con todos los actores y sectores en forma intersectorial e interinstitucional, para garantizar que los recursos públicos que se invierten en el municipio privilegien a los diferentes grupos poblacionales,

especialmente los menos favorecidos, para que todos podamos "vivir la vida dignamente".<sup>32</sup>

### 11.3. IMPACTO ECONÓMICO

El CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES tendrá un impacto económico positivo en la Ciudad de Santiago de Cali debido a la generación de 5 empleos directos y 2 indirectos que a largo plazo será más significativo por su crecimiento y expansión, con la apertura de nuevas sedes que significará la contratación de más personal, aportando al ingreso económico de las familias caleñas.

De igual manera el uso del servicio representará una oportunidad para que las madres de familia se capaciten para su realización laboral, tengan nuevas y mejores oportunidades de pertenecer a una empresa o de constituir una propia con los diferentes proyectos que gubernamentalmente se adelantan.

Así mismo la puesta en marcha del centro aporta a la tarea de crear programas que generan ingresos a la comuna 6 de Santiago de Cali e igualmente crea fuentes de trabajo para los jóvenes que se encuentren cursando los últimos semestres de su carrera técnica o profesional y no cuenten con un ingreso económico.

Los resultados del impacto Económico que genera la creación del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES van encaminados con el Plan de Desarrollo 2008-2011 de Santiago de Cali, específicamente con los estipulados para la Comuna 6 donde se llevara a cabo el proyecto.

---

<sup>32</sup> Misión y Visión. Secretaria de Cultura y Turismo Santiago de Cali. Consultado Noviembre 24 de 2011. <http://www.cali.gov.co/cultura/publicaciones.php?id=2292>

## 12. ANÁLISIS FINANCIERO

### 12.1 COSTOS

12.1.1 Costos operativos. Estos costos operativos se relacionan los honorarios del aseador, el pago a los auxiliares (practicantes), el paquete de la unidad recreativa, los refrigerios que contarán con un presupuesto de \$800.000 mensuales, papelería y útiles y gastos de cafetería, los cuales se especifican más adelante.

**Tabla 14.** Costos operativos.

| Costos Operativos         | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Honorarios                | 7,800,000         | 8,190,000         | 8,599,500         | 9,029,475         | 9,480,949         |
| Auxiliares (3)            | 19,163,412        | 20,121,583        | 21,127,662        | 22,184,045        | 23,293,247        |
| Paquete Unidad Recreativa | 2,520,000         | 2,646,000         | 2,778,300         | 2,917,215         | 3,063,076         |
| Refrigerio                | 9,600,000         | 10,080,000        | 10,584,000        | 11,113,200        | 11,668,860        |
| Útiles y Papelería        | 360,000           | 378,000           | 396,900           | 416,745           | 437,582           |
| <b>TOTAL GASTOS</b>       | <b>39,443,412</b> | <b>41,415,583</b> | <b>43,486,362</b> | <b>45,660,680</b> | <b>47,943,714</b> |

Fuente: Las Autoras con base en información de los estudios previos.

**Cuadro 26.** Cálculo del costo de los auxiliares.

| COSTO MANO DE OBRA AUXILIARES            |        |         |           |
|------------------------------------------|--------|---------|-----------|
| SALARIO                                  | \$     | 399.375 |           |
| AUX TRANS                                | \$     | 63.600  |           |
| TOTAL                                    | \$     | 462.975 |           |
| BASE PARA LIQUIDAR SEGURIDAD SOCIAL      |        |         |           |
| \$                                       |        | 532.500 |           |
| Seguridad social                         |        |         |           |
| Salud                                    |        |         |           |
| EMPRESA                                  | 12,50% | \$      | 66.563    |
| ARP                                      |        |         |           |
| EMPRESA                                  | 0,52%  | \$      | 2.780     |
| TOTAL SALARIO MES                        |        | \$      | 462.975   |
| TOTAL SALARIO + SEG SOCIAL               |        | \$      | 532.317   |
| TOTAL COSTO 3 AUXILIARES TIEMPO COMPLETO |        | \$      | 1.596.951 |

Fuente: Las Autoras

## 12.1. 2 Costos de administración

**Tabla 15.** Costos administrativos.

| <b>Gastos Administrativos</b> | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Honorarios                    | 4.800.000         | 5.040.000         | 5.292.000         | 5.556.600         | 5.834.430         |
| Arrendamiento                 | 4.200.000         | 4.410.000         | 4.630.500         | 4.862.025         | 5.105.126         |
| Servicios públicos            | 2.160.000         | 2.268.000         | 2.381.400         | 2.500.470         | 2.625.494         |
| Elementos de aseo y cafetería | 600.000           | 630.000           | 661.500           | 694.575           | 729.304           |
| Útiles y Papelería            | 120.000           | 126.000           | 132.300           | 138.915           | 145.861           |
| <b>TOTAL GASTOS</b>           | <b>11.880.000</b> | <b>12.474.000</b> | <b>13.097.700</b> | <b>13.752.585</b> | <b>14.440.214</b> |

Fuente: Las Autoras con base en información de los estudios previos

## 12.1.3 Costos de ventas

**Tabla 16.** Costos de ventas.

| <b>Gastos ventas</b>    | <b>Año 1</b>   | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|-------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Propaganda y publicidad | 960.000        | 1.008.000        | 1.058.400        | 1.111.320        | 1.166.886        |
| <b>TOTAL GASTOS</b>     | <b>960.000</b> | <b>1.008.000</b> | <b>1.058.400</b> | <b>1.111.320</b> | <b>1.166.886</b> |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

## 12.2 INVERSIÓN INICIAL

En la siguiente tabla se presenta la inversión total que requiere el proyecto y en las tablas y cuadros siguientes se discriminan las inversiones fijas y diferidas. También se define el capital de trabajo, el cual se estimó para 60 días.

**Tabla 17.** Total inversión.

| <b>Ítem</b>                    | <b>Valor (4)</b>  |
|--------------------------------|-------------------|
| Inversiones fijas              | 11.825.000        |
| Inversiones diferidas          | 2.833.000         |
| Capital de trabajo             | 12.947.087        |
| <b>Total inversión inicial</b> | <b>27.605.087</b> |

Fuente: Las Autoras con base en información de los estudios previos

## 12.2.1 Inversión en activos fijos

**Tabla 18.** Inversiones fijas.

| <b>Descripción</b>        | <b>Vida Útil (En Años)</b> | <b>Inversión Inicial (\$)</b> |
|---------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| Equipo computo            | 5                          | 6.995.000                     |
| Equipos de comunicaciones | 5                          | 60.000                        |
| Muebles y Enseres         | 10                         | 4.770.000                     |
| <b>TOTAL</b>              |                            | <b>11.825.000</b>             |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos.

**Tabla 19.** Discriminación de inversión en equipos de computación.

| Equipos de computo  | Cantidad | Costo Unitario (\$) | Total (\$) |
|---------------------|----------|---------------------|------------|
| Computador Portátil | 5        | 1.349.000           | 6.745.000  |
| Impresora           | 1        | 250.000             | 250.000    |
| <b>TOTAL</b>        |          |                     | 6.995.000  |

Fuente: Las autoras con base en información de cotizaciones

**Cuadro 27.** Discriminación de inversión en muebles y enseres

| Muebles y Enseres   | Cantidad | Costo Unitario (\$) | Total (\$)      |
|---------------------|----------|---------------------|-----------------|
| Silla preescolar    | 24       | \$ 7.500,00         | \$ 180.000,00   |
| Mesa preescolar     | 10       | \$ 35.000,00        | \$ 350.000,00   |
| Silla Rimax         | 40       | \$ 15.000,00        | \$ 600.000,00   |
| Mesa Rimax          | 15       | \$ 42.000,00        | \$ 630.000,00   |
| Muebles y Enseres   | Cantidad | Costo Unitario (\$) | Total (\$)      |
| Tableros            | 2        | \$ 60.000,00        | \$ 120.000,00   |
| Escritorio gerencia | 1        | \$ 150.000,00       | \$ 150.000,00   |
| Silla gerencia      | 1        | \$ 60.000,00        | \$ 60.000,00    |
| Mesa impresora      | 1        | \$ 70.000,00        | \$ 70.000,00    |
| Archivador          | 1        | \$ 150.000,00       | \$ 150.000,00   |
| Nevera              | 1        | \$ 350.000,00       | \$ 350.000,00   |
| Estufa              | 1        | \$ 80.000,00        | \$ 80.000,00    |
| Ventilador          | 1        | \$ 100.000,00       | \$ 100.000,00   |
| Mueble para libros  | 1        | \$ 400.000,00       | \$ 400.000,00   |
| Implementos cocina  | 1        | \$ 150.000,00       | \$ 150.000,00   |
| Botiquín            | 1        | \$ 80.000,00        | \$ 80.000,00    |
| Papelera            | 4        | \$ 25.000,00        | \$ 100.000,00   |
| Colchoneta          | 60       | \$ 20.000,00        | \$ 1.200.000,00 |
| <b>Total</b>        |          |                     | \$ 4.770.000,00 |

Fuente: Las autoras con base en información de cotizaciones

**Tabla 20.** Inversiones diferidas.

| Descripción                     | años | Inversión Inicial (\$) |
|---------------------------------|------|------------------------|
| Estudio de prefactibilidad      | 1    | \$300.000              |
| Gastos de constitución sociedad | 1    | \$1.153.000            |
| Gastos de montaje               | 1    | \$410.000              |
| Gasto de mercadeo inicial       | 1    | \$970.000              |
| <b>Total</b>                    |      | \$2.833.000            |

Fuente: Las autoras con base en información de cotizaciones

De la inversión diferida sólo se discriminan los gastos de montaje como se aprecia en la siguiente tabla.

**Tabla 21. Discriminación gastos de montaje.**

| Artículo                           | Costo (\$)        |
|------------------------------------|-------------------|
| Pintura                            | \$ 60.000         |
| Decoración                         | \$ 100.000        |
| Demás adecuaciones e instalaciones | \$ 100.000        |
| Mano de obra                       | \$ 150.000        |
| <b>Total</b>                       | <b>\$ 410.000</b> |

Fuente: Las autoras con base en información de cotizaciones

#### 12.2.2. Capital de trabajo

El cálculo del capital de trabajo se hizo para 60 días.

**Cuadro 28. Cálculo del capital de trabajo.**

| CALCULO CAPITAL DE TRABAJO          |                   |
|-------------------------------------|-------------------|
| Gastos de Nomina                    | 26.838.034        |
| Gastos Generales                    | 51.923.412        |
| <b>TOTAL</b>                        | <b>78.761.446</b> |
| <b>TOTAL AÑO</b>                    | <b>78.761.446</b> |
| <b>TOTAL DIARIO</b>                 | <b>215.785</b>    |
| <b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>     | <b>12.947.087</b> |
| <b>DIAS PARA CAPITAL DE TRABAJO</b> | <b>60</b>         |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

#### 12.2.3. Punto de equilibrio

Según el total de los costos y gastos mensuales del Centro el punto de equilibrio se encuentra con la venta de 83 cupos del total de la capacidad instalada, esto quiere decir que se debe asegurar las ventas del 70% de la capacidad para no generar perdidas.

**Cuadro 29. Punto de equilibrio.**

| Usuarios                           | 83               | Total               |
|------------------------------------|------------------|---------------------|
| Costos Operacionales (Mensual)     |                  | \$ 4.160.413        |
| Gastos Operacionales (Mensual)     |                  | \$ 2.730.000        |
| Total Costos y Gastos              |                  | <b>\$ 6.890.413</b> |
| <b>Precio del Servicio Mensual</b> | <b>\$ 84.000</b> |                     |
| Precio X Usuario                   |                  | <b>\$ 6.972.000</b> |

Fuente: Las Autoras

## 12.3 PRESUPUESTOS

### 12.3.1 Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos corresponde a las proyecciones definidas en el estudio del mercado, las cuales se basan en la capacidad instalada que es de 120 niños al año. La idea es empezar el primer año con 85 niños y crecer en 10% hasta el año cuatro donde se logra la capacidad total al igual que para el año cinco. Los precios se proyectaron con base en la inflación del 5%.

**Cuadro 30.** Presupuesto de ingresos.

| Concepto                             | Año 1      | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       |
|--------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Acompañamiento (# de niños)          | 85         | 97          | 109         | 120         | 120         |
| Capacidad instalada                  |            |             |             |             |             |
| Incremento en el uso de la capacidad | 120        | 81,00%      | 91,00%      | 100,00%     | 100,00%     |
| Precio anual incluye matrícula       | 1.008.000  | 1.058.400   | 1.111.320   | 1.166.886   | 1.225.230   |
| Total Ingresos                       | 85.680.000 | 102.876.480 | 121.356.144 | 140.026.320 | 147.027.636 |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

### 12.3.2 Presupuesto de personal

**Cuadro 31.** Cálculo de la nómina mensual.

| Año 1                      | Cant.       | Sueldo         | Aux. Transporte    | Total          | Año 1             |
|----------------------------|-------------|----------------|--------------------|----------------|-------------------|
| Administrativos            |             |                |                    |                |                   |
| Coordinador administrativo | 1           | 800.000        | 63.600             | 863.600        | 10.363.200        |
| <b>TOTAL</b>               |             | <b>800.000</b> | <b>63.600</b>      | <b>863.600</b> | <b>10.363.200</b> |
| Aportes patronales         |             | 9%             |                    | 72.000         | 864.000           |
| Aportes sociales           |             | 21,15%         |                    | 182.651        | 2.191.817         |
| <b>Prestaciones de ley</b> |             |                |                    |                | 0                 |
| Vacaciones                 |             | 4,17%          |                    | 33.360         | 400.320           |
| Cesantías                  |             | 8,40%          |                    | 72.542         | 870.509           |
| Prima                      |             | 8,40%          |                    | 72.542         | 870.509           |
| Intereses cesantías        |             | 12%            |                    | 8.705          | 104.461           |
| <b>TOTAL APORTES</b>       |             |                |                    |                | <b>5.301.615</b>  |
| <b>GASTO DE PRODUCCION</b> | <b>Cant</b> | <b>Sueldo</b>  | <b>Aux. Trans.</b> | <b>TOTAL</b>   | <b>AÑO 1</b>      |
| Coordinador académico      | 1           | 800.000        | 63.600             | 863.600        | 10.363.200        |
| <b>TOTAL</b>               |             | <b>800.000</b> | <b>63.600</b>      | <b>863.600</b> | <b>10.363.200</b> |
| Aportes patronales         |             | 9%             |                    | 72.000         | 864.000           |
| Aportes sociales           |             | 21,15%         |                    | 182.651        | 2.191.817         |
| <b>Prestaciones de ley</b> |             |                |                    |                | 0                 |
| Vacaciones                 |             | 4,17%          |                    | 33.360         | 400.320           |

|                      |  |       |  |        |                  |
|----------------------|--|-------|--|--------|------------------|
| Cesantías            |  | 8,40% |  | 72.542 | 870.509          |
| Prima                |  | 8,40% |  | 72.542 | 870.509          |
| Intereses cesantías  |  | 12%   |  | 8.705  | 104.461          |
| <b>TOTAL APORTES</b> |  |       |  |        | <b>5.301.615</b> |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

**Cuadro 32.** Nómina anual proyectada.

| <b>ADMINISTRATIVOS</b> | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Sueldos                | 10.363.200        | 10.881.360        | 11.425.428        | 11.996.699        | 12.596.534        |
| Prestaciones sociales  | 2.245.799         | 2.358.089         | 2.475.993         | 2.599.793         | 2.729.782         |
| Aportes fiscales       | 3.055.817         | 3.208.608         | 3.369.038         | 3.537.490         | 3.714.364         |
| <b>TOTAL</b>           | <b>15.664.815</b> | <b>16.448.056</b> | <b>17.270.459</b> | <b>18.133.982</b> | <b>19.040.681</b> |
| <b>PRODUCCION</b>      | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
| Sueldos                | 10.363.200        | 10.881.360        | 11.425.428        | 11.996.699        | 12.596.534        |
| Prestaciones sociales  | 2.245.799         | 2.358.089         | 2.475.993         | 2.599.793         | 2.729.782         |
| Aportes fiscales       | 3.055.817         | 3.208.608         | 3.369.038         | 3.537.490         | 3.714.364         |
| <b>TOTAL</b>           | <b>15.664.815</b> | <b>16.448.056</b> | <b>17.270.459</b> | <b>18.133.982</b> | <b>19.040.681</b> |
| <b>TOTAL GASTOS</b>    | <b>31.329.631</b> | <b>32.896.112</b> | <b>34.540.918</b> | <b>36.267.964</b> | <b>38.081.362</b> |

Fuente: Las autoras con base en información de los estudios previos

### 12.3.3 Depreciación

**Cuadro 33.** Depreciación.

| <b>ACTIVO</b>                   | <b>Vida útil</b> | <b>INVERSIÓN INICIAL</b> | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|---------------------------------|------------------|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>INVERSIONES FIJAS</b>        |                  |                          |                  |                  |                  |                  |                  |
| Equipo computo                  | 5                | 6.995.000                | 1.399.000        | 1.399.000        | 1.399.000        | 1.399.000        | 1.399.000        |
| Equipos de comunicaciones       | 5                | 60.000                   | 12.000           | 12.000           | 12.000           | 12.000           | 12.000           |
| Muebles y Enseres               | 10               | 4.770.000                | 477.000          | 477.000          | 477.000          | 477.000          | 477.000          |
| <b>TOTAL</b>                    |                  | <b>11.825.000</b>        | <b>1.888.000</b> | <b>1.888.000</b> | <b>1.888.000</b> | <b>1.888.000</b> | <b>1.888.000</b> |
| <b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>    |                  |                          |                  |                  |                  |                  |                  |
| Estudio de prefactibilidad      | 1                | 300.000                  | 300.000          | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Gastos de constitución sociedad | 1                | 1.153.000                | 1.153.000        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Gastos de montaje               | 1                | 410.000                  | 410.000          | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Gasto de mercadeo inicial       | 1                | 970.000                  | 970.000          | 0                | 0                | 0                | 0                |
| <b>TOTAL</b>                    |                  | <b>2.833.000</b>         | <b>2.833.000</b> | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>0</b>         | <b>0</b>         |

Fuente: Las autoras

## 12.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

12.4.1 Flujo de Caja. En el flujo se construyó con los presupuestos de ingresos y egresos e incluye el pago de impuestos a partir del tercer porque según el tipo de sociedad los primeros dos años hay exención.

**Cuadro 34.** Flujo de caja

| CONCEPTO                       | Año 0             | Año 1             | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>INGRESOS</b>                |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Ingresos por Ventas de Contado | 0                 | 85.680.000        | 102.876.480        | 121.356.144        | 140.026.320        | 147.027.636        |
| Ingresos por Ventas a Crédito  |                   | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Caja inicial                   | 0                 | 12.947.087        | 11.639.486         | 23.365.712         | 45.142.380         | 76.254.670         |
| Préstamo                       | 13.802.543        | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Aporte de capital              | 13.802.543        | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>          | <b>27.605.087</b> | <b>98.627.087</b> | <b>114.515.966</b> | <b>144.721.856</b> | <b>185.168.700</b> | <b>223.282.306</b> |
| <b>EGRESOS</b>                 |                   |                   |                    |                    |                    |                    |
| Costo mano de obra             |                   | 55.108.227        | 57.863.639         | 60.756.821         | 63.794.662         | 66.984.395         |
| Gastos de funcionamiento       |                   | 12.480.000        | 13.104.000         | 13.759.200         | 14.447.160         | 15.169.518         |
| Gastos de personal             |                   | 15.664.815        | 16.448.056         | 17.270.459         | 18.133.982         | 19.040.681         |
| Amortización préstamo          |                   | 2.216.279         | 2.460.069          | 2.730.677          | 3.031.051          | 3.364.467          |
| Compra de activos fijos        | 11.825.000        | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Gastos de iniciación y montaje | 2.833.000         | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Pago de intereses              |                   | 1.518.280         | 1.274.489          | 1.003.882          | 703.507            | 370.091            |
| Pagos de impuestos             | 0                 | 0                 | 0                  | 4.058.438          | 8.803.668          | 13.549.473         |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>           | <b>14.658.000</b> | <b>86.987.601</b> | <b>91.150.254</b>  | <b>99.579.476</b>  | <b>108.914.031</b> | <b>118.478.625</b> |
| <b>SALDO FINAL EN CAJA</b>     | <b>12.947.087</b> | <b>11.639.486</b> | <b>23.365.712</b>  | <b>45.142.380</b>  | <b>76.254.670</b>  | <b>104.803.680</b> |

Fuente: Las autoras

## 12.4.2 Fuentes de Financiación

El 50% del proyecto será financiado con recursos propios y el 50% restante será financiado por medio de la Fundación Coomeva con la línea de crédito para creación de empresa que maneja las siguientes tasas de interés promedio del 11% Anual a un plazo de 60 meses.

**Cuadro 35.** Financiación.

| CONCEPTO             | Año 0             | Año 1      | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|----------------------|-------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Préstamo 1</b>    | <b>13.802.543</b> |            |           |           |           |           |
| Interés              | 11%               | 1.518.280  | 1.274.489 | 1.003.882 | 703.507   | 370.091   |
| Abono A Capital      |                   | 2.216.279  | 2.460.069 | 2.730.677 | 3.031.051 | 3.364.467 |
| Saldo                |                   | 11.586.265 | 9.126.195 | 6.395.519 | 3.364.467 | 0         |
| Tiempo               | 5 Años            |            |           |           |           |           |
| Cuota Mas Anticipado | 3.364.467         |            |           |           |           |           |
| Cuota Mes Vencido    | 3.734.558         |            |           |           |           |           |

Fuente: Las autoras

## 13. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 13.1 ANÁLISIS DE RIESGOS

Se realizó este análisis teniendo en cuenta un riesgo del 5% menos de ingresos y 5% más de costos y gastos. Los resultados siguieron siendo positivos aunque más bajos: una TIR del 18%, un VPN positivo aunque menor que la inversión de \$10.312.338, una rentabilidad del 16% y una relación beneficio – costo de 1,29.

**Cuadro 36.** Análisis de sensibilidad

| CONCEPTO                           | Año 0              | Año 1              | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas                             |                    | 81.396.000         | 97.732.656        | 115.288.337       | 133.025.004       | 139.676.254       |
| Costo mano de obra                 |                    | 57.863.639         | 60.756.821        | 63.794.662        | 66.984.395        | 70.333.615        |
| Gastos personal                    |                    | 16.448.056         | 17.270.459        | 18.133.982        | 19.040.681        | 19.992.715        |
| Gasto depreciación                 |                    | 1.888.000          | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         |
| Gasto amortización                 |                    | 2.833.000          | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Pago de intereses                  |                    | 1.518.280          | 1.274.489         | 1.003.882         | 703.507           | 370.091           |
| <b>Utilidad bruta</b>              |                    | <b>845.025</b>     | <b>16.542.887</b> | <b>30.467.811</b> | <b>44.408.421</b> | <b>47.091.833</b> |
| Gastos de funcionamiento           |                    | 13.104.000         | 13.759.200        | 14.447.160        | 15.169.518        | 15.927.994        |
| <b>Utilidad operacional</b>        |                    | <b>-12.258.975</b> | <b>2.783.687</b>  | <b>16.020.651</b> | <b>29.238.903</b> | <b>31.163.839</b> |
| Impuestos causados                 |                    | 0                  | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        | 14.379.734        |
| Impuestos pagados                  |                    | 0                  | 0                 | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        |
| <b>Utilidad neta</b>               |                    | <b>-12.258.975</b> | <b>-1.274.751</b> | <b>7.216.983</b>  | <b>15.689.430</b> | <b>16.784.105</b> |
| Depreciación                       |                    | 1.888.000          | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         |
| Amortización                       |                    | 2.833.000          | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Diferencia impuestos               |                    | 0                  | 4.058.438         | 4.745.231         | 4.745.805         | 830.261           |
| Amortización intereses             |                    | 1.518.280          | 1.274.489         | 1.003.882         | 703.507           | 370.091           |
| <b>Total flujo de caja</b>         |                    | <b>-6.019.695</b>  | <b>5.946.176</b>  | <b>14.854.095</b> | <b>23.026.742</b> | <b>19.872.457</b> |
| Flujo de inversión                 |                    |                    |                   |                   |                   |                   |
| Préstamo                           | 0                  |                    |                   |                   |                   |                   |
| Inversiones fijas                  | -11.825.000        | 0                  | 0                 | 0                 | 0                 | 2.365.000         |
| Inversiones diferidas              | -2.833.000         | 0                  | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Capital de trabajo Costos y Gastos | -12.947.087        | 0                  | 0                 | 0                 | 0                 | 12.947.087        |
| Capital de trabajo cartera         | 0                  | 0                  | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Total                              | -27.605.087        |                    |                   |                   |                   |                   |
| Amortización del préstamo          | 0                  | 2.216.279          | 2.460.069         | 2.730.677         | 3.031.051         | 3.364.467         |
| <b>Flujo neto de fondos</b>        | <b>-27.605.087</b> | <b>-8.235.974</b>  | <b>3.486.107</b>  | <b>12.123.418</b> | <b>19.995.690</b> | <b>31.820.077</b> |
|                                    |                    |                    |                   |                   |                   |                   |
| <b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>         |                    |                    |                   |                   |                   |                   |
| TIR                                | 18%                |                    |                   |                   |                   |                   |
| VPN                                | 10.312.338         |                    |                   |                   |                   |                   |
| TIO                                | 10%                |                    |                   |                   |                   |                   |
| B/C                                | 1,29               |                    |                   |                   |                   |                   |
| TVR                                | 16%                |                    |                   |                   |                   |                   |
| PE                                 | 110.244.530        |                    |                   |                   |                   |                   |

|                                            |                    |                   |                  |                   |                   |                   |
|--------------------------------------------|--------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                            |                    |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>FLUJO PARA CALCULAR BENEFICIO COSTO</b> |                    |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>FLUJO DE INGRESOS</b>                   | <b>0</b>           | <b>0</b>          | <b>3.486.107</b> | <b>12.123.418</b> | <b>19.995.690</b> | <b>31.820.077</b> |
| <b>FLUJO DE EGRESOS</b>                    | <b>-27.605.087</b> | <b>-8.235.974</b> | <b>0</b>         | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>          |
| <b>VPN INGRESOS</b>                        | 45.404.674         |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>VPN EGRESOS</b>                         | <b>-35.092.336</b> |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>VFI</b>                                 | 73.124.681         |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>NUMERO PERIODOS</b>                     | 5                  |                   |                  |                   |                   |                   |

| <b>FACTORES DE RIESGO</b> | <b>%</b> |
|---------------------------|----------|
| VENTAS                    | 95%      |
| COSTOS                    | 105%     |
| GASTOS                    | 105%     |
| IMPUESTOS                 | 33%      |

Fuente: Las autoras

## 13.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA

13.2.1 Estados financieros proyectados. El estado de resultados revela utilidad a partir del segundo año con un crecimiento considerable para los siguientes años. Ver cuadro 33.

**Cuadro 37.** Estado de resultados

| <b>Concepto</b>                     | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>       | <b>Año 3</b>       | <b>Año 4</b>       | <b>Año 5</b>       |
|-------------------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ventas estimadas                    |                   |                    |                    |                    |                    |
| Ingresos por ventas                 | 85.680.000        | 102.876.480        | 121.356.144        | 140.026.320        | 147.027.636        |
| <b>TOTAL VENTAS</b>                 | <b>85.680.000</b> | <b>102.876.480</b> | <b>121.356.144</b> | <b>140.026.320</b> | <b>147.027.636</b> |
| <b>Costo de ventas</b>              | <b>55.108.227</b> | <b>57.863.639</b>  | <b>60.756.821</b>  | <b>63.794.662</b>  | <b>66.984.395</b>  |
| <b>Utilidad Bruta</b>               | <b>30.571.773</b> | <b>45.012.841</b>  | <b>60.599.323</b>  | <b>76.231.658</b>  | <b>80.043.241</b>  |
| <b>Gastos administrativos</b>       |                   |                    |                    |                    |                    |
| Nomina                              | 10.363.200        | 10.881.360         | 11.425.428         | 11.996.699         | 12.596.534         |
| Aportes sociales                    | 5.301.615         | 5.566.696          | 5.845.031          | 6.137.283          | 6.444.147          |
| Total gasto de personal             | 15.664.815        | 16.448.056         | 17.270.459         | 18.133.982         | 19.040.681         |
| Gastos de funcionamiento            | 11.880.000        | 12.474.000         | 13.097.700         | 13.752.585         | 14.440.214         |
| Depreciación                        | 1.888.000         | 1.888.000          | 1.888.000          | 1.888.000          | 1.888.000          |
| Amortización                        | 2.833.000         | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Gasto de intereses                  | 1.518.280         | 1.274.489          | 1.003.882          | 703.507            | 370.091            |
| <b>Total gastos administrativos</b> | <b>33.784.095</b> | <b>32.084.545</b>  | <b>33.260.041</b>  | <b>34.478.074</b>  | <b>35.738.987</b>  |
| <b>Gastos de ventas</b>             |                   |                    |                    |                    |                    |
| Nomina                              | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Aportes sociales                    | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Total gasto de personal             | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Gastos de ventas                    | 600.000           | 630.000            | 661.500            | 694.575            | 729.304            |
| <b>Total gastos de ventas</b>       | <b>600.000</b>    | <b>630.000</b>     | <b>661.500</b>     | <b>694.575</b>     | <b>729.304</b>     |
| <b>Total gastos</b>                 | <b>34.384.095</b> | <b>32.714.545</b>  | <b>33.921.541</b>  | <b>35.172.649</b>  | <b>36.468.290</b>  |

|                                |                   |                   |                   |                   |                   |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Utilidad operacional</b>    | <b>-3.812.323</b> | <b>12.298.296</b> | <b>26.677.783</b> | <b>41.059.009</b> | <b>43.574.951</b> |
| Impuesto de Renta              | 0                 | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        | 14.379.734        |
| Utilidad después de impuestos  | -3.812.323        | 8.239.858         | 17.874.114        | 27.509.536        | 29.195.217        |
| Reserva legal                  | 0                 | 823.986           | 1.787.411         | 2.750.954         | 2.919.522         |
| Inversiones futuras            | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Utilidad por distribuir</b> | <b>-3.812.323</b> | <b>7.415.872</b>  | <b>16.086.703</b> | <b>24.758.583</b> | <b>26.275.695</b> |

Fuente: Las autoras

### Cuadro 38. Balance

| CUENTA CONTABLE                         | Año 0             | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5              |
|-----------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| <b>ACTIVO</b>                           |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| <b>Corriente</b>                        |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Caja y Bancos                           | 12.947.087        | 11.639.486        | 23.365.712        | 45.142.380        | 76.254.670        | 104.803.680        |
| Inventario                              | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  |
| Clientes                                |                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  |
| <b>Total Activo Corriente</b>           | <b>12.947.087</b> | <b>11.639.486</b> | <b>23.365.712</b> | <b>45.142.380</b> | <b>76.254.670</b> | <b>104.803.680</b> |
| Propiedad Planta y equipo               | 11.825.000        | 9.937.000         | 8.049.000         | 6.161.000         | 4.273.000         | 2.385.000          |
| <b>Total Propiedad, Planta y Equipo</b> | <b>11.825.000</b> | <b>9.937.000</b>  | <b>8.049.000</b>  | <b>6.161.000</b>  | <b>4.273.000</b>  | <b>2.385.000</b>   |
| Otros Activos                           |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Diferidos                               | 2.833.000         | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  |
| <b>Total Otros Activos</b>              | <b>2.833.000</b>  | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>           |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                     | <b>27.605.087</b> | <b>21.576.486</b> | <b>31.414.712</b> | <b>51.303.380</b> | <b>80.527.670</b> | <b>107.188.680</b> |
| <b>PASIVOS</b>                          |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Cuentas por pagar                       | 13.802.543        | 11.586.265        | 9.126.195         | 6.395.519         | 3.364.467         | 0                  |
| Impuestos por Pagar                     |                   | 0                 | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        | 14.379.734         |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                     | <b>13.802.543</b> | <b>11.586.265</b> | <b>13.184.633</b> | <b>15.199.187</b> | <b>16.913.940</b> | <b>14.379.734</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                       |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Aportes de Capital                      | 13.802.543        | 13.802.543        | 13.802.543        | 13.802.543        | 13.802.543        | 13.802.543         |
| Reserva Legal                           |                   | 0                 | 823.986           | 2.611.397         | 5.362.351         | 8.281.873          |
| Reserva de proyectos                    |                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  |
| Utilidades del periodo                  |                   | -3.812.323        | 7.415.872         | 16.086.703        | 24.758.583        | 26.275.695         |
| Utilidades Acumuladas                   |                   | 0                 | -3.812.323        | 3.603.550         | 19.690.253        | 44.448.835         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                 | <b>13.802.543</b> | <b>9.990.221</b>  | <b>18.230.079</b> | <b>36.104.193</b> | <b>63.613.730</b> | <b>92.808.946</b>  |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>        | <b>27.605.087</b> | <b>21.576.486</b> | <b>31.414.712</b> | <b>51.303.380</b> | <b>80.527.670</b> | <b>107.188.680</b> |

Fuente: Las autoras

13.2.2 Razones financieras. Las razones financieras muestran un resultado negativo el primer año para rentabilidad y liquidez; a partir de este año mejoran sustancialmente.

**Tabla 22.** Razones financieras.

| Índice        | Fórmula                                 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------|-----------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Rentabilidad  | (Utilidad/ventas)*100                   | -4,45 | 7,21  | 13,26 | 17,68 | 17,87 |
| Liquidez      | (Activo corriente/<br>Pasivo corriente) | 0,94  | 1,00  | 2,56  | 7,06  | 22,66 |
| Endeudamiento | (Pasivo/Activo)*100                     | 50,00 | 53,70 | 41,97 | 29,63 | 21,00 |

Fuente: Las autoras

## 13.2.3 Evaluación económica

**Cuadro 39.** Evaluación económica

| CONCEPTO                           | Año 0              | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas                             |                    | 85.680.000        | 102.876.480       | 121.356.144       | 140.026.320       | 147.027.636       |
| Costo mercancía                    |                    | 55.108.227        | 57.863.639        | 60.756.821        | 63.794.662        | 66.984.395        |
| Gastos personal                    |                    | 15.664.815        | 16.448.056        | 17.270.459        | 18.133.982        | 19.040.681        |
| Gasto depreciación                 |                    | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         |
| Gasto amortización                 |                    | 2.833.000         | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Pago de intereses                  |                    | 1.518.280         | 1.274.489         | 1.003.882         | 703.507           | 370.091           |
| <b>Utilidad bruta</b>              |                    | <b>8.667.677</b>  | <b>25.402.296</b> | <b>40.436.983</b> | <b>55.506.169</b> | <b>58.744.469</b> |
| Gastos de funcionamiento           |                    | 12.480.000        | 13.104.000        | 13.759.200        | 14.447.160        | 15.169.518        |
| <b>Utilidad operacional</b>        |                    | <b>-3.812.323</b> | <b>12.298.296</b> | <b>26.677.783</b> | <b>41.059.009</b> | <b>43.574.951</b> |
|                                    |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Impuestos causados                 |                    | 0                 | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        | 14.379.734        |
| Impuestos pagados                  |                    | 0                 | 0                 | 4.058.438         | 8.803.668         | 13.549.473        |
| <b>Utilidad neta</b>               |                    | <b>-3.812.323</b> | <b>8.239.858</b>  | <b>17.874.114</b> | <b>27.509.536</b> | <b>29.195.217</b> |
|                                    |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Depreciación                       |                    | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         | 1.888.000         |
| Amortización                       |                    | 2.833.000         | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Diferencia impuestos               |                    | 0                 | 4.058.438         | 4.745.231         | 4.745.805         | 830.261           |
| Amortización intereses             |                    | 1.518.280         | 1.274.489         | 1.003.882         | 703.507           | 370.091           |
| <b>Total flujo de caja</b>         |                    | <b>2.426.957</b>  | <b>15.460.785</b> | <b>25.511.227</b> | <b>34.846.848</b> | <b>32.283.569</b> |
| Flujo de inversión                 |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Préstamo                           | 0                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Inversiones fijas                  | -11.825.000        | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 2.365.000         |
| Inversiones diferidas              | -2.833.000         | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Capital de trabajo Costos y Gastos | -12.947.087        | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 12.947.087        |
| Capital de trabajo cartera         | 0                  | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Total                              | -27.605.087        |                   |                   |                   |                   |                   |
| Amortización del préstamo          | 0                  | 2.216.279         | 2.460.069         | 2.730.677         | 3.031.051         | 3.364.467         |
|                                    |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Flujo neto de fondos</b>        | <b>-27.605.087</b> | <b>210.678</b>    | <b>13.000.716</b> | <b>22.780.550</b> | <b>31.815.796</b> | <b>44.231.189</b> |

| ANALISIS FINANCIERO |            |
|---------------------|------------|
| TIR                 | 45%        |
| VPN                 | 49.640.901 |
| TIO                 | 10%        |
| B/C                 | 2,80       |
| TVR                 | 35%        |
| PE                  | 96.364.360 |

| FLUJO PARA CALCULAR BENEFICIO COSTO |             |         |            |            |            |            |
|-------------------------------------|-------------|---------|------------|------------|------------|------------|
| FLUJO DE INGRESOS                   | 0           | 210.678 | 13.000.716 | 22.780.550 | 31.815.796 | 44.231.189 |
| FLUJO DE EGRESOS                    | -27.605.087 | 0       | 0          | 0          | 0          | 0          |
| VPN INGRESOS                        | 77.245.988  |         |            |            |            |            |
| VPN EGRESOS                         | -27.605.087 |         |            |            |            |            |
| VFI                                 | 124.405.437 |         |            |            |            |            |
| NUMERO PERIODOS                     | 5           |         |            |            |            |            |

Fuente: Las autoras

13.2.4 Valor presente neto. Se puede observa un valor presente neto positivo y superior a la inversión de \$55.561.016, una rentabilidad del 35% y un beneficio costos de \$2,80 lo que significa que por cada peso invertido, se ganan \$1,80.

13.2.5 Tasa Interna de Retorno. Se obtuvo una tasa interna de retorno de 45%, lo que significa que la inversión se recupera después del segundo año.

## 14. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

### 14.1. EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo para la implementación del Centro de Desarrollo Integral “Raíces” está conformado por las socias:

- Francy Cárdenas Montealegre
- Sandra Liliana Giraldo

Quienes realizaron la presente investigación para la factibilidad del proyecto, aportarán a la empresa sus conocimientos adquiridos mediante sus estudios de Administración de empresa e igualmente por sus experiencias personales. Serán las encargadas de la representación legal de la empresa y serán los pilares para la consecución de las metas y los logros de los objetivos de la misma.

### 14.2. CRONOGRAMA Y ACTIVIDADES

**Tabla 23.** Cronograma y actividades.

| Descripción                                                                                                                                                                                           | Tiempo de implementación |       |       |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------|-------|-------|
|                                                                                                                                                                                                       | Mes 1                    | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 |
| <b>Actividades de Constitución</b>                                                                                                                                                                    |                          |       |       |       |
| Realizar consultas previas para la constitución (nombre de la empresa, nombre de la marca, actividad económica y uso del suelo).                                                                      |                          |       |       |       |
| Realizar documento de constitución de la empresa.                                                                                                                                                     |                          |       |       |       |
| Diligenciar formularios de inscripción e inscribirse en la Cámara de Comercio.                                                                                                                        |                          |       |       |       |
| Diligenciar el formato de solicitud y registrar los libros contables.                                                                                                                                 |                          |       |       |       |
| Realizar apertura de cuenta bancaria.                                                                                                                                                                 |                          |       |       |       |
| <b>Actividades preliminares</b>                                                                                                                                                                       |                          |       |       |       |
| Identificar la ubicación del establecimiento comercial, verificar la disponibilidad de uso del suelo y tramitar el arrendamiento del lugar. Posteriormente, tramitar el certificado de uso del suelo. |                          |       |       |       |
| Tramitar el concepto sanitario en la Unidad Ejecutora de Saneamiento del sector, permisos y licencias.                                                                                                |                          |       |       |       |
| Cotizaciones de activos, muebles, equipo de computo                                                                                                                                                   |                          |       |       |       |
| Adecuaciones locativas del lugar.                                                                                                                                                                     |                          |       |       |       |
| Programar e implementar el plan de mercadeo.                                                                                                                                                          |                          |       |       |       |
| Contactar proveedores y organizaciones identificadas en las estrategias de asociatividad para establecer relaciones comerciales.                                                                      |                          |       |       |       |

|                                                                                                                                                              |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|
| Seleccionar y contratar el equipo de trabajo, incluyendo la realización de los trámites legales necesarios (inscripción de la empresa a la seguridad social) |  |  |  |  |
| Formar al equipo de trabajo de acuerdo a las estrategias y parámetros laborales establecidos por la empresa.                                                 |  |  |  |  |
| Comprar de muebles y equipo de oficina y computo                                                                                                             |  |  |  |  |
| Comprar materiales e insumos.                                                                                                                                |  |  |  |  |
| Programación del cronograma de Actividades; actividad de bienvenida (Domingo en Familia)                                                                     |  |  |  |  |

Fuente: Elaboración propia.

## CONCLUSIONES

Durante el análisis de los diferentes factores que componen este proyecto se encontraron elementos que dieron sentido y fueron pilares para la consecución del mismo, por ejemplo se conoció desde una perspectiva social la problemática del uso del tiempo libre que dan los estudiantes de las escuelas públicas de la ciudad de Santiago de Cali, por medio de las encuestas se logró percatar de los hábitos nocivos como el uso inadecuado y sin supervisión de la televisión y los videojuegos y la poca práctica en las actividades deportivas. Igualmente en la encuesta realizada a los padres de familia se pudo observar los inconvenientes que tienen los padres al dejar a sus hijos bajo el cuidado de terceras personas que no están capacitadas para el cuidado y desarrollo de los niños, la poca capacitación que tiene los padres de los estudiantes para ayudarlos a realizar sus tareas, trabajos e investigaciones.

Con el análisis de los entornos se pudo identificar factores positivos y negativos para el centro, encontrando ventajas y desventajas que aplicadas a la matriz DOFA pueden preparar a la empresa para adversidades y a su vez realizar planes de acción para sacar provecho de los factores positivos.

El análisis del sector ubicó al centro dentro de la cadena productiva de la educación en Colombia, percibiendo oportunidades de negocio gracias a que las actividades de la empresa se articulan dentro del esquema de educación nacional y departamental aportando al fortalecimiento de una cultura democrática educativa, de convivencia y paz; la reducción del consumo de sustancias psicoactivas, educación ambiental y el buen uso del tiempo libre; esto sumado a los pocos programas formativos (culturales o técnicos) impulsados por la comunidad. Así mismo se identificó dentro del sector la baja competencia que existe para el centro que hace favorable la penetración en el mercado gracias a la matriz del perfil competitivo.

En el análisis de mercado se identificó que en las instituciones educativas a nivel nacional se encuentra una mayor cantidad de niños matriculados en el nivel de primaria, igualmente para la cobertura educativa en Santiago de Cali que para el 2007-2008 el 95.34% de la matrícula total de niños y jóvenes en edad para estudiar se encontraba matriculado en las educaciones educativas y la cobertura más alta se daba en los grados de primaria, con este resultado se dedujo un buen nicho de mercado para la empresa.

Se estructuró un plan de mercadeo enfocado en los clientes potenciales, en su contacto, promoción del servicio, en las actividades de publicidad y comunicación, imagen corporativa, estrategias de distribución y ventas e inauguración del centro.

Con el análisis técnico se ubicaron las instalaciones del centro dando prioridad a la cercanía con la unidad recreativa Floralia para la facilidad en el desplazamiento de los niños y las acompañantes.

De igual forma se planearon la distribución de la planta física y las adecuaciones para el buen funcionamiento del centro, la comodidad de los usuarios y la realización óptima de las actividades; Se realizó el presupuesto de los activos fijos con los cuales el centro empezará sus operaciones e igualmente las actividades diarias con base en los horarios laborales de los padres de familia y en los horarios escolares de los niños.

Se elaboró un análisis administrativo, hallando con el direccionamiento estratégico la misión, visión y los valores corporativos del centro, se realizó la matriz DOFA donde se encontraron fortalezas y oportunidades para tomar ventaja competitiva en el centro y debilidades y amenazas para tomar cursos de acción preventiva en situaciones negativas que puedan afectar al centro.

Se creó la estructura del centro con el organigrama y se crearon los manuales de funciones con las tareas y áreas donde cada funcionario debe desarrollar las actividades.

Analizando los impactos del proyecto se generaron resultados positivos en pro del bienestar de los niños, niñas y padres de familia de los estudiantes usuarios del servicio; socialmente con el mejoramiento en el desempeño escolar de los niños y su desarrollo Psicomotriz, la disminución de la presencia de los mismos en las calles y, culturalmente con la concientización de este problema para tomar medidas correctivas en la comunidad, económicamente por medio de la creación de empleos y a largo plazo con el mejoramiento del panorama de la ciudad que presente un atractivo para la inversión extranjera y la creación de nuevas empresas.

Con el análisis financiero se produjo una factibilidad positiva para la creación del CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL RAÍCES, este análisis deja claro que después de mantener las ventas por encima del punto de equilibrio la empresa dejará una buena rentabilidad después del segundo año, de igual manera se proyectó el flujo de caja, los balances y estados de resultados de las operaciones realizadas durante los primeros cinco años de funcionamiento.

El evaluar la viabilidad de un proyecto permite desde la perspectiva académica aplicar los conocimientos adquiridos e introducirlos a una realidad, de esta manera experimentar el nacimiento del empresario, de sus proyectos y la posibilidad de hacer realidad sus metas.

## **RECOMENDACIONES**

### **PARA EL PROYECTO**

Cumplir con los objetivos sociales planteados para que de esta manera se beneficien la población más vulnerable en este caso los niños y niñas.

Ampliar la sala de sistemas con 10 computadores; ampliar la biblioteca y hacerla interactiva para facilitar más la investigación y el aprendizaje de los alumnos.

Gestionar con empresas privadas para conseguir patrocinios para los niños y niñas y lograr de esta manera rebajar la mensualidad, consiguiendo de esta manera que mas niños y niñas se beneficien del proyecto.

Desarrollar una página web e incorporarse en el mercado virtual, ampliando de esta manera las estrategias de publicidad y comunicación.

Diseñar estrategias de ventas que ayuden en extender el nicho del mercado.

Tramitar recursos del estado para auxiliar la educación de la población infantil.

### **A MANERA PERSONAL Y ACADÉMICO**

Crear asociatividad con otros estudiantes de la universidad para fortalecer las iniciativas y proyectos de estos para crear empresas y fuentes de empleo y desarrollo social.

Se recomienda capacitación empresarial para los estudiantes que inician trabajo de grado en la modalidad de creación de empresas, con docentes especialistas en cada área que comprenda el proyecto.

Formar grupos de emprendedores, para crear nuevos proyectos de empresa y gestionar recursos para la estimulación empresarial, igualmente brindar apoyo a otros emprendedores en la puesta a marcha de sus proyectos.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA DE SANTIAGO DE CALI. [Internet]. < [www.cali.gov.co](http://www.cali.gov.co) >.

DRUCKER, Peter Ferdinand. La innovación y el empresario innovador. México. Apostrofe.1998.p. 300-307.

¿CALI COMO VAMOS? [Internet]. < [www.calicomovamos.org.co](http://www.calicomovamos.org.co) >.

\_\_\_\_\_ Plan de desarrollo Cali 2008-2011. Artículo 5. Estrategias generales. p. 8., Metas. p. 28. [internet]. <[http://www.calicomovamos.org.co/calicomovamos/files/4%20PDM/Acuerdo\\_0237\\_julio\\_3-2008\\_Plan\\_Desarrollo\\_Cali\\_2008-2011.pdf](http://www.calicomovamos.org.co/calicomovamos/files/4%20PDM/Acuerdo_0237_julio_3-2008_Plan_Desarrollo_Cali_2008-2011.pdf)>. [Citado 21 Noviembre 2011.]

CAMARA DE COMERCIO DE CALI, Fundación Alvar Alice, El Pais, Casa Editorial El Tiempo, Fundación Corona y Cámara de Comercio de Bogotá. Informe de Evaluación de la Calidad de Vida en Cali, 2010. 21. p. [internet]. <<http://www.calicomovamos.org.co/calicomovamos/files/1%20Calidad%20de%20Vida/INFORME%20CALIDAD%20VIDA%202010.pdf>>. [Citado 11 Noviembre 2011.]]

\_\_\_\_\_ Sociedad por Acciones Simplificada. [internet]. <<http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa/seleccione-el-tipo-de-sociedad-a-constituir/sociedad-por-acciones-simplificada/>>. [Citado el 14 de noviembre de 2011].

CASTILLO H, Alicia. “Estado del Arte en la enseñanza del emprendimiento”. [Internet]. <[http://www.finam.cl/contenidos/aliciacastilloholley/estado\\_arte\\_emprendimiento.pdf](http://www.finam.cl/contenidos/aliciacastilloholley/estado_arte_emprendimiento.pdf)>. [Citado el 20 Noviembre de 2011]. p. 5-7.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Código de la infancia y la adolescencia.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Constitución Política de Colombia, Artículo 44.

----- Artículo 67.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 344. (31, diciembre, 1996). Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, DC., 1996. No. 42951. Artículo 16.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 590. (12, julio, 2000). Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. Diario Oficial. Bogotá, DC., 2000. No. 44078. Capítulo 1.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 1098. (08, noviembre, 2006). Por la cual se expide el código de la infancia y la adolescencia. Diario Oficial. Bogotá, DC., 2006. No. 46446. Capítulo 1. Artículo 1-3.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 1258. (25, diciembre, 2008). Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Diario Oficial. Bogotá, DC., 2008. No. 41148. p. 1-105.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 1429. (29, diciembre, 2010). Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo. Diario Oficial. Bogotá, DC., 2010. No. 47937. p. 1-28.

COLOMBIA, MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL. Ley 115 (8, febrero, 1994). Por la cual se expide la ley general de educación. Bogotá: El Ministerio, 1994. p. 1-50.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN MUNICIPAL. Informe Cali en Cifras 2010. p 125, 134. [internet]. <[http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali\\_en\\_Cifras/Caliencifras2010.pdf](http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2010.pdf)>. [Citado 13 Noviembre 2011.]

DEES, Gregory. "El Significado del Emprendimiento Social". [internet]. Duke University. <[http://issuu.com/vaecat/docs/el\\_significado\\_del\\_emprendimiento\\_social](http://issuu.com/vaecat/docs/el_significado_del_emprendimiento_social)>. p. 1-7. [Citado el 20 Noviembre de 2011].

Definición de Cultura. [internet]. <<http://definicion.de/cultura/>>. [Citado el 20 Noviembre 2011]

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (Colombia). Estadística del Censo 2005. [internet]. < <http://www.dane.gov.co> >. [Citado el 16 Noviembre de 2011].

\_\_\_\_\_Colombia Población Perfil 2011. Bogotá D.C: DANE [internet]. <[http://www.indexmundi.com/es/colombia/poblacion\\_perfil.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/poblacion_perfil.html)>. [Citado el 16 Noviembre de 2011].

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACION MUNICIPAL SANTIAGO DE CALI, Plan de Desarrollo, 2008-2011. 14 p. [internet].

<[http://planeacion.cali.gov.co/PlanDesarrollo/Planes\\_Territoriales/PERIODO%202008-2011/Comunas/Comuna%206.pdf](http://planeacion.cali.gov.co/PlanDesarrollo/Planes_Territoriales/PERIODO%202008-2011/Comunas/Comuna%206.pdf)>. [Citado el 12 Noviembre 2011].

DIARIO EL PAIS (Colombia). En el 2011, Cali será la primera ciudad en erradicar el trabajo infantil. [internet] . <<http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/en-2011-cali-sera-primera-ciudad-en-erradicar-trabajo-infantil>>. [Citado 06 marzo 2011].

INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR. Estrategias Unidades de Apoyo y Fortalecimiento Familiar. [Internet]. <<http://www.icbf.gov.co/icbf/directorio/portel/libreria/pdf/Cartilla2UNAFA.pdf>>. 3 p. [Citado el 20 Noviembre de 2011].

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. Normas Colombianas para la presentación de trabajos de investigación. Sexta actualización. Bogotá D.C.: ICONTEC, 2008. p. 1-36 NTC 1486.

Las 5 Fuerzas del Poder. En: Poder de Negociación con los Proveedores. [internet] . <<http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>>. [Citado el Noviembre 10 de 2011.]

\_\_\_\_\_ Poder de Negociación con los clientes. [internet]. <<http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>>. [citado Noviembre 13 de 2010]

MENDEZ, Álvarez Carlos Eduardo. Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación. México. Limusa. 2011. p. 158-165.

NARANJO, Sonia Marcela. Conexión Colombia. En Colombia los niños todavía mueren por hambre. [internet]. <http://www.semana.com/noticias-nacion/colombia-ninos-todavia-mueren-hambre/128776.aspx>. [Citado 06 marzo 2011].

RAMÓN LUNA, José. “Si esto no es innovación, ¡que venga Dios y lo vea!”. [Internet]. <<http://www.innovadirectivos.es/marketing/desarrollo-de-producto/jose-ramon-luna/si-eso-no-es-innovacion-%C2%A1que-venga-dios-y-lo-vea/>>. [Citado el 26 Octubre 2011].

REVISTA ECONOMICA SUPUESTO. [internet]. <[www.revistasupuetos.uniandes.edu.co/p=1168](http://www.revistasupuetos.uniandes.edu.co/p=1168)>

ROMBIOLA, Nicolás. Inflación 2011. [internet]. <<http://inflacion.com.co/inflacion-2011.html>>. [Citado el 16 Noviembre de 2011].

SECRETARIA DE CULTURA Y TURISMO SANTIAGO DE CALI. Misión y Visión. [internet]. <<http://www.cali.gov.co/cultura/publicaciones.php?id=2292>>. [Citado el 24 de noviembre de 2011].

SECRETARIA DE EDUCACIÓN MUNICIPAL SANTIAGO DE CALI. Plan Sectorial de Educación, 2008-2011. p. 25-46.[internet]. <<http://www.cali.gov.co/educacion/publicaciones.php?id=31840>>. [Citado el 13 Noviembre 2011]

\_\_\_\_\_. Resolución 4143.0.21.9142. ( 07, Octubre, 2011) . p. 1,4. [internet]. <<http://sutevalle.org/wp-content/uploads/2011/10/RESOLUCIÓN-CALENDARIO-2012-CALI-MODIF-OCT-7-2011.pdf>>. [Citado el 16 de diciembre 2011].

VALLE DEL CAUCA. Plan sectorial de Educación 2008-2011 Valle del Cauca. p. 1-3; 34. [internet]. <<http://www.valledelcauca.gov.co/educacion/publicaciones.php?id=7385>>. [Consultado 13 de noviembre 2011]

ZAPATA D, Álvaro. MURILLO V, Guillermo. MARTINEZ C, Jenny. Organización y Management: Naturaleza, Objeto, Método, Investigación y Enseñanza. Cali: Universidad del valle, 2006, P 139,143. [internet]. [http://books.google.com.co/books?id=EalodvbtIFwC&pg=PA139&lpg=PA139&dq=multicomplementariedad&source=bl&ots=a0IFKxekMy&sig=4iFWgMYKgDzGIE7qWF7dn1NqZBM&hl=es-419&sa=X&ei=WfcrT6r7NK\\_3sQLAk7iNDg&sqi=2&ved=0CB4Q6AEwAA#v=onepage&q=multicomplementariedad&f=false](http://books.google.com.co/books?id=EalodvbtIFwC&pg=PA139&lpg=PA139&dq=multicomplementariedad&source=bl&ots=a0IFKxekMy&sig=4iFWgMYKgDzGIE7qWF7dn1NqZBM&hl=es-419&sa=X&ei=WfcrT6r7NK_3sQLAk7iNDg&sqi=2&ved=0CB4Q6AEwAA#v=onepage&q=multicomplementariedad&f=false). [Citado el 04 Febrero 2012]

## ANEXOS

## Anexo 1. ENCUESTA PARA ESTUDIANTES CENTRO EDUCATIVO LAS AMERICAS BARRIO FLORALIA.

El objetivo de esta encuesta es la de establecer las características demográficas de los niños que estudian en la escuela “Las Américas”, así mismo como sus gustos, costumbres y poder reconocer comportamientos concretos en el acompañamiento educativo.

Nombre: \_\_\_\_\_  
 Edad: \_\_\_\_\_  
 Sexo: Femenino \_\_\_\_\_ Masculino: \_\_\_\_\_  
 Curso: \_\_\_\_\_ Jornada: \_\_\_\_\_  
 Barrio: \_\_\_\_\_

- ¿Cuál es tu deporte preferido?
  - Fútbol
  - Baloncesto
  - Natación
  - Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- ¿Qué actividades realizas al salir de la escuela?
  - Dormir
  - Ver T.V
  - Hacer tareas
  - Jugar
  - Otro Cual? \_\_\_\_\_
- ¿Cuál es tu materia preferida?
  - Matemáticas
  - Ciencias Naturales
  - Educación Física
  - Español
  - Ética y Valores
  - Sociales
  - Religión
  - Artística
  - Inglés
  - Otra,Cuál? \_\_\_\_\_
- ¿Cuál es la materia que más se te dificulta?
  - Matemáticas
  - Ciencias Naturales
  - Educación Física
  - Español
  - Ética y Valores
  - Sociales
  - Religión
  - Artística
  - Inglés
  - Otra,Cuál? \_\_\_\_\_
- ¿Qué persona te cuida cuando sales de la escuela?
  - Mamá
  - Papá
  - Tíos
  - Hermanos
  - Abuelos
  - Persona contratada
  - Otro, Cual \_\_\_\_\_
- ¿Quién te ayuda a hacer las tareas?

- a. Mamá
- b. Papá
- c. Tíos
- d. Hermanos
- e. Abuelos
- f. Persona contratada
- g. Nadie
- h. Otro, cuál? \_\_\_\_\_

7. ¿Qué ayudas utilizas para realizar tus tareas?

- a. Libros
- b. Revistas
- c. Internet
- d. Biblioteca
- e. Otro, Cuál? \_\_\_\_\_

8. Si pudieras realizar otra actividad fuera del colegio, cual te gustaría más

- a. Danza
- b. Pintura
- c. Música
- d. Deporte
- e. Otro, Cual \_\_\_\_\_

9. ¿Prefieres los juegos?

- a. Electrónicos (Play Station, Xbox, Nintendo)
- b. De contacto, Grupales
- c. Mesa

Fuente: Las Autoras

## Anexo 2. ENCUESTA PARA PADRES DE FAMILIA HABITANTES DE LA COMUNA 6

La presente investigación se orienta hacia la creación de una empresa de servicios para el acompañamiento extraescolar de niños en el ciclo de básica primaria, pensando que en esta edad se está a tiempo para modelar los comportamientos de los niños, y con un acompañamiento tanto académico como ocupacional se presenta a los padres una excelente oportunidad para el cuidado de sus hijos que les permita en primer lugar tener un apoyo en el aspecto académico, pero que también les da la convicción del aprovechamiento positivo del tiempo libre

El objetivo de esta encuesta es la de establecer las características demográficas de los padres o acudientes de los niños y niñas de la Ciudadela Floralia y poder reconocer comportamientos concretos en el acompañamiento educativo.

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

Edad: \_\_\_\_\_

Parentesco: \_\_\_\_\_

Barrio: \_\_\_\_\_

Estrato: \_\_\_\_\_

**1. Trabaja El Padre:** SI\_\_\_ NO\_\_\_ **Profesión U Oficio:** .....

Jornada Laboral: .....

**2. Trabaja La Madre:** SI\_\_\_ NO\_\_\_ **Profesión U Oficio:**.....

Jornada Laboral: .....

**3. ¿Qué temas les preocupan más respecto a la educación de sus hijos?**

- |            |                          |                          |
|------------|--------------------------|--------------------------|
| a. Dinero  | b. Tiempo                | c. Personas a su cuidado |
| d. Calidad | e. Falta de conocimiento |                          |

**4. Asisten sus hijos a actividades culturales: Cine, teatro, música.**

.

- |                   |            |          |
|-------------------|------------|----------|
| a. Frecuentemente | b. A veces | c. Nunca |
|-------------------|------------|----------|

**5. ¿Al niño le ayudan a estudiar en casa?**

a. Siempre

b. A veces

c. Nunca

¿Quién?: \_\_\_\_\_

**6. ¿Cuándo usted esta laborando quien queda al cuidado de sus hijos?**

a. Mamá

b. Papá

c. Tíos

d. Hermanos

e. Abuelos

f. Persona contratada

g. Otro, Cual \_\_\_\_\_

**7. ¿Paga usted por que cuiden sus hijos?**

SÍ \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

Cuánto: \_\_\_\_\_

**8. ¿Si pudiéramos desarrollar este proyecto y crear este espacio para sus hijos, estarían de acuerdo en que sus hijos asistieran?**

a. Totalmente de acuerdo

b. De acuerdo

c. Indiferente

d. Desacuerdo

**9. ¿Cuántos días semanales les gustaría que sus hijos asistieran al acompañamiento?**

a.2

b.3

c.4

d.5

**10. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por los días que le gustaría que asistiera?**

\$ \_\_\_\_\_

**11. ¿Qué otros servicios les gustaría que prestará el centro, como complemento a su formación educativa?**

a. Deporte

b. Música

c. Arte

d. Baile

e. Otro, Cuál \_\_\_\_\_

Fuente: Las Autoras