

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DEL BACHILLERATO EN EL
COLEGIO LA FONTAINE - EDUCACIÓN BASICA HASTA NOVENO GRADO.

EISENHAWER ANGRINO CALVO

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI

2018

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DEL BACHILLERATO EN EL
COLEGIO LA FONTAINE - EDUCACIÓN BASICA HASTA NOVENO GRADO.

EISENHAWER ANGRINO CALVO

Trabajo presentado como requisito parcial para optar por título de Administrador de Empresas

DIRECTORA

MARLENE RIASCOS C.

Magíster en Administración

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2018

Nota de Aceptación

**Trabajo de Grado aprobado por la
dirección del programa de
Administración de Empresas, valido
como requisito parcial para optar al título
Administración de empresas**

Jurado

Jurado

Santiago de Cali, de 2018

DEDICATORIA

A mi Señor, Jesús, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este trabajo.

A mi esposa, Lilibeydy Manrique, quien me brindó su amor, su cariño, su estímulo y su apoyo constante, comprensión y paciente espera para que pudiera terminar el grado son evidencia de su gran amor. ¡Gracias!

A mis padres Anneth Maritza Calvo y Luis Alfredo angrino, este logro se lo dedico a ellos por confiar en mí, y regalarme todo su amor y lo más importante darme la vida.

A mis hermanos Jhon Ferley Angrino, Bibiana Angrino y Juan Pablo Angrino, por brindarme el amor de familia, por ser mi inspiración, darme siempre una sonrisa y cada día llenarme de felicidad.

EISENHAWER ANGRINO CALVO

AGRADECIMIENTOS

Doy los más sinceros agradecimientos a la Universidad del Valle, específicamente a la facultad de ciencias de la administración y a su programa de administración de empresas por brindarnos un cuerpo directivo y docente que nos proporcionó todos los conocimientos y experiencias necesarios para nuestra formación como profesionales.

A los profesores de la facultad quienes compartieron amablemente sus conocimientos y experiencias para el desarrollo exitoso del presente plan de negocios, por su incondicional y sincera colaboración y atención a nuestras inquietudes de manera oportuna.

A mi esposa persona ejemplar, quien por su apoyo constante en mis estudios, su entrega, comprensión y su amor hoy puedo dedicarle este gran logro en mi vida.

A mis padres y hermanos por sus oraciones, buenos consejos y apoyo incondicional.

A nuestros amigos que durante toda la carrera fueron un apoyo y un excelente equipo de trabajo lleno de alegría y dedicación, les debemos una experiencia de vida inolvidable y llena de los mejores recuerdos.

EISENHAWER ANGRINO CALVO

TABLA DE CONTENIDO

1. ASPECTOS METODOLOGICOS.....	3
1.1 Problema a solucionar	3
1.1.1 Formulación.....	4
1.1.2 Sistematización	4
1.2. OBJETIVOS.....	6
1.2.1 Objetivo General	6
1.2.2 Objetivos específicos	7
1.3 JUSTIFICACION.....	10
1.4 METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN	12
1.4.1 Tipo de Investigación.....	12
1.4.2 Método de Investigación	12
1.4.3 Fuentes de recolección de información.....	12
1.4.4 Técnicas de recolección de información	13
1.5 MARCO DE REFERENCIA	13
1.5.1 Marco Teórico.....	13
2. IDEA DEL NEGOCIO.....	16
2.1. Glosario.....	17
3. ANÁLISIS EXTERNO.....	22
3.1 ENTORNOS	22
3.1.1 Entorno Político	22
3.1.2 Entorno Económico	23
3.1.3 Entorno Tecnológico.....	24
3.1.4 Entorno Social.....	25
3.2 ANÁLISIS DEL SECTOR EDUCATIVO.....	26
3.2.1 Competidores actuales	26
3.2.2 Amenaza de entrada de nuevos competidores	27
3.2.3 Desarrollo potencial de productos sustitutos	28
3.2.4 Poder de negociación de los proveedores.....	28
3.2.5 Poder de negociación de los clientes	29

4. ESTUDIO DE MERCADO	30
4.1. Diagnóstico de la Estructura actual del Sector	30
4.2 Matriz del Perfil Competitivo	30
4.3 Identificación del Mercado Objetivo	31
4.3.1 Tamaño del mercado global	31
4.3.2 Tamaño del mercado objetivo	32
4.3.3 Investigación de Mercado	32
4.3.4. Encuesta de expectativas de la población objetivo.	32
4.3.5 Cálculo de la muestra.	33
4.4 Encuesta.....	34
4.5 Plan de Mercadeo.....	47
4.5.1 Descripción.....	47
4.5.2 Estrategia de Precio	47
4.5.3 Estrategia de Promoción.....	48
4.5.4 Estrategia de Distribución.....	49
4.5.5 Presupuesto del Plan de Mercadeo.....	49
4.5.6 Estrategia de Venta	50
4.5.7 Proyecciones de Ventas (unidades y valores)	51
5. ANÁLISIS TÉCNICO	53
5.1. Planos del proyecto.....	53
5.2. PRESUPUESTO:.....	54
5.3. Cronograma de actividades.....	55
5.4. Fichas técnicas	56
5.5 Diagrama de Flujo del proceso	58
5.6 Planta Física y Equipos.....	59
5.6.1 Distribución de planta	59
5.7 Plan de ejecución del servicio.	60
6. ANÁLISIS FINANCIERO	61
6.1 Costos	61
6.1.1 Costos de administración – (valores expresados en miles.).....	61

6.1.2.	Costos de publicidad	61
6.2.	Inversión Inicial	62
6.2.1	Capital de trabajo inicial.	62
6.2.3.	Punto de equilibrio	62
6.3.	Presupuestos	63
6.3.1.	Presupuesto de Ingresos	63
6.3.3.	Presupuesto de personal	64
6.4.	Estados Financieros Proyectados.....	65
6.4.1.	Flujo de Caja	66
6.4.2	Fuentes de Financiación.....	67
6.5	Evaluación del proyecto.	67
6.5.1.	Análisis de riesgos	67
6.6.	Evaluación económica	68
6.6.1.	Razones financieras	68
6.6.2.	Valor presente neto y tasa interna de retorno.	68
7.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	69
7.1	Direccionamiento Estratégico.....	69
7.1.1	Misión, Visión, Valores	69
7.1.2.	Modelo de Negocio	69
7.1.3.	Matriz DOFA	71
7.2.	Estructura.....	72
7.2.1.	Organigrama.....	72
7.2.2.	Manual de Funciones.....	72
7.3.	Aspectos Legales.....	74
7.3.1.	Constitución legal de la empresa.....	74
7.3.2	Gastos de personal	76
7.3.2	Gastos de constitución	77
8.	PLAN DE IMPLEMENTACIÓN.....	77
8.1.	Equipo de trabajo	77
9.	IMPACTO DEL PROYECTO.....	78

9.1. Impacto Social.....	78
9.2. Impacto Ambiental	78
9.3. Impacto Económico.....	78
9.4 Resumen ejecutivo.....	78
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
11. BIBLIOGRAFIA	81
12. LISTA DE CUADROS	82
LISTA DE GRAFICOS.....	83
21. ANEXOS	83

INTRODUCCION

A continuación se presenta una propuesta de viabilidad para la implementación del bachillerato en el Colegio La Fontaine debido a que actualmente el colegio solo presta el servicio hasta el grado quinto de primaria, el colegio viene implementando un plan de bilingüismo en el colegio combinado con un nuevo modelo educativo llamado metodología Steam y esto hace que los estudiantes al salir de quinto de primaria no pierdan el nivel de inglés con que se gradúan. El colegio está ubicado en una zona vulnerable de la comuna 20 de Cali que hace que este proyecto sea de ámbito social y busca de igual forma disminuir la brecha que hay de desigualdad social.

El objetivo del proyecto busca lograr la implementación del bachillerato teniendo en cuenta la variables que hay para poder lograrlo como lo es la parte financiera, la parte legal entre otras que nos lleva a investigar si es viable o no la puesta en marcha de la continuidad del ciclo de educación básica que va hasta el grado noveno.

En el primer capítulo se presenta el problema de la investigación, antecedentes, formulación y sistematización que nos permite ver una idea clara del problema a resolver en este trabajo de investigación, en el segundo capítulo encontramos los objetivos que nos permitirán ver a donde queremos llegar con lo planteado anteriormente, en el tercer capítulo tendremos la justificación del porque se hace el proyecto, en el capítulo cuarto tendremos la metodología de la investigación en la cual veremos los tipos, fuentes y técnicas de recolección de la información que nos ayuda a realizar la investigación, en el quinto capítulo veremos el marco de referencia que nos da una ayuda de referencia sobre lo que está escrito para entender mejor el documento. En el sexto capítulo ya veremos un análisis de los entornos en los que podemos visualizar de forma detallada el entorno que rodea el proyecto, en el capítulo siete nos permite analizar el

sector en el cual se desarrolla las actividades de la empresa, en el capítulo ocho ya vemos la parte del análisis del mercado donde podemos visualizar la parte del mercado y las ventas, a quien está dirigido nuestro proyecto y como vamos a llegar a ellos, el capítulo nueve nos muestra el análisis técnico donde analizamos las fichas técnicas, la planta física, la operación. En el capítulo diez se presenta el análisis administrativo donde vemos el direccionamiento administrativo de la compañía veremos la misión visión, matriz Dofa y demás temas administrativos. En el capítulo once nos muestra el análisis financiero donde veremos la parte de costos, inversiones, presupuestos y estados financieros que nos permiten conocer que tan viable es el proyecto financieramente, en el capítulo doce nos muestra la evaluación del proyecto como las razones financieras, el valor presente neto. Que nos permiten saber si el negocio genera rentabilidad. En el capítulo trece nos presenta el plan de implementación donde vemos el equipo de trabajo y un cronograma de actividades, esto nos da una guía de cómo se hará la implementación. En el capítulo catorce veremos el impacto social, ambiental y económico del proyecto. Por ultimo tenemos las conclusiones, bibliografía y demás listas de referencias utilizadas en el proyecto.

1. ASPECTOS METODOLOGICOS

1.1 Problema a solucionar

En Colombia la educación se encuentra con el gran reto de tener más población bilingüe; actualmente el país cuenta con un promedio deficiente de hablantes de inglés. Un informe divulgado por Education First (EF-EPI 2016). Colombia y su preocupante nivel de inglés Recuperado de <https://www.semana.com/educacion>. Afirma que *“Según este informe de EF, el promedio de América Latina en dominio del inglés es bajo; el único país que destaca con un nivel alto es Argentina. Colombia, por su parte, está en el último lugar de todos los países que tienen un nivel bajo de inglés”*.

De esta forma nace un proyecto que permite realizar estos planteamientos anteriores en la comuna 20 de Cali donde se inicia el Colegio la Fontaine, este colegio venía funcionando en la zona con el nombre de Liceo Infantil Luceritos el cual funcionaba desde el año 2002 ofreciendo los niveles educativos desde jardín hasta quinto de primaria con una cantidad de 45 niños y ya en diciembre del año 2014 lo compran los socios, Adarley Manrique, Leidy Mur, Lilibeydy Manrique y Eisenhower Angrino, los cuales inician el proyecto llamado Colegio La Fontaine el nombre se cambió en el año 2016 al igual que su imagen corporativa, cabe anotar que el colegio fue adquirido de forma legal y con todos los documentos necesarios para su funcionamiento. Este es un proyecto que consiste en crear el primer colegio bilingüe para la comuna 20 de Cali de estratos 1, 2 y 3. El proyecto busca fortalecer la segunda lengua que para este caso es el inglés

con una intensidad horaria que permita avanzar eficazmente en el fortalecimiento de este idioma, actualmente el colegio ofrece pre escolar y primaria es decir desde pre jardín hasta quinto de primaria, la idea es que el nivel de inglés con el que se gradúan los niños de quinto de primaria no se pierda al ingresar a otro colegio que no maneja buen nivel de inglés, de esta forma poder garantizar la continuidad de los niños en el colegio realizando el proyecto de ofrecer hasta el grado noveno primeramente para completar el ciclo de educación básica y luego se hará el proyecto de terminar el ciclo hasta grado once, otro de los proyectos que tiene el colegio es implementar la metodología Steam que busca integrar cuatro disciplinas específicas como lo son (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) para lograr un aprendizaje más integral y basado en proyectos.

1.1.1 Formulación

¿Qué factores, situaciones y recursos se deben tener en cuenta para implementar y para hacer viable la implementación de la educación básica desde el grado sexto hasta el grado noveno en el Colegio La Fontaine, proporcionando la continuidad de los estudiantes en bachillerato y de fortalecer el nivel del idioma inglés?

1.1.2 Sistematización

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

Aspectos de Mercadeo

- ¿Cuál es el tamaño del mercado y donde se encuentran ubicados?
- ¿Cuáles son las necesidades del mercado?
- ¿Cuáles instituciones ofrecen el mismo tipo de servicio?
- ¿Cuáles son las principales debilidades y fortalezas del servicio?
- ¿Cuáles son los proveedores con los que se podría contar?
- ¿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 venta que se ejecutará en la empresa?
- De acuerdo a las perspectivas del mercado objetivo y los servicios que se ofrecen ¿Qué ventas se puede proyectar para los próximos 3 años de funcionamiento?

Aspectos Técnicos

- ¿Cuáles son las especificaciones necesarias, para la ejecución de dicho servicio?
- ¿Cuál es la descripción técnica de cada servicio a ofrecer, en cuanto a pedagogía, locación, distribución de áreas?
- ¿Cuál es el diagrama de flujo de los procesos de la empresa?
- ¿Qué requerimientos hay en cuanto a tecnología, mano de obra, distribución, materias primas e insumos?
- ¿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 trámites legales especiales se requieren para implementar los grados de sexto a noveno de la educación básica?

Aspectos Sociales y Ambientales

- ¿Qué impactos tiene este proyecto para la sociedad, y el medio ambiente 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 clientes que una vez matriculados, 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?
- ¿Cuál es el valor presente neto de la operación y la tasa interna de retorno del inversionista? Ya sabiendo esto ¿Es factible el negocio?

1.2. OBJETIVOS.

1.2.1 Objetivo General

Realizar el estudio de factibilidad y educativo que se debe formular para hacer viable la puesta en funcionamiento de la educación básica de sexto a noveno grado en el Colegio La Fontaine.

1.2.2 Objetivos específicos

- Establecer los conceptos y teorías que van a guiar el desarrollo de este proyecto.
- Describir cual es el entorno económico, político, y social del país las ciudades donde se piensa comercializar el servicio y como influiría en el desarrollo de proyecto.

Aspectos de Mercadeo

- Describir cuales son los antecedentes, la situación actual y las perspectivas del sector de actividad en que se va a desarrollar el proyecto
- Definir cuál es el tamaño del mercado y donde se encuentran ubicados
- Determinar cuáles son las necesidades del mercado y cuáles son sus hábitos de consumo
- Identificar que empresas prestan el mismo servicio y cuales ofrecen uno que lo pueda sustituir.
- Analizar cuáles son las principales debilidades y fortalezas del servicio.
- Definir cuáles son los proveedores con que se podría contar.
- Establecer cuáles son las estrategias de la mezcla de mercado (clientes, comunicación, canales de distribución y costos) que se van a seguir.
- Crear el plan de venta y plan de consumo de la empresa.
- Realizar la proyección de venta para los próximos 3 años de funcionamiento.

Aspectos Técnicos

- Establecer la descripción técnica de cada servicio a prestar, en cuanto a diseño, calidad, infraestructura y modelos de enseñanza.
- Definir cuál es el diagrama de flujo de los procesos de la empresa.
- Determinar que se necesita en relación a requerimientos que hay en cuanto a tecnología, mano de obra, difusión, ubicación, materiales e insumos.
- Puntualizar el tipo de control que 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

- Establecer que trámites legales especiales se requieren para implementar los grados de sexto a noveno de la educación básica.

Aspectos Sociales y Ambientales

- Investigar que impactos tiene este proyecto para la sociedad, y el medio ambiente, 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 productos que una vez vendidos, 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.

1.3 JUSTIFICACION

Uno de los principales problemas en Colombia es la desigualdad social entre ricos y pobres y esto ayuda a que la persona con bajos ingresos monetarios no pueda tener las mismas oportunidades laborales y educativas que una persona con buenos ingresos.

Viví por 10 años aproximadamente en el sector donde se desarrollara el proyecto y fui testigo de los problemas sociales que tiene el sector de la comuna 20 como lo son; drogas, alcohol, grupos de pandillas, hogares disfuncionales y pocas oportunidades laborales. De esta forma pude ver que una de las herramientas que tiene el ser humano para lograr mejorar su calidad de vida es la educación, porque un niño de este sector que pueda tener buena educación en un colegio con alta calidad académica y buen manejo de un segundo idioma es altamente probable que su condición social mejore y pueda acceder a muchas oportunidades de todo tipo para lograr superar ese círculo de pobreza que muchas veces vemos en estos sectores y que es muy difícil cambiar.

Es así como nace la idea de crear el primer colegio con alta calidad académica y con buen nivel de inglés donde un niño de este sector pueda tener las mismas oportunidades que un niño de estrato 5 y 6. Esta propuesta pretende encontrar una manera de hacer que los estudiantes del colegio La Fontaine puedan continuar con el proceso educativo de continuar con el sexto hasta el noveno grado, que sería la educación básica y en un mediano plazo pensar en completar la educación media hasta el grado once, con el objetivo de que los estudiantes no pierdan el nivel de inglés con el que terminan el grado quinto.

-Así vemos la importancia de aprender una segunda lengua sobre todo en los primeros grados escolares para muchos aspectos de la vida tales como más oportunidades laborales y educativas.

Si un joven quiere continuar sus estudios en el extranjero o si desean aplicar a alguna beca académica se debe tener dominio de un segundo idioma y principalmente el inglés.

Por otra parte, en el sector educativo público no se cuenta con profesores de inglés para los grados de pre escolar y primaria, en la mayoría de los casos la profesora directora del grupo que generalmente dicta y enseña todas las áreas debe igualmente enseñar la asignatura de inglés. Todo esto ayuda que la calidad educativa sea baja y en especial los colegios del sector público y estos indirectamente desencadena en otros problemas por falta de oportunidades como lo son; el desempleo, deserción de estudiantes ampliando las problemáticas comunes de estos sectores como lo son la drogadicción, la violencia, las pandillas entre otros.

1.4 METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN

1.4.1 Tipo de Investigación

Se utilizará una investigación de tipo exploratoria, se centrará particularmente en las características y necesidades más importantes para tomar decisiones acerca de la implementación del bachillerato en el Colegio La Fontaine.

1.4.2 Método de Investigación

El método que se utilizará para esta investigación es de tipo deductivo. De esta forma se estudiará y analizará la información de los estudiantes, padres de familia del colegio y del entorno basado para analizar la posibilidad de implementar el bachillerato en el colegio La Fontaine.

1.4.3 Fuentes de recolección de información

La fuente primaria son los estudiantes y los padres de familia del colegio La Fontaine y las técnicas a usar son encuestas dirigidas a las personas interesadas en que sus hijos estudien en un colegio con alto nivel de inglés.

Como fuentes de recolección secundarias se tomarán de investigaciones realizadas en otros trabajos de grado, páginas de internet como el DANE, la Secretaría de Educación y la Alcaldía.

1.4.4 Técnicas de recolección de información

Se utilizó búsqueda en páginas de internet al igual que técnicas de análisis documental, diferentes textos de diversos autores. Las encuestas permiten dar a conocer el nivel de aceptación de un servicio, su precio y su calidad. En este proyecto se utilizaron preguntas abiertas, semi abiertas y con múltiple respuesta dirigidas a estudiantes y padres de familia.

1.5 MARCO DE REFERENCIA

1.5.1 Marco Teórico

Innovación Empresarial

Innovación

Cada vez se hace más notable, a escala mundial, la relación directa entre la dinámica económica y el nivel de innovación de las empresas, las regiones y los países. La realidad es que la competitividad y el desarrollo están basados en las innovaciones tecnológicas, sean ellas en tecnologías blandas o en tecnologías duras, con tecnologías de punta o con tecnologías tradicionales. La innovación establece las ventajas competitivas y, por ello, es el alma de todo el proceso empresarial. Existen diferencias importantes entre creatividad, invención e innovación, y es conveniente dilucidarlas antes de continuar con el desarrollo de estos conceptos en el ambiente de trabajo (el proceso de creación de empresas).

La Creatividad - es la capacidad de lograr generar una idea útil y original. Es el momento fulgurante en el cual, a través del proceso creativo, el ser humano encuentra una nueva línea de acción que puede ser una novedad, en ámbitos universales o locales.

La Invención - se relaciona con el desarrollo y con la materialización de una idea creativa, universalmente nueva en un prototipo, en un modelo, en un concepto, en una idea. Es volver realidad el acto creativo; es materializarlo.

La Innovación - que opera sobre actos creativos en general –inventos o no–, es el proceso mediante el cual esos prototipos o modelos –o conceptos o ideas– se integran al mercado y se ofrecen como bienes para ser adquiridos por los clientes. Es convertir una idea en una empresa; claro está, siguiendo los pasos, de idea a idea empresarial, a oportunidad empresarial, a plan de empresa y a empresa en desarrollo y crecimiento. Innovación Empresarial – Varela V. Rodrigo- 3ª ed. Pag. 263 -- Pearson Educación de Colombia, Ltda, © 2008.

Empresario social

“una persona que crea una empresa para dar solución práctica a un problema o necesidad social. Para ello, encuentra soluciones innovadoras y prácticas que le permitan trans-formar las comunidades y crear valor social; es una persona que aporta ideas innovadoras y ve oportunidades donde otros no ven nada; combina riesgo y valor con criterio y sabiduría; su motivación es la mejora de la calidad de vida dela comunidad; los recursos económicos son medio y no fin; la utilidad de las empresas tiene como finalidad el poder servir a más personas de mejor manera. Su motivación es cambiar el sistema y su funcionamiento”. Innovación Empresarial – Varela V. Rodrigo- 3ª ed. Pag.153 -- Pearson Educación de Colombia, Ltda, © 2008.

El Colegio La Fontaine se cataloga como un emprendimiento social puesto que se enfoca en ofrecer un servicio que busca generar un cambio social por medio de la educación de calidad donde participan las comunidades de la comuna 20 de Cali, esto no quiere decir que el colegio no sea una empresa que busca solo brindar un servicio social sino que pretende ser una empresa social con ánimo de lucro puesto que es claro que se requiere que el proyecto sea sostenible y genere ingresos para que se pueda proyectar y escalar.

De acuerdo con la revista Finnova (2016) pag. 49 “*Definición del Emprendimiento Social*” existen 5 ejes en la definición del emprendimiento social y son; misión social, cambio social, valor social, innovación social y sostenibilidad. Estos son ejes fundamentales para hacer posible que una iniciativa social pueda ser sostenible y sea proyectable o escalable y eso se ha podido comprobar con el colegio debido a que si no hay ingresos monetarios es difícil sostener un proyecto social.

Cultura emprendedora

Innovación y emprendimiento

¿De qué forma podemos innovar en el contexto de la cultura emprendedora? Los expertos destacan tres grandes posibilidades:

Desarrollando productos nuevos

Desarrollando servicios nuevos

Desarrollando relaciones nuevas (con nuestros clientes, con otras empresas, con la sociedad...).

¿Llevar a cabo estos puntos garantiza el éxito del proyecto emprendedor? Según Gaëlle Schaefer, directora de Hexagone Language Solutions, la innovación es un dato fundamental a la hora de emprender, es lo que nos permitirá distinguarnos del resto de nuestra competencia. Tener un producto o servicio distinto, novedoso es sin duda una ventaja competitiva y un argumento de venta muy llamativo para el cliente final. Innovación y cultura emprendedora - Laia Mestres 2014 - <https://www.educaweb.com/noticia/2014/04/07/innovacion-cultura-emprendedora-8159/>

2. IDEA DEL NEGOCIO

El colegio inicia en el enero del año 2014 cuando cuatro socios se reúnen para iniciar un instituto de inglés en el sector de Siloé, durante ese año se planeó el instituto y buscando una sede para iniciar labores se encontró un colegio llamado Liceo Infantil Luceritos. El colegio solo ofrece hasta el grado quinto, inicialmente se tenía planeado no implementar el bachillerato hasta tener el programa de bilingüismo bien establecido pero al pasar 3 años desde la adquisición del colegio se ve la necesidad de dar continuidad del programa para que los niños que salen de quinto de primaria no pierdan el nivel de inglés y la calidad educativa, es fundamental hacer medición de impacto de este proyecto y si los estudiantes solo llegan hasta quinto grado es posible que se pierda la trazabilidad de estos estudiantes y saber si estos llegan a terminar sus estudios universitarios, es importante finalizar el proceso de aprendizaje sobre todo cuando se tiene un modelo de estudio que requiere de llevar un proceso para que resulte efectivo.

El proyecto a llevar a cabo es la implementación del bachillerato en su primera fase hasta el grado noveno completando el ciclo de educación básica y esto implica también la adecuación de la sede del colegio La Fontaine, actualmente la sede cuenta con una capacidad de 6 salones 5 unidades sanitarias, oficina administrativa, sala de profesores, área de alimentación y un cuarto

para la persona que cuida el colegio, actualmente el colegio tiene resolución hasta quinto de primaria pero para el siguiente año se tiene proyectado iniciar el bachillerato y esto requiere de mayor capacidad operativa. El proyecto busca como primera medida comprar el predio y adecuar 3 salones en la parte trasera para quedar con un total de 9 aulas de clase. Esto se lograra con un préstamo bancario en cual ayudara a disponer de los recursos financieros para lograr poner en marcha el proyecto, la idea es poder tener adecuado 3 salones de clase para el mes de febrero del año 2019 y tener una capacidad de 75 estudiantes adicionales, esta capacidad ayudara a tener alas disponibles para la implementación del bachillerato hasta el grado noveno.

2.1. Glosario

Bilingüismo

El bilingüismo es el empleo habitual de dos lenguas en un mismo territorio. Condición por la que un individuo, una colectividad o un medio de comunicación emplean indistintamente dos lenguas, sin que ninguna de ellas domine sobre la otra. Ponce Suárez, Digna Grisel (2011). El tratamiento de las lenguas originarias y las lenguas vehiculares en los programas de alfabetización en contextos de diversidad lingüística y cultural. La Habana. Sello editor Educación Cubana.

Jornada escolar.

Es el tiempo diario que dedica el establecimiento educativo a sus estudiantes en la prestación directa del servicio público educativo, de conformidad con las normas vigentes sobre calendario académico y con el plan de estudios. Artículo 2º Horario de la jornada escolar. El horario de la

jornada escolar será definido por el rector o director, al comienzo de cada año lectivo, de conformidad con las normas vigentes, el proyecto educativo institucional y el plan de estudios, y debe cumplirse durante las cuarenta (40) semanas lectivas establecidas por la Ley 115 de 1994 y fijadas por el calendario académico de la respectiva entidad territorial certificada.

El horario de la jornada escolar debe permitir a los estudiantes, el cumplimiento de las siguientes intensidades horarias mínimas, semanales y anuales, de actividades pedagógicas relacionadas con las áreas obligatorias y fundamentales y con las asignaturas optativas, para cada uno de los grados de la educación básica y media, las cuales se contabilizarán en horas efectivas de sesenta (60) minutos. Coordinador educativo Coordinación Académica es el organismo encargado de dar cumplimiento a las finalidades técnico - pedagógicas señaladas en el Reglamento Orgánico de los Establecimientos Educativos; estará integrada por los especialistas correspondientes o los docentes designados para cumplir funciones relativas a Orientación, Evaluación, Programas de Estudios y Métodos de Biblioteca. DECRETO NÚMERO 1850 DE 2002 - Diario Oficial No. 44.901 jueves 15 de agosto de 2002 recuperado de https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-103274_archivo_pdf.pdf

Manual de convivencia

Los manuales de convivencia de los colegios, tienen entonces como fin establecer normas y comportamientos esperados de parte de sus miembros. Dicha definición normativa en últimas, pretende concretar los deberes y garantizar la protección de los derechos de todos quienes integran la comunidad educativa. Ángela Bohórquez S. (Agosto 17, 2016) ¿Qué son los manuales de convivencia? - <https://compartirpalabramaestra.org/articulos-informativos/que-son-los-manuales-de-convivencia>

Reglamento interno de trabajo.

El reglamento interno de trabajo es un documento de suma importancia en toda empresa, debido a que se convierte en norma reguladora de las relaciones internas de la empresa con el trabajador.

El Reglamento Interno de Trabajo, siempre que no afecte los derechos mínimos del trabajador, es una herramienta indispensable para resolver los conflictos que se llegaren a presentar dentro de la empresa, y es tan importante que si no existiera, sería muy difícil sancionar a un trabajador por algún acto impropio, puesto que no habría ninguna sustentación normativa o regulatoria que ampare una decisión sancionatoria. Obligacion para las empresas (23/05/2016) - <http://prevencionar.com.co/2016/05/23/empleadores-obligados-reglamento-interno-del-trabajo>

Metodología Steam

Desde hace unos años se ha implantado una metodología de estudios llamada STEM que busca educar a los estudiantes en cuatro disciplinas específicas (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) de una manera práctica y amena integrando las cuatro ramas.

Los cuatro pilares (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) en los que se basan el STEM, actúan como nexo de unión con el resto de materias, ya sea porque el objetivo es crearlos o porque son usados para desarrollar algo nuevo.

¿Cómo surgió la Educación en STEAM? Gracias a una iniciativa liderada por la Escuela de Diseño de Rhode Island (EEUU), que considera que la verdadera innovación sólo puede darse con la combinación de todas estas áreas: Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Arte y Matemáticas

Por EDUCACIÓN 3.0 - (noviembre23, 2016) Recuperado de.

<https://www.educaciontrespuntocero.com/noticias/10-claves-implantar-la-educacion-steam-aula/41064.html>

Comuna

Comuna es un término usado en Colombia para referirse a una unidad administrativa en la cual se subdivide el área urbana de una ciudad media o principal del país, que agrupa barrios o sectores determinados. La mayoría de las ciudades capitales de departamentos están divididas en comunas. Jorge Alejandro y Diana Fajardo Rivera (2005). Diccionario de Colombia. Editorial

Norma

Proyecto Educativo Institucional (PEI)

Es la carta de navegación de las escuelas y colegios, en donde se especifican entre otros aspectos los principios y fines del establecimiento, los recursos docentes y didácticos disponibles y necesarios, la estrategia pedagógica, el reglamento para docentes y estudiantes y el sistema de gestión.

Según el artículo 14 del decreto 1860 de 1994, toda institución educativa debe elaborar y poner en práctica con la participación de la comunidad educativa, un proyecto educativo institucional que exprese la forma como se ha decidido alcanzar los fines de la educación definidos por la ley, teniendo en cuenta las condiciones sociales, económicas y culturales de su medio.

El proyecto educativo institucional debe responder a situaciones y necesidades de los educandos, de la comunidad local, de la región y del país, ser concreto, factible y evaluable. Ministerio de Educación Nacional - <https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-79361.html>

3. ANÁLISIS EXTERNO

3.1 ENTORNOS

3.1.1 Entorno Político

Este es un entorno muy importante para el proyecto debido a que para el sector educativo rigen muchas normas de estricto cumplimiento las cuales se deben tener en cuenta a la hora de implementar el sexto grado en el colegio.

VARIABLE	SUPUESTO	RELACIÓN	INCIDENCIA	¿POR QUE?
Programa nacional de bilingüismo.	Este programa está diseñado para fortalecer una segunda lengua en este caso el idioma inglés	Este programa busca llegar a todas las instituciones de educación para mejorar el nivel del idioma inglés.	ALTA	Inglés como lengua extranjera: una estrategia para la competitividad El artículo 21 de la Ley General de Educación (Ley 115 de 1994)
Ley General De La Educación. Ley 115 de Febrero 8 de 1994	Esta es la ley general que rige la educación en todos los niveles y sus formas. Todas las instituciones de carácter educativo deben cumplir con todas las disposiciones de esta ley.	el colegio la debe tener en cuenta como referente para cumplir y hacer cumplir todos sus artículos que tengan que ver con el servicio que presta el colegio	ALTA	De acuerdo con esta ley es necesario tener en cuenta todos los aspectos necesarios para que la implementación del bachillerato se pueda realizar.
Decreto 3433 de septiembre 12 de 2008	Por el cual se reglamenta la expedición de licencias de funcionamiento para establecimientos educativos promovidos por particulares para prestar el servicio público educativo	Las licencias o resoluciones de funcionamiento deben ser actualizadas al momento de presentarse una novedad como la que plantea el Colegio y es implementar el bachillerato.	ALTA	Porque según esta ley es necesario actualizar la resolución para realizar la novedad de ampliar la oferta educativa.

3.1.2 Entorno Económico

VARIABLE	SUPUESTO	RELACIÓN	INCIDENCIA	¿POR QUÉ?
Índice de desempleo	Tasa de desempleo (TD): Es la relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo (DS), y el número de personas que integran la fuerza laboral (PEA).	Este entorno es uno de los más importantes para implementar el bachillerato puesto que es necesario saber la economía de los habitantes del sector para así mismo asignar el valor de los recaudos que ellos deben asumir	ALTA	La tasa de desempleo fue 9,4% en marzo de 2018; para marzo de 2017 fue 9,7%. 130 mil personas más estaban ocupadas en marzo de 2018. https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo
Índice de Precios al Consumidor -IPC- Base 2008	Valor numérico que refleja las variaciones que experimentan los precios en un período determinado.	Esta variable nos permite definir el valor de la mensualidad y matriculas debido a que este índice es el que se utiliza para hacer los ajustes.	ALTA	En abril de 2018 la variación mensual del IPC fue 0,46%, la de año corrido 2,05% y la de doce meses 3,13%
Salario Mínimo Mensual 2018 en Colombia	Salario fijado año a año para establecer el monto mínimo al que tiene derecho un trabajador como remuneración a un mes de trabajo en Colombia.	La relación que tiene con el colegio va en la parte salarial para fijar una base en la liquidación de la nómina.	ALTA	Salario Mínimo Mensual 2018 en Colombia \$ 781,242.00 Setecientos Ochenta y Un Mil Doscientos Cuarenta y Dos Pesos Variación anual: 5.90 % (\$ 43,525.00)

3.1.3 Entorno Tecnológico

VARIABLE	SUPUESTO	RELACIÓN	INCIDENCIA	¿Por qué?
Scratch	Scratch es un lenguaje de programación creado por el MIT y especialmente diseñado para que todos puedan iniciarse en el mundo de la programación.	Este es un lenguaje de programación que se va a empezar a enseñar a todos los niños del colegio.	MEDIA	Scratch es una aplicación que podemos descargar a nuestro ordenador (está disponible para varios sistemas operativos: Windows, Ubuntu, Sugar, Mac).
Internet	Conectividad de internet en Colombia en la actualidad.	El colegio va a implementar la metodología Stean la cual integra la tecnología y la conectividad al internet es muy importante.	ALTA	30,3 Millones conexiones de banda ancha, el 64% de los hogares tiene internet, el 68% de las empresas tiene acceso a internet, el 74% de las pymes están conectadas a internet.
Plataforma Moodle	Es una herramienta de gestión de aprendizaje. Está creada para ayudar a los educadores a crear comunidades de aprendizaje en línea	Esta herramienta está diseñada para un enfoque educativo el cual permite a los profesores y alumnos del colegio interactuar.	MEDIA	Estas herramientas son de gran utilidad en el ámbito educativo, ya que permiten a los profesores la gestión de cursos virtuales para sus alumnos (educación a distancia o educación en línea)

3.1.4 Entorno Social

Programa TIOS	Programa diseñado por la alcaldía de Cali Territorios de - Inclusión y Oportunidades	Busca focalizar, articular y sincronizar las intervenciones sociales públicas y privadas en territorios específicos. Avanzar en el desarrollo humano, tejido social y participación comunitaria.	MEDIA	En el plan de desarrollo 2016-2019 “Cali Progresando Contigo” se priorizaron para intervención 90 barrios ubicados en 18 comunas de la zona urbana de Cali y los 15 corregimientos de la zona rural.
Nivel educativo comuna 20 de Cali	Este entorno muestra el nivel educativo que tienen las personas de la comuna 20 de Cali. Primaria 44,2%, secundaria 35,6%, profesional 4,4% y sin educación 15,8%	De acuerdo con este entorno el nivel educativo de esta comuna es bastante bajo y el gran reto es disminuir el porcentaje de personas que no tienen nivel educativo y que el nivel profesional crezca.	ALTA	muestra que la comuna 20, en su mayoría, está compuesta por Personas cuyo máximo nivel educativo alcanzado es básica primaria (un 44,3% seguido por personas con básica secundaria (completa e incompleta) con un 35,6%. Fuente Dane.

3.2 ANÁLISIS DEL SECTOR EDUCATIVO

El sector educativo en la ciudad de Cali es un sector muy competitivo y actualmente en la ciudad el sector educativo de colegios oficiales funciona una cobertura académica que es subsidiar a estudiantes en la parte de la matrícula académica y su pensión o mensualidad por parte de la administración municipal de esta forma los estudiantes no pagan estos rubros.

Los colegios privados si cobran estos rubros que es donde se ubica el colegio La Fontaine, debido a esto es difícil realizar la parte del recaudo de estos rubros y esto ha producido el cierre de varios colegios privados de la ciudad debido a que si un estudiante no paga el colegio está obligado a prestarle el servicio de educación de forma obligatoria de acuerdo al artículo 96 de la Ley 115 de 1994 y esto hace que la cartera morosa de los colegios no tenga respaldo legal para decirle al padre de familia que su hijo no continua o será retirado en caso de no pagar sus obligaciones.

3.2.1 Competidores actuales

COLEGIO LANCASTER

El Colegio Bilingüe Lancaster es una Institución Educativa de carácter privado con oferta de primera infancia, básica primaria, secundaria y media vocacional. Su sede está ubicada al sur de Cali en el barrio el refugio zona oeste comuna 19. Ofrecen una propuesta educativa de bilingüismo a bajo costo comparado con otros colegios bilingües de la ciudad.

COLEGIO AMERICAS UNIDAS

El colegio Américas Unidas está ubicado a 5 cuadras del colegio la fontaine y este brinda educación en los grados pre escolar, básico primario, básico secundario y media. Se enfocan en un sector de la sociedad que está entre los estratos 3,4 y 5. No ofrecen educación bilingüe.

COLEGIO EL AMPARO

Es un colegio femenino ubicado en la avenida Guadalupe con circunvalar, justo en la frontera de la comuna 20 y 19 es un colegio dirigido por hermanas franciscanas que ofrecen todos los niveles de educación formal desde preescolar hasta el grado 11. Su nicho de mercado está dirigido a niñas de estrato 3,4 y 5 aunque es un colegio femenino para el año 2018 será un colegio mixto.

COLEGIO CAÑAVERAL DE OCCIDENTE.

Este colegio es el más cerca a solo 2 cuadras del colegio La Fontaine en el barrio Belisario Caicedo, este colegio tiene buena reputación frente a los padres de familia pero no cuenta con un programa de inglés y está dirigido a personas de estrato 1,2, y 3. Y ofrecen primaria y bachillerato hasta el grado 11.

3.2.2 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Existen varios actores que podrían entrar a convertirse en amenaza y nuevos competidores entre ellos está la universidad San Buenaventura quien tiene un proyecto en el sector de Siloé aún sin nombre y es ubicar un instituto de inglés en esta zona pero para adultos, este proyecto está

suspendido debido a que la promotora de este proyecto quien es la profesora Laura Restrepo docente de inglés de esta universidad se encuentra por fuera del país durante 4 años aproximadamente.

Otro posible nuevo competidor es la secretaria de educación quien está desarrollando programas de bilingüismo en las escuelas públicas de Cali, por el momento solo están fortaleciendo la parte docente de estas instituciones pero podrían ampliar el proyecto a los alumnos directamente.

3.2.3 Desarrollo potencial de productos sustitutos

Un desarrollo potencial en este mercado son los nuevos programas virtuales de enseñanza y en el caso del idioma ingles hemos visto varios programas ofrecidos para aprender inglés de forma interactiva, por ahora esto no ha tenido mucha acogida en estos sectores por el elevado costo de los cursos y por la falta de herramientas necesarias como un computador y una conexión con banda ancha.

Otro de los motivos que no han permitido que este producto crezca es la falta de disciplina en destinar una o dos horas diarias para el aprendizaje virtual. Otro Producto sustituto es el aprendizaje de otra lengua puesto que ahora vemos que no solo el inglés es importante sino que leguas como el mandarín, francés, portugués entre otras.

3.2.4 Poder de negociación de los proveedores

Actualmente 2 proveedores tendrían el poder de negociación, uno serían las editoriales que se podrían utilizar, inicialmente durante el primer año no habrían editoriales puesto que el material lo desarrollarían los profesores y directivos. Otro proveedor es el del software para el laboratorio de inglés puesto que con la amenaza del desarrollo de clases interactivas podrían convertirse en competidores.

3.2.5 Poder de negociación de los clientes

Los clientes no tendrían poder de negociación puesto que son personas que viven en el sector de la comuna 20 de Cali quien en su mayoría son de escaso recurso y el propósito de este proyecto es llegar a los más necesitados.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1. Diagnóstico de la Estructura actual del Sector

El sector educativo es un sector controlado y vigilado por la Secretaria de Educación Municipal que en este caso es la de la ciudad de Cali, en los modelos de prestación de servicios educativos tienen 3 modalidades las cuales son instituciones públicas, publico privadas y privadas. Todas las instituciones deben estar certificadas para poder funcionar y sus tarifas deben estar certificadas por la secretaria de educación. Actualmente en la ciudad de Cali existen 342 sedes educativas oficiales y 828 no oficiales de acuerdo a información enviada por la secretaria de educación dra. Gloria Amparo Marín y ya en la comuna 20 se tienen los siguientes datos establecimientos de pre escolar 26, primaria 29, secundaria y media 11. Datos abiertos (2017) - http://www.cali.gov.co/planeacion/publicaciones/107856/datos_abiertos_del_municipio_de_santiago_de_cali/

4.2 Matriz del Perfil Competitivo

La matriz servirá para hacer un análisis de los factores claves del éxito, identificar los principales competidores de la empresa, así como sus fuerzas y cada una de las debilidades particulares.

Tabla 1 Cuadro de matriz competitivo

Factores Claves de éxito	Ponderación	Colegio Lancaster		Liceo Cañaveral de Occidente		Colegio Americas Unidas		Colegio la Fontaine	
		Clasificación	Resultado Ponderado	Clasificación	Resultado Ponderado	Clasificación	Resultado Ponderado	Clasificación	Resultado Ponderado
Costo de matrícula	0,3	4	1,2	3	0,9	2	0,6	4	1,2
Imagen ante los clientes	0,2	3	0,6	3	0,6	4	0,8	2	0,4
Lenguaje extranjero	0,3	3	0,9	1	0,3	2	0,6	4	1,2
Marca Lider por (precio, calidad y servicio	0,2	4	0,8	2	0,4	4	0,8	2	0,4
TOTAL	1		3,5		2,2		2,8		3,2

Fuente elaboración propia.

De acuerdo con la matriz de perfil competitivo podemos ver que en el sector estos son los principales competidores y el colegio La Fontaine se ubica en el segundo lugar debido a la implementación del idioma inglés, para este caso la competencia número uno es el colegio Lancaster quien también ofrece educación bilingüe y sus tarifas son altas respecto a nuestro colegio pero si son mucho más bajas que los colegios bilingües de la ciudad.

Los aspectos a mejorar de nuestro colegio son la imagen ante los clientes puesto que apenas se está dando a conocer y lo otro es lograr ser la marca líder del sector.

La ventaja competitiva del colegio La Fontaine es el inglés en el sector, el único que ofrece educación bilingüe es el Lancaster pero es el más retirado de los competidores y cuesta un 225% más. A partir del año 2018, otra ventaja competitiva del Colegio La Fontaine serán sus instalaciones físicas.

4.3 Identificación del Mercado Objetivo

4.3.1 Tamaño del mercado global

El mercado objetivo son los estudiantes de la comuna 20 de Cali más común mente llamada Siloé, esta comuna cuenta con una población de 69.331 personas y con 18.089 unidades de vivienda, la mayoría de estas viviendas se encuentran en zonas vulnerables de la ladera de la ciudad de Cali, de estas personas la cantidad de estudiantes son: 8.297 de los cuales 780 son estudiantes de preescolar, 4.751 están en primaria y 2.766 de bachillerato. Para cubrir esta demanda de alumnos la comuna 20 cuenta con 66 establecimientos educativos, la participación del Colegio La Fontaine en este mercado actualmente es la siguiente. Cali en cifras (2015) – Cali

en cifras por Comunas -

http://www.cali.gov.co/publicaciones/107143/cali_en_cifras_planeacion/

Tabla 2 Demanda de Alumnos

DEMANDA	OFERTA LA FONTAINE	PARTICIPACIÓN
8.297	135	1,63%

Fuente Elaboración propia

4.3.2 Tamaño del mercado objetivo

Nuestro mercado objetivo son principalmente los estudiantes del colegio La Fontaine debido a que los estudiantes que ingresarían a sexto grado son los que terminan y aprueban el quinto grado del mismo colegio, podrían llegar niños de otros colegios pero son condicionados por el nivel de inglés que deben tener. La población del colegio La Fontaine actualmente es de 135 estudiantes matriculados y 11 en el grado quinto.

4.3.3 Investigación de Mercado

La investigación se realizó en el colegio La Fontaine teniendo en cuenta que nuestra población objetivo son los niños y padres del colegio, esta investigación se realizó por medio de encuestas para conocer de primera mano algunos de los aspectos más importantes que se deben conocer para la implementación del bachillerato en el colegio.

4.3.4. Encuesta de expectativas de la población objetivo.

Con el fin de conocer la opinión de la población objetivo frente a la implementación del sexto grado en el colegio La Fontaine se realizó una encuesta de tipo cualitativo a 50 personas del colegio, la finalidad de esta encuesta fue reunir información referente a la percepción de la población sobre abrir el bachillerato en el colegio que ayudara a conocer las expectativas y necesidades de las personas frente a este proyecto.

4.3.5 Cálculo de la muestra.

Tabla 3 Cálculo de la Muestra

POBLACION	CANTIDAD	W	$\sum W_h \times p_h \times q_p$	n
ESTUDIANTES	135	0,49	0,12	50
TOTAL	135	0,49	0,12	50

Fuente elaboración propia

$$n_o = \frac{\sum W_h \times p_h \times q_p}{(d/z)^2}$$

$$n_o = \frac{0,12125}{0,00118}$$

$$n_o = 103,1467$$

$$n = \frac{103}{2,06}$$

$$n = 50$$

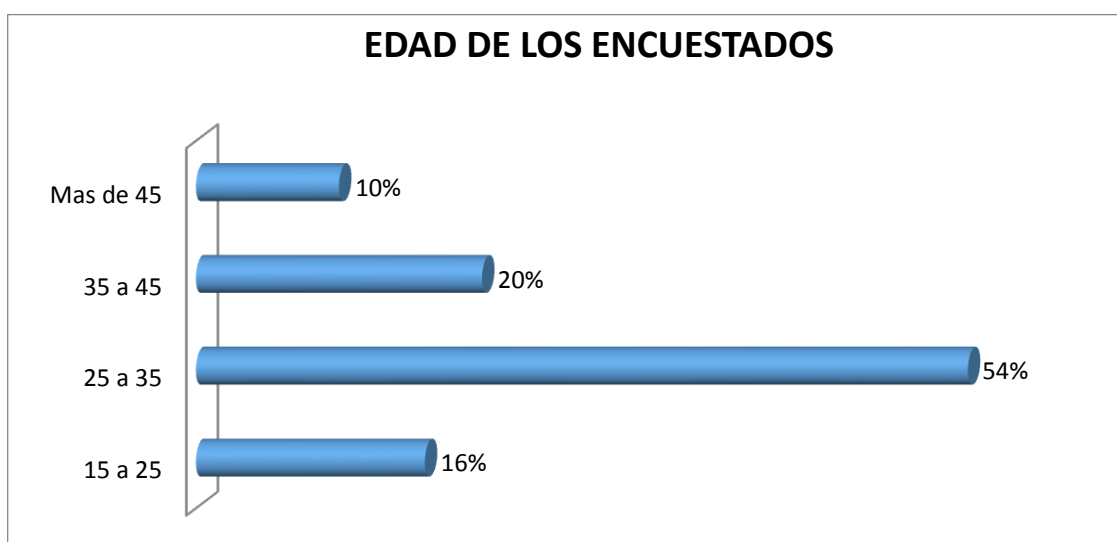
4.4 Encuesta

La siguiente pregunta busca conocer la edad de los encuestados.

Tabla 4 Pregunta 1 Encuesta

1. Edad

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	15 a 25	8	16%	16%
B.	25 a 35	27	54%	70%
C.	35 a 45	10	20%	90%
D.	Más de 45	5	10%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente elaboración propia

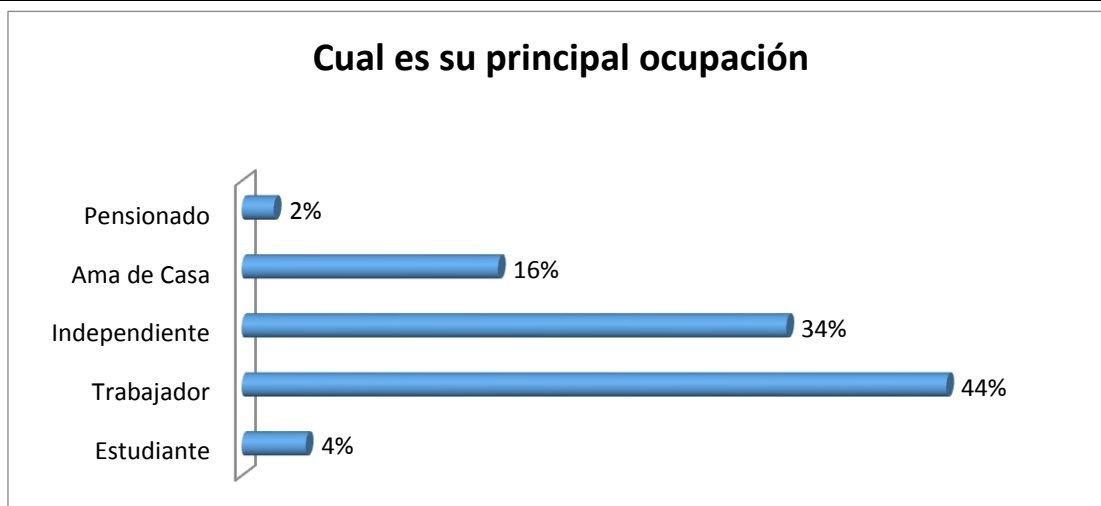
De acuerdo con la encuesta la mayoría de personas son jóvenes entre los 25 y 35 años con un 54% esto indica que se trabajaría con un público joven y esto ayuda al momento de tomar decisiones de implementar cambios o nuevas metodologías.

La siguiente pregunta está enfocada en conocer la ocupación de las personas saber si se encuentran laborando y si lo hacen formalmente o informalmente.

Tabla 5 Pregunta 2 Encuesta

2.Cuál es su principal ocupación

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	Estudiante	2	4%	4%
B.	Trabajador	22	44%	48%
C.	Independiente	17	34%	82%
D.	Ama de Casa	8	16%	98%
E.	Pensionado	1	2%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: elaboración propia

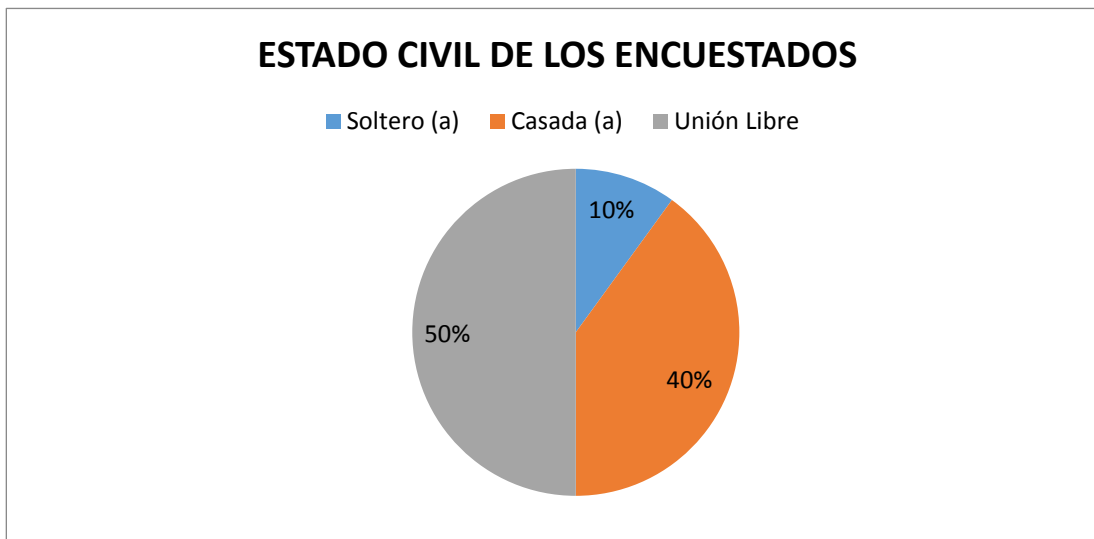
De acuerdo a este resultado podemos ver como las personas en su mayoría se encuentran laborando porque entre los que trabajan formalmente y los independientes suman 78% pero es alto el nivel de las personas que trabajan de forma independiente es un 34%. Esto permitirá tener una clara visión sobre el cobro de matrículas y mensualidades debido a que es importante que las personas tengan estabilidad económica y que es vital para el proyecto tener una buena cartera mensual.

Es importante conocer el estado civil actual de las persona encargadas de los estudiantes puestos que por ser una zona vulnerable se ha presentado situaciones en que los problemas de parejas que terminan en separaciones y esto afecta la convivencia y el rendimiento académico como la deserción por falta de presupuesto de los estudiantes.

Tabla 6 Pregunta 3 Encuesta

3. Estado civil

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	Soltero (a)	5	10%	10%
B.	Casada (a)	20	40%	50%
C.	Unión Libre	25	50%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: elaboración propia.

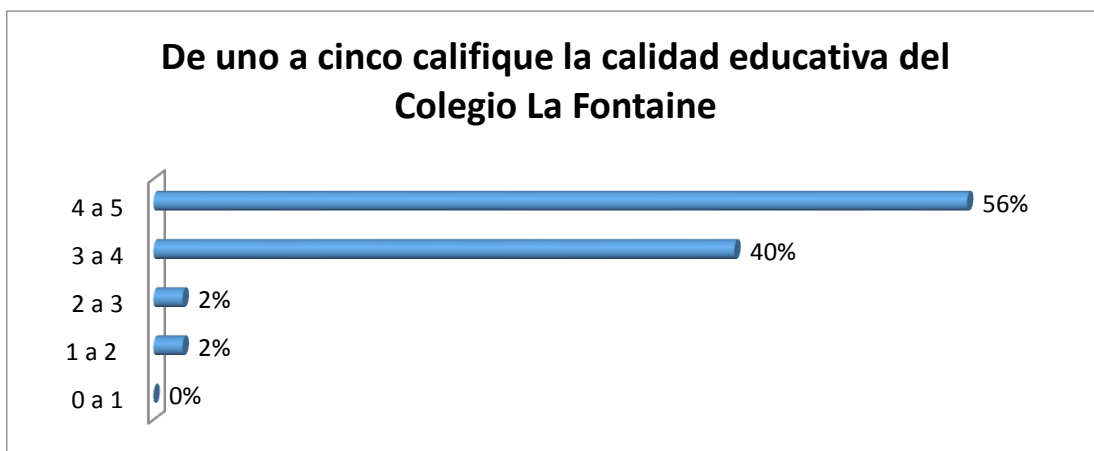
Aquí vemos como la mayoría de las personas encuestadas un 50% están en unión libre y un 40% están casadas. Actualmente se ve una tendencia hacia las uniones libres sin el compromiso del matrimonio y esto se ve reflejado en la encuesta donde predomina este estado civil.

Esta pregunta busca conocer qué experiencia y perspectiva tienen las personas del colegio La Fontaine en estos cuatro años de funcionamiento, las personas involucradas como los padres de familia son los que pueden opinar acerca de la labor desempeñada.

Tabla 7 Pregunta 4 Encuesta

4. Calidad educativa del colegio.

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	0 a 1	0	0%	0%
B.	1 a 2	1	2%	2%
C.	2 a 3	1	2%	4%
D.	3 a 4	20	40%	44%
E.	4 a 5	28	56%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: elaboración propia

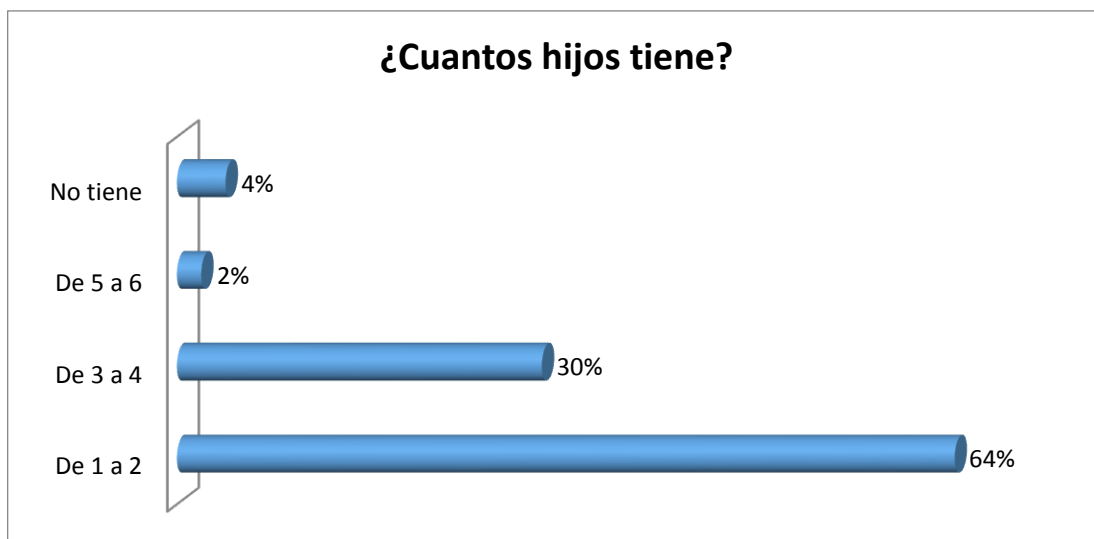
Encontramos en estas respuestas que las personas tienen buena impresión de la labor que ha desempeñado el colegio y esto ayuda a examinar si se están cumpliendo con las expectativas de las personas y de los objetivos.

La cantidad de hijos en un hogar afecta directamente el presupuesto familiar, es por esto que es importante conocer este dato en las familias del colegio la Fontaine.

Tabla 8 Pregunta 5 Encuesta

5. ¿Cuántos hijos tiene?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	De 1 a 2	32	64%	64%
B.	De 3 a 4	15	30%	94%
C.	De 5 a 6	1	2%	96%
D.	No tiene	2	4%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: elaboración propia

Con un 64% la mayoría de hogares del colegio cuentan con uno o dos hijos y para el entorno del colegio es favorable puesto hay más probabilidad a poderle dar una mejor educación a sus hijos en un colegio privado donde les toca pagar por la educación.

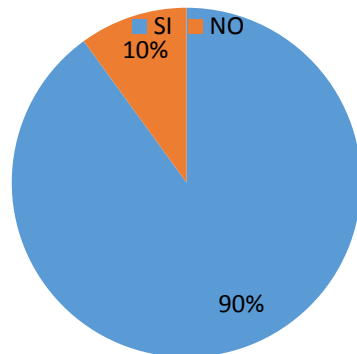
Esta es una pregunta muy importante porque es una de la amenaza que tiene el colegio frente a la educación pública, si las personas ven la educación privada como mejor opción de educación.

Tabla 9 Pregunta 6 Encuesta

6. ¿cree usted que la educación privada es mejor que la educación pública?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	SI	45	90%	90%
B.	NO	5	10%	100%
TOTALES		50	100%	-

¿cree usted que la educación privada es mejor que la educación pública?



Fuente: elaboración propia.

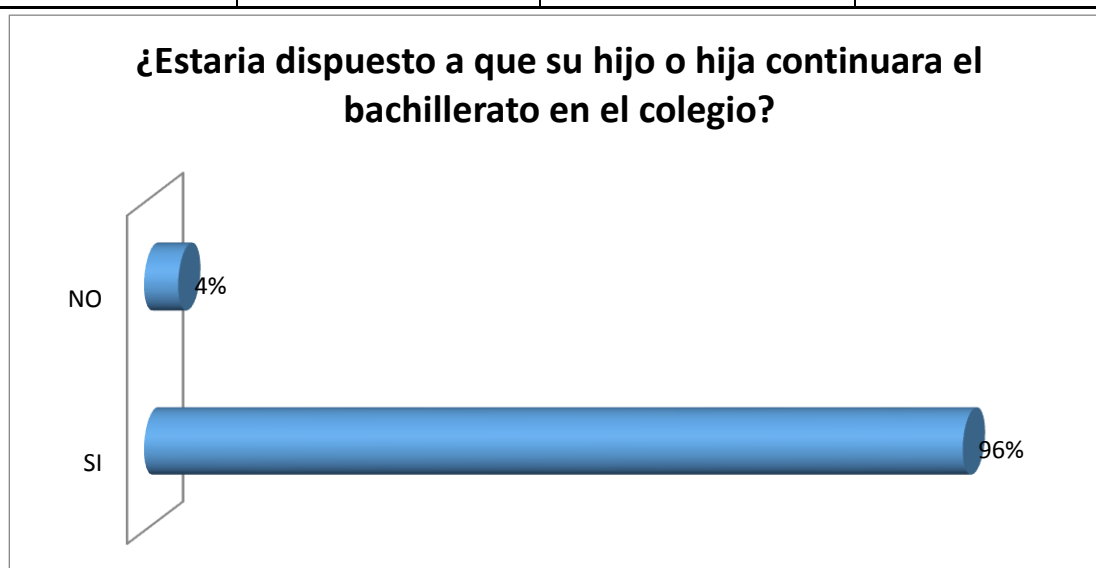
De acuerdo con este resultado es muy benefactor para el colegio que las personas vean a la educación pública como mejor opción a la hora de escoger colegio para sus hijos, actualmente Colombia tiene mala perspectiva de la educación pública debido a su bajo nivel de calidad.

Esta es la pregunta más importante que necesitamos conocer puesto que es el gran proyecto que se tiene con el colegio la implementación del bachillerato.

Tabla 10 Pregunta 7 Encuesta

7. ¿Estaría dispuesto a que su hijo o hija continuara el bachillerato en el colegio?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	SI	48	96%	96%
B.	NO	2	4%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia

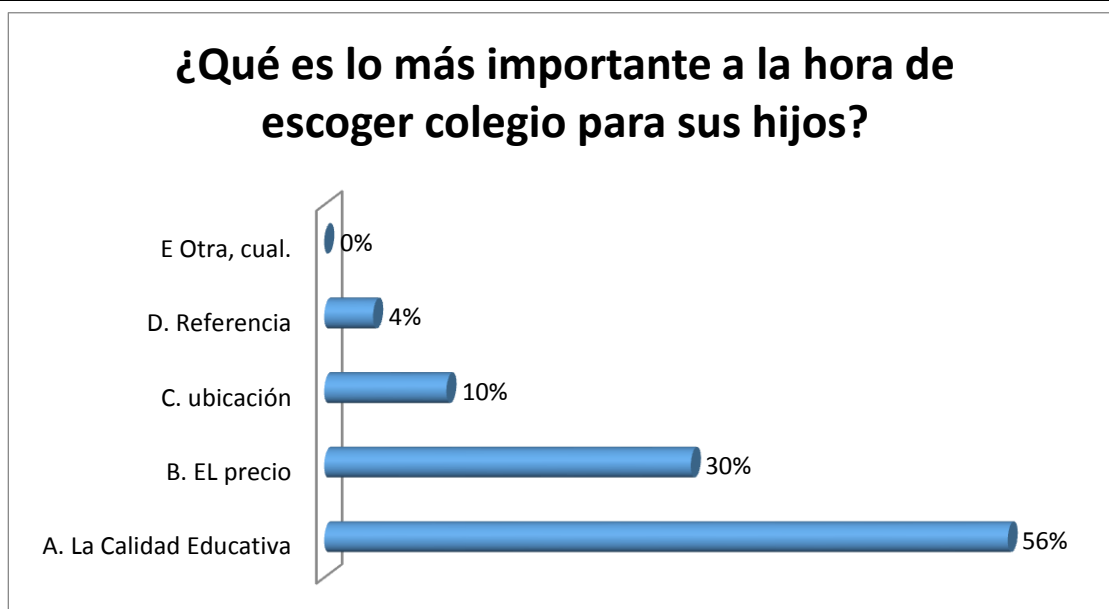
De acuerdo a estas respuestas vemos como las personas están dispuestas a que sus hijos continúen en el Colegio La Fontaine con un 96%, esto es bueno para el colegio debido a que los principales estudiantes que tomarían el sexto grado son los que se gradúan de quinto grado del colegio.

Esta pregunta pretende conocer que es lo más importante que buscan los padres cuando se deciden por un colegio.

Tabla 11 Pregunta 8 Encuesta

8. ¿Qué es lo más importante a la hora de escoger colegio para sus hijos?

	ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	A. La Calidad Educativa	28	56%	56%
B.	B. EL precio	15	30%	86%
C.	C. ubicación	5	10%	96%
D.	D. Referencia	2	4%	100%
E	E Otra, cual.	0	0%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: elaboración propia.

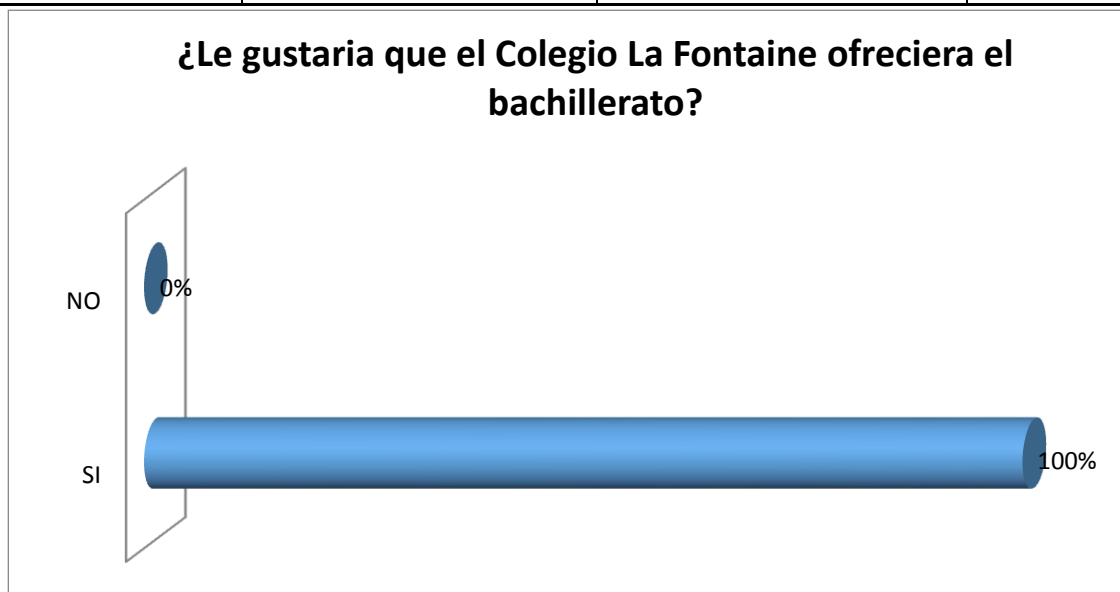
Vemos dos factores relevantes que predominan en estas respuestas una es la calidad educativa con un 56% pero va acompañado de cerca por el precio del servicio educativo con un 30% esto debido al entorno donde se ubica el colegio.

Esta pregunta busca conocer si las personas están interesadas en que el colegio La Fontaine continúe su proceso educativo con el bachillerato.

Tabla 12 Pregunta 9 Encuesta

9. ¿Le gustaría que el Colegio La Fontaine ofreciera el bachillerato?

ALTERNATIV A		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	SI	50	100%	100%
B.	NO	0	0%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia.

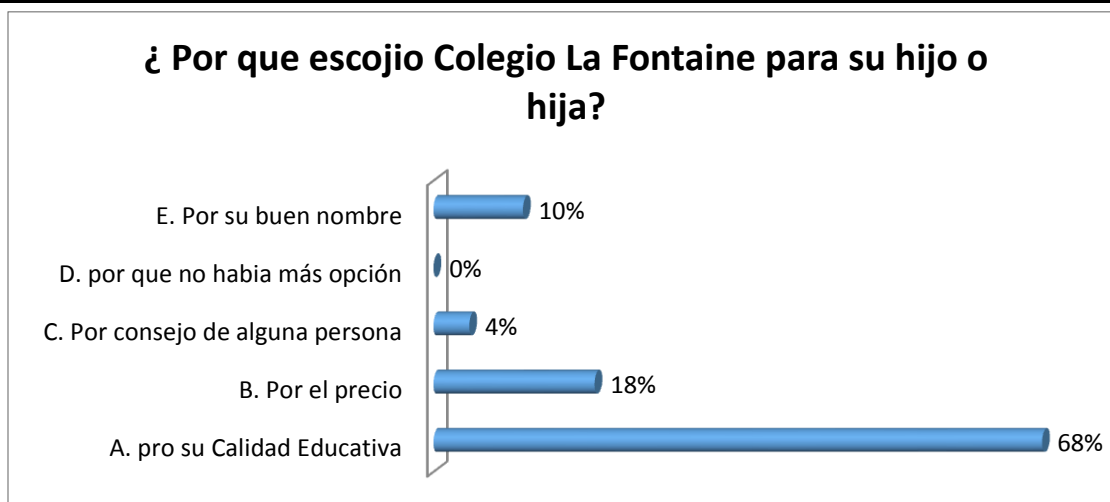
Esta pregunta es muy importante porque al ver la respuesta donde todas las personas encuestadas es evidente que ellas quisieran ver implementado el bachillerato, un contundente 100% quisiera que se pueda dar la continuidad al proceso educativo.

En el sector existen más colegios los cuales pueden ser una opción a la hora de escoger colegio y esta pregunta busca saber cuál fue el motivo para traer sus hijos al colegio la Fontaine.

Tabla 13 Pregunta 10 Encuesta

10. ¿Porque escogió Colegio La Fontaine para su hijo o hija?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	A. por su Calidad Educativa	34	68%	68%
B.	B. Por el precio	9	18%	86%
C.	C. Por consejo de alguna persona	2	4%	90%
D.	D. porque no había más opción	0	0%	90%
E.	E. Por su buen nombre	5	10%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia.

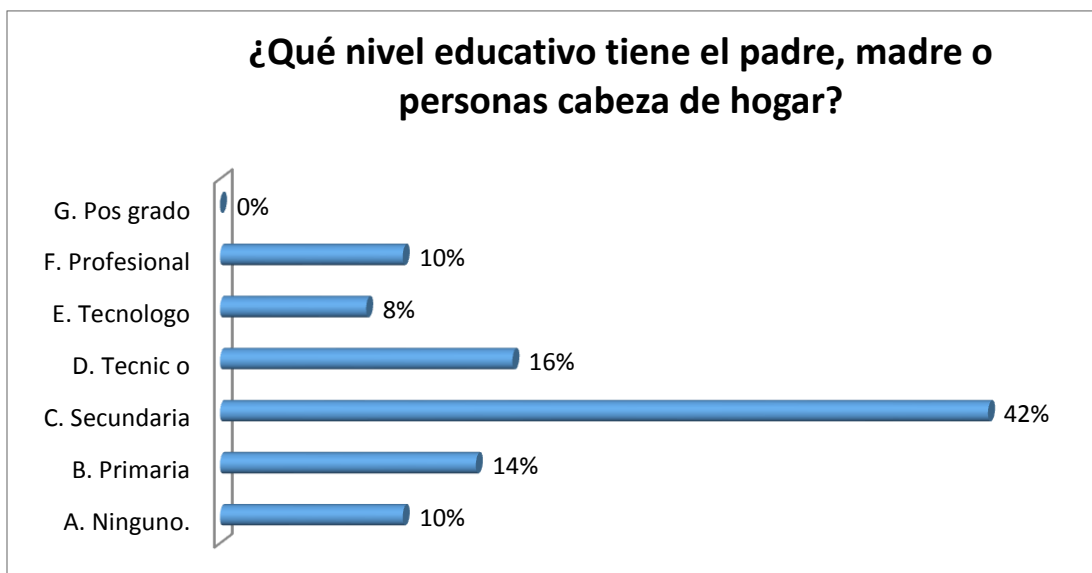
En estas respuestas se puede observar que al tener un 68% la calidad educativa quiere decir que el colegio está logrando uno de sus propósitos de brindar calidad educativa. Pero también hay que tener en cuenta que el precio es la segunda más escogida con el 18%.

Es importante conocer qué nivel educativo tienen los padres o personas del colegio y con esta pregunta se busca conocer estos niveles.

Tabla 14 Pregunta 11 Encuesta

11. ¿Qué nivel educativo tiene el padre, madre o personas cabeza de hogar?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	A. Ninguno.	5	10%	10%
B.	B. Primaria	7	14%	24%
C.	C. Secundaria	21	42%	66%
D.	D. Técnico o	8	16%	82%
E.	E. Tecnólogo	4	8%	90%
F.	F. Profesional	5	10%	100%
G.	G. Pos-grado	0	0%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia.

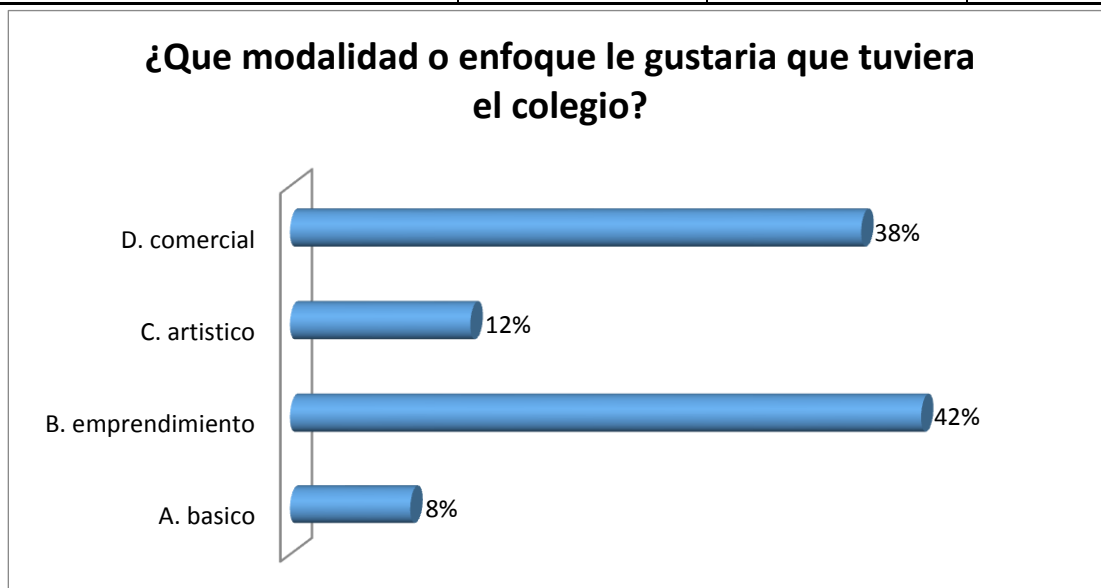
Vemos que el mayor nivel educativo es la secundaria con un 42% pero también vemos que un 10% no tiene ningún nivel educativo que hay que darle importancia de buscar que los interesados pueden terminar sus estudios.

Para implementar el bachillerato es importante conocer cuál será su modalidad o enfoque sobretodo en la educación media que son las grados decimo y once.

Tabla 15 Pregunta 12 Encuesta

12. ¿Qué modalidad o enfoque le gustaría que tuviera el colegio?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	A. básico	4	8%	8%
B.	B. emprendimiento	21	42%	50%
C.	C. artístico	6	12%	62%
D.	D. comercial	19	38%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia

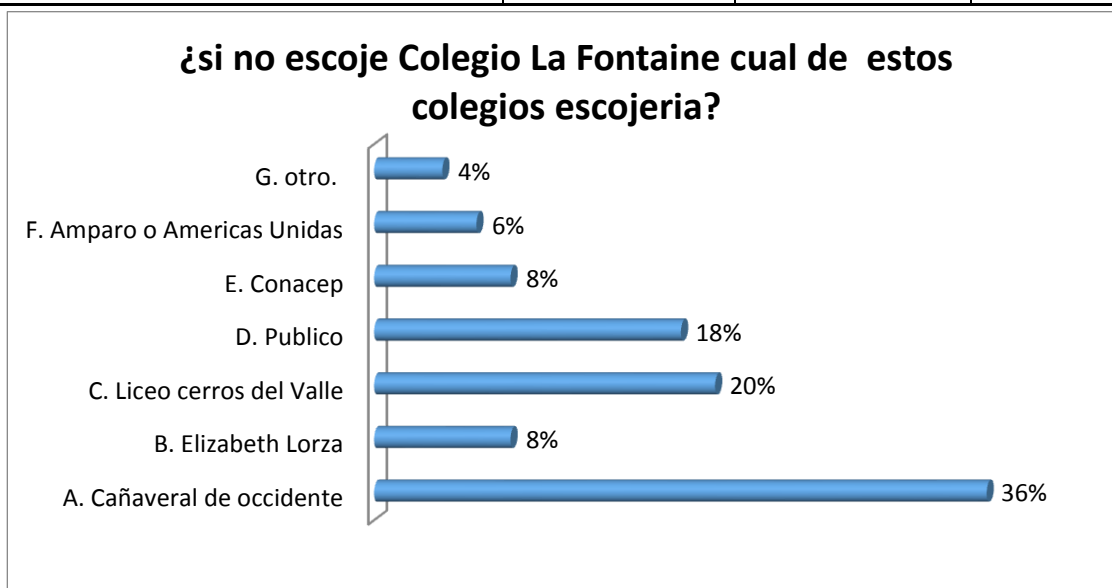
La mayoría de las personas busca que el emprendimiento sea la modalidad que se pueda dar en la parte de la educación media con un 42%. Sin desconocer que la segunda opción es comercial con un 38%.

Es importante conocer cuál es la primera opción para los padres del Colegio La Fontaine en el caso en que no estuviera el colegio a cual colegio llevarían sus hijo

Tabla 16 Pregunta 13 Encuesta

13. ¿si no escoge Colegio La Fontaine cuál de estos colegios escogería para la educación de sus hijos?

ALTERNATIVA		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACOMUNALDO
A.	A. Cañaveral de occidente	18	36%	36%
B.	B. Elizabeth Lorza	4	8%	44%
C.	C. Liceo cerros del Valle	10	20%	64%
D.	D. Publico	9	18%	82%
E	E. Conacep	4	8%	90%
F	F. Amparo o Américas Unidas	3	6%	96%
G	G. otro.	2	4%	100%
TOTALES		50	100%	-



Fuente: Elaboración propia.

Se ve claramente que la primera opción para los encuestados es el colegio Cañaveral de Occidente con un 36% es decir que las personas se inclinan por los colegios privados y este colegio tiene buena reputación en el sector.

4.5 Plan de Mercadeo

4.5.1 Descripción

Colegio La Fontaine es una institución educativa de preescolar y primaria ubicada en Siloé, Cali. Su objetivo es llevar educación de calidad a poblaciones de bajos recursos. Su propuesta pedagógica está basada en el bilingüismo, desarrollo de habilidades para el siglo XXI STEAM (ciencias, tecnología, ingeniería, arte, matemáticas) y liderazgo. Las bases cristianas del colegio agregan al modelo educativo una formación en principios y valores que forman a niños como ciudadanos comprometidos con su aporte a la sociedad y a la comunidad de donde pertenecen.

4.5.2 Estrategia de Precio

La estrategia de precio es del Low Cost (Bajo costo) donde las personas de estratos bajos tienen los mismos beneficios de un producto y servicio por menor valor un claro ejemplo es los almacenes De Uno donde rebajan en costos a sus productos para poder dar bajos precios de sus productos.

A continuación vemos una tabla comparativa con los precios de la competencia y los que se ofrecen en el Colegio.

Tabla 17 Cuadro Comparativo de tarifas

	Mi empresa	LICEO CAÑAVERAL DE OCCIDENTE	COLEGIO EL AMPARO	COLEGIO LANCASTER	COLEGIO AMERICAS UNIDAS
Matricula	120.000	150.000	180.000	420.000	300.000
Mensualidad	90.000	100.000	180.000	240.000	250.000

Fuente: Elaboración propia.

4.5.3 Estrategia de Promoción

Estas estrategias estarán concentradas en comunicar, informar, dar a conocer los servicios que ofrece el colegio. También se motivara a la necesidad de que tienen las familias de servicios de educación de calidad, adicionalmente se hará publicidad para los interesados en que sus hijos ingresen al colegio de la siguiente forma:

Open House

Se realizaran Open House en el mes de octubre y noviembre de 2018 para que las personas puedan conocer el colegio y observar una clase al igual que las instalaciones, para estas visitas se brindara información por medio de los volantes y un brouchure informativo.

Coffe Break

De igual forma para el mes de noviembre de 2018 se realizara un Coffe Break que es una reunión con personas interesadas en conocer del colegio y para realizarlo se le pide a los padres de familia que inviten a algún familiar o amigo que esté interesado o desee conocer más del colegio, esta reunión se realiza en horas de la tarde entre las 5 y 7 pm y donde las personas pueden

preguntar sobre inquietudes del colegio. Para esta reunión e ofrece café y aromática así como un pasa boca.

Valla publicitaria

En el sector de Siloé existe el Mio Cable que es un medio de transporte donde se llega a los barrios altos ubicados en la montaña de Siloé por medio de cubículos que van sostenidos por un cable, en el trayecto entre las estaciones de Lleras Camargo y Brisas de Mayo hay una casa que se ve desde el cubículo que facilitan sin costo y se tiene planeado para el mes de octubre ubicar en esta casa una valla con el logo del colegio para dar visibilidad y recordación de marca.

Tabla 18 Tabla de Costos anuales de promoción.

COSTOS ANUALES	VALOR	CANTIDAD	TOTAL
Tarjetas de presentación	\$50.000	1	\$50.000
Coffe Break	\$100.000	1	\$100.000
Valla publicitaria	\$200.000	1	\$200.000
Volantes	\$60.000	1	\$60.000
Perifoneo	\$80.000	1	\$80.000
Publicidad virtual	\$15.000	8	\$120.000
			\$610.000

Fuente: Elaboración propia.

4.5.4 Estrategia de Distribución

La distribución es un sistema vertical directo puesto que el servicio se ofrece de manera directa al cliente, no existe intermediarios para llevar el servicio hasta nuestros clientes, sino que estos llegan directamente al Colegio para recibir sus clases.

4.5.5 Presupuesto del Plan de Mercadeo.

El plan de mercadeo comprende una campaña inicial de dar a conocer el Colegio por medio de publicidad virtual pagada al igual que volantes promocionales los cuales se repartirán en los colegios de la zona con visitas a los salones de clases y charlas sobre el proyecto de bilingüismo en la zona, la parte de perifoneo es una herramienta de mercadeo que se usa en esta comuna, e señor que realiza esta labor utiliza una bicicleta y una bocina.

4.5.6 Estrategia de Venta

Nuestra estrategia de venta va enfocada en brindar el bilingüismo y una metodología stem y la continuidad de los estudios para los grados de bachillerato con nuevas metodologías que integren las nuevas herramientas tecnológicas y una metodología Stem basada en Matemáticas, ciencia, tecnología e ingeniería. Esto hace que las personas que lleguen al colegio van a ver como la metodología cambia de la tradicional a una nueva forma de enseñanza. Con esta nueva metodología las personas ven el avance del aprendizaje mucho más fácil y rápido.

4.5.7 Proyecciones de Ventas (unidades y valores)

De acuerdo al siguiente cuadro nos muestra el histórico de cantidad de alumnos y la proyección de niños con la implementación del bachillerato hasta el grado noveno.

Tabla 19 Proyección de ventas

CONCEPTO	Años Histórico			Proyección			
	2016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022
DATOS BASICOS							
Inflación		4,85%	4,48%	5%	5%	5%	5%
Incremento en alumnos	0%	23%	45%	21%	20%	5%	5%
Alumnos matriculados Jardin	11	4	12	15	18	19	20
Alumnos matriculados Transición	19	15	16	20	24	25	26
Alumnos matriculados primero	21	30	33	25	30	32	33
Alumnos matriculados Segundo	11	18	25	25	30	32	33
Alumnos matriculados Tercero	8	12	21	25	30	32	33
Alumnos matriculados Cuarto	1	12	11	21	25	26	28
Alumnos matriculados Quinto	3	0	14	15	18	19	20
PROYECCION BACHILLERATO							
Alumnos matriculados sexto		0	0	14	15	18	19
Alumnos matriculados septimo		0	0	0	14	15	18
Alumnos matriculados octavo		0	0	0	0	14	15
Alumnos matriculados noveno		0	0	0	0	0	14
Alumnos matriculados decimo		0	0	0	0	0	0
Alumnos matriculados once		0	0	0	0	0	0
TOTAL ALUMNOS MATRICULADOS	74	91	132	160	204	231	259

Fuente: Elaboración propia

Ingresos

Ingresos por ventas, proyectados y en miles de pesos.

Tabla 20 Ingresos por ventas

I. INGRESOS							
1. Pensiones	48.900	65.600	126.100	212.800	294.664	361.244	438.654
Jardin	8.250	3.200	12.000	18.000	23.400	26.618	30.278
Transición	14.250	12.000	16.000	24.000	31.200	35.490	40.371
Primero	12.600	21.000	29.700	30.000	39.000	44.363	50.463
Segundo	6.600	12.600	27.000	48.000	62.400	70.981	80.741
Tercero	4.800	8.400	18.900	30.000	39.000	44.363	50.463
Cuarto	600	8.400	9.900	25.200	32.760	37.265	42.389
Quinto	1.800	0	12.600	18.000	23.400	26.618	30.278
Sexto	0	0	0	0	0	0	0
Septimo	0	0	0	19.600	22.502	28.932	32.723
Octavo	0	0	0	0	21.001	24.110	31.001
Noveno	0	0	0	0	0	22.503	25.834
Decimo	0	0	0	0	0	0	24.112
Once	0	0	0	0	0	0	0
2. Otros Derechos Académicos	7.400	10.010	16.440	22.750	31.108	37.479	44.640
1 Matricula académica	7.400	10.010	16.440	22.750	31.108	37.479	44.640
2 Certificaciones y Constancias		0	0	0	0	0	0
3 Otros		0	0	0	0	0	0
Total Ingresos Operacionales Causados	63.700	85.620	158.980	258.300	356.880	436.202	527.935

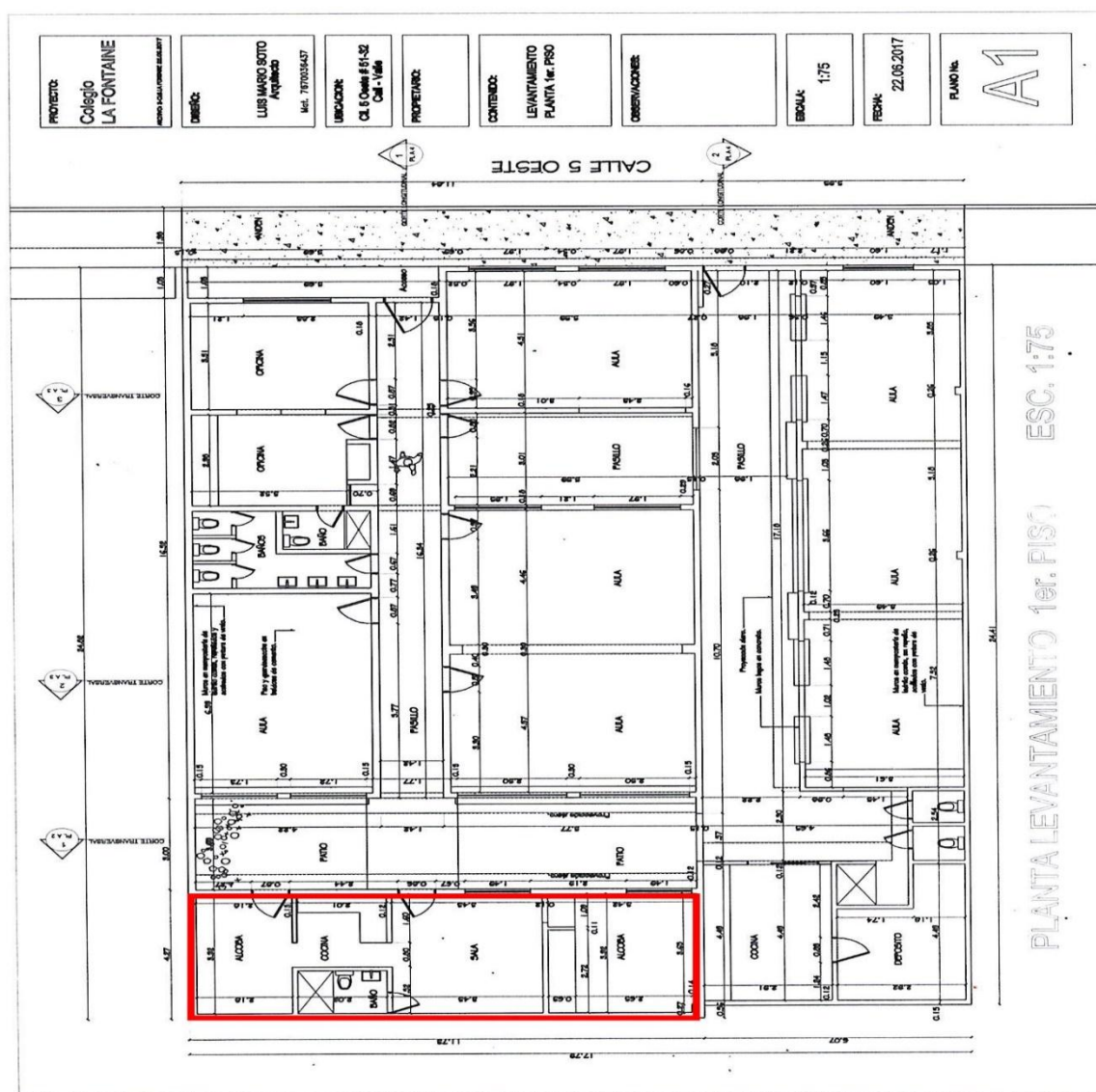
Elaboración propia

5. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1. Planos del proyecto.

El siguiente plano arquitectónico muestra como está distribuido el Colegio actualmente y en rojo muestra el proyecto de ampliación para construir 3 salones adicionales los cuales servirán para ampliar la capacidad física en 75 estudiantes y poder implementar el bachillerato hasta el grado noveno.

Gráfico 1 Planos arquitectónicos del proyecto.



Fuente: Arquitecto Mario Soto.

5.2. PRESUPUESTO:

El siguiente presupuesto es basado en lo que el arquitecto nos cotizo el cual está sujeto a cambio por precios que estén en el mercado. Se deja un saldo de \$8'440.000,00 para gastos he imprevistos que se puedan presentar.

Tabla 21 Presupuesto del proyecto

PRESUPUESTO	
PRIMERA FASE	
DETALLE	COSTO
ADQUISICION DE PREDIO	185.000.000,00
NOTARIA ESCRITURAS	2.000.000,00
LICENCIA DE CONTRUCCIÓN Y ADECUACIÓN 3 AULAS	5.000.000,00
LOSA 39 MTS CUADRADOS	8.000.000,00
MANO DE OBRA ZAPATAS Y COLUMNAS	1.600.000,00
BARRILLAS	1.200.000,00
CEMENTO ZAPATA Y COLUMNAS	1.000.000,00
LADRILLOS SALONES SEGUNDO PISO	1.140.000,00
MANO DE OBRA SEGUNDO PISO	7.000.000,00
GRADAS	2.000.000,00
TECHOS	7.000.000,00
PISO	2.000.000,00
3 TABLEROS	360.000,00
3 TELEVISORES	3.000.000,00
60 PUPITRES	7.200.000,00
VENTANAS Y PUERTAS	1.200.000,00
VARANDA PASILLO Y GRADAS	3.000.000,00
MANO DE OBRA ENERGIA ELECTRICA	1.500.000,00
MATERIALES ELECTRICOS	2.000.000,00
3 VENTILADORES	360.000,00
TOTAL	241.560.000,00

Fuente: Arquitecto Mario Soto.

5.3. Cronograma de actividades.

Este es un cronograma que se tiene diseñado con el fin de que los salones estén listos para el 01 de febrero de 2019.

Tabla 22 Cronograma de actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	2018												2019							
	OCTUBRE				NOV				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
SEMANAS																				
ACTIVIDADES																				
COMPRA DEL PREDIO Y DOCUMENTACION																				
SOLICITUD LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN																				
CONTRATACION DE OBRAS																				
COMPRA DE MATERIAL																				
INICIO DE OBRAS ZAPATAS																				
INICIO DE OBRAS COLUMNAS																				
INICIO OBRAS LOSA PARA SEGUNDO PISO																				
FIN DE OBRA LOSA																				
INICIO OBRA SEGUNDO PISO PAREDES																				
FIN DE OBRA																				

Fuente: Elaboración propia.

5.4. Fichas técnicas

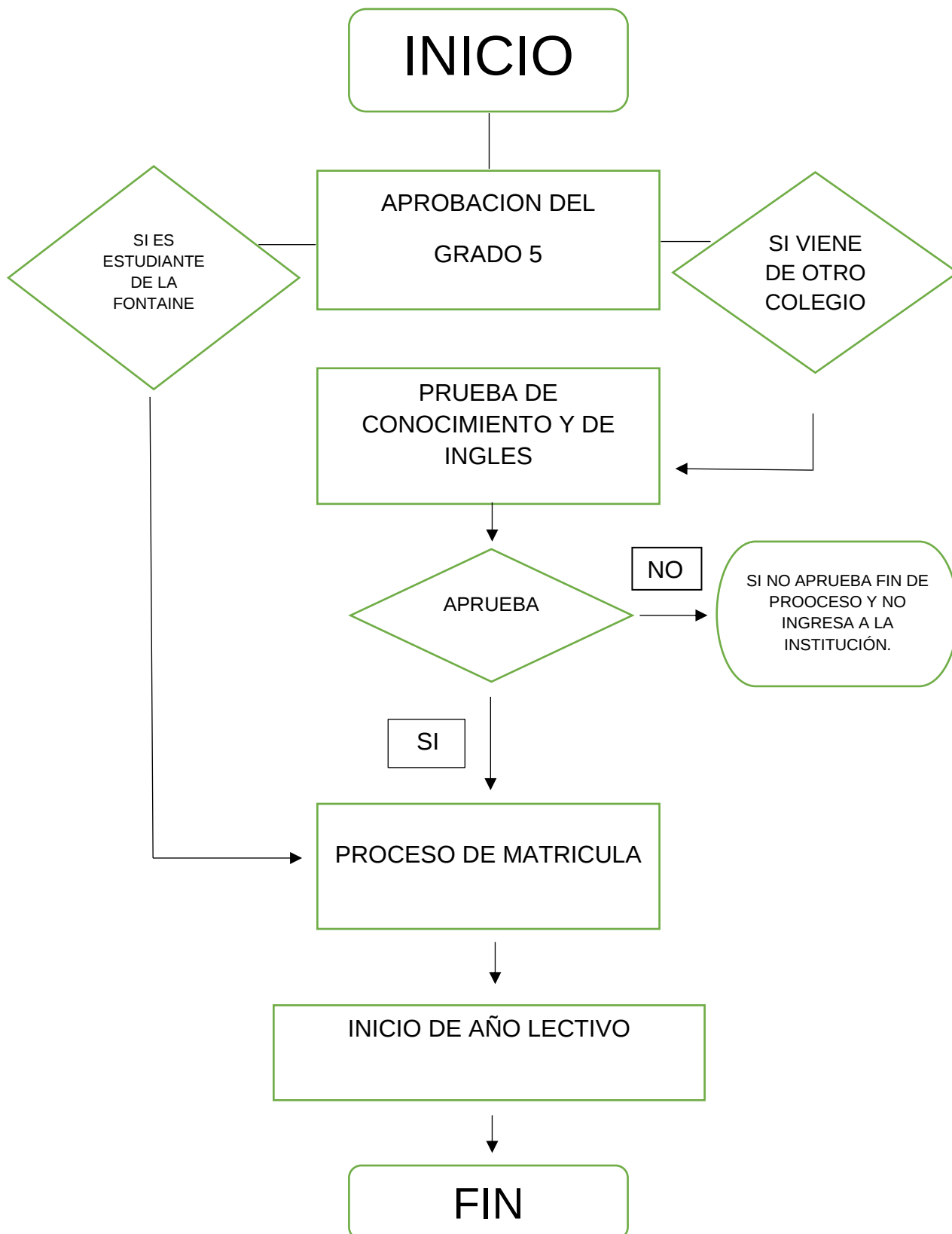
FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:	SEXTO GRADO	
TIEMPO DEL SERVICIO	1200	/HORAS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Curso de sexto grado para niños de 11 y 12 años, que hayan aprobado el grado quinto de primaria.		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS	
profesional licenciado	El modelo educativo va dirigido a los estudiantes de básica secundaria. Una alternativa de alta calidad, encaminada a disminuir las brechas en cuanto a permanencia y calidad en este nivel educativo. <u>Contenido curricular:</u> Lenguaje, ingles Matemáticas, Ciencias naturales, ciencias sociales, ed. Física, ética y valores, proyectos pedagógicos, artística	
Profesional en enseñanza de idiomas		
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE - UNIDAD DE PRODUCCIÓN	1200	/HORAS
LUGAR PRESTACIÓN DEL SERVICIO	sede principal calle 5 oeste # 51- 32	
TIEMPO TOTAL	1200	HORAS
INSUMOS POR EMPLEAR	INSUMOS POR EMPLEAR	
Marcadores –borrador - papel	Internet	
impresora	Energía Eléctrica	

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:	SEPTIMO GRADO	
TIEMPO DEL SERVICIO	1200	/HORAS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Curso de sexto grado para niños de 13 años, que hayan aprobado el grado sexto.		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS	
profesional licenciado	El modelo educativo va dirigido a los estudiantes de básica secundaria. Una alternativa de alta calidad, encaminada a disminuir las brechas en cuanto a permanencia y calidad en este nivel educativo. <u>Contenido curricular:</u> Lenguaje, ingles Matemáticas, biología, ciencias sociales, ed. Física, ética y valores, proyectos pedagógicos, artística	
Profesional en enseñanza de idiomas		
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCIÓN	1200	/HORAS
SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	sede principal calle 5 oeste # 51- 32	
TIEMPO TOTAL	1200	HORAS
INSUMOS POR EMPLEAR	INSUMOS POR EMPLEAR	
Marcadores – Borrador – papel	Internet	
impresora	Energía Eléctrica	

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:	OCTAVO GRADO	
TIEMPO DEL SERVICIO	1200	/HORAS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Curso de sexto grado para niños de 14 años, que hayan aprobado el grado séptimo.		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS	
profesional licenciado	El modelo educativo va dirigido a los estudiantes de básica secundaria. Una alternativa de alta calidad, encaminada a disminuir las brechas en cuanto a permanencia y calidad en este nivel educativo. <u>Contenido curricular:</u> Castellano, inglés, álgebra, geometría, biología, ciencias sociales, ed. Física, ética y valores, proyectos pedagógicos, artística, programación, física, química y emprendimiento y gestión.	
Profesional en enseñanza de idiomas		
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCIÓN	1200	/HORAS
SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	sede principal calle 5 oeste # 51- 32	
TIEMPO TOTAL	1200	HORAS
INSUMOS POR EMPLEAR	INSUMOS POR EMPLEAR	
Marcadores – Borrador – papel	Internet	
impresora	Energía Eléctrica	

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO:	NOVENO GRADO	
TIEMPO DEL SERVICIO	1200	/HORAS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Curso de sexto grado para niños de 15 años, que hayan aprobado el grado octavo		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS	
profesional licenciado	El modelo educativo va dirigido a los estudiantes de básica secundaria. Una alternativa de alta calidad, encaminada a disminuir las brechas en cuanto a permanencia y calidad en este nivel educativo. <u>Contenido curricular:</u> Castellano, inglés, álgebra, geometría, biología, ciencias sociales, ed. Física, ética y valores, proyectos pedagógicos, artística, programación, física, química y emprendimiento y gestión.	
Profesional en enseñanza de idiomas		
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCIÓN	1200	/HORAS
SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	sede principal calle 5 oeste # 51- 32	
TIEMPO TOTAL	1200	HORAS
INSUMOS POR EMPLEAR	INSUMOS POR EMPLEAR	
Marcadores – Borrador – papel	Internet	
impresora	Energía Eléctrica	

5.5 Diagrama de Flujo del proceso



5.7 Plan de ejecución del servicio.

Horas mínimas semanales requeridas por el Ministerio de Educación según decreto 1850 de 2002 para prestación del servicio educativo de pre escolar y primaria.

Tabla 23 Plan de ejecución.

	HORAS SEMANALES
PRE ESCOLAR	20
PRIMARIA	35
BACHILLERATO	35

	INTENSIDAD HORARIA		MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	TOTAL HORAS
	LUNES	MARTES				
JARDIN	4	4	4	4	4	20
TRANSICIÓN	7	7	7	7	7	35
PRIMERO	7	7	7	7	7	35
SEGUNDO	7	7	7	7	7	35
TERCERO	7	7	7	7	7	35
CUARTO	7	7	7	7	7	35
QUINTO	7	7	7	7	7	35
SEXTO	7	7	7	7	7	35
SEPTIMO	7	7	7	7	7	35
OCTAVO	7	7	7	7	7	35
NOVENO	7	7	7	7	7	35

6. ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 Costos

6.1.1 Costos de administración – (valores expresados en miles.)

Tabla 24 Costos de administración.

COSTOS DE OPERACIÓN	MES	2.018	2.019	2.020	2.021
Arriendo	800	9.600	9.984	10.383	10.798
Servicios Públicos	250	3.000	3.120	3.244	3.374
Mensajería	100	120	124	1292	134
Aseo	500	6.000	6.240	6.489	6.749
Implementos de aseo	30	3600	374	389	404
Cuota préstamo	385	3.850	3.850	3.850	3.850
Bomberos		150	150	150	150
Impuestos Locales	0	0	0	0	0
Gastos de Mantenimiento		0	0	0	0
Registro Mercantil	0	227	227	227	227
Depreciación Equipos	0	0	215	430	430
Amortización	0	0	1.900	3.800	3.800
Total gastos de operación		23.307	26.185	29.094	29.919
Gastos de operación fijos		23.080	25.958	28.866	29.692
Gastos de operación variables		227	227	227	227

6.1.2. Costos de publicidad

Tabla 25 Costos de publicidad.

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	MES	2.018	2.019	2.020	2.021
Gastos de Publicidad		610.8	2.500	2.000	5.302

6.2. Inversión Inicial

6.2.1 Capital de trabajo inicial.

Tabla 26 Capital de trabajo inicial

SOCIOS	% PARTICIPACION	VALOR
Adarley Manrique	25%	250.000
Leidy Johanna Mur	25%	250.000
Eisenhower Angrino	25%	250.000
Lilibeydy Manrique	25%	250.000
	TOTAL	1.000.000

6.2.3. Punto de equilibrio

Tabla 27 Punto de equilibrio.

	Años Histórico			Proyección				
CONCEPTO	2016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
TOTAL ALUMNOS MATRICULADOS	53	60	91	116	145	171	198	195

6.3. Presupuestos

6.3.1. Presupuesto de Ingresos

Tabla 28 Ingresos

I. INGRESOS							
1. Pensiones	48.900	65.600	126.100	212.800	294.664	361.244	438.654
Jardín	8.250	3.200	12.000	18.000	23.400	26.618	30.278
Transición	14.250	12.000	16.000	24.000	31.200	35.490	40.371
Primero	12.600	21.000	29.700	30.000	39.000	44.363	50.463
Segundo	6.600	12.600	27.000	48.000	62.400	70.981	80.741
Tercero	4.800	8.400	18.900	30.000	39.000	44.363	50.463
Cuarto	600	8.400	9.900	25.200	32.760	37.265	42.389
Quinto	1.800	0	12.600	18.000	23.400	26.618	30.278
Sexto	0	0	0	0	0	0	0
Septimo	0	0	0	19.600	22.502	28.932	32.723
Octavo	0	0	0	0	21.001	24.110	31.001
Noveno	0	0	0	0	0	22.503	25.834
Decimo	0	0	0	0	0	0	24.112
Once	0	0	0	0	0	0	0
2. Otros Derechos Académicos	7.400	10.010	16.440	22.750	31.108	37.479	44.640
1 Matrícula académica	7.400	10.010	16.440	22.750	31.108	37.479	44.640
2 Certificaciones y Constancias		0	0	0	0	0	0
3 Otros		0	0	0	0	0	0
Total Ingresos Operacionales Causados	63.700	85.620	158.980	258.300	356.880	436.202	527.935

6.3.3. Presupuesto de personal

Tabla 29 Presupuesto de nómina.

PRESUPUESTO DE NOMINA				
CARGOS Y CONCEPTOS	2.018	2.019	2.020	2.021
Total salarios mensuales	6.645	10.008	10.408	10.824
Total Auxilios de transporte	8.010	11.570	12.032	12.514
Total salarios anuales	66.450	100.081	104.084	108.247
Total prestaciones sociales	15.165	23.241	24.171	25.138
Total aportes parafiscales	2.458	3.795	3.947	4.104
Total seguridad social	7.694.	11.881	12.356	12.850
Total carga prestacional	25.318	38.918	40.474	42.093
Total costo de la nómina	99.778	150.569	156.592	162.855
Prima Junio	2.768	4.170	4.336	4.510
Prima Diciembre	2.768	4.170	4.336	4.510
Vacaciones diciembre	2.768	4.170	4.336	4.510
Cesantías Febrero	5.537	8.340	8.673	9.020
Intereses cesantías febrero	664	1.000	1.040	1.082
Pagos otros meses	85.269	128	133.866	139.221
Pago fijo mensual	7.105	10.726	11.155	11.601

6.4. Estados Financieros Proyectados

Tabla 30 Estados Financieros

BALANCE GENERAL					
ACTIVO	Año 0	2.018	2.019	2.020	2.021
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y Bancos	1.802.600	11.117.758	62.885.833	251.346.673	509.207.931
Cuentas por Cobrar- Clientes	0	0	0	0	0
Anticipo Impuesto de Renta (Retefuente)	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1.802.600	11.117.758	62.885.833	251.346.673	509.207.931
ACTIVO FIJO					
Activos depreciables	0	2.150.000	4.300.000	4.300.000	4.300.000
Depreciación acumulada	0	0	215.000	645.000	1.075.000
Activos amortizables	0	5.700.000	11.400.000	11.400.000	11.400.000
Amortización acumulada	0	0	1.900.000	5.700.000	9.500.000
Gastos diferibles	1.697.400	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	1.697.400	7.850.000	13.585.000	9.355.000	5.125.000
TOTAL ACTIVOS	3.500.000	18.967.758	76.470.833	260.701.673	514.332.931
PASIVO + PATRIMONIO					
PASIVO					
Carga Prestacional por Pagar	0	6.202.000	9.340.912	9.714.548	10.103.130
Cuentas por pagar- Proveedores	0	0	0	0	0
Impuesto de Renta	0	3.991.667	20.129.202	69.505.252	109.771.464
Impuestos locales por pagar	0	0	0	0	0
Iva por pagar	0	0	0	-440.806	-550.126
Impuesto al consumo de bolsas por pagar	0	0	0	0	0
Obligaciones financieras	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	0	10.193.667	29.470.114	78.778.994	119.324.469
PATRIMONIO					
Capital	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	7.748.530	46.822.863	181.744.823
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0	7.748.530	39.074.333	134.921.959	213.085.783
Reserva Legal	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000	8.748.530	47.822.863	182.744.823	395.830.606
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.000.000	18.942.198	77.292.977	261.523.817	515.155.075
Prueba de balance	2.500.000	25.560	-822.144	-822.144	-822.144

ESTADO DE RESULTADOS					
ITEM		2.018	2.019	2.020	2.021
Ventas netas		142.080.000	243.478.840	401.740.086	530.296.914
Costos variables		3.536.000	4.461.600	6.960.096	8.686.200
Costo nomina		99.778.202	150.569.317	156.592.090	162.855.773
Gastos de Operación		23.307.400	26.185.600	29.094.328	29.919.805
Gastos de Administración y Ventas		2.020.800	3.058.788	4.666.361	5.977.888
Gastos preoperativos (diferidos)		1.697.400	0	0	0
Gastos financieros		0	0	0	0
Utilidad gravable		11.740.198	59.203.534	204.427.211	322.857.248
Impuesto de Renta		3.991.667	20.129.202	69.505.252	109.771.464
Utilidad neta		7.748.530	39.074.333	134.921.959	213.085.783
Reserva legal		0	0	0	0
Utilidad del periodo		7.748.530	39.074.333	134.921.959	213.085.783

6.4.1. Flujo de Caja

Tabla 31 Flujo de caja

CONCEPTO	Años Histórico			Proyección			
	2016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022
Total Ingresos Operacionales Causados	63.700	85.620	153.280	236.400	328.440	403.914	491.307
C. RECURSOS DEL CREDITO	0	0	0	250.000	0	0	0
1. Para el proyecto	0	0	0	250.000	0	0	0
TOTAL INGRESOS	63.700	85.620	157.380	245.400	338.680	415.608	504.711
II. EGRESOS							
A- GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	49.094	66.377	146.439	209.369	223.354	239.141	257.948
1. Personal Docente	35.000	37.711	93.300	98.899	104.834	111.125	117.794
2. Personal Administrativo	0	0	24.300	25.759	27.306	28.945	30.683
3. Capacitación a Docentes	1.000	2.000	3.000	4.500	6.750	10.125	15.188
5. Gastos generales	13.094	26.666	25.839	80.211	84.464	88.946	94.283

6.4.2 Fuentes de Financiación

SOCIOS	% PARTICIPACION	VALOR
Adarley Manrique	25%	250.000
Leidy Johanna Mur	25%	250.000
Eisenhawer Angrino	25%	250.000
Lilibeydy Manrique	25%	250.000
	TOTAL	1.000.000

6.5 Evaluación del proyecto.

6.5.1. Análisis de riesgos

Unos de los principales riesgos que hay es que la economía entre en crisis y las personas ya no opten por tener sus hijos en un colegio privado sino que les toque tenerlos en los colegios privados por falta de recursos, esto no afectaría a todas las personas pero si la mayoría de padres de familia se retiran del colegio no habría suficientes ingresos para que este se sostenga.

Otro de los riesgos es que el sistema educativo público sea de primer nivel incluyendo el inglés, de esta forma no habría mucha ventaja competitiva para retener los padres de familia para que no retiren los niños de colegio.

Otro riesgo es que los directivos del colegio descuiden la parte pedagógica y no haya innovación y de esta forma el colegio pierde calidad educativa.

6.6. Evaluación económica

6.6.1. Razones financieras

Razones Financieras Estados Financieros						
INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Margen Bruto	Utilidad Bruta / Ventas Netas	1,65%	1,14%	7,57%	8,21%	8,82%
Margen Operacional	Utilidad operacional / Ventas Netas	1%	8%	9%	9%	10%
Margen Neto	Utilidad neta / Ventas Netas	0,82%	5,44%	5,90%	6,35%	6,79%

6.6.2. Valor presente neto y tasa interna de retorno.

Tasa interna de retorno	15,00%
Valor presente neto	192.352.233
Tasa mínima de retorno	25,00%

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

7.1 Direccionamiento Estratégico

7.1.1 Misión, Visión, Valores

Misión

Crear transformación social a través de programas educativos de alta calidad en las áreas de bilingüismo, culturas y artes, dirigido a comunidades de escasos recursos en Cali Colombia para empoderar a niños y jóvenes a medida que desarrollan su potencial y su competitividad cerrando las brechas de desigualdad.

Visión

Al 2024 seremos reconocidos como formadores de ciudadanos globales, brindando acceso al aprendizaje de lenguas extranjeras a nivel regional a las poblaciones menos favorecidas.

7.1.2. Modelo de Negocio

El Canvas de Emprendimiento Social es una herramienta diseñada para ayudar a los emprendedores sociales a entender y construir mejores modelos de negocio para sus proyectos con impacto social.

Todo emprendedor posee una idea de negocio, sin embargo, su puesta en práctica no resulta fácil, y mucho menos sacarle rentabilidad. Por ello contamos con varias estrategias, entre ellas el modelo Canvas. Estas estrategias buscan asegurarnos que nuestras iniciativas llegaran a tener a éxito. Sin embargo, no todos los modelos de negocio nos dan soluciones perfectas. Es por ello por lo que surge el modelo Canvas.

Modelo que se ha convertido desde el 2008 como herramienta estrella en la gestión estratégica y empresarial de un negocio. El modelo Canvas permite ver y moldear en un solo folio, estructurado en nueve elementos, cual es el modelo de nuestro negocio. Y lo mejor de todo, es tan sencillo que puede ser aplicado en cualquier escenario, ya sea una pequeña, mediana y gran empresa. Además, no sólo sirve para las nuevas empresas sino también para aquellas que ya están establecidas.

Gráfico 3 Canvas

Canvas		EMPRESA	COLEGIO LA FONTAINE	
PROBLEMA	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Mercado Meta - Clientes
Instituciones educativas con calidad educativa. Continuidad del bachillerato. bilinguismo para estratos 1,2 y 3	CATEGORÍAS: * ofrecer educación bilingüe. * ofrecer educación preescolar, primaria y secundaria. * bajos costos	CARACTERÍSTICAS: * Bilinguismo en todos los niveles educativos. * Costos accesibles. * nuevas metodologías como la Stem	EJEMPLOS: * Asistencia Personalizada y directa. * Comunidades	EJEMPLO: * Mercado Masivo * Nicho de Mercado * Segmentos * Diversificado * Plataforma Multi-uso
	Recursos Clave		Canales de Distribución	
	TIPOS DE RECURSOS: * Fisicos - sede propia, instalaciones adecuadas * Intelectuales - Mano de obra calificada. reconocimiento nacional por convocatorias ganadas.		Proceso de evaluación: personalizada en la sede. Pagina web. Ubicación central y a pie de calle.	
Estructura de Costos			Fuentes de Ingresos	
CARACTERÍSTICAS: * adquisición Arriendo, salarios, prestamo. * costo de personal * pago de servicios publicos * pago de impuestos * adquisición de materias primas			TIPOS: * pago de mensualidades. * pago de matricula * ingreso por arriendo de cafeteria	

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, este modelo trata de aprender muy rápido sobre el mercado, en un corto tiempo y con el mínimo coste. Con el objetivo de lograr un modelo que busque la agilidad y la reducción del tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.

7.1.3. Matriz DOFA

Gráfico 4 Matriz Dofa

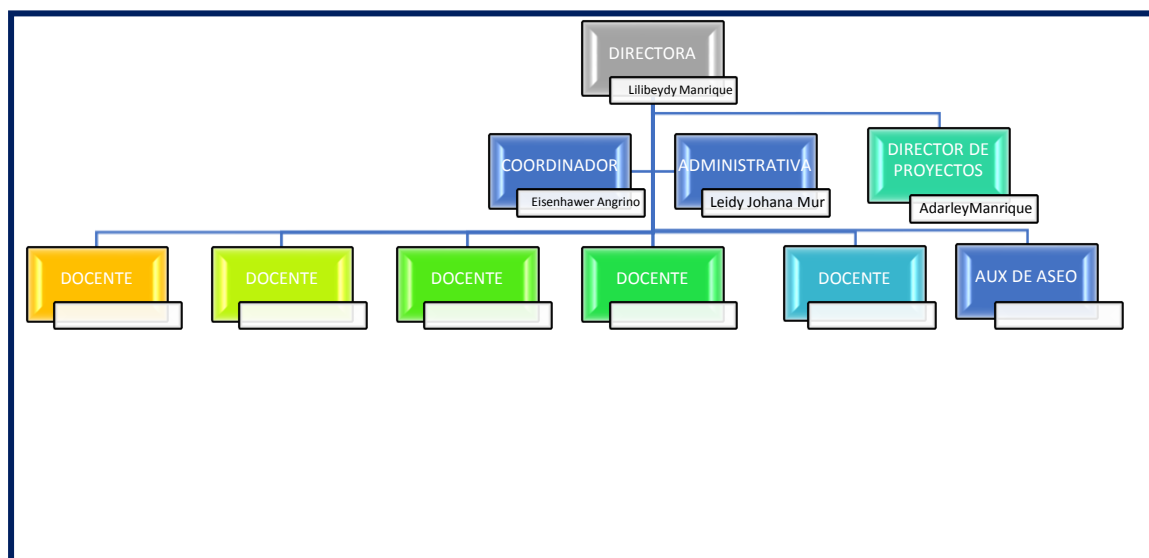
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
COMERCIAL Somos un colegio que brinda una educación bilingüe a bajo costo. ADMINISTRATIVO El grupo administrativo es muy fuerte puesto que se compone de 4 personas profesionales de diferentes carreras SERVICIO - Trato personalizado y directo con los clientes y usuarios. - Valores agregados como el bilingüismo y la educación personalizada.	COMERCIAL Tenemos la oportunidad de clasificar las tarifas por capacidad de pago, con el fin de subsidiar a los niños de bajos recursos. ADMINISTRATIVO En un futuro mediano se podrá pensar en un socio estratégico. SERVICIO - Implementación de un nuevo modelo educativo llamado Steam - Cursos de apoyo a los estudiantes llamados after school para después de la jornada del colegio.
DEBILIDADES	AMENAZAS
COMERCIAL Por estar en el sector educativo existen normas que regulan el cobro ADMINISTRATIVO El grupo administrativo es competitivo por el nivel académico pero con poca experiencia en el tema empresarial y educativo. SERVICIO No contar con la planta completa de docentes y la falta de dotaciones como sala de sistemas y biblioteca.	COMERCIAL El entorno económico es una amenaza debido a que el colegio es privado y no tiene cobertura y de esta forma muchos padres por temas financieros prefieren el colegio público con cobertura. ADMINISTRATIVO Que los padres de familia tengan poca aceptación al cambio administrativo y de modelo educativo. SERVICIO - Leyes que se implementan que puedan ir en contravía del modelo educativo Steam - También la deserción de estudiantes

Fuente: Elaboración propia.

7.2. Estructura

7.2.1. Organigrama

Gráfico 5 Organigrama



7.2.2. Manual de Funciones

Nombre del cargo	Área de responsabilidad	Conocimientos requeridos	Actitudes
Directora	Persona autorizada por la secretaria de educación como la primera autoridad responsable del correcto funcionamiento, organización y operación del colegio.	Ser profesional licenciado en temas educativos.	Liderar procesos, Resolver problemas con rapidez y eficacia
Tareas de un Director	1. Controlar que el proyecto institucional se efectúe.		
	2. Prever y organizar las actividades, recursos y apoyos necesarios para el desarrollo del plan y los programas de estudio.		
	3. Evaluar el desarrollo y los resultados de las actividades del personal a su cargo en la escuela, las aulas y la comunidad.		
	4. Elaborar programa anual de trabajo de la escuela a su cargo.		
	5. Recibir, analizar y autorizar los planes de actividades anuales presentados por los profesores de grupo.		
	6. Controlar que el proceso de enseñanza y aprendizaje se desarrolle conforme a lo establecido en el proyecto institucional.		

Nombre del cargo	Área de responsabilidad	Conocimientos requeridos	Actitudes
Coordinador	Asesorar en asuntos académicos, al mismo tiempo la planeación, instrumentación, ejecución y evaluación del programa académico.	Ser profesional en temas educativos o administrativos.	Coordinar procesos, Resolver problemas con rapidez y eficacia
Tareas de un Coordinador	1. Desarrollar su gestión en compromiso con la filosofía institucional y con altos niveles de calidad.		
	2. Apoyar en el diseño y realización del PEI aportando lo referente al área académica y apoyando en otras áreas del proyecto.		
	3. Evaluar el desarrollo y los resultados de las actividades del personal a su cargo en la escuela, las aulas y la comunidad.		
	4. Colaborar con la Rectoría en la planeación y evaluación institucional.		
	5. Diseñar y proponer programas de actualización y capacitación del personal docente del colegio.		
	6. Diseñar y liderar programas de mejoramiento continuo en las áreas académicas del colegio.		

Nombre del cargo	Área de responsabilidad	Conocimientos requeridos	Actitudes
Administrativa	Ejecutar los procesos administrativos del área, aplicando normas y procedimientos definidos, elaborando documentación, revisando y realizando cálculos, a fin de dar cumplimiento a cada uno de esos procesos.	Técnico o profesional en áreas administrativas	Responsabilidad, coordinación de procesos documentales.
Tareas de un Administrativo	1. Participa en la elaboración del anteproyecto de presupuesto.		
	2. Realiza los descargos o pagos contra cada compromiso.		
	3. Evaluar el desarrollo y los resultados de las actividades del personal a su cargo en la escuela, las aulas y la comunidad.		
	4. Realiza seguimiento a los pagos para su cancelación oportuna.		
	5. Lleva registro y control de los recursos financieros asignado a la dependencia, fondo fijo, avance a justificar, caja chica, etc		
	6. Realiza registro contable.		

Nombre del cargo	Área de responsabilidad	Conocimientos requeridos	Actitudes
Docente	El Docente de Básica Primaria debe cumplir las funciones del Docente Director de Grado y las del Docente de área.	Licenciado en la enseñanza preescolar y primaria.	Coordinar procesos, Resolver problemas con rapidez y eficacia
Tareas de un Docente	1. Colaborar y participar en actividades programadas por la institución.		
	2. Entregar oportunamente los documentos que sean solicitados por las distintas dependencias internas o externas de la Institución.		
	3. Velar por la seguridad y comodidad de los estudiantes a su cargo dentro del horario escolar.		
	4. Rendir informes por periodo de rendimiento académico y disciplinario a los padres de familia.		
	5. Fomentar la formación de valores, respeto y buenas relaciones interpersonales dentro de la comunidad educativa.		
	6. Evaluar el proceso de aprendizaje del estudiante.		

7.3. Aspectos Legales

7.3.1. Constitución legal de la empresa

La empresa Colegio La Fontaine SAS es una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), 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.

Los socios capitalistas serán Eisenhower Angrino con el 25%, Adarley Manrique Ramirez 25%, Leidy Johana Mur 25% y Lilibeydy Manrique 25%. Cada socio aportara \$ 8`250.000.

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.

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.

7.3.2 Tramite para ampliación de oferta educativa

Solicitud escrita del trámite. (Original)

Anotaciones adicionales: Indicando modificación de la licencia de funcionamiento por la novedad ampliación del servicio educativo. Esta deberá indicar los números de: Concepto de uso del suelo, concepto sanitario, Número de Identificación Tributaria - NIT, número de matrícula inmobiliaria.

Excepción: Aplica solo para establecimientos de educación formal privada

Propuesta curricular para ampliación del servicio. (Original)

Acta de reunión con la comunidad. (Original)

Anotaciones adicionales: Evidenciando la participación de la comunidad educativa en el proceso de modificación del proyecto educativo institucional PEI.

Actas de reunión del Consejo Directivo. (Original)

Anotaciones adicionales: En las cuales hayan quedado consignadas la planeación, ejecución y evaluación de cada etapa del proceso.

Verificaciones de la institución

Contar con licencia de funcionamiento.

Estar autorizado según el Plan de Ordenamiento Territorial para ejercer una actividad educativa formal en el territorio.

Excepción: Aplica solo para establecimientos de educación formal.

El establecimiento educativo debe estar clasificado en un régimen de libertad de tarifas, previa autoevaluación del año anterior en el aplicativo EVI del Ministerio de Educación Nacional.

Contar autorización previa para desarrollar edificaciones, áreas de circulación y zonas comunales en uno o varios predios, de conformidad con lo previsto en el Plan de Ordenamiento Territorial, los instrumentos que lo desarrollen y complementen, los Planes Especiales de Manejo y Protección de Bienes de Interés Cultural, y demás normatividad que regule la materia.

Contar con infraestructura física y equipos, elementos y materiales básicos para la ampliación del servicio.

Atender la visita técnica en el lugar donde funcionará el establecimiento educativo.

7.3.2 Gastos de personal

CONCEPTO	Años Histórico			Proyección			
	2016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022
II. EGRESOS							
A- GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	49.094	66.377	146.439	209.369	223.354	239.141	257.948
1. Personal Docente	35.000	37.711	93.300	98.899	104.834	111.125	117.794
2. Personal Administrativo	0	0	24.300	25.759	27.306	28.945	30.683
3. Capacitación a Docentes	1.000	2.000	3.000	4.500	6.750	10.125	15.188

7.3.2 Gastos de constitución

Cámara de comercio	227.400,00
Escrituración	150.000,00
Higiene y sanidad	120.000,00
Bomberos	120.000,00
Total	617.400,00

8. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

8.1. Equipo de trabajo

Adarley Manrique Ramírez

Licenciado en lenguas extranjeras de la Universidad del Valle trabaja actualmente como docente de inglés de la universidad Santiago de Cali y la Universidad del Valle, cofundador del Colegio La Fontaine desempeña labores de proyectos y programas tecnológicos en el colegio. Ha trabajado en varios colegios bilingües de la ciudad de Cali como el Freinet, Colegio Filadelfia, Confandi entre otros.

Leidy Johana Mur

Es auxiliar contable del Universidad Remington de Cali ha trabajado como auxiliar en distintas empresas, es cofundadora del Colegio La Fontaine y actualmente es la asistente administrativa del Colegio.

Eisenhawer Angrino

Es tecnólogo en comercio exterior y actualmente está cursando sus estudios en administración de empresas en la Universidad del Valle ha trabajado en empresas como coordinador de exportaciones, es cofundador del colegio La Fontaine y actualmente desempeña labores como coordinador del colegio.

Lilibeydy Manrique Ramírez

Licenciada en lenguas extrajeras de la Universidad del Valle es cofundadora del Colegio La Fontaine y actualmente se desempeña como directora del colegio. También ejerce como docente de inglés en la Universidad del Valle.

9. IMPACTO DEL PROYECTO

9.1. Impacto Social

Este es el principal impacto que se pretende realizar por medio del colegio puesto que esta es una propuesta para contribuir con disminuir la brecha de pobreza que presenta nuestro país, una de las herramientas para que disminuya la pobreza es a educación de calidad y eso se intenta con el proyecto.

Otro impacto social es la generación de empleo puesto que se han generado 4 puestos de trabajo desde que e iniciaron labores con la nueva administración y se espera que año tras año se abran nuevas fuentes de trabajo.

9.2. Impacto Ambiental

Este es uno de los desafíos del colegio puesto que actualmente se utiliza mucho papel para realizar las clases del colegio y la idea es poder hacer proyectos ambientales con el fin de disminuir el consumo de agua, energía y pape. Junto con la universidad Autónoma de Occidente se está realizando un proyecto de reciclaje para que los niños hagan reciclaje desde sus casas y en el colegio haya una estación de reciclaje.

9.3. Impacto Económico

Económicamente las personas verán los beneficios de tener a sus hijos en una institución de calidad a bajo costo, otro es que el proyecto busca que sea escalable y replicable lo cual generaría varios puestos de trabajo.

9.4 Resumen ejecutivo

Servicio: ofrecemos educación bilingüe y con metodología steam para los grados de pre escolar y primaria y este proyecto busca implementar el bachillerato completando la educación básica y

en usa segunda fase la educación media decimo y once grado para los estratos 1,2 y 3 de la comuna 20 de Cali.

Problema a solucionar: el problema a solucionar es la continuidad de los estudiantes del Colegio La Fontaine con el bachillerato. En este momento el colegio solo cuenta con preescolar y primaria y brinda 5 horas semanales de inglés la propuesta busca implementar el bachillerato para que este nivel que traen los niños no se pierda al entrar a un colegio que no cuente con buen nivel de inglés sino que estos puedan dar continuidad a su calidad educativa.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

Este trabajo busca dar solución a la problemática de la desigualdad social que existe en la comuna 20 de Cali y una de las formas de poder disminuir esa desigualdad es la educación es por eso que se plantea en este proyecto brindar la continuidad de una educación de calidad con énfasis en inglés y con nuevas metodologías como es la Steam que permite desarrollar una educación integral.

En la primera parte que se planteó y analizó el problema y sus variables se evidencio que es necesario trabajar en desarrollar iniciativas educativas para que los estudiantes pueden tener las herramientas de una buena educación para la vida.

Ya en la parte de investigación del mercado se pudo evidenciar que las personas quieren y necesitan dar continuidad a los estudios que en este caso es el bachillerato. Las personas a

quienes se les realizo la encuesta tienen sus hijos y familiares estudiando actualmente en el colegio y les preocupa tener que conseguir otro colegio para sus hijos, de igual forma son conscientes de que la calidad educativa que se está brindando cumple con las expectativas que tienen.

Otra conclusión que vemos es que es viable financieramente el proyecto puesto que cada padre da una mensualidad que ayuda a sostenimiento del proyecto, esto permite garantizar una continuidad de los servicios educativos hasta el bachillerato.

10.2 RECOMENDACIONES

De acuerdo a la investigación hecha en este trabajo de grado es posible implementar el bachillerato en el Colegio La Fontaine teniendo en cuenta los requisitos exigidos por secretaria de educación municipal del municipio de Santiago de Cali el cual tiene lineamientos que hay que cumplir y que están dentro del trabajo que se realizó, para la parte del mercado es necesario adelantar campañas de mercado con el fin de atraer nuevos estudiantes que llenen los salones y se pueda contar con unos ingresos que permitan el sostenimiento de la nueva oferta educativa, por parte de las tarifas que se van a ofrecer estas están reguladas por secretaria de educación municipal y de acuerdo a lo que ellos expidan se pueden implementar aumentos de tarifas de lo contrario no se podría sino hasta donde la secretaria de educación apruebe, en la parte de infraestructura es posible hacer la construcción de los 3 salones adicionales teniendo en cuenta que se requiere licencia de construcción emitido por curaduría urbana y es necesario que una entidad financiera soporte la parte monetaria para que el proyecto se pueda ejecutar, se debe

tener mucho cuidado con la parte de presupuesto porque el proyecto no genera grandes utilidades y de esta forma es dispendioso poder distribuir y administrar bien los recursos monetarios.

11. BIBLIOGRAFIA

Education First (EF EPI 2016) *Colombia y su preocupante nivel de inglés* Recuperado de <https://www.semana.com/educacion/articulo/bilinguismo-nivel-de-ingles-en-colombia/542736>.

Plan de Desarrollo Municipal de Cali (2016- 2019) – alcaldía de Santiago de Cali.

La Estrategia del Océano Azul” W. Chan Kim y Renée Mauborgne - traducido por Adriana de Hassan (Bogotá 2005) grupo editorial Norma.

Sthephanie Michaux, Anne-Christine Cadiat (junio 4,2015) “*Las Cinco Fuerzas de Porter*”.

Franco Pedraza, P. (2016). La definición del emprendimiento social. Algunos elementos conceptuales para el debate. Revista Finnova

DECRETO NÚMERO 1850 DE 2002 - Diario Oficial No. 44.901 jueves 15 de agosto de 2002 recuperado de https://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-103274_archivo_pdf.pdf

Ángela Bohórquez S. (Agosto 17, 2016) ¿Qué son los manuales de convivencia? - <https://compartirpalabramaestra.org/articulos-informativos/que-son-los-manuales-de-convivencia>

Obligacion para las empresas (23/05/2016) - <http://prevencionar.com.co/2016/05/23/empleadores-obligados-reglamento-interno-del-trabajo>

EDUCACIÓN 3.0 - (noviembre23, 2016) Recuperado de. <https://www.educaciontrespuntocero.com/noticias/10-claves-implantar-la-educacion-steam-aula/41064.html>

Ley 115 de Febrero 8 de 1994 Ministerio De Educación Nacional - https://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-85906_archivo_pdf.

Decreto 3433 articulo 9 Ministerio de Educación Nacional - https://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-172427_archivo_pdf.

Datos abiertos (2017) - http://www.cali.gov.co/planeacion/publicaciones/107856/datos_abiertos_del_municipio_de_santiago_de_cali/

Cali en cifras (2015) – Cali en cifras por Comunas -
[http://www.cali.gov.co/publicaciones/107143/cali en cifras planeacion/](http://www.cali.gov.co/publicaciones/107143/cali%20en%20cifras%20planeacion/)

Formalización del empleo. Congreso de la Republica (2010, Diciembre 29). La Ley de Formalización y Generación de Empleo. [En línea]. Disponible en :
<https://www.dnp.gov.co/Pol%C3%ADticasdeEstado/LeydeFormalizaci%C3%B3nyGeneraci%C3%B3ndeEmpleo.aspx>. [2013, Noviembre 20].

Ley del primer empleo. (2010, Diciembre 19). [En línea]. Colombia: Ministerio del Trabajo. Disponible en: <http://www.mintrabajo.gov.co/index.php/empleo/abece-ley-de-primer-empleo.html> [2013, 18 de Octubre].

AMARAU, Antonio. (2008). Administración para emprendedores: Fundamentos Para La Creación y Gestión de Nuevos Negocios. México: Pearson Educación

12. LISTA DE CUADROS

Tabla 1 Cuadro de matriz competitivo.....	30
Tabla 2 Demanda de Alumnos.....	32
Tabla 3 Calculo de la Muestra.....	33
Tabla 4 Pregunta 1 Encuesta.....	34
Tabla 5 Pregunta 2 Encuesta.....	35
Tabla 6 Pregunta 3 Encuesta.....	36
Tabla 7 Pregunta 4 Encuesta.....	37
Tabla 8 Pregunta 5 Encuesta.....	38
Tabla 9 Pregunta 6 Encuesta.....	39
Tabla 10 Pregunta 7 Encuesta.....	40
Tabla 11 Pregunta 8 Encuesta.....	41
Tabla 12 Pregunta 9 Encuesta.....	42
Tabla 13 Pregunta 10 Encuesta.....	43
Tabla 14 Pregunta 11 Encuesta.....	44
Tabla 15 Pregunta 12 Encuesta.....	45
Tabla 16 Pregunta 13 Encuesta.....	46
Tabla 17 Cuadro Comparativo de tarifas.....	48
Tabla 18 Tabla de Costos anuales de promoción.	49

Tabla 19 Proyección de ventas	51
Tabla 20 Ingresos por ventas.....	52
Tabla 21 Presupuesto del proyecto.....	54
Tabla 22 Cronograma de actividades.....	55
Tabla 23 Plan de ejecución.	60
Tabla 24 Costos de administración.	61
Tabla 25 Costos de publicidad.	61
Tabla 26 Capital de trabajo inicial	62
Tabla 27 Punto de equilibrio.....	62
Tabla 28 Ingresos	63
Tabla 29 Presupuesto de nómina.	64
Tabla 30 Estados Financieros.....	65
Tabla 31 Flujo de caja.....	66

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1 Planos arquitectónicos del proyecto.	53
Gráfico 2 Distribución de planta	59
Gráfico 3 Canvas	70
Gráfico 4 Matriz Dofa	71
Gráfico 5 Organigrama.....	72

21. ANEXOS

CUESTIONARIO

1. ¿Cuántos años tiene?

- A. 15 a 25
B. 25 a 35
C. 35 a 45
D. Mas de 45

2. ¿Cuál es su principal ocupación?

- A. Estudiante
B. Trabajador
C. Independiente
D. Ama de Casa
E. Pensionado

3. ¿Cuál es su estado Civil?

- A. Soltero (a)
B. Casada (a)
C. Unión Libre

4. de uno a cinco califique la calidad educativa del Colegio La Fontaine

- A. 0 a 1
B. 1 a 2
C. 2 a 3
D. 3 a 4
E. 4 a 5

5. ¿Cuantos hijos tiene?

- A. 1 a 2
B. 3 a 4
C. 5 a 6
D. No tiene

6. ¿cree usted que la educación privada es mejor que la educación pública?

- A. SI
B. NO

7. ¿Estaria dispuesto a que su hijo o hija continuara el bachillerato en el colegio?

- B. Si
C. No

8. ¿Qué es lo más importante a la hora de escoger colegio para sus hijos?

- A. La Calidad Educativa
B. EL precio
C. ubicación
D. Referencia
E Otra, cual.

09. ¿Le gustaria que el Colegio La Fontaine ofreciera el bachillerato?

- A. SI
B. NO

10. ¿ Por que escojio Colegio La Fontaine para su hijo o hija?

- A. pro su Calidad Educativa
B. Por el precio
C. Por consejo de alguna persona
D. por que no habia más opción
E. Por su buen nombre

11. ¿Qué nivel educativo tiene el padre, madre o personas cabeza de hogar?

- A. Ninguno.
B. Primaria
C. Secundaria
D. Tecnic o
E. Tecnologo
F. Profesional
G. Pos grado

12. ¿Que modalidad o enfoque le gustaria que tuviera el colegio?

- A. basico
B. emprendimiento
C. artistico
D. comercial

13. ¿si no escoje Colegio La Fontaine cual de estos colegios escojeria?

- A. Cañaveral de occidente
B. Elizabeth Lorza
C. Liceo cerros del Valle
D. Publico
E. Conacep
F. Amparo o Americas Unidas
G. otro.

Cual: _____

***Muchas gracias por su colaboración.
Para nosotros su opinion es muy importante!!***