INFORME FINAL
PROYECTO: HAPPY KIDS

PRESENTADO POR:
Vivian Yicel Bambague Meneses
Fernanda Astrid Montenegro Muñoz

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE LA EDUCACIÓN
2021

I. Nombre del proyecto Happy Kids – Jardín infantil

II. Tabla de Contenido

I. NOMBRE DEL PROYECTO 2

III. INTRODUCCIóN 5

IV. JUSTIFICACIóN 6

V. OBJETIVOS 11

GENERAL 11
ESPECÍFÁCOS 11

1. RESUMEN EJECUTIVO 11

2. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIóN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS 14

2.1 CONTEXTUALIZACIóN: GLOBAL – REGIONAL, LOCAL Y SECTORIAL 14
2.2 DESCRIPCIóN DE LA OPORTUNIDAD DE MERCADO 19
2.3 ANáLISIS PESTAL 22
2.4. ANáLISIS DOFA 23
NOTAÁFUENTE. ELABORACIóN PROPIA 23
2.5 ESTIMACIóN DE DEMANDA 23
2.6 TAMAñO DE MERCADO 25
2.7 ESTRUCTURA DEL MERCADO 27

3. PLAN DE MERCADO 28

3.1 MODELADO DE NEGOCIOS 28
3.2 VALIDACIóN DEL MODELO DE NEGOCIO INICIAL 30
Situación: 34
Problema: 34
3.3 ANáLISIS DE ÁEGMENTOS DE MERCADO 35
3.4 ANáLISIS DE LA COMPETENCIA 35

PRESTA EDUCACIóN VIRTUAL A NIñOS Y NIñAS ENTRE 1 A 6 AñOS 36

3.5 ANáLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER 37
F1: Poder de negociación de los clientes 37
F2: Poder de negociación de los proveedores 37
F3: Amenaza de los nuevos competidores 38
F4: Amenaza productos sustitutos 38
F5: Rivalidad entre competidores 39
3.6 ESTRATEGIA DE MERCADOS 39
3.6.1 Propuesta de Valor 39
3.6.2 Estrategia de venta 41
3.6.3 Estrategia de Precio 41
3.6.4 Estrategia de Promoción 42

3.6.5 Estrategia de Servicio *43*

4. PROYECCIóN DE VENTAS **44**

5. PLAN OPERATIVO **47**

5.1 FICHA TéCNICA DE PRODUCTO O SERVICIO 47
5.1.1 Servicio de Educación *47*
5.1.2 Servicio de JardiÁ *50*
5.2 ANáLISIS DE LA CADENA DE VALOR 53
5.2.1 ACTIVIDAD PRIMARIA 54
5.2.1.1 Logística interna *54*
5.2.2 ACTIVIDAD SECUNDARIA 55
5.3 PROCESO DEL SERVICIO 56
5.4 MAPA ESTRATéGICO SE PROCESOS 57

5.5 ANáLISIS DE REQUERIMIENTOS **58**

5.5.1 NECESIDADES DE MAQUINAÓIA Y EQUIPOS 58
5.5.2 NECESIDADES DE MATERIALES 59
5.5.3 NECESIDADES DE PERSONAL 60
TABLA 11 NECESIDAD DE PERSONAL 60

5.6 ANáLISIS DE LOCALIZACIóN **60**

5.7 PROPUESTA DE DISEñO DE PLANTA 61

6. PROTOTIPO Y VALIDACIóN DEL PROTOTIPO **62**

7. PLAN ORGANIZACIONAL **72**

Á.1 PENSAMIENTO ESTRATéGICO 72
7.1.1 Principios Corporativos *72*
7.1.2 Misión de la Empresa *72*
7.1.3 Visión de la Empresa *72*
7.1.4 Objetivos Estratégicos *73*

7.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL **74**

7.3 ANáLISIS LEGAL Y NORMATIVO **76**

7.3.1 Legislación aplicable *76*
7.3Ó2 Tipo de sociedad *78*
7.3.3 Obligaciones y beneficios *79*

8. PLAN DE GESTIóN DE RIESGOS **80**

8.1 ESTRATEGIA DE MITIGACIóN SEGúN EL ANáLISIS PESTAL 80

9. PLAN FINANCIERO **81**

9.1 ANáLISIS DE COSTOS DE OPERACIóN 81
9.2 PLAN DE INVERSIONES 82
9.3 PLAN DE FINANCIACÁóN 83
NOTA. FUENTE. SIMULACIóN CRéDITO FONDO DE EMPLEADOS 85
NOTA. FUENTE. SIMULACIóN CRéDITO FONDO DE EMPLEADOS 86
9.4 ANáLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO 86
9.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 87

9.6 Flujo de Caja Proyectado 88
9.7 Balance General Proyectado 89
9.8 Evaluación del Modelo de Negocio a Través de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno 90
10. CONCLUSIONEÍ Y RECOMENDACIONES 91
11. BIBLIOGRAFÍA 93

Índice de Tablas

Tabla 1 *Análisis Pestal* 22
Tabla 2 *DOFA* 23
Tabla 3 *Modelo de Negocio Happy Kids* 28
Tabla 4 *Modelo de Negocio Inicial* 30
Tabla 5 *Análisis de la Competencia* 36
Tabla 6 *Ficha Técnica Servicio de Educación* 47
Tabla 7 *Ficha Técnica Servicios Jardín* 50
Tabla 8 *Cadena de Valor Happy Kids* 53
Tabla 9 Necesidades de maquinaria y Equipos 58
Tabla 10 Necesidad de Materiales 59
Tabla 11 Necesidad de Personal 60
Tabla 12 Riesgos 80
Tabla 13 Costos de Operación 81
Tabla 14 Plan inversiones Happy Kids 82
Tabla 15 Financiamiento 83
Tabla 16 Punto de Equilibrio 86
Tabla 17 Estado de resultados 87
Tabla 18 Flujo de caja 88
Tabla 19 *Análisis VPN* 90
Tabla 20 *Análisis de la TIR* 90

Índice de Figuras

Figura 1 Matriculas Nivel Educativo 24
Figura 2 *Proyección de Ventas primer año* 44
Figura 3 *Proyección de Ventas segundo año* 45
Figura 4 *Proyección de Ventas segundo año* 46
Figura 5 Flujo grama del proceso 56
Figura 6 *Mapa Estratégico de Procesos* 57
Figura 7 *Localización* 61
Figura 8 *Diseño de Planta* 61
Figura 9 *Prototipo Bienvenida* 62
Figura 10 Prototipo Misión 63

Figura 11 Prototipo Visión 64
Figura 12 Prototipo Objetivos 65
Figura 13 Prototipo Valores 66
Figura 14 Prototipo Horarios 67
Figura 15 Prototipo Macro proyecto 68
Figura 16 *Macro proyecto Pre jardín* 69
Figura 17 Macro proyecto jardín 70
Figura 18 *Macro Proyecto Transición* 71
Figura 19 Estructura Organizacional 74
Figura 20 Ciclo de Amortización 1 84
Figura 21 Ciclo de Amortización 2 85
Figura 22 Ciclo de Amortización 3 86

III. Introducción

El siguiente proyecto de emprendimiento está enfocado en la construcción de un jardín infantil privado, con una ubicación tentativa en el sector del Obando de la ciudad de Popayán, se cree que esta plaza es la adecuada porque se puede lograr el aprovechamiento a través de la necesidad que surge con padres familia por encontrar un lugar seguro oportuno y eficaz, en cuestión de opciones de flexibilidad en tiempo, horario, economía y calidad.

Happy Kids es una idea de negocio sobre un jardín infantil que busca satisfacer y suplir las necesidades que la competencia no brinda (comodidad, confianza, flexibilidad en los horarios) y ofrecer acompañamiento a los usuarios (niños y niñas) que hagan parte de este gran proyecto, donde se encontrara desde tecnología hasta una amplia gama de educadores con alto nivel en pedagogía.

La siguiente propuesta será trabajar de manera integral en el estudio de los principales procesos de dirección estratégico y metodologías de análisis pedagógico; conjuntamente con su aplicación en el diseño y puesta en marcha del “Plan de Negocios” ante los posibles escenarios de mercado.

Happy Kids Popayán es una propuesta innovadora, que ofrece educación de calidad y especializada en niños y niñas de 0 a 5 años de la comuna 8 y sus alrededores, para brindar seguridad a los padres de familia trabajadores del sector que necesiten una buena educación para sus hijos.

IV. Justificación

La primera infancia, es una de las etapas más significantes en la vida del ser humano, en el transcurso del tiempo y gracias a estudios e investigaciones se ha ido construyendo el sentido, significado e importancia de esta etapa temprana de la vida, teniendo en cuenta que en épocas anteriores la infancia era una etapa que no le prestaban mucha atención , no se consideraba importante que los niños y niñas aprendieran en esa edad, eran solamente receptores de información y solo necesitaban cuidado, pero con el pasar del tiempo ya la primera infancia ha ido tomado fuerza así como lo afirma El Ministerio de Educación:

Cada sociedad, de acuerdo con su trayectoria histórica, ha tenido distintas concepciones de la infancia, de su desarrollo y de su educación. Estas construcciones sociales están influenciadas por las ideas y las prácticas culturales que están presentes en la vida diaria, así como por los avances que se van dando en el conocimiento científico y cotidiano, las movilizaciones de las poblaciones y las políticas públicas o normativas en curso. Las maneras de nombrar y definir a las niñas y los niños, las formas de atenderlos, cuidarlos y educarlos son dinámicas, cambiantes e históricas, de tal forma que lo que se entiende actualmente por educación para la primera infancia no es lo mismo que lo que se entendía hace uno o dos siglos atrás de esta manera, tanto las concepciones de niña y niño como las de su desarrollo, atención, cuidado y educación han sufrido cambios que han conducido a las ideas y prácticas que se tienen hoy.(Ministerio de Educación nacional, p.14),

Es por eso que la primera infancia en esta época se le ha dado un gran valor por

parte de los entes encargado de velar por la integridad y bienestar de la primera infancia como lo es El Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y el Ministerio de educación Nacional (MEN) pero a la vez hasta el momento en la educación pública solo se reconoce la importancia de un año en el nivel preescolar, que es el nivel transición, los niveles inferiores pero no menos importantes como son: Párvulos, Pre – jardín y Jardín están a cargo de ICBF, brindando una educación escolarizada, teniendo en cuenta que la parte más fuerte es el cuidado y la alimentación y no todos los niños y niñas tienen acceso porque esta atención es priorizada para los niños y niñas de población vulnerable, teniendo en cuenta que la demás población también debería tener acceso a la educación de calidad, teniendo en cuenta que los retos de la educación de este siglo y las exigencias de la de adquisición de conocimiento cada vez es mayor, se hace necesario que hayan jardines infantiles privados a los que tengan acceso familias de niños y niñas de estrato medio, que debido a sus ingresos no pueden tener acceso a los Jardines sociales, pero tampoco pueden tener acceso a jardines privados por sus altos costos y por quedar ubicados en zonas lejanas, logrando ayudar en la sociedad a disminuir la brecha que se tiene en este momento en la educación a nivel nacional.

Por ello la idea de negocio nace por la necesidad de crear un proyecto que satisface las necesidades de la comunidad de la ciudad de Popayán, esta idea se basa en ofrecer un servicio de calidad por medio de nuevas metodologías de enseñanza teniendo en cuenta la importancia de estas realizar estas prácticas en los niños y niñas en la primera infancia, teniendo en cuenta que con ellas se puede lograr que el niño o niña tenga una pensamiento crítico, desarrolle su imaginación logrando que el niño piense

por sí mismo y lo más importante por es que esto se puede lograr por medio del juego que es lo que más les atrae a los infantes y les facilita el aprendizaje, como lo dice Chacón:

La diversión en las clases debería ser un objetivo docente. La actividad lúdica es atractiva y motivadora, capta la atención de los alumnos hacia la materia, bien sea para cualquier área que se desee trabajar. Los juegos requieren de la comunicación y provocan y activan los mecanismos de aprendizaje. La clase se impregna de un ambiente lúdico y permite a cada estudiante desarrollar sus propias estrategias de aprendizaje. Con el juego, los docentes dejan de ser el centro de la clase, los "sabios" en una palabra, para pasar a ser meros facilitadores-conductores del proceso de enseñanza- aprendizaje, además de potenciar con su uso el trabajo en pequeños grupos o parejas. (Chacón, 2008, p.2)

Utilizando como metodología el juego para lograr un aprendizaje significativo dejando de un lado la educación tradicional, que en su tiempo daba muy buenos resultados pero que en este momento donde hay muchos estudios que comprueban que en los mejores resultado se logran utilizando metodologías activas estas son humanas y adaptadas a las necesidades del contexto y la comunidad como lo dice Prensky (como cito Larragaña, 2012)"no se puede seguir educando a los niños y niñas en tiempos de antaño, o como en el pasado porque nunca van a encontrar los problemas a los problemas globales, porque hoy en día los infantes aprenden mucho más por sí mismos" (p.8)

Es importante que todos estos conocimientos se desarrollen en un espacio

agradable, porque como lo dice Hoyuelos (2005) “los espacios, el mobiliario, las decoraciones, no deben ser solamente relevantes en sí, si no también elementos sugeridores de posibilidades que se ofertan al niño para expresarse y desarrollar toda la dotación genética que poseen”. (p.2)

Hablar de pedagogía activa, tiene mayor relevancia que las pedagogías que tuvo apego en épocas anteriores, uno de los grandes aportes significativos es plantear las necesidades y capacidades del medio ambiente en el ser humano y como otro aporte existe la necesidad que la sociedad requiere de la escuela para transformarse por medio del conocimiento a favor de la comunidad (Vidal y Bonozo, 2018, P.17)

El segmento al que está dirigido la idea de negocio es la población infantil entre 0 y 5 años y sus familias de la ciudad de Popayán del sector antes mencionado, está enfocado en ofrecer un servicio diferente buscando un posicionamiento en el mercado, brindando beneficios económicos, de tiempo en cuestión facilidad de horarios, ofrecer nuevas tecnologías innovadoras que haga que los clientes busquen y sientan la necesidad de pertenecer a este Jardín Infantil, para lograr el éxito en la creación de esta empresa, así como lo dice: Christensen (1997) “La forma más efectiva de establecer una presencia en los nuevos mercados es creando una organización autónoma, un negocio nuevo e independiente, que explote la nueva tecnología y desarrolle nuevos clientes en torno a ella” (p.191). Teniendo en cuenta la situación de emergencia sanitaria por la que está pasando el país en este momento, se pone a disposición de la población un servicio diferente, que se pretende dar que cumpla y pueda satisfacer las expectativas y necesidades de las familias, teniendo en cuenta que en este momento

el gran reto de la educación en este momento es poder implementar técnicas que faciliten a sus padres la educación en casa, que no sea solo una clase virtual, teniendo en cuenta que para la edad de los niños no es conveniente, ni recomendable y además la atención de los niños y niñas no es por mucho tiempo, entonces se ofrecerá una maleta didáctica diseñada especialmente para la edad de cada niño y niña, con material educativo y de estimulación, por semana una clase para los niños y niñas, siguiendo las recomendaciones de bioseguridad, además de ofrecer capacitación adecuada, contextualizada y continua para los padres de familia y/o cuidadores, para que ellos puedan utilizar el material didáctico ofrecido y concientizar para que ellos puedan brindar al menos una hora diaria para la educación de sus hijos, logrando que los niños y niñas tengan acceso a la educación a pesar de la situación, no se descontextualicen y no dejen de aprender.

A pesar de que existe mucha competencia la idea es hacer la diferencia por medio de las metodologías de enseñanza, la forma didáctica como se brinda el conocimiento y apoyo a los estudiantes y padres de familia del jardín, buscando siempre la satisfacción de los clientes y usuarios por medio de innovaciones y creación de estrategias encaminadas a las necesidades de los habitantes del sector y sus alrededores, brindando un acogimiento a todos los niños y niñas para que se sientan atendidos, aceptados, queridos, valorados, escuchados y sobretodo confiados, para ello los docentes del jardín “HappyKids” demostraran que podrán tener confianza en ellos porque les respetan y atienden sus requerimientos.

V. Objetivos

General

Establecer la viabilidad del modelo de negocio del jardín infantil, “Happy Kids” que responda a los desafíos de la gerencia educativa, la innovación y lo nuevos escenarios educativos para la educación de la primera infancia en la ciudad de Popayán, a partir de los análisis de mercado, técnico operativo administrativo financiero y de riesgos.

Específicos

- Construir una propuesta de valor para el negocio que responda a los desafíos de la gerencia educativa, la innovación y lo nuevos escenarios educativos para la educación de la primera infancia.
- Validar el modelo de negocio inicial del jardín infantil “Happy Kids”
- Construir y validar un prototipo inicial del servicio. (portafolio)

1. Resumen Ejecutivo

El presente proyecto se elaboró partiendo de los estudios realizados en la investigación para la creación del jardín infantil Happy kids, se pudo determinar que la cantidad de instituciones de educación informal no son suficientes para lograr satisfacer las necesidades que en época de pandemia buscaban los padres, necesidades que Happy kids brindara, porque no solo piensa en los niños sino también en los padres de familia, encontrándose servicios de jardín, Educación hasta el re-

fuerzo para los niños que lo requieran, Happy Kids brinda la oportunidad de instruirse por medio de los juegos y actividades lúdicas logrando un buen desempeño en la parte académica e intelectual de cada niño.

A partir del análisis de mercado, se concluye que Happy Kids está orientado a brindar confianza a los padres de familia y a motivar a los niños por medio de las dinámicas de estudio que tiene el jardín de acuerdo a las metodologías de enseñanza; Estudiando las situaciones que se presentaron por causa de la pandemia surgió la idea de crear un Jardin con énfasis en tecnología y acompañamiento para los niños que les dificulte el aprendizaje, se considera que esta es una propuesta factible para satisfacer las necesidades que buscan los padres de familia en lo que respecta al apoyo y la confianza que se les brindara cuando dejen sus hijos en Happy Kids.

En el análisis PESTAL, se pudieron observar situaciones de índole política, económica, social, tecnológica, ambiental, y legal, con las mismas afectaciones hacia el modelo de negocio, y es la consecuencia negativa que dejó la pandemia, a causa de la enseñanza virtual, esto origino gran deserción de estudiantes por motivo de conectividad, y desconocimiento en el uso de las herramientas tecnológicas o la disponibilidad de las mismas; el hecho de no haber estado preparados para este tipo de emergencias fue un factor que genero amenazas hacia todos los negocios y las posibles ideas de emprendimiento, sin embargo, considerando el diseño de esta propuesta, se puede concluir la viabilidad de esta idea de negocio por su planeación y proyecciones que se han dispuesto en cuanto a riesgos y complicaciones previstas.

En el análisis de la DOFA, se considera que las amenazas detectadas, las fortalezas

y oportunidades del emprendimiento permiten observar condiciones de viabilidad.

Tomando el tema del análisis de mercado se realizó con las 5 fuerzas de Porter, mencionadas a continuación, rivalidad entre competidores, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de proveedores, y las amenazas por nueva competición y por servicios que puedan sustituir el nuestro, determinando los posibles escenarios en los que este emprendimiento pueda obtener resultados positivos que den viabilidad.

En la propuesta de valor, se plantearon estrategias para dar a conocer esta idea de negocio, teniendo en cuenta la acogida que tienen las redes sociales y los medios de comunicación sobre las personas, hoy en día el mundo gira alrededor de la tecnología y esto se incrementó a razón de la emergencia sanitaria, se logró plantear estrategias enfocadas en los anuncios en redes sociales, emails, mensajes de texto, publicidad voz a voz, etc.

A nivel organizacional se destacan los objetivos estratégicos y se cumple el desarrollo del plan administrativo y legal en el que se resalta los principios rectores del proyecto, los cuales le brindan la relación de conexión para el propósito el cual el proyecto está planteado.

La legislación aplicable del proyecto se adapta a la normatividad vigente para el funcionamiento de instituciones de esta naturaleza donde también se define el tipo de sociedad la cual permite conocer aprender y tener buenas prácticas.

El análisis de riesgos permite conocer y crear la estrategia para prevenir y detectar la probabilidad de ocurrencia y así mismo estar preparado a cualquier eventualidad que se presente a la hora de prestar el servicio y quizá ponga en riesgo el proyecto.

Finalmente, el objetivo del plan financiero permitió definir que el proyecto puede generar resultados positivos concluyendo que es una propuesta es viable económicamente.

En atención a lo anteriormente mencionado el proyecto Jardin infantil Happy Kids es viable desde los puntos de vista financiero, administrativo y legal.

2. Planteamiento y Descripción de la Oportunidad de Negocios

2.1 Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial

La educación es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo del país, entorno a esto, se están construyendo y desarrollando programas de gobierno a fin de brindar una educación de calidad, el cual recae fundamentalmente en las Instituciones Educativas y en el maestro, razón por la cual se considera que las aulas de clase son el lugar donde se gesta la calidad educativa. (Diaz,2019), y es aquí donde se alimenta la idea de crear un jardín infantil “Happy Kids” teniendo en cuenta que en Colombia la educación de calidad debe ser un derecho para los niños y niñas y que nace o se desarrolla por medio de los centros educativos conformado por maestros que realizan

la debida interacción con los estudiantes.

Los primeros años de vida del ser humano constituyen una etapa muy importante e influyente porque es el momento en que se posicionan las bases para el desarrollo físico y espiritual de cada individuo, durante la primera infancia se asimilan conocimientos, habilidades y hábitos; la primera educación del niño en general desempeña un papel fundamental en el desarrollo de una personalidad armónicamente; depende a la forma en cómo se eduque, la metodología de enseñanza desde sus primeros años de vida y de su contexto familiar y/o institución educativa.

> Una enseñanza de calidad durante los primeros años prepara a los niños para tener éxito a lo largo de toda su educación. Numerosos estudios realizados en diversos países han demostrado que los estudiantes que concluyen la enseñanza preescolar tienen menos probabilidades de repetir grados4 y más probabilidades de concluir la enseñanza primaria y secundaria5-7... Los estudiantes exitosos avanzan más eficientemente a través del sistema educativo, lo que significa que invertir en oportunidades educativas durante los primeros años de vida del niño puede contribuir, con el tiempo, a ahorrar dinero durante las etapas posteriores de su educación. UNICEF (2019, p.10)

Por lo cual se puede decir que la educación inicial debe ser de calidad porque esta puede contribuir a que los países logren sus objetivos relacionados con la enseñanza primaria y secundaria, como también la educación superior, la educación debe estar encaminada en el bienestar, en los derechos de niños y niñas para que tengan acceso a la educación gratuita y de calidad.

De acuerdo con lo anterior, existe la necesidad de ordenar, articular y fortalecer la oferta de servicios para la primera infancia, por medio de la atención integral enfocadas en el fortalecimiento de la educación inicial.

En la ciudad de Popayán la insatisfacción detectada entorno a la falta de institutos o jardines que dediquen su tiempo al cuidado y la educación de los niños y niñas en un ambiente cómodo, y ahora por la emergencia sanitaria que se está atravesando lo que se busca es encontrar lugares donde brinden educación asequible , con el fin de ayudar a satisfacer necesidades de padres e hijos utilizando el contexto adecuado para el aprendizaje, la pandemia ha generado dificultades a los padres de familia para poder asistir a sus hijos en los inicios de la educación y/o el cuidado que requieren en su crecimiento. En la actualidad el acceso a la educación presencial está muy restringido debido a la emergencia sanitaria, el estado ha obligado a cerrar todos los establecimientos educativos para evitar un posible contagio entre niños, es por ello que la propuesta de emprendimiento también está creada para tener una experiencia no solo de negocio si no una herramienta de aprendizaje basada en la educación dinámica que beneficie tanto a los niños y niñas como a los padres de familia que hagan parte de esta propuesta con un sistema de formación que genere modelos de atención flexible y de este modo construir mejores espacios de atención integral a la niñez. Para brindar la educación de calidad dice Rolla que:

> Entre los servicios de cuidado y desarrollo infantil, aquellos que se ocupan de estimular el aprendizaje y el desarrollo del cerebro tienen un impacto positivo y significativo sobre el futuro de los niños, especialmente aquellos en contextos

> más vulnerables. Por ello, es de vital importancia que el acceso a la educación en la primera infancia sea acompañado por un énfasis en mejorar las interacciones adulto-niño que ocurren en el aula. (2018).

Es por ello que la forma en la que se interactúa con los niños es fundamental para crear una verdadera educación de calidad, si se manejan grupos pequeños a cargo de un docente se creara un mejor desarrollo y aprendizaje en los infantes, esto va acompañado de que los docentes tengan una buena formación y capacitación continua con el fin de que desarrollen habilidades sociales en el proceso de aprendizaje con los niños.

La Educación en la primera infancia forma parte de la etapa fundamental, y por ello se debe aprovechar al máximo para que los niños no solo adquieran conocimientos si no para que adquiera un aprendizaje significativo que lo pueda aplicar en su vida diaria, como lo explica Ausubel 1983:

> La característica más importante del aprendizaje significativo es que, produce una interacción entre los conocimientos más relevantes de la estructura cognitiva y las nuevas informaciones (no es una simple asociación), de tal modo que éstas adquieren un significado y son integradas a la estructura cognitiva de manera no arbitraria y sustancial, favoreciendo la diferenciación, evolución y estabilidad (pág. 2)

Acompañar los primeros años en la vida de un niño es la mejor inversión que se puede hacer a la hora de asegurar su buen futuro, creando una condición significativa, causando una interacción entre los conocimientos de la estructura cognitiva

entendiéndose como una lluvia de ideas nuevas, de tal modo que éstas logren favorecer la evolución de esta mencionada estructura cognitiva. Se puede decir que estas estructuras son ideas que una persona tiene acerca de un conocimiento durante el proceso de aprendizaje y relaciona con la mente el razonamiento, la inteligencia y el aprendizaje.

la situación de la pandemia por la cual se está atravesando ha obligado a todos los ámbito educativos a brindar otras alternativas educativas que faciliten el proceso de enseñanza desde casa, pese a la continua inconformidad por parte y parte (niños y padres) con los contenidos que se tratan para el aprendizaje virtual, debido a tiempo o conocimientos no logran acompañar a sus hijos a entender algún teorema o crisis política del pasado y varios padres y madres sienten que sus hijos e hijas se dispersan, no entienden y se aburren de esta nueva metodología. Situación que ha generado mucha inconformidad porque el desarrollo de la enseñanza y disciplina de los niños y niñas se ha visto afectada, debido a que de una manera obligada ambas partes (padres e hijos) tuvieron que aprender a usar las herramientas tecnológicas aun cuando no se contaba con recursos económicos ni tecnológicos.

El proyecto de emprendimiento “Happy Kids”, será el lugar que estará acondicionado para desarrollar metodologías de enseñanza confiables, y los resultados se obtendrán y se verán reflejados en cada uno de los niños y niñas que integren este proyecto, brindando el bienestar necesario de quienes serán los docentes, directivos y estudiantes entre 3 y 5 años, con el fin de garantizar y respetar la costumbre o cultura de los vecinos para que la idea de negocio genere tranquilidad y agrado visual y

auditivo, de manera que el ambiente educativo no genere disgustos por la mala señalización o por el ruido que pueda generar las dinámicas de los niños y niñas, dada la opción de la enseñanza a domicilio por motivos de pandemia se tendrán casos donde se presenten salidas para la recreación de los mismos, igualmente con todos los protocolos de bioseguridad y respetando la cultura del lugar.

El contexto del establecimiento estará encaminado a crear un enlace visual o gusto estético, que sea acogedor no solo para los niños y niñas que hagan parte de este emprendimiento sino también para los padres de familia, con esta idealización lo que se busca es crear una unidad armoniosa de tal manera que la vista y las ganas de pertenecer a esta comunidad educativa pueda evolucionar a través del tiempo, teniendo en cuenta que este factor no solo hace parte de la estética sino que también de la influencia que tienen los espacios acogedores y con buen material didáctico para el desarrollo del aprendizaje tal como lo plantea Rosero y Rugel (2015):

> Proporcionar en las instituciones educativas espacios lúdicos, donde los niños logren asimilar conocimientos por medio de la recreación, un ambiente donde puedan manipular materiales didácticos que brinden posibilidades de desarrollo de las habilidades, destrezas y competencias en distintas áreas, compartir ideas, interactuar con sus semejantes, satisfacer su curiosidad por aprender y tener momentos de recreación a través de canciones, rondas, literatura infantil u otras actividades lúdicas, forman parte del desarrollo del infante. (p.13)

2.2 Descripción de la Oportunidad de Mercado

La emergencia sanitaria por la cual se atraviesa el país en lo que va corrido del año 2020 ha desencadenado un alto índice de deserción en la educación, pues muchos padres de familia no lograron adaptarse al cambio tecnológico al que se enfrentó el país entero, la situación de emergencia hizo que la metodología de educación tomara otro curso, donde el principal maestro era el mismo padre de familia, realizando actividades que no estaban dentro de su cotidianidad, donde se le sumaron más obligaciones a los padres de familia como el acompañamiento en el proceso de enseñanza y el cuidado entre otras labores para con sus hijos, a partir de estos factores nace la necesidad de crear una idea de negocio como lo es el jardín infantil "Happy Kids", idea basada en la innovación en crisis de pandemia, en soluciones efectivas para padres que buscan que sus hijos no pierdan el ritmo a la enseñanza personalizada.

La pedagogía impartida por el jardín infantil es a través del juego como instrumento socializador que encamine a la contribución del desarrollo de la personalidad y la creatividad logrando sacar el máximo potencial de la inteligencia de cada estudiante, tomando cada ocurrencia, cada idea que tienen para mejorar como adultos desde la perspectiva de cada infante.

Otro aspecto fundamental es el reforzar la identidad no solo de cada infante si no de cada padre de familia que estará en el acompañamiento de esta etapa de crecimiento educativo para con sus hijos, desde aquí será el enfoque de "Happy Kids" en la preparación o el acompañamiento en el proceso de enseñanza, lo cual permitirá tener

una adecuada preparación y unos buenos cimientos desde la primeras etapa de la vida, la necesidad es que los infantes que hagan parte de este proyecto puedan dar testimonio que más allá del abc existe el mejor aprendizaje que es el de la empatía, aprender a ser persona, que se lleven en su cabeza que un título educativo no hace mejores personas, en cambio unos valores bien reforzados si logran crear personas de bien, personas para un futuro mejor, la pandemia enseño y puso a meditar a muchas personas, aquí fue donde se resaltaron los verdaderos valores, la enseñanza que quedo de la educación recibida, las ganas de ayudar, de compartir, de dar animo entre otras, y lo que se quiere es que no solo estas situaciones o fenómenos naturales hagan pensar en sacar el lado bueno si no que todo el tiempo se debe estar dispuesto a prestar una mano, una ayuda.

Ningún colegio o institución estaba preparado para la crisis sanitaria a la que el mundo entero se enfrentaba y a pesar de que fue una gran desventaja este virus covid-19 logro transformar la educación, debido a que de ahora en adelante tanto estudiantes como docentes están preparados tecnológicamente como presencialmente, cosa que será un beneficio o ventaja a futuro; es un hecho que la virtualidad llego para quedarse, y que si se quiere una educación de calidad se debe contar con herramientas tecnológicas de manera primordial. Según el Dane:

> En agosto, en la que se consultó la opinión de unas 15 mil personas, en 23 capitales de departamento, el 4,5% de los hogares consultados manifestó no haber continuado actividades educativas a causa de la pandemia.
>
> 102.880 estudiantes se han retirado de sus procesos educativos, según el

> registro de matrícula Simat, lo que equivale a un 1.1%. Y según la encuesta aplicada a 233 instituciones de Educación Superior, que representan el 95% de matrícula en el país, se espera que en el 70% de esas instituciones, la deserción en el segundo semestre como efecto del Covid19 sea inferior al 10%. (Dane, 2020, p. 1)

La pandemia ha tenido un impacto en el sistema educativo según la población, el contexto, zona rural o urbana, por ello la deserción de estudiantes se fue a pique, estudiantes por falta de conectividad, padres por falta de tiempo e ignorancia en el tema tecnológico, para finalizar se concluye que Todo proceso educativo debe encaminar el desarrollo del estudiante, Asegurar el aprendizaje significativo y en forma autónoma, debe procurar que modifiquen sus esquemas de conocimiento, debe, establecer relaciones ricas y novedosas entre el nuevo conocimiento y los ya existentes.

2.3 Análisis PESTAL

Tabla 1 *Análisis Pestal*

CATEGORÍA	SITUACIÓN	AFECTA	¿POR QUÉ?
POLÍTICO	Protección de los gobiernos para recuperar economía	Positivo	A partir de septiembre del año 2020 se reabre la economía la mayoría de las personas están iniciando labores, los padres de familia están preocupados por la calidad de enseñanza y aprendizaje de sus hijos o hijas, teniendo en cuenta que el año 2020 estuvieron en casa muchos sin tener acceso a educación de calidad
ECONÓMICO	afecta el nivel de ingresos	Negativo	El año 2020 fue un año que teniendo en cuenta la pandemia, ha afectado mucho la economía del país muchos de los padres de familia han tenido que sacar a sus hijos.
SOCIAL	la pandemia no permite socialización	Negativo	La educación debe ser virtual teniendo en cuenta que los niños de preescolar no cumplen con los protocolos, de autocuidado, se debe tener en cuenta que la socialización es muy importante en el proceso de aprendizaje y enseñanza en la edad preescolar.
TECNOLÓGICO	Uso de tecnología de buena Calidad para la educación virtual	Positivo	Crear una plataforma educativa de calidad y segura donde los niños y niñas puedan interactuar fácilmente y además se fortalezcan los procesos de enseñanza y aprendizaje.
AMBIENTAL	Educación fuerte para el cuidado ambiental	Positivo	Desde la primera infancia se trabajarán proyectos de reciclaje donde favorezca la conciencia ambiental.
LEGAL	Requisitos legales para el funcionamiento del Jardín	Positivo	Teniendo en cuenta que se realiza la especialización en gerencia educativa donde se brindaron herramientas suficientes que permiten conocer requisitos para la adquisición de un buen funcionamiento de un jardín infantil, se reúnen los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento del jardín

			infantil, brindando más confianza a los padres de familia en el momento que piensen donde pueden confiar a sus hijos

Nota. Fuente. Elaboración Propia

2.4. Análisis DOFA

Tabla 2 *DOFA*

DOFA	
DEBILIDADES	**OPORTUNIDADES**
• Personal con pedagogía tradicional, teniendo en cuenta que el lema del Jardín Infantil es aprender jugando, las nuevas docentes pueden usar pedagogías tradicionales, que afecten el buen funcionamiento • No contamos con una persona experta en publicidad que contribuya en el proyecto aportando estrategias de publicidad que sean más llamativas.	• Inserción De La Mujer En El Mundo Laboral, porque nace la Necesidad De Agentes Educativos para la enseñanza de los niños y niñas en edad preescolar • Poca Competencia en el sector que ofrezca educación de calidad y espacios agradables para niños y niñas edad preescolar • El Ministerio de educación, apoya los proyectos de emprendimiento que favorecen la primera infancia • Posibles Alianzas Con empresas del sector. • Verificación del Ministerio de educación Nacional
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
• Modelo De Negocio con pedagogía llamativa para os padres de familia • Demanda De Consumidores En El Sector Propuesto, teniendo en cuenta que hay mucho comercio. • Se cuenta con el Capital De Inversión Inicial.	• Poca Acogida De Los Usuarios, por la falta de conocimiento acerca de las nuevas pedagogías de educación, teniendo en cuenta hay hogares de bienestar familiar que no serían competencia directa por que en ellos se ofrece más cuidado que educación, pero la desinformación de los padres al ser un servicio más económico puede ser una amenaza • Pedagogía atractiva de la competencia.

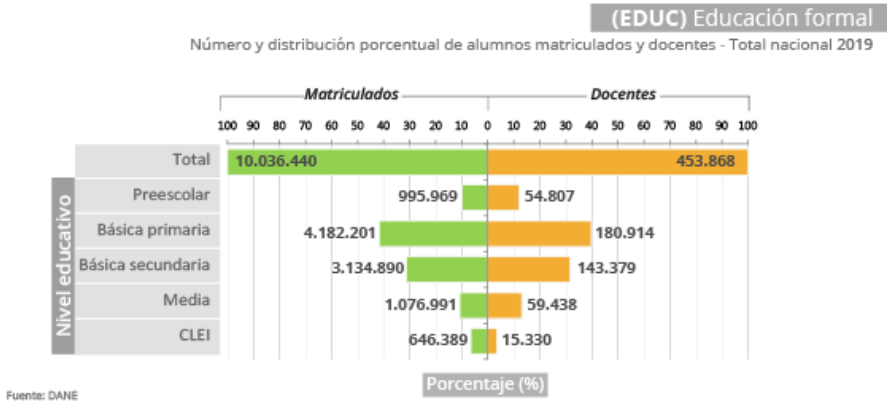
Nota. Fuente. Elaboración Propia

2.5 Estimación de Demanda

Es irrefutable el interés y la preocupación que la educación infantil, ha despertado, Las innovaciones educativas y la estructuración de nuevos programas encaminados a dar respuesta a las necesidades de los niños y las niñas, ya entran en razón que su desarrollo integral constituye el pilar básico para el progreso de la humanidad.

Según el Dane en el año 2019, la menor participación de matriculados fue en el nivel educativo preescolar con un porcentaje de 9,9%, con una representación por parte de los docentes para preescolar 12,1%; lo cual evidencia la baja dedicación que se tiene en el sector de educación a la primera infancia, como se puede observar en la Figura 1, donde el nivel prescolar tuvo el indicador más bajo.

Figura 1 Matriculas Nivel Educativo



Nota. Fuente. *Dane*

Sector	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019

No Oficial	11.639	11.881	11.396	10.444	12.084	14.174	16.270	15.797	16.847

La evolución de las matriculas de niños entre 0 a 5 años en el sector no oficial se puede observar en la siguiente tabla:

> En Popayán funcionan más de 155 entidades educativas de básica y media, para más de 55.000 estudiantes en etapa escolar, se requiere de más infraestructura en unos sectores para suplir las necesidades en esta materia educativa, también expone que la mayoría de los centros presentan mal estado de infraestructura, y no se integran espacialmente al paisaje natural, Igualmente, que varios de ellos cuentan con un deficiente material didáctico, lo cual, en el futuro, podría conllevar el incumplimiento con la demanda de la ciudadanía. (Educación, 30, pág. 34),

La falta de estos factores dificulta los procesos que se llevan en las aulas y en el aprendizaje, según cifras de la secretaria de Educación la demanda educativa del municipio de Popayán se debe al incremento del desplazamiento.

2.6 Tamaño de Mercado

El mercado objetivo del proyecto, se ubica en la ciudad de Popayán, corresponde a los estratos medios altos, Así mismo son para familias

que este conformados entre niños de los 3 a los 5 años de edad, interesadas en implementar y desarrollar nuevas metodologías de aprendizaje en sus niños para el progreso en su evolución infantil; La población que se preocupa por todo lo correspondiente al colegio de los niños son en su mayoría las madres, Por ende, la población que analiza las tendencias del mercado y elige cuál debe ser la educación más para los niños, está dado por las madres.

Para reconocer el equipamiento de Popayán, primero es necesario identificar el lugar que ocupa geográficamente en el departamento y en el país. Así, la extensión de la Ciudad Blanca es de 464 Km2, con un área urbana total de 2725 hectáreas, que se encuentran a una altura promedio de 1736 m, dando lugar a una temperatura regular de 19 Co. El suelo rural representa el 95% del área total del Municipio, es decir, 51.200 hectáreas y está constituido por los terrenos que no forman parte del área urbana o de las zonas de ex- pansión5.4, Según cifras del Departamento Nacional de Planeación, es- tos 464 Km2 son ocupados por 265.881 habitantes - acorde con las proyecciones del censo de 2005- de los cuales el 53% son mujeres. Un 12% de esta población se distribuye en el área rural, el 88% restante, se sitúa en el espacio urbano. En consecuencia en, Popayán habitan, en promedio, 568,47 personas por Km cuadrado, una cifra considerablemente alta ya que el promedio nacional es de apenas 38

personas, sin embargo, debe recordarse que Colombia cuenta con muchas zonas selváticas y deshabitadas que inciden en esta ponderación 6.5 Ahora bien, determinada la extensión y distribución poblacional, es posible especificar con más detalle los límites del perímetro urbano del municipio, contemplándolos no como lugares a los que se le asigna una coordenada geográfica, sino como hitos representativos de la comunidad y referentes por antonomasia de Popayán. (Educación, 30, p. 44)

En la Siguiente tabla se detalla el número de Instituciones Educativas actuales que pertenecen al sector oficial y no oficial:

Popayán	Antiguo Activo	Cierre Temporal	Nuevo Activo	Total
Oficial	42	2	3	47
No Oficial	73	5	68	146
Total	115	5	71	193

Nota. Fuente. *Secretaria de Educación*

2.7 Estructura del Mercado

Existen dos tipos de mercado, el primero es cuando se habla de la competencia perfecta, la cual se habla que hay una competencia en igualdad de condiciones, y la otra es la competencia imperfecta es donde el poder de decisión queda en manos de unas pocas empresas y en ocasiones de una sola. Al respecto Happy Kids entra en un mercado con estructura oligopólica porque los clientes tienen varias alternativas, dado a que una serie de empresas o jardines pertenecen a un mismo

conglomerado, por ello se crea una alta rivalidad por el hecho de determinar quién se lleva la mejor parte o porción del mercado.

Los mercados no son homogéneos ni se comportan de la misma manera, cada uno presenta características propias para llegar a posicionar el negocio, es decir tienen una estructura de mercado que les hace diferentes unos a otros.

3. Plan de Mercado

3.1 Modelado de Negocios

Tabla 3 *Modelo de Negocio Happy Kids*

MODELO DE NEGOCIO HAPPY KIDS				
ALIADOS CLAVES	**ACTIVIDADES CLAVES**	**PROPUESTA DE VALOR**	**RELACIÓN CON EL CLIENTE**	**SEGMENTO DE MERCADO**
Secretaria de Educación. Autoridades de policía y bomberos. Proveedores de transporte e insumos. Proveedores de servicios públicos. Líderes sociales, empresarios del área de influencia. Políticos que trabajan por la educación del municipio.	-Proceso de cuidado y enseñanza. -Fidelidad de la metodología lúdica. -Padres tranquilos con la comunicación de calidad. -Padres sobre el proceso del servicio. -La gestión del talento humano con una capacitación constante. -Medición de la calidad del servicio. -La gestión de la plataforma tecnológica. -Control de mercadeo y ventas.	Porque los padres merecen estar tranquilos y recibir la mejor ayuda posible para el cuidado de sus hijos, y los niños merecen la mejor oportunidad para desarrollar su potencial, divirtiéndose y aprendiendo, ofrecemos soluciones profesionales para el cuidado integral de la primera infancia, a través del servicio de jardín con enseñanza y acompañamiento personalizado en casa en horarios extracurriculares, proceso soportado en tecnología para la educación y el aprendizaje	Confianza y seguridad. Afectividad de la enseñanza y el cuidado. Calidad del servicio. Comunicación efectiva. Honestidad de la información suministrada.	Los clientes que se buscan son Padres de familia con necesidad de cuidado y enseñanza para sus hijos en el desarrollo de la primera infancia de la ciudad de Popayán que estén en el rango de estratos 2 y 3, que convivan con niños y niñas entre los 2 años y 5 años.

Proveedor de servicios financieros.	**RECURSOS CLAVES** Talento humano calificado y profesional. Infraestructura física (muebles y enseres, insumos materiales de trabajo) Plataforma tecnológica para administrar la información de los estudiantes. Capacitación sobre metodologías lúdicas. Sitio web Tecnología para la educación.	significativo, ofrecemos facilidades de financiación.	**CANALES** Página web, blog, redes sociales campaña de vos a vos. Canales de venta: asesor Canales de entrega: servicio en la casa, lugar jardín Canales de posventa: Garantía	
ESTRUCTURA DE COSTOS Coste de personal Costo de materiales para educación Costos de publicidad Costo mantenimiento de internet. Soporte tecnológico Mercadeo, Servicios públicos.			**FUENTE DE INGRESOS** Matrículas, Mensualidades, expedir certificados, venta de materiales de estudio (papelería)	

Nota. Fuente. Elaboración Propia

3.2 Validación del modelo de negocio inicial

Tabla 4 *Modelo de Negocio Inicial*

Categoría	Hipótesis	Que preguntamos y observamos	Resultados hallazgos	Conclusión se valida o invalida la hipótesis
Segmento de mercado	Padres de familia de la Ciudad de Popayán Comerciantes del sector y sus alrededores estratos 3, 4 y 5. Ingresos: medios altos.	¿Ingresos mensuales? ¿Cuánto están dispuestos a pagar por el cuidado y educación de calidad de su hijo?	Los ingresos mensuales de las familias son entre 2 y 3 salarios mínimos. Están dispuestos a pagar entre 20000 y 30000 diarios por el cuidado y educación de sus hijos	La hipótesis se valida, teniendo en cuenta que los padres de familia encuestados el 60% se encuentran en estrato 3, el 30% en estrato 4, y el 10 % se encuentra entre estratos 1 y 2
Problema / necesidad	En el sector no hay jardines infantiles privados, con espacios agradables y llamativos, donde ofrezcan educación y cuidado integral para niños y niñas de 2 a 5 años, para el bienestar de ellos y sus familias.	¿Cuantas horas al día requieren cuidado para sus hijos? ¿con quién deben dejar sus hijos mientras trabajan 8 horas? ¿Están tranquilos mientras dejan a sus hijos bajo el cuidado de terceras personas?	En promedio el 80% de las personas encuestadas, requiere cuidado y educación 8 horas o menos. El 90% dejan a sus hijos bajo el cuidado de terceras personas que no son familia, (vecinos, amigos de la familia, conocidos)	Se valida la hipótesis teniendo en cuenta que el jardín infantil está presto para cumplir con las expectativas que tienen la demanda.

		¿Cuándo os cuidan en casa que tanto aprenden? ¿Conoce lugares en el sector que ofrezcan educación de calidad y cuidado, con espacios agradables?	Por lo general no aprenden mucho en cas porque las personas que los cuidan no tienen el tiempo y la voluntad de enseñar y estimular el aprendizaje de los niños y niñas. En el momento y por la situación la mayoría de los jardines privados están cerrado y solo ofrecen educación virtual.	
Soluciones actuales	Personal altamente calificado con experiencia en educación y proyectos sociales, con alto sentido de responsabilidad compromiso y vocación para atender con amor a las niñas y niños entre 2 y 5 años. -Evaluación Permanente	¿Qué consideran lo más importante en la educación de sus hijos? ¿están preparados los padres de familia para apoyar la educación en casa?	Aprendan desde la primera infancia. La mayoría de los padres de familia no están preparados para apoyar la educación en casa y necesitan asesoría, consideran importante que sean guiados y orientados.	Se valida la hipótesis porque se cuenta con el personal altamente calificado, para la atención de las necesidades educativas de los padres de familia, niños y niñas en edad preescolar.

	-Lema: aprender Jugando.			
Propuesta de valor	Proponer una educación de calidad flexible e inclusiva. Becas estudiantiles Pedagogía basada en lúdicas Incentivos para niños y niñas que participen en las actividades realizadas por el jardín. Aprendizaje significativo por medio de la creatividad. Enseñanza con énfasis en tecnología y bilingüismo -Asistencia Directa Esta Metodología se centra en el desarrollo del niño y respeta los tiempos que tiene cada individuo en su	¿Cuál es la mejor forma que los niños y niñas adquieren un aprendizaje significativo? ¿Consideran que las metodologías tradicionales aportan a la educación integral de sus niños y niñas? ¿Qué tan importante considera la felicidad de sus niños y niñas?	Los padres de familia consideran que la mejor forma que aprenden los niños es con sus compañeros. Consideran, que las metodologías tradicionales, educan, pero desconocen otra forma de enseñanza y aprendizaje. El 100% consideran que lo más importantes como padres de familia es la felicidad de sus hijos.	La propuesta se invalida, teniendo en cuenta la situación de emergencia por la que está pasando el País, donde no se puede ofrecer una educación 100 % presencial, es necesario que la mayoría de la educación debe ser virtual, por eso se ofrece el servicio de clase con su docente al menos 1 o 2 veces por semana.

	proceso de adaptación y aprendizaje del medio, fomentando lo lúdico y relacional con el entorno. Para esto los cursos son reducidos, permitiendo un cuidado más focalizado y personalizado. Otro punto importante es el horario de atención, ya que entendemos las necesidades de las familias actuales.			
Canales	Virtual: Sitio Web donde se suministrará información de todo el portafolio, servicios ofrecido y correos electrónicos de contacto. Física: Folletos y tarjetas. Otros: publicidad del Jardín "HappyKids" y	¿Cuáles son los medios de comunicación con los que más interactúa? ¿Medios de comunicación que le producen más confianza donde buscaría un lugar seguro y de calidad	Facebook, Instagram, Radio, televisión. Periódico Radio y Facebook	Se valida la propuesta puesto que será un hecho la creación de la página web para impulsar y dar a conocer el portafolio de servicios, sin embargo no se quedara a un lado la publicidad por

	promoción en las principales emisoras de radio.	donde pueda confiar a sus hijos o hijas?		prensa, radio… pensando en que estos canales son una buena estrategia para llegar al mercado.

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Al aplicar la metodología spin y analizar la situación problema del modelo de negocio inicial se puede concluir que:

Situación: en la comuna 8 y sus alrededores no hay jardines para atención a la primera infancia que reúnan características atractivas para los clientes: espacios amplios y agradables; pedagogía activa para la enseñanza, aprendizaje por medio del juego, educación virtual con atención en casa con material lúdico – pedagógico teniendo en cuenta protocolo de bioseguridad, capacitación a padres de familia para la educación virtual.

Problema: los niños y niñas del sector han estado durante mucho tiempo sin educación, porque los padres han considerado que como son tan pequeños, no pueden recibir educación virtual, además los padres no están capacitados ni preparados para afrontar la situación.

Implicaciones del problema. Teniendo en cuenta la situación de pandemia por la que se está pasando a nivel nacional donde los niños y niñas no ha podido asistir a clase, se está perdiendo la edad más importante para la estimulación y educación de los niños y niñas, porque están en casa en su mayoría con padres de familia ocupados, o a cargo de terceras personas que no se sabe que tan confiables puedan ser.

Necesidades por resolver: satisfacer las necesidades como el cuidado y brindar la enseñanza para niños de 2 a 5 años.

3.3 Análisis de Segmentos de Mercado

El mercado objetivo para la prestación de los servicios que brindará Happy Kids en el sector no oficial educativo, está dirigido a las Madres solteras que no tienen quien cuide sus hijos y las familias conformadas por padres de familia que carecen de tiempo por sus largas jornadas laborales, donde surjan las necesidades de cuidado y enseñanza para los niños y niñas en etapa de crecimiento, es decir en edades de 3 hasta 5 años, que vivan en el sector del barrio el Obando y sus alrededores, este proyecto está dirigido a los estratos 3 en adelante, a padres de familia con unos ingresos mensuales de dos smmlv en adelante.

Este segmento de mercado tiene instituciones educativas como competencia con una larga trayectoria y experiencia en el mercado, estas instituciones del sector no oficial surgieron por ideas de emprendimiento que abarcaba la educación en niños y niñas en etapa temprana, al igual que Happy Kids lo que se busca es satisfacer las necesidades de cada uno de los padres de familia que depositen la confianza en este proyecto, brindando cuidado y oportunidades de enseñanza para una buena formación, en los niños, en los padres y en los administrativos, estos últimos con el fin de que se tenga la posibilidad de seguir creciendo como institución y fortaleciendo el posicionamiento, logrando llegar a ser sostenible en el tiempo, también tener en cuenta que lo que se quiere es

brindar estabilidad emocional física y mental.

3.4 Análisis de la Competencia

Tabla 5 *Análisis de la Competencia*

INSTITUTO	DIRECCIÓN	DESCRIPCIÓN SERVICIO	AREA QUE DESARROLLA	PROPUESTA DE VALOR	PRECIOS
PRESCOLAR MUNDO MÁGICO	Cl 13 N 7-53	Presta educación virtual a niños y niñas entre 1 a 6 años	Educación y cuidado	Educación para la vida	Matricula: 290000 Pensión 210000
JARDÍN INFANTIL DIVINO NIÑO	Cr9 14-49	Institución educativa semi apoyo de privada porque tiene apoyo de ICBF.	Cuidado y alimentación	Cuidado a la primera infancia	Matricula: 85000 Pensión 60000
BABY CENTER SALA CUNA ESPECIALIZADA	Cr 9 1N-33 P-2	Ofrece estimulación fonoaudiológica y cuidado a bebes	Estimulación temprana	Estimulación temprana de 0 – 5 años	Por servicios
CENTRO PEDAGOGICO MARINERITOS SAS	Cr 28 5 A 10	Jardín infantil de carácter privado, en este momento ofrece educación virtual, con un espacio pequeño para la atención	Educación a primera infancia	Cuidado a la primera infancia	Matricula: 250.000 Pensión 110000
HOGAR INFANTIL PEQUEÑINES	Cr 10 71 N 77	Jardín infantil de ICBF donde ofrece cuidado y alimentación para niños y niñas entre 1 y 5 años	Cuidado y alimentación	Cuidado y alimentación a la primera infancia	Matricula: 85000 Pensión 60000
HOGAR INFANTIL CAUCANITOS	Cr14 7 A-29	Jardín infantil de ICBF donde ofrece cuidado y alimentación para niños y niñas entre 1 y 5 años	Cuidado y alimentación	Cuidado a la primera infancia	Matricula: 85000 Pensión 60000

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Por medio de la Matriz del perfil competitivo se evalúa los factores de una manera más precisa buscando el grado de importancia y factibilidad que le da el consumidor a la hora de escoger un jardín infantil para un niño.

Se debe tener en cuenta que la competencia Directa es aquella donde se encuentran los competidores que brindan un servicio o producto muy similar, para el caso de Happy kidss la competencia Directa ofrece los servicios de enseñanza, cuidado, alimentación entre otras, servicios que buscan dar comodidad y tranquilidad a los padres que depositan la confianza en una entidad que se dedica ca básicamente al cuidado de sus hijos, Happy Kidss busca aprovechar su mejor atributo el cual es el cuidado y la enseñanza por medio de juegos, que la satisfacción y confianza que brinda el jardín sirva como referencia para los posibles nuevos clientes y de esta forma permita diferenciarse de la competencia.

3.5 Análisis de las 5 fuerzas de Porter

F1: Poder de negociación de los clientes

Happy Kidss piensa en lograr un buen posicionamiento y es por ello que está comprometido a invertir en material que permita el buen desarrollo de las labores educativas, dando exclusividad al portafolio de servicios, se tendrá en cuenta la información brindada, la disponibilidad de productos o servicios sustitutos, pero sobre todo la sensibilidad al precio del cliente.

F2: Poder de negociación de los proveedores

Se estará en la capacidad de negociar con los proveedores quienes proveerán

de la materia prima para producir, lo cual hace que sea necesario evaluar constantemente el equilibrio de poder en cuanto a precios, para que no cause algún efecto que tenga que afectar el volumen de ventas o clientes. Una estrategia segura será crear vínculos con los proveedores con ello obtener mejores tarifas en cuanto a materia prima.

F3: Amenaza de los nuevos competidores

Se es consciente que se presentaran muchas barreras por los nuevos y ya existentes competidores, porque llegaran al mercado con nuevas ofertas, incluso entidades que se dediquen a la misma actividad del sector público, pero Happy Kids está preparado para mantenerse en el mercado llevando a cabo diferentes actividades que hagan generar mayor conocimiento del jardín a pesar de todos los obstáculos que se puedan presentar en el camino.

F4: Amenaza productos sustitutos

Es todo un reto mantenerse en el mercado con esta gran amenaza, sin embargo, el jardín estará centrado en controlar el desarrollo de los productos sustitutos que está ofreciendo la competencia, evaluando los precios y observando la respuesta que puedan tener los clientes frente a esta amenaza con el fin de lograr detectarlas a tiempo, Happy Kids saldrá al mercado adoptando estrategias que levanten barreras a estas amenazas, por ejemplo, la facilidad que van a tener los clientes o padres de familia para acceder al portafolio de servicio, la calidad del

servicio que será ofrecido, la respuesta a cada una de las necesidades que se presenten, son factores que determinaran la fidelidad de los clientes y por ende el incremento del jardín.

F5: Rivalidad entre competidores

Para ello se crearán varias estrategias publicitarias para obtener un resultado como lo es el posicionamiento en el mercado, proporcionar e impulsar el valor agregado tratando de mejorar cada día la experiencia de cada cliente, la idea es estar siempre alerta a lo que sucede en el mercado con el fin de poder reaccionar de la mejor forma a cada paso que la competencia dé.

3.6 Estrategia de Mercados

3.6.1 Propuesta de Valor

Porque los padres merecen estar tranquilos y recibir la mejor ayuda posible Happy kids será la fuente de seguridad tanto física como emocional de los niños, porque son los niños quienes merecen la mejor oportunidad para aprender a desarrollar su potencial, por medio del juego, de esta manera estarán divirtiéndose y aprendiendo, se ofrecerán soluciones profesionales para el cuidado integral de la primera infancia, a través del servicio de jardín con enseñanza y acompañamiento personalizado en casa en horarios extracurriculares, proceso que será soportado en tecnología para la educación y el aprendizaje significativo, ofrecemos facilidades de financiación.

Jardín Infantil “Happy Kids”, es un jardín infantil proyectado para ofrecer servicio

especializado en educación basado en 4 pilares de la educación infantil: el arte, el juego, la literatura y la exploración del medio, porque se considera que es la mejor manera de asegurar que los niños y niñas tengan un aprendizaje significativo, aprendiendo mientras hacen lo que más les gusta que es jugar, con una visión al desarrollo integral, pensando en su bienestar y su cuidado de una manera responsable, dejando de un lado las metodologías tradicionales, que hacen que los niños aprenden por medio de la repetición de planchas y palabras. Se va a desarrollar por medio de una plataforma virtual de fácil acceso para que los niños, niñas y sus familias puedan interactuar por medio de esta, por medio de la cual podrán acceder a clase online durante toda la jornada escolar, se ofrece el acompañamiento en casa de un docente de una a dos veces por semana o cuando el estudiante requiera de un refuerzo adicional, en tiempo normal se ofrecerá horarios flexibles, para padres de familia trabajadores.

En las clases en casa el docente contará con todo su material lúdico – pedagógico para el desarrollo de las habilidades de los niños y niñas, cumpliendo con todos los protocolos de bioseguridad. ¿Cómo voy a llegar a mis clientes? Primero con un equipo dedicado y profesional, con una mirada particular y específica en el desarrollo natural de los procesos de formación del niño. Brindando horarios diferenciados y de jornada extendidas cuando se requiera esto con el fin de entregar la tranquilidad a los padres de que sus hijos los estarán esperando siempre en medio de actividades acorde con el modelo educativo

implementado, Adicionalmente se implementaran talleres de acompañamiento y recreación durante los meses de verano (diciembre-enero), para que el jardín se dé a conocer se implementara métodos de publicidad en las calles, folletos y publicidad por redes sociales, convenios empresariales, página web y blogs.

3.6.2 Estrategia de venta

Después de realizar el análisis la situación actual y de la competencia con que cuenta el jardín infantil, se espera que con la implementación del plan de mercadeo el jardín Happy kids pueda llegar a aumentar sus matrículas en un 30% del segmento de Hogares que tengan hijos (niños o niñas) con edades entre los 2 años hasta los 5 años. Con un nivel de ingresos medio-altos del sector José María Obando de la ciudad de Popayán, ya que atendiendo este porcentaje se aumentara el número de matrículas necesaria para aprovechar la capacidad que tendrá el jardín infantil Happy Kids.

3.6.3 Estrategia de Precio

La estrategia de precio se apalancara a partir de la estrategia de penetración en el mercado, es decir con precios accesibles para atraer a un gran número de clientes y usuarios, dar a conocer a “Happy Kids” y de esta forma ampliar la participación del mercado, esta estrategia de precios bajos serán implementada por un periodo de las 2 primeras temporadas de matrículas, con el transcurso del tiempo los costos aumentaran paulatinamente, donde los clientes no reprocharan

las alzas porque ya han tenido la oportunidad de conocer la calidad educativa, el apoyo y la confianza que este jardín les brindara; se llevara a cabo un modelo de inauguración y para que las personas de sectores aledaños y demás conozcan tanto el jardín como los servicios que ofrecen, es una manera de dar a conocer las ventajas que pueden tener si hacen parte de la gran familia Happy Kids, entre ellos una serie de promociones o estrategias para atraer clientes potenciales, se darán medias becas, descuentos por matriculas de hermanos, familiares o referidos, esta estrategia se llevara a cabo por un lapso de tiempo de las primeras 2 temporadas de matrículas como se mencionó anteriormente ya que de este modo se podrá evaluar el desempeño y el interés e cada uno de los estudiantes, los recursos inicialmente serán propios luego el desarrollo del tema económico con ayuda del equipo trabajo lo dará el jardín infantil. Cuando se haya logrado este reconocimiento posiblemente se hará el proceso de migración futuro a una fijación de precios con base en el valor.

- Crédito: Se ofrecerá la opción de financiar la etapa preescolar de sus hijos, con cómodas cuotas y tasas de interés beneficiosas para clientes que no puedan acceder tan fácilmente a nuestra institución y que el pago oportuno sea un inconveniente.
- Matricula una vez al año lectivo incluida papelería: $540.000
- Pensión mensual: $ 170.000

3.6.4 Estrategia de Promoción

La promoción del proyecto Happy Kids se realizará por medio de las redes sociales, ya que son las más usadas por los padres de familia; una página web; convenios con diferentes empresas aledañas para captar la atención de los clientes, se colocará un pasa calle en el lugar, teniendo en cuenta que hay un parque muy concurrido por la población infantil, Estas estrategias se realizará para conocer, atraer y ofrecer el servicio que estará dado por elementos que ayudarán a organizar planes estratégicos de impulso, reconociendo la importancia de un preescolar en la educación infantil y el valor agregado que se puede dar a los futuros estudiantes, sí se le da la estimulación a tiempo. Se catalogará de la siguiente manera:

- Apertura o Bienvenida: Dada la apertura de la institución es necesario lograr atraer a los clientes con un precio atractivo más no económico, pues se perdería la razón del negocio. Por ende, se dará un 15% de descuento a los primeros 10 inscritos por cada grado, lo cual ayudará a abrir un curso y tener voz a voz.
- Familia. Cuando un acudiente refiere a 2 estudiantes efectivos, se le brindará a su allegado un descuento del 10% incremental en uno de los servicios agregados que se ofrecen en la institución.
- Estrategia redes: se tendrá encuentra una persona encargada para la creación del sitio web, y la forma como se brindará la información por

medio de redes y medios electrónicos.

3.6.5 Estrategia de Servicio

Dar respuesta de una manera efectiva a las inquietudes de los padres de familia en cuanto al servicio ofrecido por el jardín, contando con un equipo de trabajo competente, responsable, afectivo y comprometido con la labor que desempeñaran. Los padres de familia o acudientes encontrarán el apoyo y el acompañamiento necesario para la formación de sus hijos, dado que se encontró un mercado desamparado junto con una necesidad evidente, que es la insatisfacción por parte de muchos padres de familia en cuestión de la calidad y modelo o metodologías de enseñanza, otro factor y no menos importante es que no hay lugares educativos cercanos acordes a las necesidades de los niños; el proyecto “Happy Kids” tiene una idea innovadora de educación personalizada, que busca enfocarse en desarrollar no solo su potencial intelectual si no también su desarrollo cognitivo lo que se quiere lograr es que cada niño cree su propia identidad, el avance de este proyecto de emprendimiento está en su ciclo de creación y con la ayuda de este trabajo de grado se desarrollará de la mejor manera posible. Este servicio brindará confianza porque el resultado se reflejará en la felicidad y aprendizaje de los niños.

4. Proyección de Ventas

Figura 2 *Proyección de Ventas primer año*

PRIMER AÑO					
SERVICIOS	CARACTERISTICAS	VALOR MATRICULA	VALOR MENSUALIDAD	JORNADA DIURNA HORAS	TOTAL NIÑOS MATRICULADOS
	PRE JARDIN	$ 490,000	$ 280,000	8	8
	JARDIN		$ 280,000	8	7
	TRANSICICÓN		$ 280,000	8	8
TOTAL NIÑOS					23

1 MES	2 MES	3 MES	NIÑOS MATRIC	4 MES	5 MES	6 MES
$ 2,730,000	$ 2,240,000	$ 2,240,000	12	$ 3,360,000	$ 3,360,000	$ 3,360,000
$ 2,450,000	$ 1,960,000	$ 1,960,000	13	$ 3,640,000	$ 3,640,000	$ 3,640,000
$ 2,730,000	$ 2,240,000	$ 2,240,000	15	$ 4,200,000	$ 4,200,000	$ 4,200,000
$ 7,910,000			40			

MATRIC	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
12	$ 3,360,000	$ 3,360,000	$ 3,360,000	$ 3,360,000	$ 3,360,000	$ 3,360,000
13	$ 3,640,000	$ 3,640,000	$ 3,640,000	$ 3,640,000	$ 3,640,000	$ 3,640,000
15	$ 4,200,000	$ 4,200,000	$ 4,200,000	$ 4,200,000	$ 4,200,000	$ 4,200,000
40						

TOTAL INGRESOS MENSUALES PRIMER AÑO PRE JARDIN	$ 37,450,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES PRIMER AÑO JARDIN	$ 39,130,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES PRIMER AÑO TRANSICIÓN	$ 45,010,000
TOTAL MATRICULAS PRIMER AÑO	$ 19,600,000

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 3 *Proyección de Ventas segundo año*

SEGUNDO AÑO					
SERVICIOS	CARACTERISTICAS	VALOR MATRICULA	VALOR MENSUALIDAD	JORNADA DIURNA HORAS	TOTAL NIÑOS MATRICULADOS
	PRE JARDIN	$ 490,000	$ 255,000	6	12
	JARDIN		$ 255,000	8	13
	TRANSICICÓN		$ 255,000	10	15
TOTAL NIÑOS					40

1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES
$ 3,550,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000
$ 3,805,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000
$ 4,315,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000
$ 11,670,000					

7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000	$ 3,060,000
$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000	$ 3,315,000
$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000	$ 3,825,000

TOTAL INGRESOS MENSUALES SEGUNDO AÑO PRE JARDIN	$ 37,210,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES SEGUNDO AÑO JARDIN	$ 40,270,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES SEGUNDO AÑO TRANSICIÓN	$ 46,390,000

Nota. *Fuente. Elaboración Propia*

Figura 4 *Proyección de Ventas segundo año*

TERCER AÑO					
SERVICIOS	CARACTERISTICAS	VALOR MATRICULA	VALOR MENSUALIDAD	JORNADA DIURNA HORAS	TOTAL NIÑOS MATRICULADOS
	PRE JARDIN	$ 490,000	$ 300,000	6	12
	JARDIN		$ 300,000	8	13
	TRANSICICÓN		$ 300,000	10	15
TOTAL NIÑOS					40

1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES
$ 4,090,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000
$ 4,390,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000
$ 4,990,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000
$ 9,380,000					
7 MES	**8 MES**	**9 MES**	**10 MES**	**11 MES**	**12 MES**
$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000	$ 3,600,000
$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000	$ 3,900,000
$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000	$ 4,500,000

TOTAL INGRESOS MENSUALES TERCER AÑO PRE JARDIN	$ 43,690,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES TERCER AÑO JARDIN	$ 47,290,000
TOTAL INGRESOS MENSUALES TERCER AÑO TRANSICIÓN	$ 54,490,000

Nota. *Fuente: Elaboración Propia*

5. Plan Operativo

5.1 Ficha Técnica de Producto o Servicio

5.1.1 Servicio de Educación

Tabla 6 *Ficha Técnica Servicio de Educación*

Nombre de la empresa:	Jardín Infantil Happy Kids Popayan		
Nombre del Servicio:	Servicios de jardín, Cuidado y protección a niños y niñas en edad preescolar		
Descripción del servicio:	Se brinda el cuidado y la educación a niños y niñas entre los 3 y los 5 años de edad, en un horario de 8 horas diarias.		
Nivel y Servicio:	Educación preescolar grado ¨pre – jardín, Jardín y Transición		
Dirigido a:	Niños y niñas entre 3 a 5 años		
Modalidad:	Presencial, calendario A		
Número de Horas diarias	8 horas.		
Duración:	10 Meses, inicia de febrero a Junio y agosto a Noviembre		
Propósito General:	Contribuir en el desarrollo integral de los niños y niñas en edad preescolar, logrando un aprendizaje significativo.		
Actividades y contenidos a desarrollar	3 años	4 años	5 años
	Pre jardín	Jardín	Transición
	Caminadores MACROPROYECTO ASI SOY I PERIODO • Mis Amigos • Mis Emociones • Mis Juguetes • Genero • Cuido mi cuerpo • Me conozco MACROPROYECTO CONOCIENDO MI ENTORNO II PERIODO • Mi Familia • Mi Casa • Ciudad • Fiestas tradicionales	Exploradores MACROPROYECTO ASI SOY I PERIODO • Mis Amigos • Mis Profes • Mi colegio • Genero • Cuido mi cuerpo • Me conozco • Crecimiento MACROPROYECTO CONOCIENDO MÍ ENTORNO II PERIODO • Mi Familia • Mi Casa • Profesiones • Mi ciudad	Constructores MACROPROYECTO QUIERO MI CUERPO I PERIODO • Sistema óseo y muscular • Sistema digestivo MACROPROYECTO CONOZCO MI COMUNIDAD II PERIODO • Mi ciudad • Medios de transporte • Me comunico • Gente trabajando MACROPROYECTO ANIMALANDIA III PERIODO

	MACROPROYECTO MUNDO NATURAL III PERIODO • La Granja • Animales Domésticos • Un Mundo Vegetal • Árboles y Plantas • Cuidado y Utilidad de las Plantas MACROPROYECTO FIESTAS Y CELEBRACIONES IV PERIODO • Día de la Fantasía • Cumpleaños • Disfruto de la Navidad • Papa Noel • Árbol de navidad	• Medios de transporte • Fiestas tradicionales MACROPROYECTO MUNDO NATURAL III PERIODO • La granja • Animales domésticos • Reproducción y utilidad de los animales • Mundo vegetal • Árboles y plantas • Cuidado y utilidad de las plantas • Germinación MACROPROYECTO FIESTAS Y CELEBRACIONES IV PERIODO • Fiestas y Celebraciones tradicionales familiares	• animales • alimentación (carnívoros herbívoros omnívoros MACROPROYECTO LUGARES FANTASTICOS IV PERIODO • climas y paisajes • plantas y arboles • navidad
Competencias	Las competencias que se buscan desarrollar el jardín en los niños son: • Desarrollo de procesos cognitivos mediante los procesos de enseñanza y aprendizaje en el contexto en el que el niño y la niña se desarrollen. • Diseño de estrategias para el desarrollo integral de los niños y niñas en edad preescolar basados en educación afectiva y efectiva. Teniendo en cuenta las competencias que deben desarrollar os niños y niñas basados en el saber, hacer y saber hacer. • Diseño de ambientes educativos que propicien el desarrollo de habilidades motrices, cognitivas y socio afectivas. • Estimulación temprana para el desarrollo de las áreas cognitivas y motrices en los niños y niñas en edad temprana. • ofrecer un espacio de afecto y confianza para los niños y niñas en edad preescolar que requieran del servicio de cuidado y acompañamiento pedagógico.		
Personal Educativo Necesario	Personal Docente, apoyos técnicos pedagógicos, directivos y personal de servicios generales		

Condiciones del servicio	Los niños y niñas deberán cumplir con el horario estipulado, teniendo en cuenta que se acordará desde el principio teniendo en cuenta la necesidad del servicio que tenga la familia.
Horario del Servicio	En la jornada diurna de 8am a 4pm
Requerimientos del servicio	Los padres deben suministrar… Carnet de vacunación Fotos Listado de útiles
Requerimientos técnicos	El Aula de clases debe tener 2mt cuadrados por estudiante Aulas de clase con iluminación Natural Sala de lectura, adecuada con biblioteca infantil, tapetes y cojines. Sala de Encuentros: espacio libre sin obstáculos. Unidad sanitaria (lavamanos y sanitario) por cada 10 estudiantes
Elementos de Control	Asistencia Reuniones Salida Observador del alumno- verificador de estado del niño Carné de Vacuna actualizado Carne de crecimiento y desarrollo Ficha de matricula Observador del alumno Compromisos
Componentes del servicio	Jornada de cuidado y formación Servicio de apoyo psicológico Actividades de refuerzo Actividades de refuerzo on-line

Nota. Fuente. Elaboración propia

5.1.2 Servicio de Jardin

Tabla 7 *Ficha Técnica Servicios Jardín*

Nombre de la empresa:	Jardin Infantil Happy Kids Popayan
Nombre del Servicio:	Servicios de jardín

Descripción del servicio:	Se brinda educación Virtual a niños y niñas entre los 3 y los 5 años de edad, los niveles de Pre – jardín, jardín y transición, de manera virtual diaria, acompañamiento pedagógico en casa.
Nivel y Servicio:	Educación preescolar modalidad virtual
Dirigido a:	Niños y niñas entre 3 a 5 años
Modalidad:	Virtual Acompañamientos pedagógicos en casa remotos calendario A
Número de Horas diarias	8 horas.
Duración:	10 Meses, inicia de febrero a Junio y agosto a Noviembre
Propósito General:	Contribuir en el desarrollo integral de los niños y niñas en edad preescolar, logrando un aprendizaje significativo.

Actividades y contenidos a desarrollar	3 años	4 años	5 años
	Pre jardín	Jardín	Transición
	Caminadores MACROPROYECTO ASI SOY I PERIODO • Mis Amigos • Mis Emociones • Mis Juguetes • Genero • Cuido mi cuerpo • Me conozco MACROPROYECTO CONOCIENDO MI ENTORNO II PERIODO • Mi Familia • Mi Casa • Ciudad • Fiestas tradicionales MACROPROYECTO MUNDO NATURAL III PERIODO • La Granja • Animales Domésticos • Un Mundo Vegetal • Árboles y Plantas • Cuidado y Utilidad de las Plantas MACROPROYECTO FIESTAS Y	Exploradores MACROPROYECTO ASI SOY I PERIODO • Mis Amigos • Mis Profes • Mi colegio • Genero • Cuido mi cuerpo • Me conozco • Crecimiento MACROPROYECTO CONOCIENDO MI ENTORNO II PERIODO • Mi Familia • Mi Casa • Profesiones • Mi ciudad • Medios de transporte • Fiestas tradicionales MACROPROYECTO MUNDO NATURAL III PERIODO • La granja • Animales domésticos	Constructores MACROPROYECTO QUIERO MI CUERPO I PERIODO • Sistema óseo y muscular • Sistema digestivo MACROPROYECTO CONOZCO MI COMUNIDAD II PERIODO • Mi ciudad • Medios de transporte • Me comunico • Gente trabajando MACROPROYECTO ANIMALANDIA III PERIODO • ANIMALES • ALIMENTACION (CARNIVOROS HERVIBOROS OMNIVOROS MACROPROYECTO LUGARES FANTASTICOS IV PERIODO • climas y paisajes • plantas y arboles • navidad

	CELEBRACIONES IV PERIODO • Día de la Fantasía • Cumpleaños • Disfruto de la Navidad • Papa Noel • Árbol de navidad	• Reproducción y utilidad de los animales • Mundo vegetal • Árboles y plantas • Cuidado y utilidad de las plantas • Germinación MACROPROYECTO FIESTAS Y CELEBRACIONES IV PERIODO • Fiestas y Celebraciones tradicionales familiares	

Competencias	Las competencias que se buscan desarrollar el jardín en los niños son: • Desarrollo de procesos cognitivos mediante los procesos de enseñanza y aprendizaje en el contexto en el que el niño y la niña se desarrollen. • Diseño de estrategias para el desarrollo integral de los niños y niñas en edad preescolar basados en educación afectiva y efectiva. Teniendo en cuenta las competencias que deben desarrollar os niños y niñas basados en el saber, hacer y saber hacer. • Diseño de ambientes educativos que propicien el desarrollo de habilidades motrices, cognitivas y socio afectivas.
Personal Educativo Necesario	Personal Docente, apoyos técnicos pedagógicos, directivos.
Condiciones del servicio	Los niños y niñas deberán cumplir con el horario para las asesorías virtuales y una asesoría presencial en casa por parte de la docente encargada, este horario se acordará desde el principio teniendo en cuenta la necesidad del servicio que tenga la familia.
Horario del Servicio	En la jornada diurna de 8am a 4pm
Requerimientos del servicio	Los padres deben suministrar Carnet de vacunación Fotos Listado de útiles
Requerimientos técnicos	El estudiante debe contar con un computador de mesa, portátil o una Tablet donde pueda recibir las asesorías virtuales.
Elementos de Control	Asistencia Reuniones Salida

	Observador del alumno- verificador de estado del niño Carné de Vacuna actualizado Carne de crecimiento y desarrollo Ficha de matricula Observador del alumno Compromisos
Componentes del servicio	Jornada de cuidado y formación Servicio de apoyo psicológico Actividades de refuerzo Actividades de refuerzo on-line

Nota. Fuente. Elaboración Propia

5.2 Análisis de la Cadena de Valor

Tabla 8 *Cadena de Valor Happy Kids*

Actividades secundarias	**Infraestructura:** Administración y financiación, Preparación de proyectos pedagógicos, control de los procesos internos.				
	Gestión humana: selección de personal cualificado y adecuado; capacitación y motivación permanente.				
	Desarrollo tecnológico: Gestión de las plataformas educativas mantenimiento y actualización constante.				
	Compras o abastecimiento: Material didáctico, mobiliario para adecuación de aulas escolares, juegos para espacios de recreación, compra de suministros de servicios públicos.				
Actividades primarias	**Logística externa** -Entrega mensual de informes pedagógicos de los avances y del estado, físico, psicológico. -Proceso de comunicación con los padres. -Coordinación del servicio de transporte. -Envío de Información. -Compras a proveedores. -Escuelas para padres con temas de Interés dependiendo las necesidades identificadas	**Operación** -Desarrollo de clases y actividades lúdicas y pedagógicas. -Cuidado y ayuda a tareas para niños y niñas. -Evaluación del desarrollo -Gestionar los contenidos. -Asesoría para padres de familia y trabajadores del jardín Infantil psicológica y educativa.	**Logística interna** -Administración de la información de los procesos: -Recepción de las solicitudes de vinculación. -Matriculas. -Preparación del ambiente de trabajo. -Comunicación Interna.	**Marketing y ventas** Promociones, becas, presentación del portafolio del jardín Infantil en empresas cercanas**.** Marketing digital.	**Posventa** -Evaluación del servicio ofrecido. -Respuesta oportuna a las quejas y reclamos de los padres. -Actividades de fidelización del cliente.

Nota. *Fuente. Elaboración propia*

5.2.1 Actividad primaria

5.2.1.1 Logística interna

Entrega mensual de informes pedagógicos de los avances y del estado, físico, psicológico; Proceso de comunicación con los padres; Envío de Información: para los padres de familia es muy importante mantenerse al tanto del avance y desarrollo integral de sus niños y niñas, por eso es importante entregar un informe mensual, detallado de los avances, retrocesos o dificultades de sus hijos además de esto tener el soporte de manera virtual para que los padres en caso de que no cuenten con el tiempo, puedan estar al tanto.

2. Coordinación del servicio de transporte el transporte es un tema que preocupa a los padres de familia, teniendo en cuenta que, por tiempo, por ubicación, por cuestiones laborales, los padres de familia, se les dificulta recogerlos o irlos a deja entonces es más cómodo que el jardín se encargue de coordinar horarios y sobretodo que sea de confianza.

3. Compras a proveedores, compras a proveedores de confianza, certificados y con productos de calidad y buen estado.

4. Escuelas para padres con temas de Interés dependiendo las necesidades identificadas: es importante tener un contacto directo con las familias de los niños y niñas, también es importante realizar apoyo en el componente psicosocial en el

desarrollo de las dinámicas familiares, según sus necesidades, fortalezas y debilidades, así obteniendo mejores resultados en el desarrollo integral de los niños y niñas.

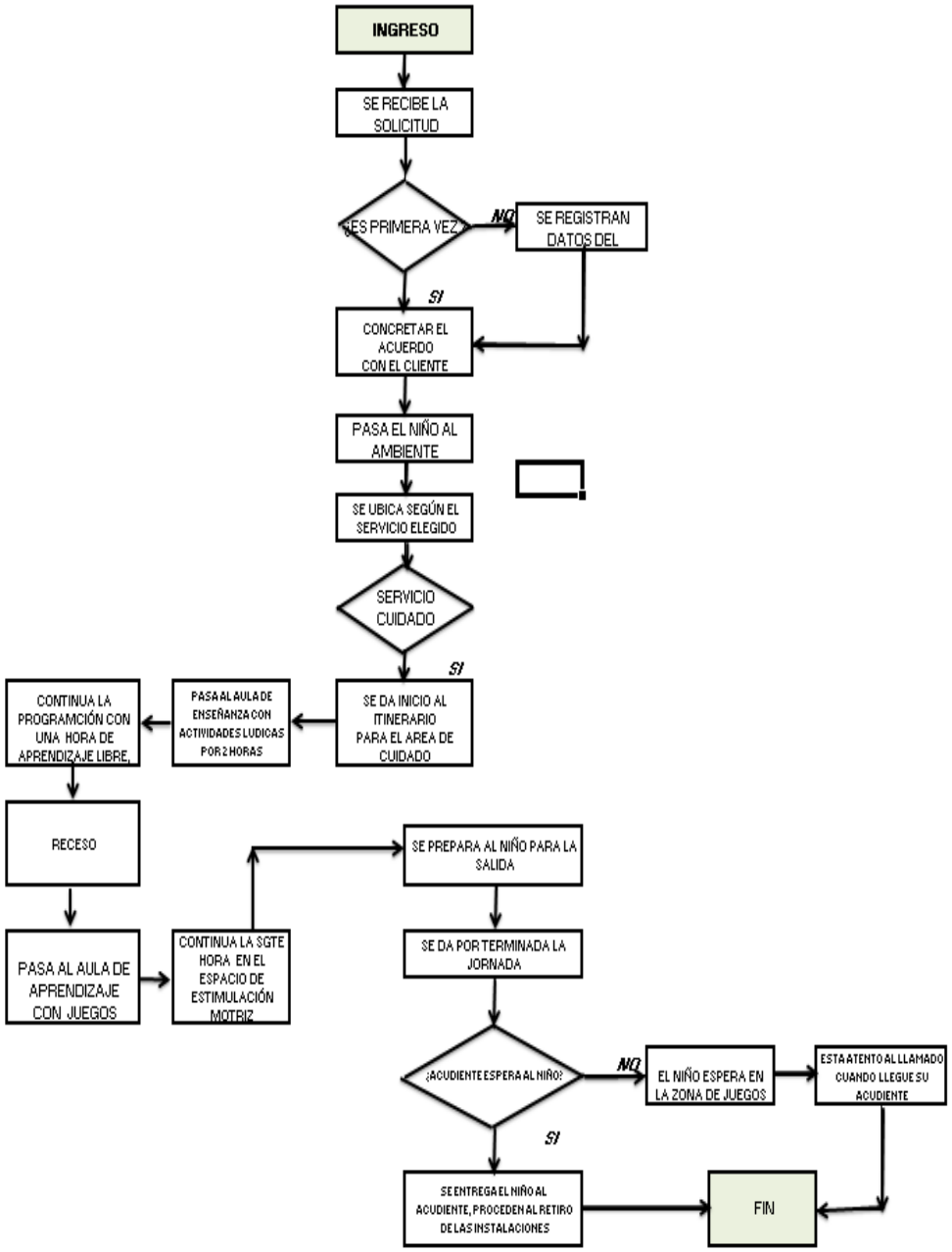
Operación: en esta fase es importante, investigar sobre las actividades que favorezcan el desarrollo del niño teniendo en cuenta la edad y su desarrollo, motriz, psicológico y social para la gestión de los contenidos teniendo en cuenta que deben ser apropiados y ajustados a sus necesidades, para así mismo realizar el cuidado y ayuda en sus tareas, desarrollar actividades lúdicas y pedagógicas que incentiven al niño a aprender mientras juegan y constantemente realizar la evaluación de su evolución.

5.2.2 Actividad secundaria

En las actividades secundarias es muy importante que se reconozca Happy Kids por la excelente calidad del talento humano, teniendo en cuenta la elección y la capacitación continua y constante del personal, demostrado en la preparación de los proyectos pedagógicos ajustados a las necesidades de los niños, niñas y sus familias, siempre ajustados y con todos los procesos entrelazados entre sí para lograr metas en conjunto.

5.3 Proceso del Servicio

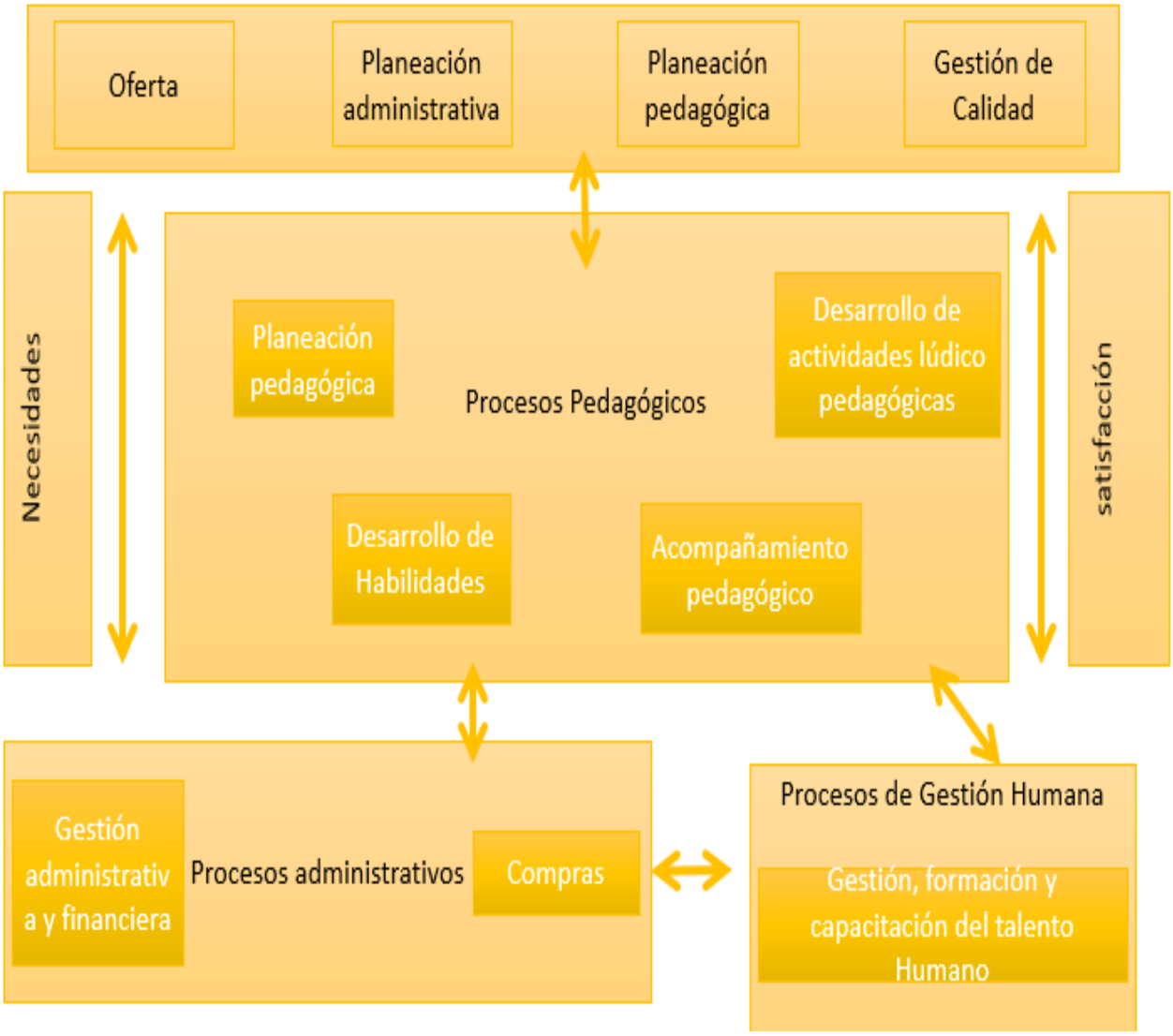
Figura 5 Flujo grama del proceso



Nota. *Fuente. Elaboración Propia*

5.4 Mapa Estratégico se Procesos

Figura 6 *Mapa Estratégico de Procesos*



Nota. Fuente. Elaboración Propia

5.5 Análisis de Requerimientos

5.5.1 Necesidades de maquinaria y equipos

Tabla 9 Necesidades de maquinaria y Equipos

DESCRIPCIÓN	Q	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Ventilador de pared samurái turbo	6	124.900	749.400
Televisor Samsung 43 full hd smart	2	1.279.900	2.559.800
Soporte base pared	1	32.900	32.900
Base para tv	1	30.000	60.000
Computador, Equipo torre Intel core i5	5	2.199.000	10.995.000
Disco Duro externo Toshiba 1tb	3	215.000	645.000
Impresora canon multifuncional G3110	2	529.900	1.059.800
Teléfono fijo alámbrico básico	3	39.900	119.700
Tableros acrílico blanco borrable	6	76.900	461.400
Escritorios rimax	60	50.000	4.000.000
Sillas niños x 24	3	360.000	1.080.000
Mesa infantil x 6 puestos	2	510.000	1.020.000
Sillas giratorias neumática ecocuero negra	3	186.900	560.700
Colchonetas camping multicolor	10	31.900	319.000
Colchoneta sofá cama inflable aire puff	5	25.900	129.500
Sillas puff	5	50.000	250.000

Nota. Fuente. Elaboración Propia

5.5.2 Necesidades de materiales

Tabla 10 Necesidad de Materiales

DESCRIPCIÓN	Q	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
Marcadores Borrables expo	24	4.200	100.800
Borradores alfra	12	4.200	50.400
Instrumentos de recreación (cuentos,cd,dvd)		3.000000	3.000.000
Archivador metálico de oficina	2	320.000	640.000
Figuras Geométricas en madera	6	7.900	47.400
Encajable de madera didáctico	6	14.900	89.400
Toallas de papel x 6 rollos	6	139.000	834.000
Dispensador de toallas familia	4	35.900	143.600
Papel higiénico por paca industrial	6	31.000	186.000
Grapadoras und triton	2	45.000	90.000
Resmas de papel ecológicas por caja	6	114.900	689.400
Cosedoras und+ saca ganchos- tritón	3	19.750	59.250
Botiquín	6	38.600	231.600
Bolsas para reciclaje x 10-norma	12	12.500	150.000
Canecas de basura x 3 nueva norma	3	70.000	210.000
Papelería		200.000	
Abaco madera x6 columnas	5	19.080	95.400

Nota. Fuente. Elaboración Propia

5.5.3 Necesidades de personal

Tabla 11 Necesidad de Personal

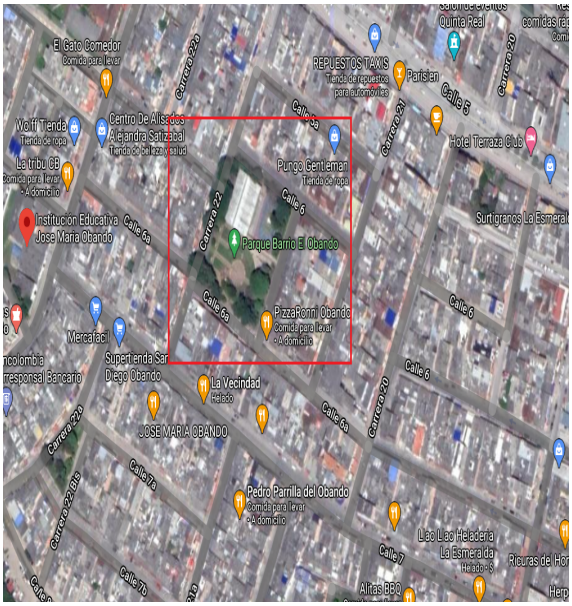
PERSONAL	Q	COSTOS	TIPO DE CONTRATO Y DE PAGO	REQUERIMIENTOS	DEMANDA DE TIEMPO-HORAS DE TRABAJO
Director	1	1.000.000	Contrato indefinido	Profesional administrativo, con esp. Preferible en gerencia educativa.	tiempo completo
Contador	1	900.000	Prestación de servicios	Contador con tarjeta profesional	medio tiempo
Docente	3	989.000	Contrato a término fijo inferior a un año	Profesionales en área de docencia acreditada.	tiempo completo
Psicólogo	1	900.000	Prestación de servicios	Persona con experiencia en primera infancia.	medio tiempo
Secretaria	1	989000	Contrato indefinido	Administrativa con experiencia y capacidad de trabajar bajo presión.	Mensual
Servicios Generales	1	700.000	Tercerización de servicios con una empresa	Persona dinámica y eficiente.	Medio tiempo

Nota. Fuente. Elaboración Propia

5.6 Análisis de Localización

El Jardín infantil se ubicará en el sector del barrio José María Obando, ya que es un sector residencial gran cantidad de familias con niños menores de cinco años y está incursionando en las áreas comerciales lo cual la hace viable para el tema de dar a conocer el proyecto Happy kids por medio de la publicidad, compuesto por gran cantidad de familias con niños menores de cinco años, que es evidente que se preocupan por la calidad y la buena formación de sus niños. Es un barrio con buenas vías de acceso, También está a no más de 20 minutos en carro de todo nuestro nicho de mercado.

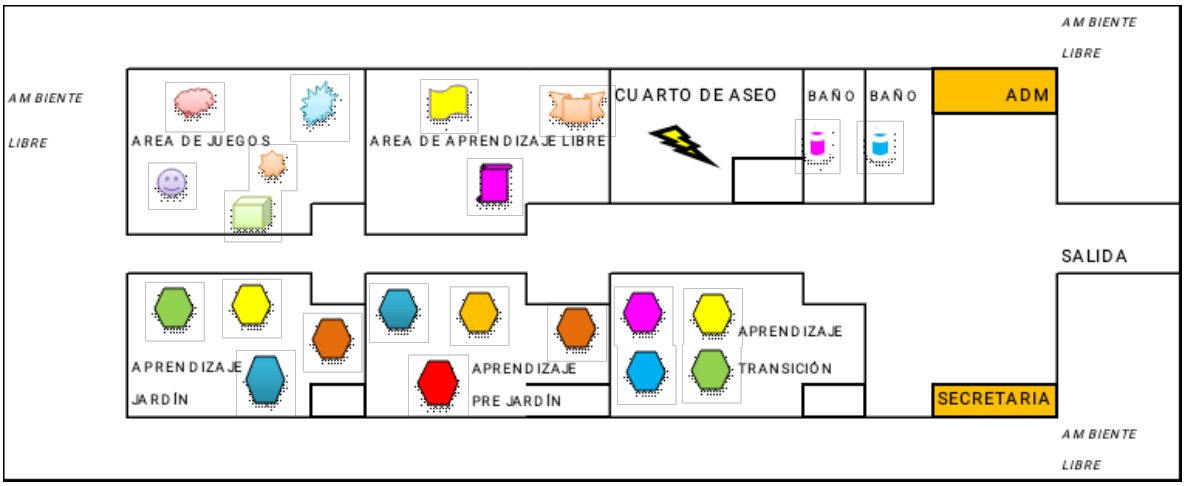
Figura 7 *Localización*



Nota. Fuente. Google maps

5.7 Propuesta de Diseño de Planta

Figura 8 *Diseño de Planta*



Nota. Fuente. Elaboración Propia

6. Prototipo y Validación del Prototipo

Figura 9 *Prototipo Bienvenida*

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 10 Prototipo Misión

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 11 Prototipo Visión

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 12 Prototipo Objetivos

Nota. Fuente. Elaboración Propia

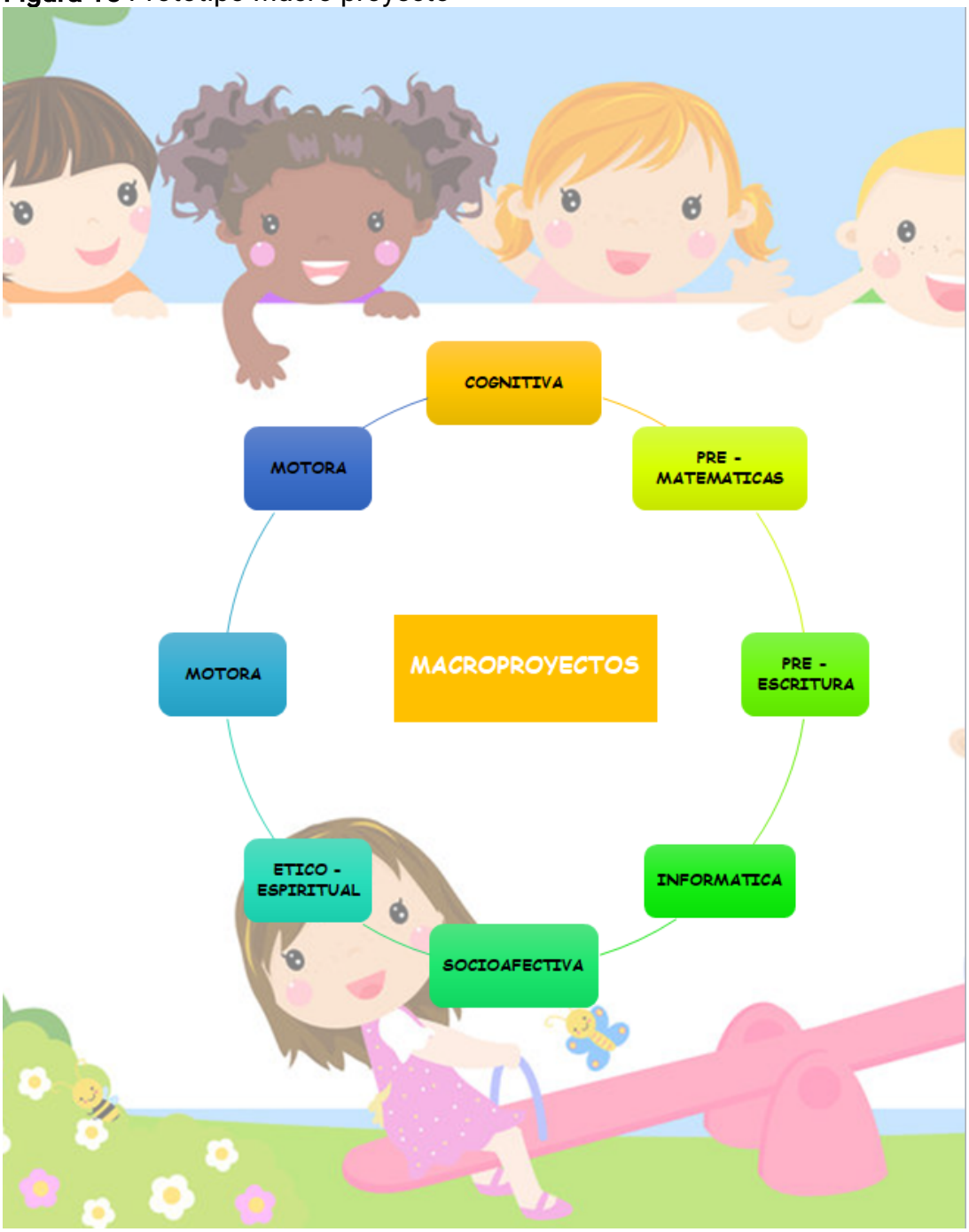
Figura 13 Prototipo Valores

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 14 Prototipo Horarios

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 15 Prototipo Macro proyecto



Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 16 *Macro proyecto Pre jardín*

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 17 Macro proyecto jardín

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 18 *Macro Proyecto Transición*

Nota. Fuente. Elaboración Propia

7. Plan Organizacional

7.1 Pensamiento Estratégico

7.1.1 Principios Corporativos

- ✓ La familia como base fundamental de la educación y formación de los niños y niñas
- ✓ El juego y la diversión como eje principal del aprendizaje
- ✓ Estimulación de los 4 pilares de la educación inicial.
- ✓ Fomentar el aprendizaje por medio del arte, la literatura y la exploración del medio.
- ✓ Educación basada en valores

7.1.2 Misión de la Empresa

El Jardín infantil Happy kids Popayán, institución de carácter privado, tiene como función ofrecer una educación de calidad y cuidado integral a la primera infancia, buscando el desarrollo adecuado de las 7 dimensiones para la formación integral, en edad temprana por medio de juegos y sonrisas que marcan la infancia de los niños, niñas y sus familias, respetando los intereses y necesidades de cada individuo y la comunidad.

7.1.3 Visión de la Empresa

En el 2024 Happy Kids será un jardín Infantil reconocido en la ciudad de Popayán entre los mejores jardines de la región, por los evidentes resultados de aprendizaje que se logran por medio del juego, la lúdica y la recreación,

encaminando a los niños a tener una libertad individual formándolos como personas integras, cumpliendo con los estándares de calidad educativa y satisfaciendo las necesidades e intereses de los niños, niñas, la familia y la comunidad.

7.1.4 Objetivos Estratégicos

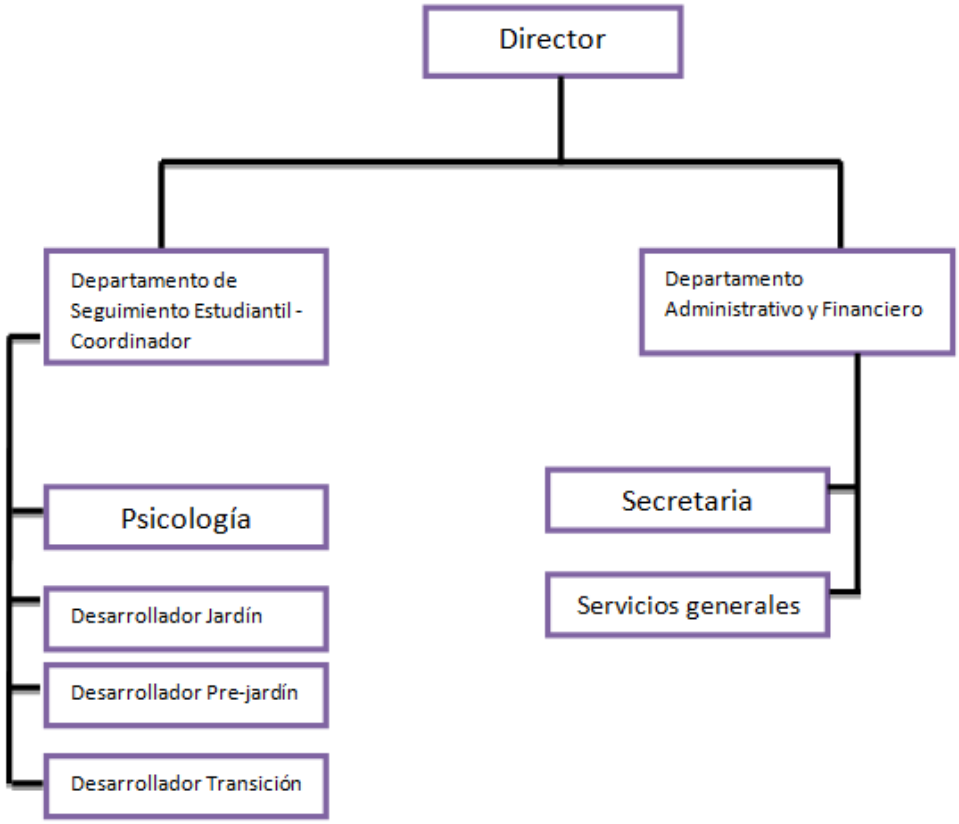
Happy Kids tiene como objetivo formar niños y niñas felices por medio de la estimulación temprana logrando un aprendizaje significativo para desarrollar todo el potencial de los niños bajo un enfoque de formación integral.

Cuidar integralmente la primera infancia, utilizando este tiempo para descubrir y desarrollar al máximo las habilidades y destrezas que tengan los infantes, para alcanzar un aprendizaje significativo que contribuya a su desarrollo y el desarrollo de la sociedad.

Ofrecer un ambiente grato de seguridad y confianza por medio de la calidad de aprendizaje, guiando a cada niño a una autonomía o identidad clara.

7.2 Estructura Organizacional

Figura 19 Estructura Organizacional



Nota. Fuente. Elaboración Propia

Director: Es quien se encarga de Administrar, evaluar, dirigir y controlar las actividades organizacionales y académicas de la institución, sirviendo como líder y dirigente para esta, asegurándose de su diario funcionamiento y de que

el hilo estratégico de la organización se conserve a diario con sus actividades, filosofía y valores. Ser el representante legal de la organización en cualquier momento que sea necesario. Investigar y mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias en la educación, proponerlas y aplicarlas al sistema de la organización.

Director de Departamento de seguimiento estudiantil: Es quien se encarga de Dirigir, controlar, evaluar y supervisar constantemente las actividades estudiantiles y académicas, velando por el progreso estudiantil y por la efectividad y buen servicio de los profesores.

Desarrollador Pre jardín: Se encarga de Coordinar las actividades de los estudiantes del grado de pre jardín, atendiendo las dificultades presentadas y combinando de la mejor manera posible la labor docente con la de los estudiantes para lograr el mejor rendimiento posible, de acuerdo a los objetivos establecidos.

Desarrollador Jardín: Se encarga de Coordinar las actividades de los estudiantes del grado de jardín, atendiendo las dificultades presentadas y combinando de la mejor manera posible la labor docente con la de los estudiantes para lograr el mejor rendimiento posible, de acuerdo a los objetivos establecidos.

Desarrollador Transición: Se encarga de Coordinar las actividades de los estudiantes del grado de Transición, atendiendo las dificultades presentadas y

combinando de la mejor manera posible la labor docente con la de los estudiantes para lograr el mejor rendimiento posible, de acuerdo a los objetivos establecidos.

Servicios Generales: Es el encargado de Desarrollar el aseo de las instalaciones del preescolar y brindar el cuidado de la jardinería y zonas verdes de la institución.

Psicólogo: Es el encargado Brindar el apoyo en el desarrollo de la psiquis educacional de los estudiantes y profesores. Contribuir al desarrollo integral de los estudiantes a través de dinámicas altamente participativas que involucren los diferentes integrantes de la comunidad educativa.

Secretaria: Se encarga de Manejar, organizar, coordinar los elementos que estén bajo su responsabilidad y que sean necesarios para la coordinación de las distintas actividades de los diferentes departamentos y su respectiva eficiencia.

7.3 Análisis Legal y Normativo

7.3.1 Legislación aplicable

EL proyecto Happy kids para su funcionamiento cumple con las siguientes normativas:

La ley 400 de 1997 por la cual adoptan normas de construcción sismo

resistentes. Es importante tener en cuenta esta ley, para tener una estructura segura.

Decreto ley 2277 de 1979 por medio de este se debe regir la profesión docente.

Decreto 2253 de 1995 por el cual se rige, se adopta el reglamento para el cobro de matrículas, pensiones y otros cobros.

Decreto 2247 de 1997 por el cual se establecen las normas relativas al preescolar.

Constitución Política de Colombia:

Artículo 44 "los derechos de los niños prevalecen sobre los derechos de los demás.

Decreto 1075 de 2015, establece las tres modalidades de licencia que se pueden otorgar para funcionamiento: Definitiva, condicional y provisional.

El Decreto 1678 de 1958, artículo 5° y el Decreto 2759 de 1997 ordenan a los Gobernadores y Alcaldes a "dar estricto cumplimiento a lo dispuesto en la legislación vigente para prohibir la designación, con el nombre de personas vivas, de las divisiones generales del territorio nacional, los bienes de uso público y los sitios u obras pertenecientes a la Nación, los Departamentos, Distritos, Municipios o a entidades oficiales o semioficiales."

Resolución 11007 de 1990: legalización de estudios de los institutos docentes de educación formal.

Circular 19, ley 115 de 1994: aprobación de iniciación de labores –

funcionamiento de los establecimientos educativos:

> Con respecto al servicio educativo que no es brindado por el estado, los privados podrán fundar establecimientos educativos, de acuerdo a los lineamientos establecidos por la ley y estará a cargo de las personas idóneas y "la erradicación del analfabetismo y la educación de personas con limitaciones físicas o mentales, o con capacidades excepcionales, son obligaciones especiales del Estado" (Art.68).

Ley 115 de 1994: por la cual se expide la ley general de educación.

Plan Decenal de Educación 2006 – 2016: Su objetivo es el de convertirse en un "pacto social por el derecho a la educación que, con el concurso de la institucionalidad y la ciudadanía en general, permita identificar y tomar las decisiones pertinentes para avanzar en las transformaciones que la educación necesita".

Ley 1098 de 2006: Código de la Infancia y la Adolescencia que deroga el Código del Menor. Esta ley establece en su Artículo 29 el derecho al desarrollo integral de la primera infancia.

Decreto 4875 de 2011: por el cual se crea la Comisión Intersectorial para la Atención Integral de la Primera Infancia - AIPI y la Comisión Especial de Seguimiento para la Atención Integral a la Primera Infancia.

A nivel Judicial: las normas general y específica, como la constitución política de Colombia y los códigos de comercio laboral.

A nivel Ejecutivo: es el plan nacional de desarrollo.

A nivel Legislativo: leyes entre las cuales está: ley MIPYME, ley de ciencia y tecnología, ley de racionalización del gasto público y por último la ley y por último la ley antes mencionada, ley de emprendimiento.

7.3.2 Tipo de sociedad

El jardín infantil Happy Kids, será creado bajo el tipo de asociación (SAS) Sociedad Por acciones Simplificada, modelo que permite crear empresa de forma más flexible y económica ya que esta admite que los mismos socios establezcan sus estatutos, de manera que se puede conformar con una persona natural o más; el documento con el cual se va a constituir la empresa por su naturaleza es un documento privado el cual ahorra costos y trámites, el tiempo de existencia de la sociedad puede ser indefinido.

7.3.3 Obligaciones y beneficios

- ✓ Se podrán fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad brindando educación de calidad.
- ✓ En la legalización del jardín no se requiere establecer una duración determinada, lo cual reduce costos, ya que no se tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- ✓ Es mayor la facilidad en la operación y en la administración

- ✓ Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales.
- ✓ En caso de liquidación del jardín es un poco más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.
- ✓ Respetar la dignidad de los niños, niñas, familia y la comunidad educativa.
- ✓ Propiciar espacios de reflexión entre docentes y sus familias para un adecuado seguimiento al proceso de educación integral.
- ✓ Fortalecer la democracia entre la comunidad educativa.
- ✓ Garantizar el estudio del idioma español como lengua materna y el inglés como lengua extranjera.
- ✓ Promocionar actividades extracurriculares para el fortalecimiento de relaciones interpersonales.
- ✓ Prevenir cualquier tipo de discriminación por etnia, creencia religiosa o condición socio económica.
- ✓ Formar a los niños y niñas en el respeto por los valores fundamentales.
- ✓ Proteger los derechos de los niños y niñas

8. Plan de Gestión de Riesgos

8.1 Estrategia de Mitigación Según el Análisis Pestal

El plan de riesgos tiene propósito dar a conocer las acciones para gestionar los riesgos causados por accidentes o desastres que surgen de manera inesperada, suceden sin intención y pueden o no generar lesiones físicas y psicológicas en las

niñas y los niños. Los accidentes no son consecuencia de hechos fortuitos ni en azar, pues suceden por motivos diversos (factores de riesgo) que son evitables y pueden generar diferentes afectaciones en las niñas y los niños, incluso la muerte.

Tabla 12 Riesgos

RIESGOS POSIBLES DETECTADO	NIVEL DEL RIESGO (a_m_b)	¿ESTRATEGIA DE MITIGACIÓN?
Accidentes y/o enfermedades de los niños	Medio	En caso de accidentes menores, existirá un botiquín de primeros auxilios con todo lo necesario para tratar la herida y Se informará a los padres cuando lo vayan a retirar. - Todo funcionario estará preparado para atender y cuidar a los niños en una primera instancia en caso de que el accidente sea importante. Adicional a esto, se llamará a los padres o acudiente para informales el contratiempo. - En caso de enfermedades, se solicitará a los padres que por favor no lleven al niño un par de días al Jardín para no contaminar a los otros niños.
Cambios definidos por nueva reforma educacional	Medio	Se deberá mantener una propuesta educativa diferenciadora que entrega una educación de buena calidad para los niños.
ausencia de personal	Medio	-Para esto, se deberá contar con docentes auxiliares que se puedan reemplazar entre ellas cuando alguna se ausente por algo puntual. También la propia Directora (y Sub-directora) puede ayudar con los reemplazos, solo si esta ausencia no dura más de 2 días.

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9. Plan Financiero

9.1 Análisis de Costos de Operación

Tabla 13 Costos de Operación

Concepto	***Primer año***	***Segundo año***	***Tercer año***	***Cuarto año***
honorarios de docente pre jardín	*$ 12,096,000*	*$ 12,554,880*	*$ 3,027,526*	*$ 13,514,352*
honorarios de docente jardín	*$ 12,096,000*	*$ 10,300,000*	*$ 10,609,000*	*$ 10,927,270*
honorarios de docente transición	*$ 12,096,000*	*$ 10,300,000*	*$ 10,609,000*	*$ 10,927,270*
arrendamiento	*$ 9,600,000*	*$ 9,888,000*	*$ 10,184,640*	*$ 10,490,179*
adecuaciones locativas	*$ 2,000,000*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
servicios públicos	*$ 3,600,000*	*$ 3,708,000*	*$ 3,819,240*	*$ 3,933,817*
suministros de enseñanza- material didáctico	*$ 2,000,000*	*$ 1,500,000*	*$ 1,500,000*	*$ 1,500,000*
gasto de papelería	*$ 400,000*	*$ 430,000*	*$ 460,000*	*$ 490,000*
mantenimiento de equipos	*$ 500,000*	*$ -*	*$ 500,000*	*$ -*
registro mercantil	*$ 36,000*	*$ 238,450*	*$ 256,500*	*$ 266,000*
licencia de funcionamiento - indefinida	*$ 2,000,000*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
seguros todo riesgo	*$ 300,000*	*$ 309,000*	*$ 318,270*	*$ 327,818*
Total costos operacionales	***$ 56,724,000***	***$ 49,228,330***	***$ 51,284,176***	***$ 52,376,707***
GASTOS ADMINISTRATIVOS	***Primer año***	***Segundo año***	***Tercer año***	***Cuarto año***
salarios administrativos	*$ 25,200,000*	*$ 25,956,000*	*$ 26,734,680*	*$ 27,536,720*
honorarios administrativos	*$ 30,000,000*	*$ 30,900,000*	*$ 31,827,000*	*$ 32,781,810*

Total gastos administrativos	***$ 55,200,000***	***$ 56,856,000***	***$ 58,561,680***	***$ 60,318,530***
GASTOS DE VENTAS	***Primer año***	***Segundo año***	***Tercer año***	***Cuarto año***
creación del sitio web	*$ 1,000,000*	*$ -*	*$ -*	*$ -*
publicidad- marketing digital	*$ 300,000*	*$ 309,000*	*$ 318,270*	*$ 327,818*
Total gastos de ventas	***$ 1,300,000***	***$ 309,000***	***$ 318,270***	***$ 327,818***

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.2 Plan de Inversiones

Tabla 14 Plan inversiones Happy Kids

Plan de Inversiones Happy kids		
Capital de Trabajo	efectivo	$ -
	Bancos	$ 8,047,000
Total		***$ 8,047,000***
Capital Fijo	Equipos de computo	$ 10,995,000
	Licencia Educativa	$ 2,000,000
	Suministros de enseñanza	$ 2,000,000
Total		***$ 31,089,000***
Capital Diferido	Registro Mercantil	$ 36,000
	Página Web	$ 1,000,000
	Publicidad	$ 300,000
Total		***$ 1,336,000***
Total Inversión		**$ 40,472,000**

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.3 Plan de Financiación

Tabla 15 Financiamiento

Plan Financiamiento Proyecto Happy Kids		
RECURSOS PROPIOS		0
FINANCIAMIENTO		100%
Monto a Financiar	$	40,472,000
Plazo		5 años
Tasa de Interés Efectivo Anual		12.6%
Tasa de Interés periódica mes vencido	%	1.0
Valor de Cuota a 84 meses	$	727.493

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Figura 20 Ciclo de Amortización 1

*** CICLO DE AMORTIZACION DEL CREDITO *** | Retornar | Imprimir

Cuota	Tipo	Fecha	Capital	Interés	Capitalización	Seguro Vida	Otro concepto	Total Cuota	Saldo Capital	N/V
0	0	03/31/2021	0	0	0	0	0	0	40,472,000	N
1	0	04/30/2021	302,537	404,720	0	20,236	0	727,493	40,169,463	N
2	0	05/31/2021	305,713	401,695	0	20,085	0	727,493	39,863,750	N
3	0	06/30/2021	308,923	398,638	0	19,932	0	727,493	39,554,827	N
4	0	07/31/2021	312,167	395,549	0	19,777	0	727,493	39,242,660	N
5	0	08/31/2021	315,446	392,426	0	19,621	0	727,493	38,927,214	N
6	0	09/30/2021	318,757	389,272	0	19,464	0	727,493	38,608,457	N
7	0	10/31/2021	322,104	386,085	0	19,304	0	727,493	38,286,353	N
8	0	11/30/2021	325,486	382,864	0	19,143	0	727,493	37,960,867	N
9	0	12/31/2021	328,904	379,609	0	18,980	0	727,493	37,631,963	N
10	0	01/31/2022	332,357	376,320	0	18,816	0	727,493	37,299,606	N
11	0	02/28/2022	335,847	372,996	0	18,650	0	727,493	36,963,759	N
12	0	03/31/2022	339,373	369,638	0	18,482	0	727,493	36,624,386	N
13	0	04/30/2022	342,937	366,244	0	18,312	0	727,493	36,281,449	N
14	0	05/31/2022	346,537	362,815	0	18,141	0	727,493	35,934,912	N
15	0	06/30/2022	350,177	359,349	0	17,967	0	727,493	35,584,735	N
16	0	07/31/2022	353,854	355,847	0	17,792	0	727,493	35,230,881	N
17	0	08/31/2022	357,569	352,309	0	17,615	0	727,493	34,873,312	N
18	0	09/30/2022	361,323	348,733	0	17,437	0	727,493	34,511,989	N
19	0	10/31/2022	365,117	345,120	0	17,256	0	727,493	34,146,872	N
20	0	11/30/2022	368,951	341,469	0	17,073	0	727,493	33,777,921	N
21	0	12/31/2022	372,825	337,779	0	16,889	0	727,493	33,405,096	N
22	0	01/31/2023	376,739	334,051	0	16,703	0	727,493	33,028,357	N
23	0	02/28/2023	380,695	330,284	0	16,514	0	727,493	32,647,662	N
24	0	03/31/2023	384,693	326,476	0	16,324	0	727,493	32,262,969	N
25	0	04/30/2023	388,732	322,630	0	16,131	0	727,493	31,874,237	N
26	0	05/31/2023	392,814	318,742	0	15,937	0	727,493	31,481,423	N
27	0	06/30/2023	396,938	314,814	0	15,741	0	727,493	31,084,485	N
28	0	07/31/2023	401,106	310,845	0	15,542	0	727,493	30,683,379	N
29	0	08/31/2023	405,317	306,834	0	15,342	0	727,493	30,278,062	N
30	0	09/30/2023	409,574	302,780	0	15,139	0	727,493	29,868,488	N
31	0	10/31/2023	413,874	298,685	0	14,934	0	727,493	29,454,614	N
32	0	11/30/2023	418,220	294,546	0	14,727	0	727,493	29,036,394	N
33	0	12/31/2023	422,611	290,364	0	14,518	0	727,493	28,613,783	N
34	0	01/31/2024	427,048	286,138	0	14,307	0	727,493	28,186,735	N
35	0	02/29/2024	431,533	281,867	0	14,093	0	727,493	27,755,202	N
36	0	03/31/2024	436,063	277,552	0	13,878	0	727,493	27,319,139	N

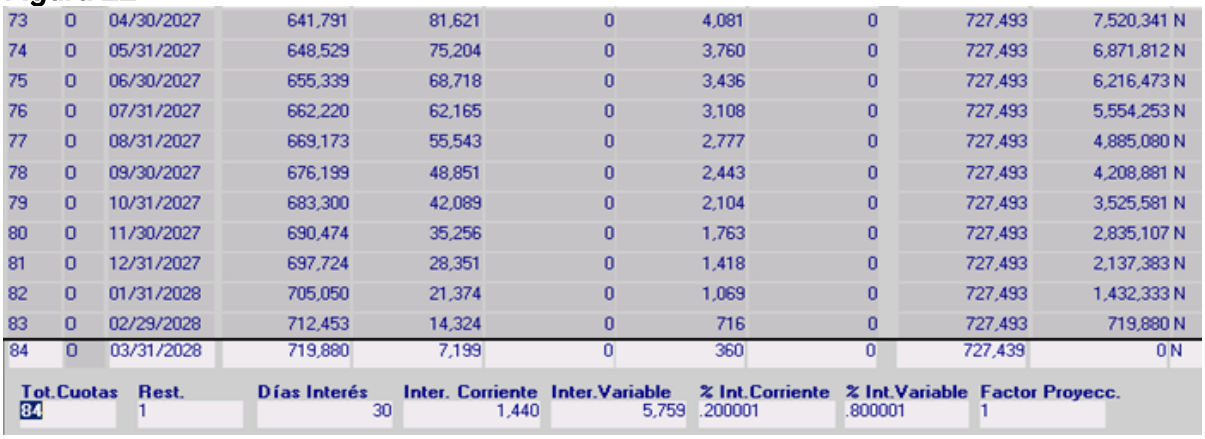
Nota. Fuente. Simulación Crédito Fondo de Empleados

Figura 21 Ciclo de Amortización 2

37	0	04/30/2024	440,642	273,191	0	13,660	0	727,493	26,878,497 N
38	0	05/31/2024	445,269	268,785	0	13,439	0	727,493	26,433,228 N
39	0	06/30/2024	449,944	264,332	0	13,217	0	727,493	25,983,284 N
40	0	07/31/2024	454,668	259,833	0	12,992	0	727,493	25,528,616 N
41	0	08/31/2024	459,443	255,286	0	12,764	0	727,493	25,069,173 N
42	0	09/30/2024	464,267	250,691	0	12,535	0	727,493	24,604,906 N
43	0	10/31/2024	469,142	246,049	0	12,302	0	727,493	24,135,764 N
44	0	11/30/2024	474,067	241,358	0	12,068	0	727,493	23,661,697 N
45	0	12/31/2024	479,045	236,617	0	11,831	0	727,493	23,182,652 N
46	0	01/31/2025	484,076	231,826	0	11,591	0	727,493	22,698,576 N
47	0	02/28/2025	489,158	226,986	0	11,349	0	727,493	22,209,418 N
48	0	03/31/2025	494,294	222,094	0	11,105	0	727,493	21,715,124 N
49	0	04/30/2025	499,484	217,151	0	10,858	0	727,493	21,215,640 N
50	0	05/31/2025	504,729	212,156	0	10,608	0	727,493	20,710,911 N
51	0	06/30/2025	510,029	207,109	0	10,355	0	727,493	20,200,882 N
52	0	07/31/2025	515,384	202,009	0	10,100	0	727,493	19,685,498 N
53	0	08/31/2025	520,795	196,855	0	9,843	0	727,493	19,164,703 N
54	0	09/30/2025	526,264	191,647	0	9,582	0	727,493	18,638,439 N
55	0	10/31/2025	531,789	186,385	0	9,319	0	727,493	18,106,650 N
56	0	11/30/2025	537,374	181,066	0	9,053	0	727,493	17,569,276 N
57	0	12/31/2025	543,015	175,693	0	8,785	0	727,493	17,026,261 N
58	0	01/31/2026	548,717	170,263	0	8,513	0	727,493	16,477,544 N
59	0	02/28/2026	554,479	164,775	0	8,239	0	727,493	15,923,065 N
60	0	03/31/2026	560,300	159,231	0	7,962	0	727,493	15,362,765 N
61	0	04/30/2026	566,184	153,628	0	7,681	0	727,493	14,796,581 N
62	0	05/31/2026	572,129	147,966	0	7,398	0	727,493	14,224,452 N
63	0	06/30/2026	578,136	142,245	0	7,112	0	727,493	13,646,316 N
64	0	07/31/2026	584,206	136,464	0	6,823	0	727,493	13,062,110 N
65	0	08/31/2026	590,341	130,621	0	6,531	0	727,493	12,471,769 N
66	0	09/30/2026	596,539	124,718	0	6,236	0	727,493	11,875,230 N
67	0	10/31/2026	602,803	118,752	0	5,938	0	727,493	11,272,427 N
68	0	11/30/2026	609,133	112,724	0	5,636	0	727,493	10,663,294 N
69	0	12/31/2026	615,528	106,633	0	5,332	0	727,493	10,047,766 N
70	0	01/31/2027	621,991	100,478	0	5,024	0	727,493	9,425,775 N
71	0	02/28/2027	628,522	94,258	0	4,713	0	727,493	8,797,253 N
72	0	03/31/2027	635,121	87,973	0	4,399	0	727,493	8,162,132 N

Nota. Fuente. Simulación Crédito Fondo de Empleados

Figura 22 Ciclo de Amortización 3



73	0	04/30/2027	641,791	81,621	0	4,081	0	727,493	7,520,341 N
74	0	05/31/2027	648,529	75,204	0	3,760	0	727,493	6,871,812 N
75	0	06/30/2027	655,339	68,718	0	3,436	0	727,493	6,216,473 N
76	0	07/31/2027	662,220	62,165	0	3,108	0	727,493	5,554,253 N
77	0	08/31/2027	669,173	55,543	0	2,777	0	727,493	4,885,080 N
78	0	09/30/2027	676,199	48,851	0	2,443	0	727,493	4,208,881 N
79	0	10/31/2027	683,300	42,089	0	2,104	0	727,493	3,525,581 N
80	0	11/30/2027	690,474	35,256	0	1,763	0	727,493	2,835,107 N
81	0	12/31/2027	697,724	28,351	0	1,418	0	727,493	2,137,383 N
82	0	01/31/2028	705,050	21,374	0	1,069	0	727,493	1,432,333 N
83	0	02/29/2028	712,453	14,324	0	716	0	727,493	719,880 N
84	0	03/31/2028	719,880	7,199	0	360	0	727,439	0 N

Tot.Cuotas	Rest.	Días Interés	Inter. Corriente	Inter.Variable	% Int.Corriente	% Int.Variable	Factor Proyecc.
84	1	30	1,440	5,759	.200001	.800001	1

Nota. Fuente. Simulación Crédito Fondo de Empleados

9.4 Análisis del Punto de Equilibrio

Tabla 16 Punto de Equilibrio

CANTIDAD ESTUDIANTES		**40**
MATRICULA		$ 11,270,000
PRE JARDIN 35%	12	$ 3,360,000
JARDIN 30%	13	$ 3,640,000
TRANSICIÓN 35%	15	$ 4,200,000
TOTAL	40	$ 11,200,000
	COSTOS	
Costos variables		**$ 4.128.000**
gastos de papelería	$ 40,000	
suministros de enseñanza	$ 200.000	
Docente Pre Jardin	$ 1,296,000	
Docente Jardin	$ 1,296,000	
Docente Transición	$ 1,296,000	
(=) margen de contribución		**$ 7,072,770**
(-) costos fijos		**$ 5,922,000**
salarios administrativos	$ 2,292,000	
honorarios administrativos	$ 2,500,000	
arrendamiento	$ 800,000	
servicios públicos	$ 300,000	
publicidad	$ 30,000	
(=) utilidad o perdida		$ 1,150,77

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.5 Estado de Resultados Proyectado

Tabla 17 Estado de resultados

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUND AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO
INGRESOS OPERACIONALES				
Matriculas	19.600.000	20.188.000	20.793.640	21.416.849
Pension	100.000.000	103.000.000	106.090.000	109.272.700
TOTAL INGRESO	119.600.000	123.188.000	126.883.640	130.689.549
COSTOS				
Costos de Operación del Servicio	56.724.000	53.738.090	56.121.229	57.550.871
TOTAL COSTOS	56.724.000	53.738.090	56.121.229	57.550.871
UTILIDAD BRUTA	62.876.000	69.449.910	70.762.411	73.138.678
(-) GASTOS				
Gastos Administrativos	55.200.000	56.856.000	58.561.680	60.318.530
Gastos de Ventas	1.300.000	309.000	318.270	327.818
TOTAL GASTOS	56.500.000	57.165.000	58.879.950	60.646.349
UTILIDAD OPERACIONAL	6.376.000	12.284.910	11.882.461	12.492.330
(+) Ingreso No Operacionales	-	-	-	-
(-) Gastos No Operacionales	$ -	$ -	$ -	$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	6.376.000	12.284.910	11.882.461	12.492.330
IMPUESTOS DE RENTA 32%	2.040.320	3.931.171	3.802.387	3.997.545
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	4.335.680	8.353.739	8.080.073	8.494.784
COMPENSACION DE PERDIDAS ACUMULADAS	-	4.335.680	12.689.419	20.769.492
UTILIDADES O PERDIDAS ACUMULADAS	4.335.680	12.689.419	20.769.492	29.264.276

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.6 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 18 Flujo de caja

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos (Pension y matriculas)	$ 141.190.000	$ 134.130.500	$ 140.837.025
Recaudos De Cartera 10%	$ -	$ 14.119.000	$ 13.413.050
Total Fuentes	**$ 141.190.000**	**$ 148.249.500**	**$ 154.250.075**
Honorarios Docentes	$ 36.288.000	$ 37.664.640	$ 39.082.579,20
Arrendamiento	$ 9.600.000	$ 9.888.000	$ 10.184.640
Mantenimiento de Equipos	$ 500.000	$ -	$ 500.000
Servicios Públicos	$ 3.600.000	$ 3.708.000	$ 3.819.240
Licencia de Funcionamiento	$ 2.000.000	$ -	$ -
Seguros de Todo Riesgo	$ 300.000	$ 309.000	$ 318.270
Renovación de Matricula Mercantil	$ 36.000	$ 238.450	$ 256.500
Gastos Administrativos	$ 55.200.000	$ 56.856.000	$ 58.561.680
Gastos de Ventas	$ 1.300.000	$ 309.000	$ 318.270
Gastos de Papelería	$ 400.000	$ 430.000	$ 460.000
Insumo de enseñanza	$ 2.000.000	$ 1.500.000	$ 1.500.000

Amortización Crédito de Financiamiento	$ 8.729.916	$ 8.729.916	$ 8.729.916
Total	**$ 119.953.916**	**$ 119.633.006**	**$ 123.731.095**
(=) Flujo de Caja Neto	$ 21.236.084	$ 28.616.494	$ 30.518.980
Saldo Inicial de Efectivo	$ 8.047.000	$ 13.189.084	$ 15.427.410
Saldo Efectivo - Efectivo Equivalente	**$ 29.283.084**	**$ 41.805.578**	**$ 45.946.390**

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.7 Balance General Proyectado

Tabla 19 Balance General

CONCEPTO	Año	Primer año	Segundo Año	tercer año
ACTIVOS				
Activo No Corriente				
Bancos	40.472.000	21.236.084	28.616.494	30.518.980
Cartera Pendiente (Clientes)		14.119.000	2.123.608	2.861.649
Suministros de Enseñanza-Herramientas Tecnológicas	2.000.000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	38.472.000	33.855.084	29.240.102	31.880.629
Propiedad Planta y Equipo				
Equipos de computo	10.995.000	10.995.000	10.995.000	10.995.000
Licencia de Funcionamiento	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Depreciación		274.875	274.875	274.875
Activos Diferidos	1.336.000	1.068.800	801.600	534.400
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	12.331.000	12.063.800	11.796.600	11.529.400

TOTAL ACTIVO	50.803.000	45.918.884	41.036.702	43.410.029
PASIVOS				
Obligaciones Financieras	40.472.000	36.281.449	32.262.969	27.319.139
Impuestos Por Pagar (Imp Renta)	2.040.320	3.931.171	3.802.387	3.997.545
TOTAL PASIVO	42.512.320	33,799,166	31,161,520	24,661,374
PATRIMONIO				
Capital	$ -	$ -	$ -	$ -
Reservas	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad o Perdida del Ejercicio	4.335.680	8.353.739	8.080.073	8.494.784
Utilidades acumuladas		4.335.680	12.415.753	20.910.537
TOTAL PATRIMONIO	4.335.680	12.689.419	19,564,583	32,069,994
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	46.848.000	46.488.585	50.726.103	56.731.368

Nota. Fuente. Elaboración Propia

9.8 Evaluación del Modelo de Negocio a Través de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno

Tabla 19 *Análisis VPN*

Taser	Periodo		
3 %	0	-$ 40.472.000	-$ 40.472.000
	1	$ 27.966.000	$ 27.151.456
	2	$ 12.966.910	$ 12.222.556
	3	$ 12.966.910	$ 11.866.560
	VPN		**$ 10.768.572**

Nota. Fuente. Elaboración Propia

El % entre más se incrementa el Valor Proyectado Neto, disminuye, debido a que debe arrojar una ganancia por encima de lo esperado en término del periodo cero de $ 40.472.000, por el criterio del VPN el proyecto se acepta.

Tabla 20 *Análisis de la TIR*

Periodo	
0	-$ 40.472.000
1	$ 27.966.000

2	$ 12.966.910
3	$ 12.966.910
TIR	**18.8 %**

Nota. Fuente. Elaboración Propia

Bajo el criterio de la TIR el proyecto se acepta porque 18.8% es mayor que el 3% que estamos solicitando

10. Conclusiones y Recomendaciones

1. De acuerdo con lo analizado en la parte financiera del proyecto se concluye que es viable ejecutarlo ya que toda su parte operacional tiene una debida planeación y cuenta con estrategias para el manejo de recursos.

2. El proyecto está dirigido a una población con alta necesidad del servicio y con muy poca competencia directa, teniendo en cuenta los horarios flexibles, la educación virtual y los acompañamientos pedagógicos en casa.

3. El modelo de negocio es viable teniendo en cuenta la propuesta de valor que responde a las necesidades del servicio y le apuesta a generar ventajas competitivas. Igualmente la proyección de ventas y el cumplimiento del punto de equilibrio de 40 estudiantes como lo muestra la figura 2 permitiría mantener la viabilidad.

4. El análisis de los riesgos, se especificaron unos riesgos básicos, que se

evidencia que son controlables y de riesgo medio, que con las estrategias creadas, se podrá mitigar el riesgo de una amenaza o daño en la empresa.

5. El proyecto cumple con toda la normatividad estipulada por el Ministerio de educación Nacional, de la educación formal, comprendiendo los niveles de Pre – Jardín – Jardín y transición, siendo este último necesario certificarlo como prerrequisito para el ingreso al grado Primero de Primaria.

6. En el proyecto se implementan nuevas tecnologías de la información para responder a las necesidades de los niños, niñas y sus familias.

7. la inversión estimada para el proyecto puede resultar ser insuficiente, es por eso importante tener en cuenta mantener el punto de equilibrio del proyecto, donde se estableció que ese balance se logra con 40 estudiantes como lo muestra la figura 2.

8. Según el estado de resultados proyectados, el modelo es viable puesto que los gastos son compensados con los ingresos anuales dejando una utilidad para el jardín.

Recomendaciones

- La propuesta de valor es uno de los ítems más importantes a tener en cuenta en el modelo Canvas, teniendo en cuenta que es la forma de conquistar el segmento del mercado propuesto, sector con un elemento totalmente diferencial para así destacarse de la competencia del sector.

- Para investigar acerca de las oportunidades y amenazas en el sector determinado es importante analizarlas 5 fuerzas competitivas de Porter porque esta es una de las herramientas estratégicas más acertadas, dado que, permite entender el concepto global de la idea de negocio en relación con los factores interno y externos del mercado.
- A pesar de que el análisis de riesgos apunta riesgo medio este análisis debe ser actualizado constantemente teniendo en cuenta los riesgos del entorno pueden afectar la estabilidad de la empresa, es importante evaluarlas y crear estrategias de mitigación utilizando las opciones que se tiene en el entorno para preparar estas estrategias y ejecutarlas, también nvolucrar a los organismos públicos y privados en el monitoreo
- Se recomienda dar una continua actualización en los equipos y las plataformas que sean establecidas para el funcionamiento tecnológico de las mismas dentro del jardín.
- Reunir información socio económica con el fin de obtener la evolución de la población la cual permita establecer varios escenarios para la posibilidad de nuevos clientes.
- Implementar ayudas audiovisuales en las que se fomente las venas prácticas en niñas y niños ideas.
- Trabajar de manera mensual en el programa de planeación y control de actividades que se llevaran a cabo dentro del jardín.

1. Bibliografía

Amabile. (09 de 08 de 2017). *Procesos Creativos*. Obtenido de Procesos Creativos: https://procesoscreativospsicologia.wordpress.com/2017/08/09/motivacion-y-creatividad-el-modelo-de-componentes-de-teresa-amabile/

Ausubel, D. (1983). Teoría del aprendizaje significativo. *Fascículos de CEIF*, *1*(1-10).

Bonozo Medina, E. E., & Vidal Vera, K. A. (2018). *Pedagogía activa en el desempeño escolar* (Bachelor'sthesis, Universidad de Guayaquil. Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación).

Chacón, P. (2008). El Juego Didáctico como estrategia de enseñanza y aprendizaje

¿Cómo crearlo en el aula? *Nueva aula abierta*, *16*(5), 1-8.

Christensen, C. (1997). El dilema del innovador. *Economiavol*, *13*, 1990.

Colprensa. (27 de 10 de 2020). *El pais .* Recuperado el 05 de 11 de 2020, de El pais: https://www.elpais.com.co/colombia/mineducacion-responde-a-cifras-de-desercion-escolar-durante-la-pandemia.html

Díaz, L. F. (12 de 07 de 2019). *Revista Educación y Ciudad*. Obtenido de Revista Educación y Ciudad: https://revistas.idep.edu.co/index.php/educacion-y-ciudad/article/view/2120

F., y. C. (1980). *Estructura del mercado y determinacion de precios.* Recuperado el 30 de 12 de 2020, de Estructura del mercado y determinacion de precios: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2634/Co_Eco_Diciembre_1980_Castro.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Fernández Montaño, D. C. Actividades rectoras de la infancia, como estrategias pedagógicas para el proceso de enseñanza aprendizaje en la educación inicial en el Centro de Desarrollo Infantil-CDI, La Casita de los Sueños.

Jaume, M. A. R. (2005). El espacio-ambiente en las escuelas de Reggio Emilia. *Indivisa: Boletín de estudios e investigación*, (3), 27-36.

Jaramillo, L. (2014). *Políticas de la Infancia en Colombia*. Obtenido de Políticas de la Infancia en Colombia: https://politicas-de-infancia-colombia.webnode.com.uy/histora-de-la-educacion-infantil-en-colombia/

Larrañaga, A. (2012). *El modelo educativo tradicional frente a las nuevas estrategias de aprendizaje* (Master'sthesis).

María Dolores Requena, P. S. (2009). Didáctica de la Educación infantil. Madrid, España.

Popayan, A. d. (13 de 06 de 2016-2019). *Concejo Munipal de Popayán.* Recuperado el 10 de 11 de 2020, de Concejo Munipal de Popayán: http://concejodepopayan.gov.co/wp-content/uploads/2016/07/COMISIO%CC%81N-PRIMERA-CONSEJO-POPAYA%CC%81N-2016-2019-DEFINITIVO.pdf

Nacional, M. d. (2014). *Sentido Educación Inicial.* Bogota - Colombia: Panamericana Formas e Impresiones S.A. Obtenido de http://www.deceroasiempre.gov.co/Prensa/CDocumentacionDocs/Documento-N20-sentido-educacion-inicial.pdf

Narvaez, M. (2010). *Tesis Pontifica Universidad Javeriana.* Recuperado el 30 de 12 de 2020, de Tesis Pontifica Universidad Javeriana: https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9250/tesis341.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rolla, A. (16 de 07 de 2018). *Primeros pasos*. Obtenido de Primeros Pasos: https://blogs.iadb.org/desarrollo-infantil/es/cuatro-lecciones-sobre-los-servicios-de-calidad-para-la-primera-infancia/

Rosero Matute, R. A., &RugelCélleri, R. E. (2015). *Influencia de los espacios lúdicos*

como potencializadores en la calidad de situaciones significativas de aprendizaje en niños de 5-6 años (Bachelor'sthesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación).