



**Universidad del  
Rosario**

Escuela de Administración

Graduate School of Business (Rosario GSB)

CENTRO DE ESTIMULACION TEMPRANA

ESTIMULARTE

Trabajo de Grado

Autor:

GINA LUZ CAÑADAS HERAZO

Bogotá, D.C. 2024



Escuela de Administración

Graduate School of Business (Rosario GSB)

CENTRO DE ESTIMULACION TEMPRANA

ESTIMULARTE

Trabajo de grado

Autor:

Gina Luz cañadas Herazo

Tutor:

Rossana Cuervo Botero

Escuela de Administración  
Julio 09 del 2024

Bogotá, Colombia

2024

## Contenido

## Contenido

Preliminares.....	5
Agradecimientos (Opcional).....	6
Dedicatoria (Opcional) .....	7
Declaración de originalidad y autonomía .....	7
Declaración de exoneración de responsabilidad .....	8
Lista de tablas .....	90
Resumen ejecutivo .....	101
Palabras clave.....	12
Abstract.....	15
Keywords.....	17
Introducción .....	135
Concepto de Negocio.....	19
Descripción de la Idea de Negocio .....	17
Portafolio de Productos y/o Servicios .....	25
Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento .....	26
Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional) .....	26
Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento.....	26

Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento .....	31
Instalaciones que Requiere el Emprendimiento .....	32
Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento .....	36
Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento .	36
Estrategias de Financiación del Emprendimiento .....	38
Plan Financiero del Emprendimiento .....	41
Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés .....	59
Estrategia de Marca (Branding).....	61
Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento .....	63
Proceso de Ventas y Servicios .....	67
Plan de Mercadeo .....	69
<i>Investigación de Mercado</i> .....	70
<i>Barreras de Entrada</i> .....	70
<i>Amenazas y Oportunidades</i> .....	73
<i>Competidores Claves</i> .....	74
<i>Precios</i> .....	<u>79</u>
<i>Canales de Distribución</i> .....	81
Referencias .....	86

## **Agradecimientos**

La realización de este proyecto ha sido un proceso de aprendizajes y retos, el cual no hubiera sido posible desarrollar sin el apoyo de diferentes personas a quien debo agradecerles.

A mi tutora ROSSANA CUERVO por su constante guía, aportes y observaciones.

A los profesores de la UNIVERSIDAD DEL ROSARIO quienes me proporcionaron las herramientas y recursos necesarios para llevar a cabo este proyecto.

A mi madre SIXTA TULIA HERAZO por su apoyo incondicional y ser un pilar fundamental en cada paso que doy.

Gina Luz Cañadas Herazo

## **Dedicatoria**

A mi madre SIXTA TULIA HERAZO por creer siempre en mí, enseñarme a ser perseverante y ser mi apoyo en todo momento.

A MARIANA mi hija, por su amor y compañía. Por su apoyo y espera en este camino hacia construir nuestro futuro.

Gina Luz Cañadas Herazo

## **Declaración de originalidad y autonomía**

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.



Gina Luz Cañadas Herazo

**17 de junio de 2024 20 de agosto de 2019**

## **Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink that reads "Gina Cañadas Herazo". The script is cursive and fluid.

Gina Luz Cañadas Herazo

Firmado en Bogotá, D.C. el 17 de junio de 2024

## Lista de tablas

Tabla 1: inflación anual .....	20
Tabla 2: ingresos anuales por niños matriculados .....	22
Tabla 3: Gastos de administración.....	32
Tabla 4: estado de resultados (estado perdida y ganancias) .....	39
Tabla 5: Gastos de Depreciación .....	41
Tabla 6: intereses anuales .....	42
Tabla 7: Datos financieros .....	42
Tabla 8: Inventario inicial primer semestre .....	44
Tabla 9: Inventario inicial segundo semestre .....	44
Tabla 10: flujo de caja .....	45
Tabla 11: flujo de caja .....	47
Tabla 12: balance General .....	49
Tabla 13: Pasivos.....	52
Tabla 14: Pasivos.....	52
Tabla 15: Patrimonio .....	54

## Resumen ejecutivo

### **CENTRO DE ESTIMULACION TEMPRANA**

#### **ESTIMULARTE**

Estimularte es un centro de Estimulación Temprana ubicado en la ciudad de Quibdó, departamento del Chocó que tiene como propósito fomentar el desarrollo psicomotor de los niños, así como su desarrollo cognitivo a través de actividades donde ellos se divierten e interactúan con sus pares y diferentes experiencias que promueven su aprendizaje y socialización. En Estimularte se aprovecha al máximo las capacidades mentales y físicas de los niños, realizando actividades adecuadas con objetivos específicos para facilitar su óptimo desarrollo o para facilitar y corregir alteraciones de este.

El principal objetivo de Estimularte consiste en establecer y operar un modelo de emprendimiento sostenible que amplíe la disponibilidad de servicios de estimulación temprana y educación inicial inclusiva para niños y niñas de 6 meses a 5 años. Esto se realiza con el propósito de fomentar su desarrollo integral y equitativo. El Centro ofrece actividades adaptadas a las distintas edades de los niños, distribuidas en cuatro niveles diferentes. Con una experiencia de cuatro años en la ciudad, Estimularte tiene capacidad para atender a 110 niños y niñas, cuyos pagos de matrícula, mensualidades y otros costos asociados al servicio contribuyen al funcionamiento del centro.

En cuanto a los costos y gastos operativos, estos suman un total anual de \$163.200.000 millones de pesos. Este monto incluye los salarios del personal compuesto por 8 empleados, así como el arrendamiento, los servicios públicos, la alimentación, los materiales, el mantenimiento y otros gastos operativos necesarios para el proyecto.

En el año 2025, Estimularte tiene como objetivo contar con su propia sede, con capacidad para atender al menos a 250 niños y niñas. Esto permitirá ofrecer espacios adecuados para todos, garantizando un servicio excelente en ambientes armoniosos que contribuyan al óptimo desarrollo de las actividades.

Los resultados obtenidos durante estos 4 años de funcionamiento han sido muy positivos. Además de ser ampliamente acogido por padres, madres y cuidadores, el centro ha demostrado una gran rentabilidad y una demanda sólida. Asimismo, ha generado un impacto social positivo, marcando una diferencia en el municipio de Quibdó al proporcionar servicios que promueven el desarrollo integral y el bienestar emocional de los niños y niñas.

En resumen, Estimularte ofrece una combinación única de beneficios financieros, personales y profesionales como emprendimiento. Esto lo convierte en una opción atractiva para aquellos interesados en marcar una diferencia significativa en la vida de los niños, niñas y sus familias.

En virtud de lo anterior, el presente proyecto tiempo como propósito Diseñar e implementar un modelo de emprendimiento sostenible que amplíe la oferta de estimulación temprana y educación inicial inclusiva para niños y niñas de 6 meses a 5 años en Quibdó, Chocó, promoviendo el desarrollo integral y equitativo. Lo anterior, es respaldado a partir de una revisión documental (Zoila, Barreno – Salinas; Jessica, macias – Alvarado, 2015; Montero-Martínez J., 2021; Jennifer M. Zosh, Emily J. Hopkins, Hanne Jensen, Claire Liu, Dave Neale, Kathy Hirsh-Pasek, S. Lynne Solis and David Whitebread, 2017; Ministerio de Educación Nacional y Fundación Saldarriaga Concha, 2022) que muestra claramente la importancia de la estimulación temprana en niños y niñas, la coordinación entre servicios de salud, educación y otros sectores relevantes para la implementación de programas integrales de estimulación temprana.; la sensibilización entre los padres, madres y cuidadores sobre la

importancia de la estimulación temprana; la efectividad de la educación inclusiva emerge como una oportunidad para innovar y responder a las particularidades de todos los niños y niñas, sin excepción.

**Palabras clave**

Estimulación Temprana, desarrollo motriz, niños y niñas, emprendimiento, oportunidad de negocio, educación inclusiva.

## Introducción

La ciudad de Quibdó, capital del departamento del Chocó, se encuentra inmersa en una serie de desafíos socioeconómicos significativos. Factores como la geografía y accesibilidad, la pobreza y desigualdad, los conflictos armados y la violencia, así como la falta de inversión y desarrollo (Playonero Caicedo, N, 2022) entre otros, contribuyen a generar barreras que limitan significativamente acceder a espacios, experiencias y recursos educativos de calidad. Estas barreras pueden limitar las oportunidades de estimulación temprana en los niños y niñas de la región. En este contexto, se vuelve fundamental proporcionar experiencias positivas y desarrollar habilidades que permitan a los niños y niñas enfrentar y contrarrestar los factores negativos presentes en su entorno.

El Chocó es el tercer departamento con el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) más alto de la nación. Para determinar este índice, el DANE (DANE, 2019) define indicadores, tales como “viviendas inadecuadas, viviendas con hacinamiento crítico, viviendas con servicios inadecuados, viviendas con alta dependencia económica y viviendas con niños en edad escolar que no asisten a la escuela” (**Gráfico 1. Variación porcentual de niños matriculados**). Así mismo, Quibdó ocupa el sexto lugar dentro del Chocó en términos del NBI más alto, lo que significa que se enfrenta a complejas condiciones de pobreza asociada a “diversos factores, como la educación de los padres, los ingresos del hogar, la calidad de la enseñanza, la infraestructura educativa, el acceso al transporte público y el entorno alrededor de las escuelas (p. 46)” (Caicedo, 2019).

Estos desafíos socioeconómicos pueden dificultar el acceso a los servicios educativos, incluyendo aquellos dirigidos a la primera infancia y la estimulación temprana, lo que puede resultar en disparidades en el desarrollo cognitivo y socioemocional entre los niños y niñas de diferentes contextos socioeconómicos y geográficos.

En resumen, los desafíos socioeconómicos presentes en la ciudad de Quibdó tienen efectos significativos en la disponibilidad de servicios educativos para niños y niñas de 6 meses a 5 años. Estas dificultades pueden limitar el acceso a una educación de calidad y a una atención adecuada durante esta etapa crucial del desarrollo, lo que conlleva repercusiones a largo plazo en su bienestar y en sus oportunidades futuras. Por lo tanto, es fundamental abordar estas barreras y trabajar para mejorar las condiciones educativas en la región, con el fin de garantizar un desarrollo óptimo en la primera infancia.

A partir de la reconocida escasez y pobreza en la región del choco y con el firme propósito de atender las necesidades de la primera infancia, surge Estimularte, un centro integral que simultáneamente funciona como guardería. Su misión primordial es brindar un acompañamiento completo a los niños en sus primeros años de vida, fomentando su desarrollo físico, cognitivo, emocional y social desde una etapa temprana.

En Estimularte, se ha diseñado una estrategia integral destinada a facilitar el aprendizaje y el desarrollo óptimo de los pequeños. La metodología implementada está concebida para estimular tanto el desarrollo motriz como el cognitivo, proporcionando un entorno seguro, acogedor y confiable para su crecimiento y bienestar. Desde su establecimiento en el año 2020, Estimularte ha operado exitosamente como centro de estimulación temprana y en la actualidad, se encuentran inmersos en planes de expansión que incluyen la apertura de nuevas líneas de servicios, como escuelas para padres, madres y

cuidadores, así como la implementación de una sede propia con mayor capacidad y una variedad de cursos libres, como natación y arte, entre otros.

Por consiguiente, Estimularte se comprometen a promover el desarrollo óptimo de cada bebé, fortaleciendo sus habilidades y fomentando su autonomía personal. La metodología empleada favorece la interacción del niño con su entorno físico y social, facilitándole una adaptación más fluida y enriquecedora

La ciudad de Quibdó se presenta como el escenario ideal para este emprendimiento, ya que complementará de manera significativa la oferta de servicios existentes, brindando opciones adicionales para las familias que buscan estimulación temprana para sus hijos. Además, como empresa privada, Estimularte cuenta con la flexibilidad necesaria para adaptarse a las necesidades específicas de los padres, madres y cuidadores, respondiendo fácilmente a las demandas cambiantes. De esta manera, el personal de Centro está capacitado para ofrecer productos y servicios especializados y personalizados que se ajusten a las circunstancias individuales de niño o niña, garantizando un seguimiento detallado de su progreso individual al proporcionar un servicio de calidad y una experiencia enriquecedora en sus procesos de madurez, crecimiento y aprendizaje.

Para validar este emprendimiento, se llevarán a cabo entrevistas por medio de encuestas cerradas dirigidas a padres, madres y cuidadores, con el objetivo de comprender sus necesidades y expectativas en relación con los servicios de estimulación temprana y educación para sus hijos. Este enfoque permitirá realizar una investigación de mercado exhaustiva, evaluando las demandas y preferencias del sector en el que se pretende incursionar. Posteriormente, se realizará un análisis financiero completo, que incluirá proyecciones detalladas, con el objetivo de evaluar la viabilidad del proyecto, examinando los ingresos, costos y márgenes de beneficio potenciales para determinar su rentabilidad.

Para estimularte es importante contribuir al desarrollo integral de la región, generando oportunidades de empleo para profesionales en educación y cuidado infantil, así como el desarrollo económico local. Con miras al futuro, se aspira expandir su operación a más familias en Quibdó y en otras áreas circundantes, aumentando así el impacto y el alcance de Estimularte a largo plazo.

## **1. Concepto de Negocio**

### **1.1.Descripción de la Idea de Negocio**

Estimularte es un centro de estimulación que, simultáneamente, ofrece servicios de guardería. Su misión es promover el desarrollo psicomotor y cognitivo de los niños mediante una variedad de actividades académicas y recreativas, diseñadas con objetivos específicos para asegurar su óptimo desarrollo y facilitar futuros aprendizajes. Se compromete a brindar un acompañamiento integral durante los primeros años de vida, promoviendo el desarrollo físico, cognitivo, emocional y social desde una edad temprana.

Los valores de Estimularte se fundamentan en el compromiso con el desarrollo infantil, reconociendo la importancia de cada etapa del crecimiento. Valora la calidad, la excelencia, el respeto y la empatía, creando un ambiente donde se reconozcan y respeten las fortalezas y necesidades individuales de cada niño, fomentando la comprensión y la empatía. Promueve la inclusión y celebra la diversidad cultural, étnica, lingüística y de habilidades, garantizando que todos los niños se sientan incluidos y valorados. La seguridad y el bienestar son prioritarios, tanto física como emocional y psicológicamente. Mantiene altos estándares éticos, promoviendo la integridad y la transparencia al comunicar claramente los procedimientos y el desarrollo de las actividades dentro de sus instalaciones.

La visión de Estimularte es mantener e incrementar su liderazgo en el departamento del Chocó, siendo reconocido como un centro de estimulación con espacios óptimos y agradables, dirigido por profesionales en educación.

## **1.2.Portafolio de Productos y/o Servicios**

En Estimularte, se ofrece el servicio de estimulación temprana para niños y niñas de 6 meses a 5 años. A los más pequeños se les brinda experiencias de estimulación a través del juego con objetos y otras actividades lúdicas, mientras que a los mayores se les proporcionan actividades académicas con el fin de que transiten a la educación formal (preescolar y básica primaria) con diversas habilidades motrices, intelectuales, comunicativas y sociales. Los padres, madres y cuidadores tienen la posibilidad de matricular a los niños en tres horarios disponibles: de 8:00 a.m. a 12:00 p.m., de 2:00 p.m. a 6:00 p.m. o de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. este último ofrece alimentación. Esta selección se realiza según la conveniencia de su horario. En cuanto al tema de la alimentación, no se cuenta con un proveedor específico; los insumos se adquieren en diferentes supermercados o tiendas según su disponibilidad. En relación a los materiales utilizados por los niños, como juegos para la motricidad, sillas, mesas, crayolas y demás, se compraron inicialmente en cantidades limitadas al iniciar el proyecto. Conforme aumenta el número de niños o debido al desgaste, se adquieren más insumos, aunque tampoco se cuenta con un proveedor específico para ellos.

En la actualidad, el centro de estimulación atiende a una población de 150 niños, cada uno de los cuales abona una mensualidad de \$250.000 pesos. Además, se realiza un pago anual de matrícula de \$800.000 en el primer mes del año. Cabe destacar que los uniformes son obligatorios al inicio del año y tienen un costo de \$200.000 pesos por niño, con la adquisición de dos uniformes por estudiante. Es importante resaltar que dentro del sector manejamos precios favorables para los servicios que ofrecemos, lo cual facilita que más padres, madres y cuidadores se interesen en inscribir a los niños y niñas en Estimularte.

### **1.3. Fuentes de Ingresos**

Utilizando los datos proporcionados anteriormente como lo son la mensualidad, la matrícula y los uniformes, se lleva a cabo el cálculo de los ingresos totales para el primer año. Posteriormente, se proyecta la evolución de estos ingresos durante los cuatro años subsiguientes, considerando incrementos tanto en las tarifas de inscripción y mensualidades como en la cantidad prevista de niños atendidos.

El aumento en los precios se basa en una tasa fija del 6% para los próximos cuatro años. Esta tasa se determinó mediante un promedio de la inflación de los últimos diez años, desde 2014 hasta 2023. Esta elección se justifica debido a la relevancia significativa de la inflación como factor macroeconómico que puede tener un impacto en toda la economía. Al incorporarla en las proyecciones, la empresa puede planificar sus estrategias para adaptarse a las cambiantes condiciones económicas y tomar decisiones informadas relacionadas con los precios, el presupuesto y el crecimiento.

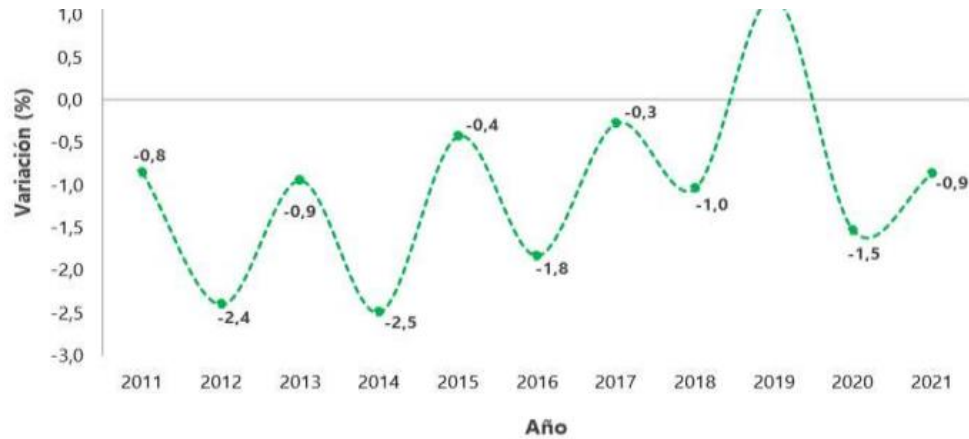
La decisión de utilizar un promedio de diez años se debe a que la inflación es altamente impredecible a corto plazo, influenciada por diversos factores económicos, políticos y externos. Al calcular un promedio a lo largo de un período más amplio, se reduce la volatilidad y se obtiene una estimación más sólida y predecible de la inflación futura. A continuación, se presentan los datos obtenidos del Banco de la República como referencia. (Banco de la Republica , 2023)

Tabla 1: Inflación anual en Colombia

Año	Inflación
2023-12	10.48
2022-12	13.12
2021-12	5.62
2020-12	1.61
2019-12	3.80
2018-12	3.18
2017-12	4.09
2016-12	5.75
2015-12	6.77
2014-12	3.66
<b>PROMEDIO</b>	<b>6.0</b>

*Fuente: Elaboración propia- Datos Banco de la Republica*

Ilustración 1: Variación porcentual anual de matriculados



Fuente: imagen extraída de DANE, Educación formal – EDUC.

Otro factor crucial que influye en el crecimiento de las ventas es la cantidad de niños que pueden ingresar a la entidad, con un aumento del 3%. Esta cifra se basó en datos del Boletín Técnico del DANE para el año 2022 en el sector de educación, que muestra la variación porcentual anual de niños matriculados en este sector (DANE, 2022). Aunque inicialmente buscamos datos específicos para niños en la primera infancia, resultó ser una tarea complicada. Por lo tanto, basamos nuestra estimación en el sector educativo en su conjunto.

Los datos arrojaron un promedio con una variación negativa del 1.03%. Esto es coherente con la tendencia general, ya que, a excepción del año 2019, las variaciones anuales han sido predominantemente negativas. Sin embargo, al analizar cuántos niños, en promedio, se matriculan en entidades educativas de carácter privado, como Estimularte, observamos que el 3% de los niños lo hace en el año 2021. Esto nos llevó a utilizar este porcentaje como referencia para los próximos cuatro años.

Esta decisión se basa en la realidad del creciente índice de deserción educativa, que afecta principalmente a la primera infancia debido a la disminución constante de la tasa de

natalidad en Colombia. En consecuencia, prevemos que el número de niños matriculados en una entidad privada como Estimularte seguirá creciendo a un ritmo del 3% en los próximos años.

Obteniendo los siguientes ingresos

Tabla 2. Ingresos anuales por niños matriculados

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 222,000,000	\$ 242,379,600	\$ 264,630,047	\$ 288,923,086	\$ 315,446,225

*Fuente: Elaboración propia*

Dado que la empresa se encuentra en sus primeras etapas, es importante considerar los ingresos proyectados para el primer año ascendieron a \$222,000,000. Estos ingresos se generan a través de los servicios que la empresa ofrece, que incluyen la matrícula anual, la venta de uniformes y el servicio de guardería. La empresa ha establecido una política de cuentas por cobrar con un plazo de 30 días, ya que opera en el sector educativo y sus servicios se facturan mensualmente.

Es fundamental para la empresa respetar este plazo, ya que un retraso en los pagos por parte de los padres de familia podría afectar la continuidad de los servicios. Para garantizar la gestión efectiva de estas ventas, la empresa ha decidido invertir \$18,246,575 en cartera durante el primer año. Esta inversión representa un porcentaje similar en relación al tamaño total de la cartera al final del primer año.

Para el segundo año, se anticipa un aumento en las ventas, lo que requerirá una inversión adicional en cartera, además de la inversión inicial. Esto se reflejará en el estado de flujo de efectivo. Por otro lado, en el balance general, que proporciona una instantánea del

crecimiento o disminución de los activos a lo largo del período analizado, se mostrará el impacto de estas inversiones en la cartera de la empresa.

#### **1.4.Portafolio de clientes**

Nuestro centro de estimulación temprana, está diseñado para atender a una amplia gama de clientes. Principalmente, se dirige a padres y madres en el rango de edad de 25 a 40 años, aunque también acoge a abuelos, abuelas u otros familiares que asuman la responsabilidad del cuidado de los niños. Está ubicado estratégicamente para servir a residentes de Quibdó y sus alrededores, preferiblemente cerca de las áreas donde se encuentran las instalaciones.

En términos de ingresos, se enfoca en familias de clase media con ingresos estables que puedan cubrir los costos de matrícula y mensualidad, pero también se esfuerza por ser accesible para familias de ingresos más bajos, ofreciendo opciones de financiamiento por medio del banco de la república para acceder a los servicios.

Los clientes típicos son padres y madres que trabajan a tiempo completo o parcial, así como aquellos que son estudiantes, emprendedores o trabajadores independientes. Se valora la importancia de la educación y el desarrollo infantil, por lo que se esfuerzan por atender a personas con diversos niveles de educación, desde aquellos con educación básica hasta aquellos con educación superior.

Además, se considera la diversidad étnica y cultural de la población en Quibdó, así como su contexto socioeconómico particular. Se reconoce que cada familia es única y se está comprometido a ofrecer programas educativos inclusivos y opciones de ayuda financiera para garantizar que todos los niños tengan acceso a una educación de calidad y a oportunidades de desarrollo temprano

## **Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento**

### **1.5. Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional)**

Estimularte se establece como una empresa unipersonal, con una única dueña. Esta elección se justifica por su simplicidad administrativa, lo que le permite tener el control total sobre todas las decisiones empresariales y operativas, así como una responsabilidad limitada al separar sus finanzas personales de las de la empresa (Actualicese, 2024). Como única propietaria, posee el 100% de la propiedad de la empresa y no cuenta con inversores externos hasta el momento. La estructura organizativa es bastante plana y simple, con una sola persona siendo responsable de todas las funciones empresariales. A medida que el negocio crezca, podrá delegar tareas específicas, pero mantendrá el control total sobre la dirección y las decisiones estratégicas. Esta información proporciona claridad sobre la estructura empresarial, el compromiso con el éxito de la empresa y cómo está posicionada para capitalizar la creciente demanda de servicios de estimulación a la primera infancia.

### **1.6. Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento**

- **Pedagogas Graduadas (5 puestos)**
  - Perfil: Licenciadas en pedagogía o carreras afines, con experiencia en estimulación temprana y habilidades para trabajar con niños en edades tempranas.
  - Competencias: Conocimiento en desarrollo infantil, capacidad para diseñar y ejecutar actividades educativas adecuadas para cada etapa de desarrollo, habilidades de comunicación y trabajo en equipo.

- Educación y Experiencia: Graduada en pedagogía o campos relacionados, con experiencia previa en cuidado y educación de niños pequeños.
  - Estructura Salarial: Acorde al mercado y nivel de experiencia, con posibilidad de bonificaciones por desempeño y capacitación continua.
  - Tipo de Contratación: Contratos a término indefinido con todas las prestaciones sociales.
- **Personal de Aseo (1 puesto)**
- Perfil: Persona responsable y confiable con experiencia en limpieza y mantenimiento de espacios, especialmente áreas infantiles.
  - Competencias: Atención al detalle, habilidades organizativas, capacidad para trabajar de manera autónoma.
  - Educación y Experiencia: Experiencia previa en trabajos de limpieza, preferiblemente en entornos similares.
  - Estructura Salarial: De acuerdo con el mercado y la carga de trabajo, con posibilidad de incentivos por eficiencia y calidad del trabajo.
  - Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido con todas las prestaciones sociales.
- **Personal de Cocina (2 puestos)**
- Perfil: Cocineros con experiencia en preparación de alimentos saludables y balanceados para niños, siguiendo normas de higiene y seguridad alimentaria.
  - Competencias: Habilidad culinaria, conocimientos en nutrición infantil, capacidad para trabajar en equipo.
  - Educación y Experiencia: Formación en cocina y experiencia previa en la preparación de alimentos para niños, preferiblemente en entornos similares.

- Estructura Salarial: Según el mercado y la experiencia, con posibilidad de incentivos por calidad y creatividad en la cocina.
- Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido con todas las prestaciones sociales.

El equipo de Estimularte está compuesto por profesionales calificados y dedicados, comprometidos con brindar una experiencia educativa y de cuidado de alta calidad a los niños, las niñas y familias que atienden. Cada miembro del equipo aporta sus habilidades y experiencia para garantizar el éxito y crecimiento continuo del emprendimiento.

### **1.7. Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento**

#### **- Banco de la República**

- Descripción: El Banco de la República es un aliado estratégico que ofrece opciones de financiamiento para pagar la matrícula de los niños en Estimularte. Los padres y madres de familia, y demás cuidadores pueden solicitar créditos en el banco para cubrir los costos educativos, y el banco realiza los pagos directamente a Estimularte por concepto de matrícula.
- Servicios: Financiamiento para la educación de los niños a través de créditos educativos.
- Beneficios: Facilita el acceso de las familias al servicio de estimulación temprana de Estimularte, permitiendo el pago de matrícula de manera conveniente y accesible.
- Canal de Alianza: El Banco de la República se ha convertido en un canal clave para que las familias accedan a los servicios de Estimularte mediante la gestión y otorgamiento de créditos educativos.
- Estructura de la Alianza: Acuerdo formal entre Estimularte y el Banco de la República para facilitar el financiamiento de la educación infantil.

#### **- Otros Aliados (Servicios Profesionales, Proveedores, Tecnología)**

- Descripción: Además del Banco de la República, Estimularte cuenta con otros aliados que contribuyen al funcionamiento y crecimiento del emprendimiento.
- Servicios Profesionales: Abogados, contadores, consultores de negocios, entre otros, que brindan asesoramiento y servicios especializados.
- Proveedores: Suministradores de materiales y equipamiento necesarios para el desarrollo de las actividades de estimulación temprana, como juguetes educativos, materiales didácticos y mobiliario.
- Tecnología: Proveedores de herramientas y soluciones tecnológicas que apoyan la gestión administrativa y pedagógica de Estimularte, como software de gestión educativa y sistemas de seguridad.

La colaboración con estos aliados fortalece la operación de Estimularte, permitiendo el acceso de más familias al servicio de estimulación temprana y garantizando la calidad y sostenibilidad del emprendimiento.

## **1.8. Procesos de Negocio**

### **Producción del Servicio de Estimulación Temprana:**

- Descripción: Estimularte proporciona servicios de estimulación temprana para niños en edad preescolar. Este servicio incluye actividades educativas, recreativas y de desarrollo diseñadas para promover el crecimiento cognitivo, emocional, social y físico de los niños.
- Método de Producción: Los servicios de estimulación temprana se entregan a través de sesiones planificadas y estructuradas, que incluyen actividades específicas adaptadas a las necesidades individuales de cada niño. Estas actividades pueden incluir juegos, ejercicios físicos, actividades artísticas y musicales, entre otros.
- Equipo Utilizado: Pedagogas graduadas y capacitadas en estimulación temprana, material didáctico especializado, juegos educativos, instrumentos musicales, entre otros recursos pedagógicos.

- **Costo de Producción:** El costo de producción del servicio incluye los salarios del personal, el mantenimiento del equipo y materiales didácticos, así como los gastos generales asociados con la operación del centro de estimulación temprana.

### **Control de Calidad en Estimularte:**

#### **1. Supervisión Directa del Personal:**

Las pedagogas graduadas son responsables de supervisar directamente las actividades de estimulación temprana, lo que implica observar y evaluar constantemente el progreso y la participación de los niños durante las sesiones. Además, se fomenta una comunicación abierta entre el personal y la dirección para abordar cualquier problema o inquietud que pueda surgir durante las actividades.

#### **2. Evaluaciones Periódicas del Progreso de los Niños:**

Se llevan a cabo evaluaciones regulares del desarrollo y progreso de cada niño, que pueden incluir pruebas de desarrollo cognitivo, emocional, motor y social adaptadas a la edad de cada uno. Estos resultados son utilizados para ajustar las actividades de estimulación, adaptándolas así a las necesidades individuales de cada niño.

#### **3. Encuestas de Satisfacción de los padres, madres y cuidadores:**

Se solicita retroalimentación a los padres, madres y cuidadores de los niños atendidos mediante encuestas periódicas de satisfacción. Estas encuestas evalúan aspectos como la calidad de las actividades, la comunicación con el personal, la seguridad y el bienestar de los niños, entre otros. Posteriormente, los resultados de las encuestas se analizan para identificar áreas de mejora y garantizar la satisfacción continua de los clientes.

#### **4. Seguimiento de Indicadores de Desempeño y Satisfacción del Cliente:**

Se establecen indicadores clave de desempeño y satisfacción del cliente, tales como la tasa de retención de clientes, la asistencia regular de los niños a las sesiones de estimulación y la percepción de los padres, madres y cuidadores sobre la calidad de

los servicios. Estos indicadores son monitoreados regularmente para identificar tendencias y áreas de mejora, tomando medidas correctivas según sea necesario.

## **5. Mantenimiento de la Calidad:**

Se implementan programas de capacitación continua para el personal, garantizando que estén actualizados en las mejores prácticas en el campo de la estimulación temprana. Además, se revisan regularmente los procesos operativos y los programas de estimulación para identificar áreas de mejora y adaptarlos a las necesidades cambiantes de los niños y las familias atendidas.

### **1.9. Aspectos legales por considerar para la puesta en marcha del emprendimiento**

- **Licencias y Permisos:** Para operar en Quibdó, Chocó, un centro de estimulación temprana necesita obtener una licencia de funcionamiento expedida por la Secretaría de Educación Municipal de Quibdó. Esta licencia garantiza que el centro cumple con los requisitos educativos y de seguridad establecidos por las autoridades municipales. Además, se deben obtener permisos de funcionamiento de la Secretaría de Salud Municipal de Quibdó para asegurar el cumplimiento de las normas de salud y bienestar infantil. (La nación , 2024)
- **Normativas Locales:** Las normativas locales en Quibdó pueden incluir requisitos adicionales específicos para los centros de cuidado infantil y educación temprana. Estos requisitos pueden variar según las políticas y regulaciones establecidas por la Alcaldía Municipal de Quibdó y las autoridades departamentales del Chocó. (Alcaldía de Quibdó, 2024)
- **Normas de Educación y Cuidado Infantil:** El centro de estimulación temprana debe cumplir con las normas y lineamientos establecidos por el Ministerio de Educación Nacional para la prestación de servicios educativos y de cuidado infantil en Colombia. Esto implica seguir un plan de estudios apropiado para la edad y desarrollo de los niños, así como emplear personal capacitado en educación infantil. Se requiere registrar el centro ante el Ministerio de Educación Nacional y la Secretaría de Educación Municipal de Quibdó para obtener el reconocimiento oficial y asegurar el cumplimiento de los requisitos educativos. (Alcaldía de Quibdó, 2024)

- **Seguridad y Salud:** El centro debe cumplir con las normas de seguridad y salud establecidas por la Secretaría de Salud Municipal de Quibdó y las autoridades de salud del departamento de Chocó. Esto incluye proporcionar un ambiente seguro y saludable para los niños, así como seguir protocolos para prevenir enfermedades contagiosas. Se deben realizar inspecciones regulares de las instalaciones para asegurar el cumplimiento de las normas de seguridad y salud. (Alcaldía de Quibdó, 2024)
- **Registro de Marca y Propiedad Intelectual:** Se recomienda registrar la marca del centro ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para proteger la identidad comercial del centro. Si el centro desarrolla materiales educativos originales, se pueden explorar opciones de registro de derechos de autor para proteger la propiedad intelectual asociada y evitar el uso no autorizado. (Alcaldía de Quibdó, 2024)
- **Cobertura de Seguros:** Es esencial contar con cobertura de seguros adecuada para proteger al centro, al personal y a los niños atendidos. Esto puede incluir seguros de responsabilidad civil, seguros de accidentes y otras formas de cobertura según las necesidades del centro y las regulaciones locales. (Mineducación, 2024)

### 1.10. Instalaciones que requiere el emprendimiento

- **Localización:** Para "Estimularte", la elección de la localización implica considerar la accesibilidad física, el entorno socioeconómico y cultural. Se busca una ubicación céntrica en Quibdó, Chocó, que facilite el acceso a las familias, especialmente aquellas con limitaciones de transporte. Además, se prioriza una zona segura y tranquila para proporcionar un entorno propicio para el desarrollo de los niños y las actividades de estimulación, además es importante estar cerca de áreas verdes o parques, lo cual no solo ofrece un entorno agradable para los niños, sino también oportunidades para actividades al aire libre que complementen el desarrollo integral de los pequeños.
- **Instalaciones:** Las instalaciones del centro están meticulosamente diseñadas para promover el desarrollo integral de los niños. Se buscan espacios versátiles que posibiliten una amplia gama de actividades, desde juegos hasta ejercicios

de estimulación sensorial y cognitiva. Se presta especial atención a la seguridad y la accesibilidad para asegurar la participación plena de todos los niños en las actividades. Se prioriza la existencia de espacios amplios y bien iluminados, con áreas diferenciadas según la edad o el nivel de desarrollo, con el fin de garantizar una atención personalizada. Además, se incluyen salas de juego, áreas de descanso, aseos adaptados para niños y una cocina equipada para la preparación de alimentos saludables.

- **Facilidades de transporte:** Se prioriza la accesibilidad para asegurar la participación de las familias en Estimularte. Contar con paradas de transporte público cercanas y estacionamiento adecuado facilitará que los padres puedan llevar y recoger a sus hijos sin dificultades. Esto mejora la experiencia de los usuarios y puede aumentar la retención y satisfacción de los clientes.
- **Entorno:** La ubicación física y social del centro puede influir significativamente en la experiencia de los niños y sus familias. Se busca una ubicación cerca de áreas verdes o parques para proporcionar un espacio adicional para actividades al aire libre y promover la interacción social y el contacto con la naturaleza.
- **Tamaño de la instalación:** Considerando el número de niños y empleados, así como la necesidad de espacio para actividades y circulación, se requiere de una casa, una bodega o un edificio lo suficientemente grande como para acomodar a todos de manera cómoda y segura. Se planifica para futuras expansiones, asegurando que el centro pueda crecer para satisfacer la demanda creciente de servicios.
- **Tipo de edificación:** Se prioriza una edificación de una sola planta para proporcionar una distribución más accesible y segura para los niños y el personal. Se garantiza que el diseño cumpla con las normativas de seguridad y accesibilidad para proteger a todos los ocupantes del centro.
- **Costos:** Se consideran cuidadosamente los costos asociados con la ubicación, operación y mantenimiento del centro. Además de los gastos fijos como el alquiler, servicios públicos y seguros, se tienen en cuenta los costos variables

como los materiales de enseñanza, el personal y los programas de desarrollo profesional.

A continuación, se detallan los gastos administrativos tanto mensuales como anuales. Es importante tener en cuenta que se considera un salario mínimo para los 8 empleados, lo que equivale a \$1'989.239 pesos por trabajador al mes en el año 2024 (El tiempo, 2023), facilitando así el cálculo:

Tabla 3. Gastos de administración

<b>Gastos de administración</b>	
Salarios 8 empleados	15,913,912
Arriendo	1,200,000
Servicios Públicos	300,000
Alimentación	1,500,000
Materiales	200,000
Mantenimiento Planta física	100,000
Programas de desarrollo profesional	1,000,000
Gastos Totales Mensuales	20,213,912
<b>Gastos Totales Anuales</b>	<b>242,566,944</b>

*Fuente: Elaboración propia*

- **Requerimientos de servicios públicos:** Se garantiza un suministro confiable de servicios como agua, electricidad y gas para el funcionamiento continuo del centro. Además, se consideran otros servicios públicos como la recolección de basura y el mantenimiento de las carreteras para garantizar un entorno seguro y saludable para los niños y el personal.

## 1.11. Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el Emprendimiento

### 1. Infraestructura tecnológica

- Se evaluará la necesidad de servidores para el almacenamiento seguro de datos y la ejecución del software de seguimiento de los niños. Se considerará si es más conveniente adquirir servidores propios o utilizar servicios de

almacenamiento en la nube, dependiendo de la capacidad, escalabilidad y seguridad requerida.

- Se garantizará una red de comunicaciones confiable y de alta velocidad para asegurar el acceso fluido al software desde diferentes dispositivos y ubicaciones dentro del centro.

## **2. Tecnologías de la información y comunicación (TIC):**

- Se desarrollará y mantendrá una página web institucional que no solo sirva como plataforma informativa para padres y personal, sino también como punto de acceso al software de seguimiento de los niños. La página web incluirá secciones como información sobre los servicios ofrecidos, noticias, recursos para padres y acceso al software.
- Se empleará estratégicamente redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, entre otras, para promover el centro, compartir contenido relevante sobre el desarrollo infantil y el trabajo del centro, e interactuar con la comunidad.
- Se evaluará la viabilidad de implementar un sistema de ventas online para ofrecer los uniformes, materiales educativos, juguetes u otros productos relacionados con el centro. Esto podrá realizarse a través de una tienda en línea integrada en la página web del centro o mediante plataformas de comercio electrónico externas.
- Se capacitará al personal en el uso del software de seguimiento de los niños y otras herramientas tecnológicas, asegurando que estén familiarizados con su funcionamiento y puedan aprovechar al máximo sus capacidades.

### **1.12. Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento**

#### **1. Gestión de inventarios:**

- **Materias primas y suministros:** Estimularte requerirá una variedad de materiales para sus actividades de estimulación temprana, como juguetes educativos, materiales didácticos, libros, recursos sensoriales, materiales manipulativos y recursos visuales. Para garantizar la disponibilidad constante de estos materiales, se implementará un sistema de control de inventario que permita un seguimiento preciso de las existencias y una reposición oportuna cuando sea necesario.
- **Productos terminados:** Además de los servicios de estimulación temprana, Estimularte planea ofrecer clases de música, artes, danza y natación en el futuro. Se llevará a cabo un monitoreo continuo de la demanda de estos servicios y se ajustará la capacidad de producción según sea necesario para satisfacer las necesidades de las familias atendidas por el centro.
- **Promedio de stock y ciclos de rotación:** Se establecerán niveles óptimos de inventario para minimizar los costos de almacenamiento y maximizar la eficiencia operativa. Estos niveles se calcularán teniendo en cuenta la demanda esperada y se implementarán estrategias para mantenerlos consistentes. Además, se supervisarán de cerca los ciclos de rotación del inventario para garantizar una gestión eficiente y una respuesta ágil a las necesidades del centro.
- **Tasa de rotación y comparativo con el promedio del sector productivo:** Se calculará la tasa de rotación del inventario para evaluar la eficiencia de la gestión y se comparará con los estándares del sector para identificar áreas de mejora. Esto permitirá a Estimularte mantenerse competitivo y adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado.

## 2. Proveedores

### Características:

- **Proveedores de materiales y servicios:** Estimularte buscará proveedores confiables y con experiencia en el suministro de materiales y servicios para centros de estimulación temprana. Se priorizará la calidad de los productos, la capacidad de respuesta a las solicitudes y la atención al cliente.
  - **Proveedores de alimentos:** Se establecerán relaciones con proveedores que ofrezcan alimentos frescos y saludables, adecuados para las necesidades nutricionales de los niños en crecimiento. Se priorizarán proveedores locales que ofrezcan productos de alta calidad y en temporada, fomentando así el apoyo a la economía local y la sostenibilidad.
  - **Proveedores de uniformes:** Se seleccionarán proveedores que puedan ofrecer uniformes de alta calidad y durabilidad para el personal del centro, así como también uniformes opcionales para la venta a las familias que deseen adquirirlos. Se buscarán opciones que cumplan con los estándares de comodidad y seguridad, y se considerará la posibilidad de personalizar los uniformes según las necesidades del centro.
2. **Políticas de crédito y entrega:** Se negociarán condiciones de pago y plazos de entrega favorables para garantizar la continuidad operativa del centro. Se establecerán acuerdos claros sobre políticas de crédito y condiciones de devolución de productos para mantener una relación comercial sólida y transparente.
  3. **Criticidad en el producto o servicio:** Se identificarán proveedores cuyos productos o servicios sean críticos para el funcionamiento del centro, como aquellos que proporcionan materiales para actividades de estimulación o equipos especializados. Se establecerán relaciones sólidas con estos proveedores y se implementarán protocolos de comunicación efectivos para garantizar una colaboración fluida.
  4. **Fluctuación de costos:** Se realizará un monitoreo constante de los precios de los productos y servicios suministrados por los proveedores para anticipar y mitigar posibles aumentos de costos. Se establecerán estrategias de mitigación, como la diversificación de proveedores o la negociación de contratos a largo plazo, para minimizar el impacto de estos aumentos en el presupuesto del centro.

Al considerar estos elementos y establecer procesos eficientes de gestión de inventarios y selección de proveedores, Estimularte estará mejor preparado para garantizar un suministro

constante de materiales y servicios de calidad para sus actividades de estimulación temprana, así como para las futuras clases de música, artes, danza y natación.

### **1.13. Estrategia de Financiación del Emprendimiento**

A partir de los gastos mensuales proporcionados anteriormente se calcularán los gastos de puesta en marcha para Estimularte, ya que para el primer mes de operación estos se deben tener en cuenta. Dado que los gastos mensuales son de 20,213,912, se realiza una estimación de los gastos iniciales basándonos en estos números. Es importante recordar que estos cálculos son estimaciones y pueden variar dependiendo de varios factores. Aquí está el desglose de los gastos iniciales:

- 1. Acondicionamiento del Local:** Se estima que el acondicionamiento del local para albergar las actividades de Estimularte requerirá una inversión inicial significativa. Esto incluye la adaptación de espacios para las diferentes áreas de actividad, como salas de estimulación, salas de música y arte, áreas de juego, entre otros. Además, se deben considerar los costos de mobiliario, decoración y equipamiento necesario para cada área.
- 2. Adquisición de Equipos y Materiales:** Se necesitará adquirir una amplia variedad de equipos y materiales para llevar a cabo las actividades de Estimularte. Esto incluye juguetes educativos, materiales didácticos, instrumentos musicales, suministros de arte, equipos de natación, entre otros. La inversión en estos elementos es fundamental para ofrecer un entorno educativo de calidad a los niños.
- 3. Costos Administrativos y Legales:** Se deben considerar los costos asociados con la constitución legal del negocio, incluyendo honorarios legales y registros ante entidades gubernamentales. Además, se deben cubrir los costos de seguros, permisos y licencias necesarios para operar el centro de manera legal y segura.
- 4. Marketing y Publicidad:** Es crucial invertir en estrategias de marketing y publicidad para dar a conocer Estimularte y atraer clientes potenciales. Esto puede incluir la creación de material promocional, publicidad en medios locales, presencia en redes sociales, entre otros. La inversión en marketing es fundamental para establecer la marca y generar interés en los servicios ofrecidos por el centro.

5. **Capacitación del Personal:** Se deben destinar fondos para la capacitación del personal de Estimularte, incluyendo formación en estimulación temprana, seguridad infantil, primeros auxilios, entre otros. La capacitación adecuada del personal es esencial para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos y la seguridad de los niños.

Considerando todos estos aspectos, podemos estimar que el total de los gastos de puesta en marcha de Estimularte sería aproximadamente de \$40,000,000 millones de pesos. Es importante tener en cuenta que estas cifras son estimaciones y pueden variar según diversos factores, como el tamaño del local, la ubicación, los proveedores seleccionados, entre otros. Sin embargo, este análisis proporciona una guía inicial para determinar el capital necesario para poner en marcha Estimularte de manera efectiva y exitosa.

- **Estructura de Capital Propuesto y Fuentes de Financiamiento:**

Con base en el análisis de los gastos iniciales, se propuso una estructura de capital que equilibrara adecuadamente el financiamiento externo y el capital propio. Se decidió optar por un enfoque prudente, con un 30% de financiamiento a través de préstamos y un 70% de capital propio. Esta decisión se fundamentó en un análisis exhaustivo de los riesgos y beneficios asociados con cada tipo de financiamiento, así como en consideraciones sobre la capacidad de endeudamiento y la estabilidad financiera a largo plazo del negocio.

Para cubrir los gastos iniciales, se ha decidido obtener un préstamo de \$12,000,000 de pesos del Banco AV Villas, ya que actualmente ofrece la mejor tasa del 16.70%. Esto resulta en una cuota mensual de \$1,086,179, con un plazo de un año (Comparabien, 2024). La meta es alcanzar el punto de equilibrio dentro del primer año de operación de Estimularte para saldar todas las deudas. Los \$28,000,000 restantes serán aportados por la única accionista del proyecto, quien asumirá la totalidad de la rentabilidad.

- **Reserva de Capital para Contingencias y Gestión Responsable de Recursos:**

Se reconoció la importancia de establecer una reserva de capital para contingencias, dada la naturaleza impredecible de los negocios y la posibilidad de enfrentar desafíos inesperados durante el proceso de establecimiento y puesta en marcha del centro. Se destinó un porcentaje del 20% el cual es un porcentaje significativo del total de los gastos iniciales para cubrir cualquier eventualidad o gasto imprevisto que pudiera surgir.

Además, se implementará un riguroso sistema de control y seguimiento de los recursos financieros, con el fin de garantizar su uso eficiente y responsable en todas las etapas del proyecto. Se establecerán prácticas de gestión financiera transparentes y se llevará a cabo una rendición de cuentas periódica ante inversores y otras partes interesadas, demostrando el compromiso de Estimularte con la transparencia y la responsabilidad en la gestión de los fondos invertidos en el proyecto.

## **5. Plan Financiero del Emprendimiento**

A continuación, se presentará el plan financiero con el objetivo de establecer una viabilidad financiera para la operación de estimularte. Detallando la proyección de pérdidas y ganancias y las estrategias de generación de ingresos para asegurar la sostenibilidad del negocio.

### **1.14. Proyección de pérdidas y ganancias**



<b>Gastos de Administración</b>	\$20,213,912	\$20,213,912	\$20,213,912	\$20,213,912	\$20,213,912	\$20,213,912
<b>Gastos de Depreciación</b>	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$18,317,755</b>	<b>\$18,317,755</b>	<b>\$18,317,755</b>	<b>\$18,317,755</b>	<b>\$18,317,755</b>	<b>\$18,317,755</b>
<b>Gastos Financieros</b>	\$80,716	\$67,693	\$54,500	\$41,137	\$27,601	\$13,889
<b>Utilidad Gravable</b>	<b>\$18,237,038</b>	<b>\$18,250,062</b>	<b>\$18,263,254</b>	<b>\$18,276,618</b>	<b>\$18,290,154</b>	<b>\$18,303,865</b>
<b>Impuestos</b>	\$6,382,963	\$6,387,522	\$6,392,139	\$6,396,816	\$6,401,554	\$6,406,353
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$11,854,075</b>	<b>\$11,862,540</b>	<b>\$11,871,115</b>	<b>\$11,879,801</b>	<b>\$11,888,600</b>	<b>\$11,897,513</b>

<b>Producto/Servicio</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total Ingresos en COP</b>
Servicio de Guardería	\$280,000	150	\$42,000,000
Matricula Anual	\$800,000	150	\$120,000,000
Uniformes	\$400,000	150	\$60,000,000
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>\$222,000,000</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Luego de las ventas, se presentan los costos de ventas, los cuales se han calculado como el 8% del valor total de las mismas. Esta elección se basa en la naturaleza del negocio como prestador de servicios, donde calcular estos costos puede ser desafiante. Optar por un 8% sobre el valor de las ventas para los costos de un centro de estimulación tiene ventajas significativas ya que este porcentaje refleja una aproximación conservadora debido a los costos operativos generalmente son más bajos en este tipo de establecimientos, simplifica la proyección financiera y facilita la comparación con los resultados reales, proporcionando así flexibilidad para ajustar las proyecciones según las fluctuaciones del mercado o las operaciones comerciales.

Considerando las ventas y sus costos asociados, se calcula la utilidad bruta para cada mes, la cual equivale al 92% del total de las ventas. Esta proporción es significativa porque indica que la empresa está generando un margen de beneficio saludable, lo que es esencial para cubrir los gastos operativos y generar ganancias adicionales. Un margen de utilidad bruta del 92% sugiere una eficiencia en la gestión de costos y una sólida rentabilidad en las operaciones comerciales.

En relación con los gastos de administración, se ha considerado el valor mencionado anteriormente de \$20,213,912 para cada mes. En lo que respecta a los gastos de depreciación, se han tenido en cuenta los valores específicos detallados en la siguiente tabla.

Tabla 5. Gastos de Depreciación

	Activos Fijos	Valor
	Computadores	3,400,000
	Televisores	3,600,000
	Escritorios y sillas	1,800,000
	Sillas y mesas niños	4,200,000
	<b>Total Activos Fijos</b>	<b>13,000,000</b>

*Fuente:  
Elaboración propia*

Los activos fijos, que suman un total de \$13,000,000 de pesos, fueron objeto de una depreciación en línea recta a lo largo de 10 años, resultando en un valor de \$1,300,000. Este monto se distribuyó en 12 meses, dado su carácter anual, lo que arroja un total de \$108,333 para cada mes, como se evidencia en el estado de ganancias y pérdidas provisto previamente.

Al restar los gastos de administración y depreciación de la utilidad bruta, se obtiene una utilidad operativa que equivale al 83% de las ventas para el primer mes y al 44% para los meses subsiguientes. Esta proporción es significativa, ya que indica una eficiencia en la gestión de costos y operaciones durante el primer mes, al representar un alto porcentaje de las ventas. Además, a pesar de una disminución en los meses posteriores, mantener un porcentaje tan sustancial de la utilidad operativa en relación con las ventas sigue siendo

positivo, lo que demuestra una buena capacidad para mantener márgenes de rentabilidad saludables a lo largo del tiempo.

Posteriormente, se deducen los gastos financieros, los cuales representan el 30% del grado de endeudamiento de la empresa. Estos gastos corresponden al préstamo inicial realizado con el banco Av. Villas para poner en marcha la operación de Estimularte. Para ello, se elaboró una tabla de amortización, la cual se presentará a continuación. En dicha tabla se calcularon los intereses que se deberán pagar durante el período de un año, que es la duración del crédito. Estos intereses se tuvieron en cuenta como gastos financieros.

Tabla 6. Intereses anuales

<b>VALOR FINANCIACION</b>	12,000,000.00	
TASA DE INTERES ANUAL	16.70%	Anual
<b>TASA DE INTERES MENSUAL</b>	1.30%	Mensual
PLAZO	12	meses
<b>VALOR CUOTA</b>	\$ 1,086,179.34	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 7. Datos financieros

PERIODO	CUOTA	INTERES	ABONO	SALDO
0				12,000,000
1	1,086,179	155,434	930,745	11,069,255
2	1,086,179	143,379	942,801	10,126,454
3	1,086,179	131,167	955,013	9,171,442
4	1,086,179	118,796	967,383	8,204,059
5	1,086,179	106,266	979,913	7,224,145
6	1,086,179	93,573	992,606	6,231,539
7	1,086,179	80,716	1,005,463	5,226,076
8	1,086,179	67,693	1,018,487	4,207,590
9	1,086,179	54,500	1,031,679	3,175,911
10	1,086,179	41,137	1,045,042	2,130,869
11	1,086,179	27,601	1,058,578	1,072,290
12	1,086,179	13,889	1,072,290	0

Después, se llega a una utilidad gravable que es casi equivalente a la utilidad operativa, dado que los gastos financieros no son significativamente altos.

Por último, al aplicar una tasa impositiva del 35%, que es el impuesto sobre la renta obligatorio en Colombia (La República, 2023), se obtiene la utilidad neta. Esta cifra

representa el 54% de las ventas para el primer mes y el 28% para los meses subsiguientes. Estos porcentajes son indicadores sólidos de rentabilidad para la empresa. Es especialmente notable en el primer mes, donde la utilidad neta supera el 50% de las ventas, lo que sugiere una eficiencia financiera significativa. Aunque este porcentaje disminuye en los meses siguientes, mantener una utilidad neta del 28% aún es un indicador positivo de la capacidad de generar ganancias de manera consistente a lo largo del tiempo, lo que refleja la salud financiera y la solidez del negocio.

### **1.15. Proyección de flujo de efectivo**

Se ha establecido un plazo máximo de 30 días para el vencimiento de la cartera, considerando que esta entidad ofrece servicios que se facturan de forma mensual. Exceder este plazo podría resultar en un retraso en los pagos de los padres de familia, lo que a su vez afectaría la continuidad del servicio. Además, es esencial contar con personal capacitado para brindar la atención adecuada a los niños. En cuanto a los inventarios, se manejan principalmente uniformes infantiles, los cuales tienen un ciclo de rotación de 25 días, es decir, 15 veces. Este enfoque se adopta para garantizar que exista un inventario adecuado en caso de ingreso de nuevos estudiantes o si algún estudiante matriculado requiere un reemplazo de uniforme debido a daños o desgaste.

Las cuentas por pagar tienen un plazo de rotación de 30 días, ya que mensualmente se deben pagar los intereses bancarios correspondientes a la deuda adquirida al iniciar el proyecto. Observamos que, en relación con las cuentas por cobrar, ambas se encuentran en un punto medio. Esto es positivo, ya que implica que cuando debemos cumplir con nuestras obligaciones, nuestros clientes ya nos han pagado. Aunque no es lo óptimo, dado que lo ideal sería tener un poco más de margen para pagar deudas o recibir pagos de clientes antes, el equilibrio actual es beneficioso.

Por otro lado, en cuanto al ciclo de efectivo, notamos que es positivo, lo que indica que estamos en una posición de déficit. Esta situación se debe principalmente a la deuda contraída al inicio del período; de lo contrario, tendríamos un ciclo de efectivo más favorable. Finalmente, es importante destacar que, para mejorar el ciclo de efectivo, se pueden implementar diversas estrategias. Entre ellas se encuentra la optimización de la gestión de inventario para reducir los niveles innecesarios y mejorar la rotación. Asimismo, establecer

políticas de crédito claras y eficientes, junto con una gestión ágil de la cobranza para acelerar los ingresos. En cuanto a las cuentas por pagar, negociar plazos favorables con proveedores y mejorar la eficiencia en los procesos de pago son acciones clave. Estas iniciativas buscan optimizar el flujo de efectivo y fortalecer la posición financiera de la empresa.

Tabla 8: Inventario inicial primer semestre

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Inventario Inicial</b>	\$ 0	\$ 1,216,438	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137
<b>Compras</b>	\$ 18,976,438	\$ 2,373,699	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000
<b>Disponibile</b>	\$ 18,976,438	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137
<b>Inventario Final</b>	\$ 1,216,438	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 9: Inventario inicial segundo semestre

	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Inventario Inicial</b>	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137
<b>Compras</b>	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000	\$ 3,360,000
<b>Disponibile</b>	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137	\$ 3,590,137
<b>Inventario Final</b>	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137	\$ 230,137

*Fuente: Elaboración propia*

Para calcular el flujo de caja, se efectuó el cálculo de los inventarios de la siguiente manera: para el primer mes, el inventario inicial se considera como cero. Las compras para cada mes se determinan restando el inventario inicial del inventario final, y se suman al costo de ventas de ese mes. El efectivo disponible se obtiene sumando el inventario inicial y las compras. Para calcular el inventario final, se divide el costo de ventas entre los días de rotación del inventario, que en este caso son 25 días y en veces representa 15.

Después de esta etapa, procedemos a agregar todos los ingresos para determinar su suma total. A partir del estado de ganancias y pérdidas, extraemos la utilidad operativa y la depreciación de cada mes. Además, calculamos las cuentas por cobrar a proveedores

siguiendo la política establecida de 30 días. En este punto, también incluimos la contribución al capital del único accionista y el préstamo bancario para el primer mes. En los meses siguientes, consideramos los mismos ingresos, con excepción de la contribución al capital y el préstamo bancario.

Tabla 10: Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>MÉT. INDIRECTO</b>						
<b>Ingresos</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
<b>Utilidad Operacional</b>	\$183,917,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755
<b>Depreciación</b>	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333
Ctas x Pagar con Proveedores	\$1,559,707	\$195,099	\$276,164	\$276,164	\$276,164	\$276,164
<b>Aporte de Capital</b>	\$28,000,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Préstamos Bancarios</b>	\$12,000,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Ingresos</b>	\$225,585,795	\$18,621,187	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252

<b>Ingresos</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
<b>Utilidad Operacional</b>	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755	\$18,317,755
<b>Depreciación</b>	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333
Ctas x Pagar con Proveedores	\$276,164	\$276,164	\$276,164	\$276,164	\$276,164	\$276,164
<b>Aporte de Capital</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Préstamos Bancarios</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Ingresos</b>	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252	\$18,702,252

*Fuente: Elaboración propia*

A continuación, se procede a calcular los egresos, entre los cuales se incluye el cambio en la cartera, determinado a partir de la política de rotación inicialmente definida. Asimismo, se calcula el cambio en los inventarios, obteniendo la diferencia entre el inventario final y el inicial de cada mes. Estos cálculos nos proporcionan el requerimiento de capital de trabajo bruto operativo, que representa la cantidad de capital necesario para financiar las operaciones diarias de la empresa, incluyendo el efectivo, inventarios y cuentas por cobrar.

Después, consideramos la inversión en CAPEX, es decir, en activos fijos, la cual hemos definido en \$13,000,000 de pesos. Finalmente, al sumar el requerimiento de capital y el CAPEX, obtenemos un plan de inversión de \$32,463,013. Este resultado es un indicador positivo, ya que inicialmente se necesitaría esta cantidad para iniciar operaciones. Sin embargo, la inversión total destinada fue de \$40,000,000 de pesos, lo cual supera nuestras necesidades proyectadas. Esto nos brinda un margen para cubrir adversidades en caso de que se presenten. Posteriormente, sumamos los gastos financieros derivados del préstamo adquirido, la amortización de los pasivos (las cuotas del crédito), los dividendos (definidos como el 40% de la utilidad bruta) y finalmente los impuestos a pagar, obteniendo así el total de los egresos.

Como punto final, calculamos el flujo de caja restando los ingresos de los egresos. Observamos un flujo de caja positivo, especialmente en el primer mes, dado que es cuando se generan los mayores ingresos. No obstante, notamos que el flujo de caja de los meses siguientes es coherente con la operación habitual de la empresa.

Tabla 11. Flujo de caja

<b>Egresos</b>						
Efectivo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Cambio en Cartera	\$ 18,246,575.34	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Cambios en Inventarios	\$ 1,216,438.36	-\$ 986,301.37	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Requermtos. Cap. de Trabajo bruto operativo	\$ 19,463,013.70	\$ 2,465,753.42	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Inversión en No corrientes (CAPEX)	\$ 13,000,000.00					
PLAN DE INVERSIÓN	\$ 32,463,013.70	\$ 2,465,753.42	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Gastos Financieros	\$ 155,434.40	\$ 143,378.59	\$ 131,166.62	\$ 118,796.46	\$ 106,266.08	\$ 93,573.40
Amortización de Pasivos		\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34
Dividendos		\$ 4,725,337.78	\$ 4,728,512.89	\$ 4,731,729.13	\$ 4,734,987.03	\$ 4,738,287.13
Impuestos		\$ 6,361,031.63	\$ 6,365,305.82	\$ 6,369,635.37	\$ 6,374,021.00	\$ 6,378,463.44
<b>Total Egresos</b>	\$ 32,618,448.10	\$ 14,781,680.76	\$ 15,763,219.46	\$ 15,758,395.11	\$ 15,753,508.26	\$ 15,748,558.11
<b>SALDO DE CAJA</b>	\$ 192,967,347.16	\$ 3,839,505.75	\$ 2,939,032.92	\$ 2,943,857.28	\$ 2,948,744.13	\$ 2,953,694.27
<b>SALDO ACUMULADO DE CAJA</b>	\$ 192,967,347.16	\$ 196,806,852.91	\$ 199,745,885.83	\$ 202,689,743.11	\$ 205,638,487.24	\$ 208,592,181.51

Fuente: Elaboración propia

Efectivo	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cambio en Cartera	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Cambios en Inventarios	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Requermtos. Cap. de Trabajo bruto operativo	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Inversión en No corrientes (CAPEX)						
PLAN DE INVERSIÓN	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79	\$ 3,452,054.79
Gastos Financieros	\$ 80,716.30	\$ 67,692.67	\$ 54,500.35	\$ 41,137.15	\$ 27,600.86	\$ 13,889.23
Amortización de Pasivos	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34
Dividendos	\$ 4,741,629.97	\$ 4,745,016.12	\$ 4,748,446.12	\$ 4,751,920.55	\$ 4,755,439.99	\$ 4,759,005.01
Impuestos	\$ 6,382,963.43	\$ 6,387,521.70	\$ 6,392,139.01	\$ 6,396,816.13	\$ 6,401,553.83	\$ 6,406,352.90
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 15,743,543.84</b>	<b>\$ 15,738,464.63</b>	<b>\$ 15,733,319.62</b>	<b>\$ 15,728,107.97</b>	<b>\$ 15,722,828.82</b>	<b>\$ 15,717,481.28</b>
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>\$ 2,958,708.54</b>	<b>\$ 2,963,787.76</b>	<b>\$ 2,968,932.76</b>	<b>\$ 2,974,144.41</b>	<b>\$ 2,979,423.56</b>	<b>\$ 2,984,771.10</b>
<b>SALDO ACUMULADO DE CAJA</b>	<b>\$ 211,550,890.05</b>	<b>\$ 214,514,677.81</b>	<b>\$ 217,483,610.57</b>	<b>\$ 220,457,754.98</b>	<b>\$ 223,437,178.55</b>	<b>\$ 226,421,949.65</b>

*Fuente: Elaboración propia*

### 1.16. Balance general proyectado

A continuación, se presenta el balance general del proyecto que consta de definir los activos, pasivos y por ende el patrimonio.

Tabla 12. Balance General

<b>Balance General</b>						
<b>Activos</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
<b>Caja + Bancos</b>	\$ 192,967,347.16	\$ 196,806,852.91	\$ 199,745,885.83	\$ 202,689,743.11	\$ 205,638,487.24	\$ 208,592,181.51
<b>Cartera, deudores, Cuentas por cobrar a clientes</b>	\$ 18,246,575.34	\$ 21,698,630.14	\$ 25,150,684.93	\$ 28,602,739.73	\$ 32,054,794.52	\$ 35,506,849.32
<b>Inventarios</b>	\$ 1,216,438.36	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$ 212,430,360.86</b>	<b>\$ 218,735,620.04</b>	<b>\$ 225,126,707.75</b>	<b>\$ 231,522,619.82</b>	<b>\$ 237,923,418.74</b>	<b>\$ 244,329,167.81</b>
<b>Activo Fijo Bruto</b>	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00
<b>Depreciación Acumulada</b>	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 225,322,027.52</b>	<b>\$ 231,627,286.70</b>	<b>\$ 238,018,374.42</b>	<b>\$ 244,414,286.49</b>	<b>\$ 250,815,085.41</b>	<b>\$ 257,220,834.48</b>

<b>Balance General</b>						
<b>Activos</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
<b>Caja + Bancos</b>	\$ 211,550,890.05	\$ 214,514,677.81	\$ 217,483,610.57	\$ 220,457,754.98	\$ 223,437,178.55	\$ 226,421,949.65
<b>Cartera, deudores, Cuentas por cobrar a clientes</b>	\$ 38,958,904.11	\$ 42,410,958.90	\$ 45,863,013.70	\$ 49,315,068.49	\$ 52,767,123.29	\$ 56,219,178.08
<b>Inventarios</b>	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99	\$ 230,136.99
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$ 250,739,931.15</b>	<b>\$ 257,155,773.70</b>	<b>\$ 263,576,761.26</b>	<b>\$ 270,002,960.46</b>	<b>\$ 276,434,438.82</b>	<b>\$ 282,871,264.71</b>
<b>Activo Fijo Bruto</b>	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00	\$ 13,000,000.00
<b>Depreciación Acumulada</b>	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333	\$108,333
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>	<b>\$ 12,891,666.67</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 263,631,597.82</b>	<b>\$ 270,047,440.37</b>	<b>\$ 276,468,427.92</b>	<b>\$ 282,894,627.13</b>	<b>\$ 289,326,105.49</b>	<b>\$ 295,762,931.38</b>

Para elaborar el balance general, es esencial calcular los activos, que representan los recursos y propiedades de la empresa. Estos incluyen el efectivo disponible en caja y bancos, los montos pendientes por cobrar de los clientes (cartera), el valor de los inventarios de productos o materias primas, los activos fijos como maquinaria y equipo, así como la depreciación acumulada que refleja la disminución del valor de los activos fijos con el tiempo. Los valores de estos activos se derivan de los datos obtenidos del estado de pérdidas y ganancias y del flujo de caja previamente elaborados. En este caso, tener un valor total de activos superior a los 200 millones de pesos en todos los meses indica la solidez financiera y el nivel de recursos disponibles para la empresa, lo que sugiere una buena capacidad para financiar operaciones, inversiones y otros compromisos financieros.

Tabla 13: Pasivos

Pasivos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Obligaciones Financieras</b>	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34
<b>Ctas x Pagar Proveedores</b>	\$ 1,559,707.26	\$ 1,754,805.78	\$ 2,030,970.16	\$ 2,307,134.55	\$ 2,583,298.93	\$ 2,859,463.31
<b>Impuestos x Pagar</b>	\$64,316,812	\$6,361,032	\$6,365,306	\$6,369,635	\$6,374,021	\$6,378,463
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>\$ 66,962,698.70</b>	<b>\$ 9,202,016.75</b>	<b>\$ 9,482,455.32</b>	<b>\$ 9,762,949.26</b>	<b>\$ 10,043,499.28</b>	<b>\$ 10,324,106.10</b>
<b>Pas. Fin . Largo Plazo</b>	\$11,069,255	\$10,126,454	\$9,171,442	\$8,204,059	\$7,224,145	\$6,231,539
<b>Total Pasivos</b>	<b>\$78,031,954</b>	<b>\$19,328,471</b>	<b>\$18,653,897</b>	<b>\$17,967,008</b>	<b>\$17,267,645</b>	<b>\$16,555,646</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: Pasivos

Pasivos	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Obligaciones Financieras</b>	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34	\$ 1,086,179.34
<b>Ctas x Pagar Proveedores</b>	\$ 3,135,627.70	\$ 3,411,792.08	\$ 3,687,956.46	\$ 3,964,120.85	\$ 4,240,285.23	\$ 4,516,449.62
<b>Impuestos x Pagar</b>	\$6,382,963	\$6,387,522	\$6,392,139	\$6,396,816	\$6,401,554	\$6,406,353
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>\$ 10,604,770.47</b>	<b>\$ 10,885,493.12</b>	<b>\$ 11,166,274.82</b>	<b>\$ 11,447,116.32</b>	<b>\$ 11,728,018.41</b>	<b>\$ 12,008,981.86</b>
<b>Pas. Fin. Largo Plazo</b>	\$5,226,076	\$4,207,590	\$3,175,911	\$2,130,869	\$1,072,290	\$0
<b>Total Pasivos</b>	<b>\$15,830,847</b>	<b>\$15,093,083</b>	<b>\$14,342,186</b>	<b>\$13,577,985</b>	<b>\$12,800,309</b>	<b>\$12,008,982</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Después, se procedió a calcular los pasivos, teniendo en cuenta las obligaciones financieras, como el préstamo del banco, las cuentas por pagar a proveedores, los impuestos y las obligaciones a largo plazo, que se refieren al saldo mensual de la deuda adquirida. Se observó que los pasivos resultaron relativamente bajos en comparación con los activos, lo que sugiere una posición financiera sólida y un margen adecuado de recursos disponibles para cubrir las obligaciones de la empresa.

Tabla 15: Patrimonio

<b>Patrimonio</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
<b>Capital</b>	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000
<b>Reserva Legal</b>		\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000
<b>Otras Reservas</b>						
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	\$119,445,508	\$11,813,344	\$11,821,282	\$11,829,323	\$11,837,468	\$11,845,718
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$147,445,508</b>	<b>\$53,813,344</b>	<b>\$53,821,282</b>	<b>\$53,829,323</b>	<b>\$53,837,468</b>	<b>\$53,845,718</b>

<b>Pasivos + Patrimonio</b>	\$225,477,462	\$73,141,816	\$72,475,179	\$71,796,331	\$71,105,112	\$70,401,363
-----------------------------	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

<b>Patrimonio</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
<b>Capital</b>	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000	\$28,000,000
<b>Reserva Legal</b>	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000	\$14,000,000
<b>Otras Reservas</b>						
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	\$11,854,075	\$11,862,540	\$11,871,115	\$11,879,801	\$11,888,600	\$11,897,513
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$53,854,075</b>	<b>\$53,862,540</b>	<b>\$53,871,115</b>	<b>\$53,879,801</b>	<b>\$53,888,600</b>	<b>\$53,897,513</b>

<b>Pasivos + Patrimonio</b>	\$69,684,922	\$68,955,623	\$68,213,301	\$67,457,786	\$66,688,908	\$65,906,494
-----------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

*Fuente: Elaboración propia*

Por último, se calcula el patrimonio considerando el capital inicial aportado por el único socio, que asciende a \$28.000.000 de pesos, junto con las reservas legales, las cuales se

determinaron como el 50% del capital para garantizar una cobertura adecuada. Además, se tiene en cuenta la utilidad del ejercicio para este cálculo, lo que resulta en un patrimonio sólido durante todos los meses.

### **1.17. Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio en una empresa es un concepto financiero que se refiere al nivel de actividad o ventas en el cual los ingresos totales igualan los costos totales, resultando en un beneficio neto igual a cero. En otras palabras, es el punto en el que la empresa no experimenta ganancias ni pérdidas. Para calcularlo, se dividen los costos fijos entre la diferencia entre el precio de venta por unidad y el costo variable por unidad. En el caso de una empresa de servicios, como la que estamos considerando, se determina el número óptimo de niños para alcanzar dicho equilibrio. Tomando un precio de venta de \$1.480.000, que incluye la matrícula, mensualidad y compra de uniformes, y un costo variable de \$118.400 por niño, según los costos mencionados previamente, se obtiene un costo fijo de \$134.759. Esto nos lleva a un punto de equilibrio de 10 niños, es decir, el número mínimo de niños necesario para evitar pérdidas. Actualmente, la empresa cuenta con 150 niños, lo que significa que está generando utilidades de manera sostenida, como se refleja en el estado de resultados.

### **1.18. Uso del capital**

- 1. Adquisición de Equipamiento Especializado:** Se destinará parte del capital para adquirir equipos especializados, como material didáctico, juguetes educativos, mobiliario ergonómico y tecnología interactiva adaptada a las necesidades de los niños. Este equipamiento permitirá ofrecer actividades y programas educativos más variados y enriquecedores, mejorando la experiencia de aprendizaje de los niños y diferenciándonos de la competencia.
- 2. Mejora de Infraestructura:** Se invertirá en la mejora de las instalaciones físicas del centro de estimulación temprana. Esto incluirá la renovación de espacios de juego, la creación de áreas verdes al aire libre y la instalación de sistemas de seguridad y confort para garantizar un entorno seguro y acogedor. Estas mejoras no solo beneficiarán el bienestar de los niños y el personal, sino que también contribuirán a mejorar la reputación y la imagen del centro.

- 3. Desarrollo de Programas Educativos:** Una parte significativa del capital se destinará al desarrollo de programas educativos innovadores y personalizados. Esto implicará la contratación de especialistas en pedagogía y psicología infantil para diseñar programas adaptados a las necesidades individuales de cada niño. Además, se creará material didáctico y recursos educativos específicos para cada programa, lo que permitirá ofrecer una educación de calidad y diferenciada que atraiga a los padres preocupados por el desarrollo integral de sus hijos.

### **Resultados Esperados:**

Al obtener este capital y realizar las inversiones mencionadas, se esperan varios resultados clave:

- 1. Mejora en la Calidad de los Servicios:** La adquisición de equipamiento especializado, la mejora de infraestructura y el desarrollo de programas educativos innovadores permitirán ofrecer servicios de mayor calidad y valor agregado para los clientes. Esto se traducirá en una mayor satisfacción de los padres y un mejor desarrollo cognitivo, emocional y social de los niños.
  - 2. Incremento en la Demanda:** Se espera que estas mejoras atraigan a más clientes y aumenten la demanda de los servicios de estimulación temprana en la comunidad de Quibdó y sus alrededores. La reputación del centro se verá reforzada como resultado de la calidad y la innovación de sus servicios, lo que generará un voz a voz positivo y un aumento en las inscripciones de nuevos niños.
  - 3. Posicionamiento Competitivo:** Al ofrecer programas educativos innovadores y personalizados, el centro se diferenciará de la competencia y se posicionará como líder en el mercado local de estimulación temprana para niños. Esto le permitirá mantener tarifas competitivas y atraer a familias que buscan una educación de calidad y un desarrollo integral para sus hijos.
- 
- 6. Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés**

En este capítulo, exploraremos detalladamente la estructura interna de este emprendimiento, efectiva, cada paso que Estimularte da está meticulosamente planeado para dejar una impresión perdurable en su comunidad. Se adentrará en el proceso de ventas y servicios, diseñado para brindar experiencias excepcionales a cada cliente que cruza sus puertas.

Con determinación, Estimularte enfrentará las barreras de entrada que obstaculizan su camino, convirtiendo las amenazas en oportunidades y consolidando su posición en el mercado. Se analizará minuciosamente a sus competidores, comprendiendo sus fortalezas y debilidades para superar cualquier desafío que se presente. Desde la fijación de precios estratégicos hasta la elección de canales de distribución eficientes, cada decisión que toma Estimularte lo acerca un paso más a la consecución de sus metas.

A medida que expande su red de contactos, Estimularte va tejiendo una red de relaciones sólidas que lo fortalecen y lo impulsan hacia adelante.

trazando estrategias clave que le permitirán navegar con éxito en su trayectoria. Desde la gestación de su marca distintiva hasta la ejecución de una estrategia de comunicaciones y relaciones públicas.

## **1.19. Estrategia de Marca (Branding)**

### **1.19.1. Definición de la Marca**

- **Propósito de la Marca:** Estimularte aspira a ser más que un centro de estimulación temprana; se esfuerza por ser un refugio acogedor y enriquecedor donde los niños puedan florecer en un entorno seguro y estimulante desde los primeros años de vida. El objetivo principal es mantener e incrementar su liderazgo en el departamento del Chocó así mismo ser reconocidos como un centro de estimulación con espacios óptimos y agradables bajo la dirección y orientación de profesionales en educación.
  
- **Valores Fundamentales:** Estimularte se fundamenta en el compromiso con el desarrollo infantil, reconociendo la importancia de cada etapa del crecimiento. Valora la calidad, la excelencia, el respeto y la empatía, creando un ambiente donde se reconozcan y respeten las necesidades individuales de cada niño, fomentando la comprensión y la empatía. Promueve la inclusión y celebra la diversidad cultural, étnica, lingüística, y de habilidades, garantizando que todos los niños se sientan

incluidos y valorados. La seguridad y el bienestar son prioritarios, tanto física como emocional y psicológicamente. Mantiene altos estándares éticos, promoviendo la integridad y la transparencia al comunicar claramente los procedimientos y el desarrollo de las actividades dentro de sus instalaciones.

- **Personalidad de la Marca:** Según Carl Gustav Jung (Torres) Estimularte encarna en el arquetipo del Cuidador al ser percibido como una marca que se preocupa profundamente por el bienestar y el desarrollo integral de los niños desde una edad temprana. Como un cuidador compasivo, el centro se compromete a proporcionar un entorno seguro, acogedor y estimulante donde los niños puedan crecer y florecer.
- **Valores Clave:** Compasión, empatía, protección, apoyo.

### 1.19.2. Identidad Visual

- **Logotipo:** El logotipo de Estimularte será diseñado con cuidado para representar visualmente la misión y los valores de la marca. Incorporará elementos que evocan la infancia, el crecimiento y el aprendizaje, utilizando colores suaves y vibrantes que transmitan alegría y vitalidad.
- **Tipografía:** Se seleccionará una tipografía moderna y legible, pero también amigable y accesible para el público objetivo. La tipografía reflejará la personalidad de la marca y se utilizará de manera consistente en todos los materiales de comunicación.
- **Elementos Gráficos:** Además del logotipo, se establecerán elementos gráficos adicionales que refuercen la identidad visual de Estimularte. Estos elementos se utilizarán en la papelería corporativa, en la decoración del centro y en todos los materiales de marketing y comunicación.

### 1.19.3. Registro de la Marca

- **Requisitos Legales:** Se llevó a cabo una investigación en la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio y en el RUES para verificar la

disponibilidad del nombre y logotipo de Estimularte. En el RUES se encontraron 9 establecimientos con el nombre Estimularte. Sin embargo, se constató que nuestro establecimiento está registrado como CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA 'ESTIMULARTE', con el número de matrícula 6178802.(RUES, 2024)

- **Registro de Marca:** Una vez confirmada la disponibilidad, se procederá al registro de la marca Estimularte de acuerdo con los requisitos legales establecidos. Este paso es crucial para proteger la identidad de la marca y asegurar su exclusividad en el mercado.

#### 1.19.4. Implementación de la Marca

- **Comunicación Visual:** La identidad visual de Estimularte se aplicará de manera coherente en todos los puntos de contacto con los clientes (padres y madres de familia y cuidadores), incluyendo el sitio web, las redes sociales, la señalización del centro y todos los materiales impresos. Esto garantizará una experiencia de marca Unicanal unificada y reconocible para los clientes.
- **Experiencia del Cliente:** Cada interacción con Estimularte será una oportunidad para reforzar la marca y sus valores. Se prestará especial atención a la experiencia del cliente, asegurando que cada visita al centro sea acogedora, placentera y enriquecedora para los niños y sus familias. Esto se logrará mediante:
  - **Capacitación del personal:** Asegurarse de que todo el personal esté bien capacitado y comprometido con los valores y la misión de la marca. Esto incluye no solo a los educadores, sino también al personal de recepción y administrativo, que son los primeros puntos de contacto con los clientes.
  - **Diseño del espacio:** Crear un ambiente acogedor y estimulante en el centro, con colores vivos, áreas de juego seguras y bien organizadas, y materiales educativos adecuados para la edad de los niños.

**Personalización de la experiencia:** Adaptar las actividades y programas ofrecidos por Estimularte según las necesidades e intereses individuales de cada niño, asegurando que cada experiencia sea relevante y enriquecedora para ellos.

**Comunicación efectiva:** Mantener una comunicación abierta y transparente con las familias, proporcionándoles información clara sobre los servicios ofrecidos, el progreso de sus hijos y cualquier otra información relevante.

**Recopilación de retroalimentación:** Solicitar comentarios periódicos a los clientes sobre su experiencia en el centro, y utilizar esta retroalimentación para identificar áreas de mejora y realizar ajustes según sea necesario.

**Eventos y actividades especiales:** Organizar eventos y actividades especiales en el centro, como días temáticos, talleres para padres e hijos, y presentaciones artísticas, que fomenten la participación de las familias y fortalezcan el sentido de comunidad.

- **Estrategias de Promoción:** Se desarrollarán estrategias de promoción que destaquen los beneficios y la calidad de los servicios de Estimularte. Se utilizarán diversos canales de comunicación, como publicidad en medios locales, participación en eventos comunitarios y colaboraciones con otras organizaciones relacionadas con la infancia.

#### 1.19.5. Evaluación y Adaptación

- **Monitoreo de la Marca:** Se establecerán indicadores clave de desempeño para evaluar el impacto y la percepción de la marca en el mercado. Se realizarán encuestas periódicas a clientes y se seguirá de cerca la actividad en redes sociales y otros canales de comunicación para identificar oportunidades de mejora.
- **Adaptación Continua:** Basado en los resultados obtenidos, se realizarán ajustes y mejoras en la estrategia de marca de Estimularte para garantizar su relevancia y efectividad a lo largo del tiempo. La marca evolucionará y crecerá junto con el centro, siempre buscando satisfacer las necesidades cambiantes de las familias y adaptarse a los nuevos desafíos del mercado.

## **Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento**

### **1.20. Diseño de Página Web**

- Desarrollo de Contenido: Se creará contenido relevante y útil para padres y cuidadores, como artículos sobre hitos del desarrollo, consejos de crianza y recursos educativos descargables.
- Sección de Blog: Se mantendrá un blog actualizado con publicaciones periódicas que aborden temas relacionados con la estimulación temprana y el crecimiento infantil.
- Testimonios y Casos de Éxito: Se incluirá una sección dedicada a testimonios de padres y casos de éxito de niños que han participado en programas de Estimularte.

### **1.21. Redes Sociales**

- Contenido Visual Atractivo: Se priorizará el uso de imágenes y videos impactantes que capturen la atención del público y transmitan la esencia de Estimularte.
- Interacción con la Audiencia: Se fomentará la participación activa de la audiencia mediante preguntas, encuestas y desafíos relacionados con el desarrollo infantil.
- Colaboraciones con Influencers: Se establecerán alianzas con influencers y personalidades relevantes en el ámbito de la crianza y la educación infantil para amplificar el alcance de Estimularte en las redes sociales.

### **1.22. Diseño de Mensajes**

- Enfoque Educativo: Los mensajes de Estimularte se centrarán en educar y empoderar a los padres y cuidadores sobre la importancia de la estimulación temprana en el desarrollo de sus hijos.
- Inspiración y Motivación: Se compartirán historias inspiradoras y ejemplos de progreso de niños que han participado en programas de Estimularte para motivar a otras familias a buscar ayuda y apoyo.
- Claridad y Simplicidad: Los mensajes serán claros, concisos y fáciles de entender, evitando jerga técnica y utilizando un lenguaje accesible para todos los públicos.

### **1.23. Definición de la Imagen del Emprendimiento**

- Creación de Manual de Marca: Se elaborará un manual de marca completo que detalle todos los elementos visuales y de comunicación de Estimularte, incluyendo el logotipo, los colores corporativos, la tipografía y las pautas de uso.
- Capacitación del Personal: Se capacitará al personal de Estimularte sobre la importancia de mantener una imagen coherente y profesional en todas las interacciones con los clientes y en todas las plataformas de comunicación.

### **1.24. Aliados a Contactar**

- Red de Colaboradores: Se establecerán relaciones estratégicas con pediatras, psicólogos infantiles, terapeutas ocupacionales y otros profesionales relacionados con el desarrollo infantil para ofrecer servicios complementarios y brindar un enfoque integral a las familias.
- Participación en Eventos: Se identificarán eventos locales, ferias y conferencias relacionadas con la infancia y la crianza para participar como expositores o patrocinadores y aumentar la visibilidad de Estimularte en la comunidad.

### **1.25. Estrategias de Comunicación Interna**

- Reuniones de Equipo: Se organizarán reuniones periódicas de equipo para compartir información, alinear objetivos y discutir estrategias de mejora continua.
- Canal de Comunicación Interna: Se implementará una plataforma digital de comunicación interna donde el equipo pueda compartir noticias, ideas y recursos de manera efectiva.

### **1.26. Evaluación y Mejora Continua**

- Análisis de Métricas: Se realizará un seguimiento regular de las métricas de rendimiento, como el crecimiento de seguidores en redes sociales, la tasa de interacción y el tráfico del sitio web, para evaluar la efectividad de las estrategias de comunicación y realizar ajustes según sea necesario.
- Encuestas de Satisfacción: Se enviarán encuestas periódicas a clientes y colaboradores para recopilar comentarios y sugerencias que ayuden a mejorar la calidad de los servicios y la experiencia del cliente en Estimularte.

Esta estrategia ampliada de comunicaciones y relaciones públicas proporcionará a Estimularte una plataforma sólida para establecer una conexión significativa con la comunidad y promover el desarrollo integral de los niños desde una edad temprana.

### **1.27. Fortalecimiento de relaciones públicas**

Las relaciones públicas son una parte fundamental de la estrategia de Estimularte para conectarse con la comunidad y establecer relaciones sólidas con sus diversos públicos. Para fortalecer estas relaciones, se implementarán diversas estrategias:

**1.27.1. Ferias Comerciales:** Estimularte participará activamente en ferias comerciales relacionadas con la infancia y la educación, donde tendrá la oportunidad de interactuar directamente con padres, cuidadores y profesionales del sector. Durante estas ferias, se destacarán los programas y servicios ofrecidos por Estimularte, se proporcionará información detallada y se promoverá la participación en eventos y actividades del centro.

- i. Redes Sociales:** Las redes sociales serán un canal clave para fortalecer las relaciones públicas de Estimularte. Se fomentará la interacción y el compromiso con la audiencia a través de publicaciones regulares, concursos, encuestas y sesiones de preguntas y respuestas en vivo. Se utilizarán las redes sociales para compartir noticias, historias inspiradoras, consejos de crianza y testimonios de clientes satisfechos, contribuyendo así a construir una comunidad en línea comprometida y activa.

**1.27.2. Voz a Voz y Referidos:** Se alentará a los clientes satisfechos a compartir su experiencia con Estimularte con sus amigos, familiares y colegas, lo que generará referidos y aumentará la visibilidad y credibilidad del centro. Se ofrecerán incentivos o programas de referidos para motivar a los clientes a compartir su experiencia y recomendar los servicios de Estimularte a otras personas en su red.

### **1.28. Respaldo de la marca**

Para respaldar la marca de Estimularte, se implementarán diversas estrategias que refuercen su reputación y credibilidad en el mercado:

- **Excelencia en los Servicios:** Estimularte se compromete a ofrecer programas de estimulación temprana de la más alta calidad, dirigidos por un equipo profesional y capacitado que se preocupa por el bienestar y el desarrollo de cada niño.

- **Transparencia y Comunicación Abierta:** Se fomentará la transparencia y la comunicación abierta con los clientes, brindándoles información clara y precisa sobre los servicios ofrecidos, los objetivos del programa y los resultados esperados.
- **Feedback y Mejora Continua:** Se valorará el feedback de los clientes y se utilizará para mejorar constantemente los programas y servicios de Estimularte, asegurando que se satisfagan las necesidades y expectativas de las familias en todo momento.

## **7. Proceso de ventas y servicios**

### **1.29. Identificación de Clientes Potenciales**

Se realizará una segmentación del mercado para identificar los clientes potenciales más adecuados para los servicios de Estimularte, centrándose en padres y cuidadores de niños en edad temprana que buscan programas de estimulación de alta calidad. Se utilizarán datos demográficos, socioeconómicos y psicográficos para definir los perfiles de los clientes ideales y adaptar las estrategias de ventas y marketing a sus necesidades y preferencias.

### **1.30. Estrategia de Ventas Personalizada**

Se diseñarán paquetes de servicios personalizados que se ajusten a las necesidades específicas de cada cliente, ofreciendo flexibilidad en términos de duración, frecuencia y contenido de los programas de estimulación. Se capacitará al personal de ventas para que pueda abordar las preocupaciones y preguntas de los clientes de manera efectiva, destacando los beneficios únicos de los servicios de Estimularte y guiándolos a través del proceso de toma de decisiones.

### **1.31. Integración con el Plan de Mercadeo**

Se utilizarán los insights obtenidos del estudio de mercado para informar las tácticas de marketing y publicidad que se utilizarán para promover los servicios de Estimularte y atraer clientes potenciales. Se desarrollará un plan de mercadeo integral que incluya estrategias en línea (redes sociales, publicidad digital), impresos (folletos, anuncios en revistas), radio, televisión y publicidad fuera del hogar (vallas publicitarias, eventos comunitarios).

### **1.32. Tácticas de Publicidad**

- Publicidad en Línea: Se utilizarán anuncios pagados en plataformas como Facebook, Instagram y Google Ads para llegar a clientes potenciales en línea, utilizando segmentación demográfica y geográfica para dirigirse a audiencias específicas.
- Publicidad Impresa: Se distribuirán folletos y material impreso en lugares estratégicos como consultorios pediátricos, jardines infantiles y centros comunitarios para aumentar la visibilidad de Estimularte entre los padres y cuidadores.
- Publicidad en Radio y Televisión: Se desarrollarán anuncios de radio y televisión que transmitan mensajes claros y convincentes sobre los beneficios de la estimulación temprana y los servicios ofrecidos por Estimularte, alcanzando a audiencias más amplias y diversificadas.
- Publicidad Fuera del Hogar: Se colocarán vallas publicitarias y carteles en lugares estratégicos de la comunidad, así como se participará en eventos locales y ferias comerciales para aumentar la visibilidad de Estimularte y generar interés en sus servicios.

### **1.33. Seguimiento y Retención de Clientes**

Se implementarán estrategias de seguimiento y retención de clientes para garantizar que los clientes estén satisfechos con los servicios de Estimularte y regresen en el futuro. Se solicitará feedback regular a los clientes para identificar áreas de mejora y se ofrecerán incentivos y promociones especiales para fomentar la lealtad y la recomendación boca a boca.

## 2. Plan de mercadeo

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) en su censo más reciente, la población total de Quibdó es aproximadamente 129,237 habitantes (DANE, 2023). Según datos nacionales de Colombia, la población de niños de 0 a 5 años representa aproximadamente el 8% de la población total. Teniendo en cuenta esta cifra, se estima que en Quibdó habría alrededor de 10,388 niños en este rango de edad. (DANE, 2023)

Además, en varias ciudades de Colombia, se estima que aproximadamente el 20% de los niños en edad preescolar participan en programas de estimulación temprana, según estudios de participación en educación inicial (Ministerio de educación nacional de colombia).Aplicando esta proporción a la población de niños de 0 a 5 años en Quibdó, se estima que alrededor de 2,060 niños podrían estar inscritos en programas de estimulación temprana en la ciudad.

La tarifa promedio de \$200,000 COP mensual para programas de estimulación temprana se basa en un análisis de costos promedio en centros de ciudades similares en Colombia.

La demanda actual del mercado objetivo puede medirse en términos de la cantidad de niños en la zona que cumplen con el rango de edad atendido por Estimularte (de 6 meses a 5 años) y la cantidad de padres y cuidadores interesados en servicios de estimulación temprana y guardería. Estimularte atiende a una población de 150 niños actualmente, lo que indica una demanda establecida en la comunidad. Además, el precio competitivo de los servicios ofrecidos facilita que más padres, madres y cuidadores se interesen en inscribir a los niños en Estimularte.

Con base en estas cifras y considerando una tasa de participación del 20% y una tarifa promedio mensual de \$200,000 COP, se puede estimar el tamaño del mercado de estimulación temprana en Quibdó. Esto resulta en un mercado de aproximadamente 2,060

niños, con un valor anual de alrededor de \$4,963,200,000 COP. Esta estimación sugiere un mercado potencial considerable para servicios de estimulación temprana en Quibdó, Chocó.

#### **1.34. Investigación de mercado**

El tamaño total del mercado de centros de estimulación temprana y guarderías en Quibdó, Chocó, puede estimarse en función de la población infantil en la zona y la demanda de servicios de cuidado infantil. Según datos demográficos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia, la población infantil en Quibdó ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. Esta población constituye el mercado objetivo para servicios como los ofrecidos por Estimularte, lo que indica un mercado potencial significativo.

Según el informe "Desarrollo Infantil Temprano: Una Inversión para la Vida" del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la industria de cuidado infantil y estimulación temprana en América Latina, incluyendo Colombia, muestra una tendencia hacia el crecimiento debido a una mayor conciencia sobre la importancia del desarrollo infantil en los primeros años de vida.

La participación realista a obtener en este mercado dependerá de diversos factores, incluyendo la calidad de los servicios ofrecidos por Estimularte, la competencia en la zona y las estrategias de marketing implementadas por el centro. Considerando la población infantil en Quibdó y el interés creciente de los padres y cuidadores en servicios de estimulación temprana y guardería, una participación significativa en el mercado local es alcanzable para Estimularte.

También es importante considerar las tendencias en el mercado objetivo. La demanda de servicios de estimulación temprana y guardería puede estar experimentando un crecimiento en Quibdó, Chocó, debido a una mayor conciencia sobre la importancia del desarrollo infantil y una búsqueda activa por parte de los padres de opciones de calidad para sus hijos. Además, las tendencias demográficas y socioeconómicas pueden influir en las preferencias de los consumidores y en la demanda de servicios de cuidado infantil.

### 1.35. Barreras de entrada

- **Altos Costos de Inicio y Producción:** El establecimiento y la operación de un centro de estimulación temprana y guardería pueden implicar costos significativos, como el alquiler o compra de instalaciones, la adquisición de equipos y materiales educativos, y los gastos de personal. Para superar esta barrera, Estimularte podría buscar opciones de financiamiento a través de préstamos bancarios, inversionistas o programas de apoyo gubernamental para emprendimientos.
- **Desafíos de Reconocimiento de Marca:** En un mercado competitivo, el establecimiento de una marca sólida y reconocible puede ser difícil. Estimularte podría abordar este desafío mediante estrategias de marketing efectivas, como campañas publicitarias locales, participación en eventos comunitarios, colaboraciones con otras organizaciones y el uso activo de las redes sociales y el marketing digital.
- **Encontrar Empleados Calificados:** La contratación de personal calificado y capacitado en educación infantil puede ser un desafío, especialmente en áreas donde la oferta de empleo es limitada. Estimularte podría superar esta barrera implementando programas de capacitación y desarrollo para su personal existente, estableciendo asociaciones con instituciones educativas locales para reclutar pasantes o graduados, y ofreciendo condiciones laborales atractivas y beneficios adicionales para atraer y retener talento.
- **Necesidad de Tecnología Especializada o Patentes:** La implementación de tecnología especializada o el desarrollo de métodos de enseñanza innovadores pueden requerir inversiones adicionales y conocimientos específicos. Estimularte podría abordar esta barrera mediante la colaboración con expertos en desarrollo infantil, la adopción de tecnología educativa probada y la participación en programas de investigación y desarrollo para mejorar sus servicios.
- **Tarifas y Cuotas:** Las regulaciones gubernamentales y las tarifas asociadas pueden representar una barrera para la entrada y el funcionamiento de un centro de cuidado infantil. Estimularte podría superar esta barrera asegurándose de cumplir con todas las regulaciones y requisitos legales, estableciendo políticas de

precios transparentes y competitivas, y brindando opciones de pago flexibles para los padres y cuidadores.

Al identificar las barreras de entrada potenciales y desarrollar estrategias específicas para superarlas, Estimularte puede mejorar sus posibilidades de éxito y establecerse como un líder en el mercado de estimulación temprana y cuidado infantil en Quibdó, Chocó

### **1.36. Amenazas y oportunidades.**

#### **1.36.1. Oportunidades**

- **Programas de Desarrollo Infantil Personalizados:** Estimularte puede desarrollar programas de estimulación temprana y educación inicial altamente personalizados, adaptados a las necesidades individuales de cada niño. Esta atención individualizada puede diferenciar a Estimularte y atraer a padres que valoran un enfoque personalizado en el cuidado y educación de sus hijos.
- **Alianzas con Empresas y Organizaciones Locales:** Estimularte puede establecer alianzas estratégicas con empresas locales y organizaciones comunitarias para ofrecer beneficios exclusivos a los empleados y miembros, como descuentos en los servicios de Estimularte. Esta colaboración no solo aumentaría la visibilidad de Estimularte, sino que también expandiría su base de clientes potenciales.
- **Programas de Educación para Padres:** Estimularte puede desarrollar programas educativos para padres y cuidadores sobre temas relacionados con el desarrollo infantil, la crianza y la estimulación temprana. Estos programas no solo fortalecerían la relación entre Estimularte y las familias, sino que también demostrarían el compromiso de Estimularte con el bienestar integral de los niños.
- **Expansiones en el Portafolio de Servicios:** Estimularte puede explorar la posibilidad de expandir su portafolio de servicios para incluir actividades extracurriculares, servicios de tutoría o programas de enriquecimiento educativo. Ofrecer una gama más amplia de servicios puede aumentar la satisfacción del cliente y la fidelidad, así como abrir nuevas fuentes de ingresos para Estimularte.

### 1.36.2. Amenazas

- **Cambios en las Regulaciones Gubernamentales:** Las regulaciones gubernamentales relacionadas con el cuidado infantil, la educación y la seguridad podrían cambiar con el tiempo, lo que podría requerir que Estimularte realice ajustes en sus operaciones para cumplir con los nuevos requisitos. Esto podría incluir cambios en los estándares de seguridad, requisitos de personal, políticas de salud pública y regulaciones de licencia.
- **Avances Tecnológicos:** Los avances tecnológicos en el campo de la educación infantil y la atención médica podrían influir en la forma en que se entregan los servicios en Estimularte. Por ejemplo, nuevas tecnologías educativas podrían surgir y cambiar las metodologías de enseñanza, mientras que los avances en tecnología de seguridad podrían requerir actualizaciones en las medidas de seguridad dentro del centro.
- **Ciclos Económicos:** Fluctuaciones en la economía local, nacional o global podrían afectar la capacidad de los padres y cuidadores para pagar por servicios de estimulación temprana y guardería. En tiempos de recesión económica, las familias pueden verse obligadas a reducir gastos discrecionales, lo que podría afectar la demanda de servicios no esenciales como los ofrecidos por Estimularte.
- **Cambios en la Industria:** La evolución de la industria del cuidado infantil y la educación puede presentar desafíos para Estimularte. Por ejemplo, la entrada de nuevos competidores, cambios en las preferencias de los consumidores o tendencias emergentes en educación infantil podrían requerir que Estimularte ajuste su oferta de servicios o estrategias de marketing para mantener su relevancia en el mercado.

### 1.37. Competidores claves

La información proporcionada a continuación fue obtenida directamente a través de investigaciones realizadas en el sector en el que operamos, lo que nos permitió conocer a nuestra competencia.

#### 1.37.1. Centro de estimulación Jeducarte

<p><b>Precio:</b></p>	<p>Con una matrícula de \$500,000 y una mensualidad de \$200,000, JEDUCARTE puede ofrecer precios competitivos en comparación con otros centros en el área, lo que lo hace más accesible para una variedad de familias.</p>
<p><b>Beneficios y características:</b></p>	<p>JEDUCARTE es reconocido como uno de los centros más antiguos en el mercado de estimulación temprana y educación inicial en Quibdó, lo que sugiere una larga trayectoria y experiencia en el cuidado y desarrollo infantil. Como un centro establecido, JEDUCARTE probablemente cuente con instalaciones bien equipadas y recursos educativos adecuados para apoyar el aprendizaje y desarrollo de los niños. Al haber estado operando durante un período prolongado, es probable que JEDUCARTE haya construido una sólida comunidad de padres y cuidadores que confían en sus servicios y metodologías educativas.</p>
<p><b>Tamaño / Utilidad:</b></p>	<p>El tamaño de JEDUCARTE se podría describir como moderado a grande, dado su estatus como uno de los centros más antiguos y establecidos en el mercado de estimulación temprana y educación inicial en Quibdó. Con una considerable cantidad de alumnos y una larga trayectoria en la comunidad, es probable que JEDUCARTE opere en un espacio físico amplio y cuente con una infraestructura bien desarrollada para satisfacer las necesidades de los niños y sus familias.</p>

<b>Estrategia de mercado:</b>	JEDUCARTE, como uno de los centros más antiguos en el mercado de estimulación temprana y educación inicial en Quibdó, se apoya en su reputación y tradición para atraer y retener clientes. Además de enfocarse en ofrecer un alto nivel de calidad educativa mediante la contratación de personal calificado y el desarrollo de programas sólidos, JEDUCARTE mantiene precios competitivos para asegurar su posición en el mercado y garantizar la accesibilidad de sus servicios. La participación activa en la comunidad, a través de eventos educativos y colaboraciones locales, fortalece los lazos con los clientes y genera lealtad.
-------------------------------	--

### 1.38. Centro de estimulación Innovakids

<b>Precio:</b>	Matrícula: \$600.000 Mensualidad: \$350.000
<b>Beneficios y características:</b>	<p><b>Ubicación Céntrica:</b> INNOVAKIDS se encuentra ubicado en el centro de Quibdó, lo que puede ser conveniente para muchas familias debido a su accesibilidad.</p> <p><b>Servicio Integral:</b> Ofrece servicios de guardería y estimulación temprana, lo que brinda a los padres la conveniencia de tener ambos servicios en un mismo lugar.</p> <p><b>Potencial Innovador:</b> A pesar de ser nuevos en el mercado, INNOVAKIDS puede destacarse por su enfoque innovador en la prestación de servicios de cuidado infantil y estimulación temprana.</p>
<b>Tamaño / Utilidad:</b>	Aunque son nuevos en el mercado y tienen pocos meses de operación, INNOVAKIDS puede tener el potencial de crecer y expandirse en el futuro. Sin

	<p>embargo, su tamaño actual podría limitarse debido a la desventaja del espacio físico inadecuado y los costos elevados de mensualidad.</p>
<p><b>Estrategia de mercado:</b></p>	<p><b>Diferenciación en Servicios:</b> INNOVAKIDS podría diferenciarse de la competencia mediante la implementación de programas innovadores y enfoques pedagógicos únicos que resalten su compromiso con el desarrollo integral de los niños.</p> <p><b>Estrategias de Precios Flexibles:</b> Para abordar la desventaja de los costos elevados de mensualidad, INNOVAKIDS podría considerar la implementación de estrategias de precios flexibles, como descuentos por paquetes de servicios o planes de pago personalizados.</p> <p><b>Marketing de Posicionamiento:</b> INNOVAKIDS podría centrarse en promocionar su ubicación céntrica y conveniente, así como su enfoque integral en el cuidado y desarrollo infantil, mediante campañas de marketing dirigidas a padres preocupados por el bienestar y desarrollo de sus hijos.</p>

### 1.39. Análisis competitivo

FACTOR	ESTIMULARTE	JEDUCARTE	INNOVAKIDS	Importancia del Cliente
Productos	F	F	F	1
Precio	F	F	D	2
Calidad	F	F	F	1
Selección	F	D	F	3
Servicio	F	F	D	1

FACTOR	ESTIMULARTE	JEDUCARTE	INNOVAKIDS	Importancia del Cliente
Fiabilidad	F	F	D	1
Estabilidad	D	F	D	4
Experticia	D	F	D	1
Reputación	F	F	F	1
Localización	F	D	D	1
Apariencia	D	F	F	1
Métodos de venta	F	D	F	4
Políticas de crédito	F	D	D	1
Publicidad	F	D	F	4
Imagen	F	D	F	3

### 1.39.1. Ventajas Competitivas:

- **Ubicación Conveniente:** Estimularte se encuentra ubicado estratégicamente en Quibdó, lo que puede ser más accesible para los padres en comparación con JEDUCARTE, que está en un barrio alejado, y INNOVAKIDS, cuyo espacio físico puede no ser el adecuado.
- **Reputación y Experiencia:** Aunque Estimularte es relativamente nuevo en el mercado en comparación con JEDUCARTE, cuenta con una reputación sólida y valores bien establecidos, lo que puede generar confianza entre los padres y cuidadores.
- **Precios Competitivos:** Estimularte ofrece tarifas mensuales competitivas en comparación con los precios más elevados de INNOVAKIDS, lo que puede ser atractivo para familias que buscan un servicio de calidad a un costo razonable.

- **Enfoque Personalizado:** A diferencia de JEDUCARTE, que puede haber perdido algo de personalización debido a su tamaño y volumen de alumnos, Estimularte se compromete a brindar un enfoque más personalizado y atención individualizada a cada niño, lo que puede ser un diferenciador clave.
- **Innovación Publicitaria:** Estimularte puede destacar sobre JEDUCARTE al ofrecer una estrategia publicitaria más dinámica y fresca, ya que Innovakids, al ser un competidor nuevo, invierte más en publicidad. Esto podría ayudar a Estimularte a captar la atención de un segmento más amplio de clientes potenciales.
- **Facilidades de Pago:** La opción de convenios con el Banco de la República para el pago de matrícula y mensualidades puede ser una ventaja competitiva significativa sobre JEDUCARTE e Innovakids. Esto hace que los servicios de Estimularte sean más accesibles para una variedad de familias, lo que podría aumentar su atractivo en el mercado.
- **Enfoque Tradicional y Reputación Establecida:** Aunque JEDUCARTE no invierte mucho en publicidad, su enfoque tradicional y su larga trayectoria en el mercado pueden generar confianza y lealtad entre los clientes que valoran la estabilidad y la reputación establecida.

### 1.39.2. Desventajas Competitivas:

- **Antigüedad en el Mercado:** En comparación con JEDUCARTE, que tiene una larga trayectoria en el mercado, Estimularte puede carecer de la misma experiencia y reconocimiento, lo que podría influir en la percepción de algunos clientes potenciales.
- **Reciente Entrada al Mercado:** Aunque Estimularte puede ofrecer precios competitivos y un enfoque personalizado, su relativa novedad en el mercado podría ser percibida como una desventaja en comparación con la reputación establecida de JEDUCARTE y la innovación potencial de INNOVAKIDS.
- **Limitaciones de Recursos:** Estimularte podría enfrentar desafíos en términos de recursos limitados, especialmente en comparación con competidores establecidos como JEDUCARTE, que pueden contar con instalaciones bien equipadas y una sólida base de clientes.

- **Menor Reconocimiento de Marca:** A diferencia de Innovakids, que invierte más en publicidad debido a su reciente ingreso al mercado, Estimularte podría enfrentar la desventaja de un menor reconocimiento de marca si no promociona activamente sus servicios.
- **Limitaciones de Presupuesto Publicitario:** A pesar de la importancia de la publicidad, Estimularte puede tener limitaciones en su presupuesto publicitario en comparación con Innovakids. Esto podría dificultar la promoción efectiva de la marca y sus servicios.

A pesar de estas desventajas, Estimularte puede capitalizar sus ventajas competitivas y diferenciadores para establecerse como una opción atractiva en el mercado de estimulación temprana y educación inicial en Quibdó.

#### 1.40. Precios

Señale ¿Cuál de las siguientes estrategias de precios empleará?

**Se empleará la estrategia de precios basada en Valor.**

##### **Costo Plus**

*Los costos de fabricar / obtener su producto o brindar su servicio, más lo suficiente para obtener ganancias*

##### **Basado en Valor**

*Basado en su marca y ventaja competitiva (valor percibido)*

##### **Otro:**

##### **Proporcione una explicación de la selección de su modelo de precios.**

Estimularte ha elegido un modelo de precios basado en el valor percibido por los clientes, alineado con su enfoque en la calidad y el desarrollo infantil integral. Este enfoque refleja su compromiso con la excelencia en los servicios de estimulación temprana y guardería. La empresa ofrece programas de alta calidad adaptados a las necesidades individuales de los niños y sus familias. Además, Estimularte se enfoca en comunicar claramente el valor de sus servicios y en comprender las preferencias y necesidades de los clientes en el mercado local.

La estrategia de fijación de precios de Estimularte se basa en el valor percibido por los clientes, reflejando su posición en el mercado como un centro de estimulación temprana comprometido con el desarrollo integral de los niños. En lugar de competir únicamente en precios bajos, Estimularte opta por establecer precios que reflejen la calidad de sus servicios y la experiencia ofrecida.

Esta estrategia de precios está alineada con el posicionamiento de Estimularte como un centro de alta calidad que prioriza el desarrollo infantil integral. Los precios de Estimularte se comparan con los de sus competidores directos en el mercado local para garantizar que sean competitivos, pero también reflejen el valor añadido que ofrece la marca.

Si bien el precio puede no ser el factor decisivo para todos los clientes, sigue siendo importante, especialmente para aquellos que buscan un servicio de calidad para sus hijos. Estimularte cuenta con convenios con el Banco de la República para que los padres de familia puedan pagar la matrícula y mensualidad de los niños de manera conveniente. Además, se enfoca en comunicar claramente el valor de sus servicios y en destacar su ventaja competitiva para justificar sus precios.

En resumen, la estrategia de precios de Estimularte se basa en el valor percibido por los clientes, reflejando su compromiso con la calidad y el desarrollo infantil integral, y se complementa con convenios financieros para facilitar el pago de los servicios y un enfoque en el servicio al cliente excepcional.

#### **1.41. Canales de distribución**

1. **Venta Directa:** Estimularte utilizará la venta directa como método principal de distribución. Esto implica que los clientes puedan adquirir los servicios directamente en las instalaciones del centro de estimulación, donde recibirán información detallada y podrán interactuar con el personal para resolver cualquier duda o inquietud.
2. **Comercio Electrónico:** Además de la venta directa, Estimularte implementará un sistema de comercio electrónico a través de su sitio web. Esto permitirá a los clientes explorar los servicios ofrecidos, realizar reservas y pagos en línea, brindando comodidad y accesibilidad las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

3. **Asociaciones Estratégicas:** Estimularte establecerá asociaciones estratégicas con instituciones educativas locales, pediatras, y otros profesionales de la salud infantil para promover sus servicios y llegar a un público más amplio. Estas alianzas también pueden generar referencias y recomendaciones de confianza para los padres y cuidadores.

	<b>Venta Directa</b>	<b>Comercio Electrónico</b>	<b>Asociaciones Estratégicas</b>
Facilidad de entrada	Media	Alta	Baja
Proximidad geográfica	Alta	Alta	Alta
Costos	Media	Media	Baja
Posición de los competidores	Media	Media	Baja
Experiencia en gestión	Alta	Media	Alta
Capacidades del personal	Alta	Media	Alta
Necesidades de mercado	Alta	Alta	Alta

#### 1. Facilidad de entrada

- **Baja:** Para las asociaciones estratégicas, se considera que la facilidad de entrada es baja porque requiere establecer relaciones a largo plazo y desarrollar confianza con los socios, lo que puede llevar tiempo y esfuerzo.
- **Media:** La venta directa implica un nivel medio de facilidad de entrada, ya que puede requerir ciertos requisitos administrativos y logísticos, pero no es tan compleja como establecer asociaciones estratégicas.
- **Alta:** El comercio electrónico se considera que tiene una alta facilidad de entrada, ya que, con la disponibilidad de plataformas en línea listas para usar,

es relativamente fácil comenzar a vender productos o servicios en línea sin necesidad de grandes inversiones iniciales.

## 2. Proximidad Geográfica

- **Alta:** La venta directa y las asociaciones estratégicas se benefician de una alta proximidad geográfica, ya que generalmente involucran interacciones cara a cara y requieren estar cerca de los clientes o socios.
- **Media:** El comercio electrónico se considera que tiene una proximidad geográfica media, ya que no está limitado por la ubicación física, pero aun así puede requerir cierta logística para la entrega de productos o servicios.

## 3. Costos:

- **Bajo:** Se asigna un bajo costo a las asociaciones estratégicas porque generalmente implican colaboraciones que no requieren grandes inversiones financieras.
- **Medio:** Tanto la venta directa como el comercio electrónico se consideran que tienen costos medios, ya que pueden requerir inversión en infraestructura, personal y marketing.

## 4. Posición de Competidores:

- **Baja:** Las asociaciones estratégicas se consideran que tienen una baja posición de competidores, ya que se basan en relaciones únicas y colaboraciones que pueden no estar directamente relacionadas con la competencia directa.
- **Media:** Tanto la venta directa como el comercio electrónico se consideran que tienen una posición de competidores media, ya que compiten en un mercado donde hay varios competidores establecidos.

## 5. Experiencia en Gestión y Capacidades del Personal:

- **Alta:** Tanto la venta directa como las asociaciones estratégicas se benefician de una alta experiencia en gestión y capacidades del personal, ya que estas estrategias requieren un alto nivel de profesionalismo y habilidades de negociación.
- **Media:** El comercio electrónico se considera que tiene una experiencia en gestión y capacidades del personal media, ya que, si bien las habilidades

técnicas pueden ser necesarias, la interacción humana directa puede ser limitada en comparación con otras estrategias.

#### **6. Necesidades de Mercado:**

- **Alta:** Se asigna una alta necesidad de mercado a todos los métodos de distribución, ya que todos están orientados a satisfacer las necesidades del mercado objetivo de Estimularte en términos de accesibilidad, conveniencia y satisfacción del cliente.

#### **1.42. Rede de contactos**

- **Padres y Cuidadores:** Los padres y cuidadores son los principales clientes potenciales de Estimularte. Es crucial para el emprendimiento establecer una comunicación directa con este grupo a través de canales como redes sociales, folletos informativos distribuidos en centros comunitarios, consultas pediátricas y eventos locales para padres. La estrategia debería enfocarse en resaltar los beneficios de la estimulación temprana y la atención de calidad para el desarrollo integral de los niños.
- **Instituciones Educativas y Profesionales de la Salud:** Colaborar con instituciones educativas locales, como jardines infantiles, escuelas primarias y consultorios médicos pediátricos, puede ayudar a Estimularte a establecer su reputación en la comunidad. La participación en ferias educativas, talleres para profesionales de la salud y conferencias sobre desarrollo infantil puede aumentar la visibilidad del emprendimiento y generar confianza entre los profesionales y las familias.
- **Autoridades Locales y Organizaciones Comunitarias:** Establecer relaciones con autoridades locales, líderes comunitarios y organizaciones sin fines de lucro puede ser beneficioso para Estimularte en términos de obtener apoyo institucional y participar en iniciativas comunitarias. Participar en programas de responsabilidad social corporativa, eventos de caridad y actividades de voluntariado puede ayudar a construir una imagen positiva de Estimularte y demostrar su compromiso con el bienestar de la comunidad.

- **Medios de Comunicación:** La colaboración con medios de comunicación locales, como periódicos, estaciones de radio y canales de televisión, puede amplificar el alcance de Estimularte y aumentar su visibilidad en la comunidad. Organizar conferencias de prensa, enviar comunicados de prensa sobre eventos y logros importantes, y participar en entrevistas y programas de radio o televisión pueden ser estrategias efectivas para generar cobertura mediática.
- **Redes Profesionales y Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con otros negocios locales relacionados con la infancia, como tiendas de artículos para bebés, parques infantiles o centros de salud, puede proporcionar oportunidades de colaboración mutuamente beneficiosas para Estimularte. Participar en eventos de networking empresarial, ferias comerciales y grupos de intercambio profesional puede ayudar a Estimularte a establecer contactos clave en la industria y promover el crecimiento del emprendimiento.

En resumen, la estrategia de posicionamiento de Estimularte debería centrarse en establecer relaciones sólidas con los grupos de interés clave, comunicar claramente los valores y beneficios del emprendimiento, y participar activamente en actividades y eventos relevantes para la comunidad local. Al construir una red de apoyo y promover una imagen positiva, Estimularte puede fortalecer su posición en el mercado y consolidarse como un líder en el sector de estimulación temprana y cuidado infantil en Quibdó, Chocó.

### Referencias

- Actualicese. (23 de marzo de 2024). *Actualicese*. Obtenido de Actualicese: <https://actualicese.com/empresa-unipersonal/>
- Alcaldía de Quibdó. (24 de marzo de 2024). *Alcaldía de Quibdó*. Obtenido de Alcaldía de Quibdó: <https://www.quibdo-choco.gov.co/Ciudadanos/Paginas/Secretaria-de-Salud.aspx>
- Av Villas. (1 de Marzo de 2024). *Av Villas*. Obtenido de Av Villas: <https://www.avvillas.com.co>
- Barreno-Salinas, Z., & Macías-Alvarado, J. (2015). Estimulación temprana para potenciar la inteligencia psicomotriz: importancia y relación. *Revista ciencia UNEMI*, 8(15), 110-118.
- Banco de la Republica . (2023). *Inflación Total y meta* . Bogota D.C.
- Caicedo, J. R. (2019). *La pobreza en Quibdó*. Cartagena: Banco de la Republica.

Comparabien. (21 de Abril de 2024). *Comparabien*. Obtenido de Comparabien:  
<https://comparabien.com.co/creditos-consumo/result>

DANE. (1 de Marzo de 2019). *DANE*. Obtenido de DANE:  
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/necesidades-basicas-insatisfechas-nbi>

DANE. (2022). *Boletín Técnico Educación Formal*. Bogotá D.C.

DANE. (2023). *Distribución de la Población por Edad y Sexo*.

DANE. (2023). *Proyecciones de población*. Quibdo.

El tiempo. (31 de Diciembre de 2023). *El tiempo*. Obtenido de El tiempo:  
<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/salario-minimo-2024-cuanto-le-cuesta-a-las-empresas-contratar-a-un-empleado-840454>

Hassinger-Das, B., Toub, T. S., Zosh, J. M., Michnick, J., Golinkoff, R., & Hirsh-Pasek, K. (2017). More than just fun: a place for games in playful learning/Más que diversión: el lugar de los juegos reglados en el aprendizaje lúdico. *Journal for the Study of Education and Development*, 40(2), 191-218.

La nación . (25 de marzo de 2024). *La nación* . Obtenido de La nación : [www.nacion.com](http://www.nacion.com)

La República. (22 de Noviembre de 2023). *La República*. Obtenido de La República:  
[https://www.larepublica.co/globoeconomia/colombia-pais-donde-de-la-ocde-donde-empresas-pagan-mas-impuestos-](https://www.larepublica.co/globoeconomia/colombia-pais-donde-de-la-ocde-donde-empresas-pagan-mas-impuestos-3753428#:~:text=En%20el%20ranking%2C%20Colombia%20es,que%20se%20fija%20en%2030%25)

3753428#:~:text=En%20el%20ranking%2C%20Colombia%20es,que%20se%20fija%20en%2030%25.

Martínez, J. P. M. El autismo en diversas noticias de El Tiempo y Semana: los dos salvajes y la concientización.

Ministerio de Educación Nacional y Fundación Saldarriaga Concha, 2022. *Lineamientos de la política de inclusión y equidad en la educación*” - Educación para todas las personas sin excepción. Recuperado de

<https://www.colombiaaprende.edu.co/contenidos/coleccion/educacion-para-todas-las-personas-sin-excepcion>

Mineducación. (22 de marzo de 2024). *Mineducación*. Obtenido de Mineducación: <https://www.mineduccion.gov.co/1621/article-179304.html>

Ministerio de educación nacional de colombia. (s.f.). *Educación Inicial en Colombia: Retos y Perspectivas*.

Playonero Caicedo, N. (2022). *Las tensiones territoriales y ambientales generadas a partir de la política pública sobre la expansión portuaria en el Distrito de Buenaventura* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Colombia).

RUES. (13 de Mayo de 2024). *RUES*. Obtenido de RUES: <https://ruesfront.rues.org.co/?term=Estimularte>

Torres, A. (s.f.). *Los arquetipos según Carl Gustav Jung*.