

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PROYECCIÓN DE OTRA SEDE DEL COLEGIO
BILINGÜE SAN JUAN DE DIOS**



AUTORES

**ANDREA NATHALY MORENO CAÑÓN
LIBETH CAROLINA FORERO GUTIERREZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA
CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C
NOVIEMBRE 2023**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PROYECCIÓN DE OTRA SEDE DEL COLEGIO
BILINGÜE SAN JUAN DE DIOS**



AUTORES

**ANDREA NATHALY MORENO CAÑÓN
LIBETH CAROLINA FORERO GUTIERREZ**

DOCENTE ASESOR

FREDY LEONARDO RODRIGUEZ GONZALEZ

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA
CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C
NOVIEMBRE 2023**

Tabla de contenido

Introducción	7
Capítulo 1. Descripción general del proyecto	8
1.1 Problema de Investigación	8
1.1.1 Formulación del problema	9
1.2 Objetivos	9
1.2.1 Objetivo General.....	9
1.2.1.1 Objetivos específicos.....	9
Capítulo 2. Marco de Referencia	11
2.1 Marco Teórico	11
2.2 Marco conceptual	14
2.2.1 Plan de negocios	15
2.2.1.1 Razones para elaborar un plan de negocio	15
2.2.1.2 Estructura del plan de negocios	16
2.2.2 Punto de equilibrio	16
2.2.3 Estudio de mercado.....	17
Capítulo 3. Marco Metodológico	18
3.1 Tipo de estudio	19
3.2 Población	19
3.3 Procedimientos	19
3.4 Técnicas para la recolección de la información	20
3.5 Técnicas para el análisis de la información	21
3.6 Consideraciones Éticas.....	22
Capítulo 4. Análisis de Resultados	22
4.1 Análisis información financiera.....	23
4.1.1 Análisis de resultados	25
4.2 Análisis de mercado.....	27
4.2.1 Análisis de encuestas	27
4.2.1.1 Recopilación de datos fuentes primarias	27
4.2.1.2 Muestreo.....	28
4.2.1.3 Tamaño de la muestra.	28
4.2.1.4 Análisis de resultados de las encuestas.....	29
4.2.2 Análisis diagnóstico DOFA, PCI, POAM y PEYEA.....	47
4.2.2.1 Análisis DOFA.....	47
4.2.2.2 Análisis PCI.....	48

4.2.2.3 Análisis POAM	54
4.2.2.4 Análisis PEYEA.....	57
4.3 Plan de negocios.....	59
4.3.1 Descripción de la compañía.....	59
4.3.2 Análisis del entorno	62
4.3.2.1 Competencia directa	63
4.3.4 Análisis de la industria	65
4.3.5 Plan estratégico de la empresa	66
4.3.5.1 Misión	67
4.3.5.2 Visión	67
4.3.5.3. Objetivo estratégico.....	67
4.3.5.4 Estrategia de negocio.....	68
4.3.6 Plan de marketing.....	68
4.3.6.1 Objetivos de marketing.....	69
4.3.6.2 Objetivo General	69
4.3.6.3 Objetivos específicos	69
4.3.6.4 Mezcla de marketing	70
4.3.6.5 Descripción del servicio.....	70
4.3.6.6 Estrategia de Precio.....	70
4.3.6.7 Estrategia de Plaza	72
4.3.6.8 Estrategia de Promoción	72
4.3.6.9 Estrategia de servicio al cliente o postventa.....	73
4.3.7 Plan de operaciones.....	74
4.3.7.1 Ubicación	74
4.3.7.2 Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto	75
4.3.7.3 Requerimientos de personal operativo	75
4.3.7.4 Requerimiento de equipo, insumos y materiales operativos.	75
4.3.7.5 Distribución de la planta	77
4.3.7.6 Descripción del proceso	78
4.3.7.7 Organización del recurso humano.....	79
4.3.7.8 Objetivos de cargo	80
4.3.8 Plan financiero.....	82
4.3.8.1 Datos, supuestos y políticas económicas y financieras	82
4.3.8.2 Análisis de costos	82
4.3.8.3 Inversión inicial.....	83
4.3.8.4 Fuentes de financiamiento	84

4.3.8.5	Financiamiento de la inversión	85
4.3.8.6	Proyección flujo de caja.....	86
4.3.8.7	Punto de equilibrio.....	90
4.3.8.8	Análisis de rentabilidad	92
4.3.8.9	Balance General proyectado.....	92
4.3.8.10	Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado	95
Conclusiones		96
Recomendaciones		97
Referencias		98

Tablas

Tabla 1.	Cronograma de actividades.....	19
Tabla 2.	tamaño de la muestra herramienta Qualtrics	21
Tabla 3.	Análisis horizontal del balance general de los últimos tres años CBSJD	23
Tabla 4.	Análisis horizontal - Estado de resultados de los últimos tres años CBSJD	24
Tabla 5.	Ficha técnica recopilación de fuentes primarias	28
Tabla 6.	Tamaño de la muestra.	29
Tabla 7.	Resultado porcentual caracterización por genero.....	30
Tabla 8.	Resultado porcentual caracterización etaria.	30
Tabla 9.	Resultado porcentual nivel académico.	31
Tabla 10.	Resultado porcentual ingresos mensuales.	32
Tabla 11.	Resultado porcentual barrio de residencia.....	33
Tabla 12.	Resultado porcentual total de hijos entre 3 y 17 años.	35
Tabla 13.	Resultado porcentual grado actual de hijos entre 3 y 17 años.....	36
Tabla 14.	Resultado porcentual caracterización de tipo de colegio.	38
Tabla 15.	Resultado porcentual de capacidades esperadas a desarrollar.....	39
Tabla 16.	Resultado porcentual de satisfacción con el colegio actual.	40
Tabla 17.	Resultado porcentual de importancia de la educación bilingüe.....	41
Tabla 18.	Resultado porcentual de factores que influyen en la elección de colegio.	43
Tabla 19.	Resultado porcentual costos de matrículas.	44
Tabla 20.	Resultado porcentual de probabilidad de cambio de colegio.	45
Tabla 21.	Resultado porcentual de recepción de información de la propuesta de colegio.....	46
Tabla 22.	Matriz PCI	51
Tabla 23.	Matriz POAM.....	54
Tabla 24.	Matriz PEYEA	57
Tabla 25.	Distribución de colegios UPZ localidad Usaqué.....	63
Tabla 26.	Proyección de costos matrículas y pensión	71
Tabla 27.	Requerimiento de equipo, insumos y materiales operativos	75
Tabla 28.	Distribución de la planta	77
Tabla 29.	Número de estudiantes proyectados por grado	77
Tabla 30.	Procedimiento de admisiones y matrículas CBSJD	78
Tabla 31.	Inversión Inicial	84
Tabla 32.	Resumen amortización de la deuda sin interés	85

Tabla 33. Resumen amortización de la deuda con interés	86
Tabla 34. Proyección flujo de caja.....	88
Tabla 35. Proyección flujo de caja.....	89
Tabla 36. Balance general proyectado.....	93
Tabla 37. Estado de resultados proyectado	94
Tabla 38. Estado de ganancias y pérdidas proyectado	95

Gráficos

Gráfico 1. comparativo de los resultados financieros	25
Gráfico 2. Resultado caracterización por genero.....	29
Gráfico 3. Resultado caracterización etaria.....	30
Gráfico 4. Resultado nivel académico	31
Gráfico 5. Resultado ingresos mensuales.....	32
Gráfico 6. Resultado barrio de residencia.	33
Gráfico 7. Resultado total de hijos entre 3 y 17 años.	35
Gráfico 8. Resultado grado actual de hijos entre 3 y 17 años.....	36
Gráfico 9. Resultado caracterización de tipo de colegio.	37
Gráfico 10. Resultado de capacidades esperadas a desarrollar.....	39
Gráfico 11. Resultado de satisfacción con el colegio actual.	40
Gráfico 12. Resultado de importancia de la educación bilingüe.	41
Gráfico 13. Resultado de factores que influyen en la elección de colegio.	42
Gráfico 14. Resultado costos de matrículas.	44
Gráfico 15. Resultado de probabilidad de cambio de colegio.....	45
Gráfico 16. Resultado de recepción de información de la propuesta de colegio.....	46

Imágenes

Imagen 1. Árbol de problemas	8
Imagen 2. Matriz DOFA	48
Imagen 3. Estratificación socioeconómica, localidad Usaquén.....	64
Imagen 4. Ubicación proyectada para la nueva sede del CBSJD.....	74
Imagen 5. Organigrama	80

Anexos

Anexo 1. Formato de encuesta aplicada	102
Anexo 2. Consolidado de resultado encuestas.....	112
Anexo 3. Usos permitidos del terreno	114
Anexo 4. Autorización uso de información institucional	115

Introducción

El presente proyecto de investigación tenía como propósito la construcción de un plan de negocio, para la proyección de otra sede del colegio Bilingüe San Juan de Dios en la ciudad de Bogotá, con el fin de prestar el servicio educativo a más población, obtener nuevos ingresos para la sostenibilidad y trayectoria de esta institución. Para ello, se planteó la siguiente pregunta por medio de la cual se desarrollaron los objetivos del proyecto de investigación: ¿Qué estrategia de inversión se debe implementar para crear una nueva sede del colegio bilingüe San Juan de Dios en Bogotá, que permita ampliar la cobertura del servicio educativo bilingüe, mejorar la presencia institucional y aumentar la generación de ingresos?

El proyecto se llevó a cabo a partir de dos tipos de estudio; descriptivo y explicativo, ya que buscaba describir las características del mercado potencial, la competencia, los recursos y los riesgos del proyecto, así como explicar la viabilidad y rentabilidad de este.

La hipótesis que se planteó fue abrir una nueva sede en el norte de la ciudad de Bogotá, donde existe una alta demanda de educación bilingüe y poca oferta. Se empleó como metodología la recolección y análisis de datos, partiendo de un estudio de mercado y un análisis financiero, basado en indicadores como el punto de equilibrio y la rentabilidad del proyecto.

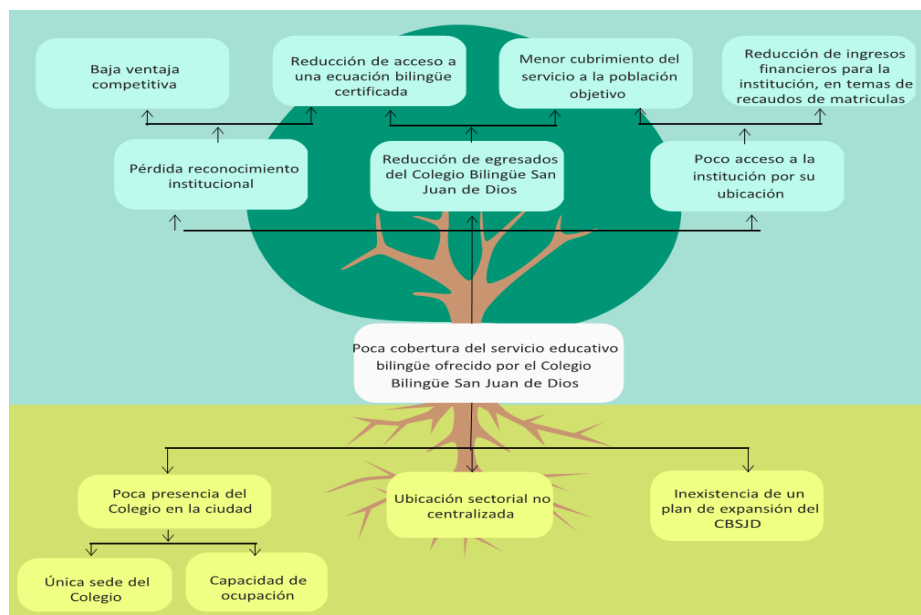
Los resultados esperados fueron: contribuir al desarrollo social y económico de la comunidad, donde se proyectó la nueva sede del colegio; ofrecer una propuesta educativa innovadora y de calidad que respondiera a las necesidades y expectativas de los estudiantes y sus familias; generar ingresos suficientes, para garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo y fortalecer la imagen y el prestigio del colegio Bilingüe San Juan de Dios como una institución líder en el sector educativo.

Capítulo 1. Descripción general del proyecto

1.1 Problema de Investigación

Se identificó como problema la poca cobertura del servicio educativo ofrecido por el del Colegio Bilingüe San Juan de Dios. Dentro de las principales causas se detectó la pérdida de reconocimiento institucional, que trajo como consecuencia la poca presencia del colegio en la ciudad y la ubicación sectorial no centralizada, ya que la única sede está ubicada en la localidad de san Cristóbal barrio el sosiego al sur de la ciudad, esto causa que su accesibilidad sea limitada para los estudiantes que residen en los demás sectores de la ciudad, a la fecha solo existe una sede con una capacidad de ocupación no mayor a 550 estudiantes, lo anterior reduce el número de estudiantes matriculados y por ende los ingresos operacionales afectando la inversión e innovación en las instalaciones de las sedes.

Imagen 1. Árbol de problemas



Fuente: Autores del proyecto

1.1.1 Formulación del problema

El problema del presente proyecto surge a partir de la poca cobertura del servicio educativo bilingüe ofrecido por el colegio bilingüe San Juan de Dios, donde se determina que hace falta una nueva sede del colegio que brinde educación bilingüe a otro sector en la ciudad de Bogotá, ya que en la actualidad el colegio cuenta con poca presencia institucional a nivel sectorial, lo cual puede producir una reducción de oportunidades a nivel institucional en temas de reconocimiento y demanda de estudiantes al igual que pérdidas de oportunidades de generación de ingresos, por ello, se presenta la propuesta de crear una estrategia de inversión a partir de un plan de negocios para la creación de una nueva sede del colegio bilingüe San Juan de Dios.

Por lo anterior y para el desarrollo de la investigación se formuló la siguiente pregunta:

¿Qué estrategia de inversión se debe implementar para crear una nueva sede del colegio bilingüe San Juan de Dios en Bogotá, que permita ampliar la cobertura del servicio educativo bilingüe, mejorar la presencia institucional y aumentar la generación de ingresos?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Construir un Plan de Negocio para la proyección de otra sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios que permita obtener nuevos ingresos para la sostenibilidad y trayectoria de esta institución.

1.2.1.1 Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico de la información financiera del colegio Bilingüe San Juan De Dios, mediante la revisión de los estados financieros, balance general y estado de resultados, para determinar la situación económica actual de la institución.
- Elaborar un análisis de mercado que permita identificar el entorno externo

e interno de la institución, mediante un análisis DOFA, PCI, POAM y PEYEA para conocer las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que afectan al colegio Bilingüe San Juan De Dios.

- Diseñar la propuesta de plan de negocio en donde se proyecte el presupuesto que se requiere para llevar a cabo la construcción de una nueva sede del colegio Bilingüe San Juan De Dios, con base en los resultados del diagnóstico financiero y del análisis de mercado, para los posibles inversionistas y socios estratégicos.

1.2 Justificación

La educación bilingüe es una modalidad educativa que busca desarrollar las competencias comunicativas de los estudiantes en dos o más idiomas, con el fin de ampliar sus oportunidades académicas, laborales y culturales. En Colombia, la demanda de educación bilingüe ha crecido en los últimos años, debido a la globalización, la movilidad internacional y las políticas públicas que promueven el bilingüismo como una estrategia de desarrollo y competitividad. Sin embargo, la oferta de educación bilingüe en Bogotá es limitada y desigual, ya que se concentra en las localidades de estratos socioeconómicos altos. Además, la calidad y pertinencia de los programas bilingües varía según los criterios y estándares de cada institución educativa, lo que dificulta la evaluación y certificación de los resultados.

Estos datos se evidencian en el artículo "Rajados en oferta de educación bilingüe" (Portafolio, 2021:1), que indica que en Colombia, el 45% del mercado de colegios bilingües está concentrado en Bogotá, pero que la mayoría de ellos se ubican en las localidades de estratos 4, 5 y 6, dejando una gran brecha con las localidades de estratos 1, 2 y 3. Además, señala que la calidad y pertinencia de los programas bilingües depende de cada institución y que no hay una regulación ni una certificación estandarizada que garantice el nivel de inglés de los egresados.

Ante este panorama, surge la necesidad de crear un plan de negocio que permita ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la educación bilingüe en Bogotá. En este sentido, se plantea el caso del Colegio Bilingüe San Juan de Dios (CBSJD),

que cuenta con una única sede en la localidad de San Cristóbal. El objetivo es realizar un estudio de mercado y una proyección presupuestal que permita construir una propuesta para la proyección de otra sede del CBSJD estructurando las opciones más viables y accesibles para los estudiantes en otro sector de la ciudad.

Este trabajo es pionero en su tipo, ya que no se hallaron estudios previos de planes de negocio para el CBSJD ni para otros colegios bilingües en Bogotá. Por lo tanto, este trabajo realiza un aporte valioso al generar literatura y referencia para avanzar en la proyección de otra sede del CBSJD y contribuir al desarrollo de la educación bilingüe en Colombia.

Capítulo 2. Marco de Referencia

2.1 Marco Teórico

El plan de negocios se determina como una estrategia que va orientada a la documentación de los objetivos y planteamiento, que se estructura a partir de las necesidades y la puesta en marcha de un proyecto de inversión, en la actualidad la transformación social y cambios en el entorno financiero han generado que las empresas viabilicen la construcción y creación de nuevos proyectos que permitan el desarrollo, la sostenibilidad y competitividad de las compañías. Quaranta, N. (2019:19)

Además, las transformaciones sociales, la implementación de los cambios globales y procesos u oportunidades de intercambios educativos a nivel internacional, han generado el incentivo del fortalecimiento de las segundas lenguas, lo cual incide en que la educación se fortalezca con propuestas de implementación en sus metodologías y programas educativos, que vinculen un sistema del uso de las mismas, permitiendo que las instituciones educativas actualmente generen propuestas aplicadas y orientadas al logro de competencias hacia sus egresados, con el fin de adquirir habilidades que le permitan desarrollo, mejor desempeño y vinculación en el mundo actual.

Es por ello que (Cubas Cairo & Reinoso Vásquez, 2016:4) estructura que en los últimos años el sector educativo se ha enfocado en la transformación, lo que ha generado que se convierta en un mercado muy atractivo para procesos de inversión, por medio de lo anterior desarrolla una propuesta de implementación de plan de negocios para un colegio bilingüe en el cono norte de Lima Metropolitana, el cual se centra en la elaboración del pensum o plan de estudios totalmente en inglés, por medio del uso de tecnologías, que se centraran en el servicio del proceso de aprendizaje, así mismo, en la implementación de metodologías orientadas en ámbitos sociales, cognitivas y humanas, que buscan el desarrollo de estudiantes, con el gusto de adquirir un nuevo sistema de aprendizaje.

(Cubas Cairo & Reinoso Vásquez, 2016:6) desarrollan la propuesta de plan de negocios en 7 procesos, que le permite desde todo ámbito analizar y establecer la mejor propuesta de implementación para el mismo, es por ello que parte del análisis del entorno, a través de un análisis PEST, planeamiento estratégico, por medio de un análisis FODA, Análisis de mercados, con el fin de analizar las competencias y diseño del estudio de mercado, plan de marketing a través de una descripción del mercado ,plan de operaciones mediante un modelo educativo, plan de recursos humanos, desarrollado por una estructura organizacional y por ultimo un análisis financiero de inversión y financiamiento del proyecto.

Por otro lado, los autores del artículo de investigación: la importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial (Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. 2010), analizan la importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio, enfatizando en la necesidad de contar con herramientas que permitan evaluar la viabilidad económica y financiera de los proyectos empresariales. Estos autores presentan una metodología para realizar el análisis financiero de un plan de negocio, que incluye la proyección de los estados financieros, el cálculo de los indicadores financieros y la valoración del negocio.

Así mismo hacen un valioso aporte identificando siete falencias comunes en la planeación financiera por parte de los emprendedores: 1. Proyecciones de ingresos muy elevadas, 2. Falta de presupuestos de capital para la adquisición de propiedad planta y equipo, 3. Distribución de utilidades sin tener en cuenta el flujo de caja, 4. Crecimientos en ventas que superan la capacidad instalada, 5. Pérdidas iniciales que generan causal de disolución, 6. Deficiente estimación de los costos, 7. El endeudamiento en el largo plazo.

Finalmente concluyen que, la planeación financiera se constituye en la base para la continuidad de las nuevas empresas que se crean a partir de planes de negocio. (Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. 2010:8)

En Colombia, existen propuestas que permiten la formulación de estrategias para el desarrollo de planes de negocio orientados a la construcción o creación de instituciones educativas, la configuración de aspectos fundamentales para la puesta en marcha de la elaboración de un plan de negocio, se estructura a partir de procesos administrativos, de acción, en línea con los referentes legales y políticos que aplican a la naturaleza de una institución educativa formal en el país.

(Manrique. S., & Otero. J. 2017: 8) por medio de su propuesta de formulación de plan de negocios para la construcción de una institución educativa en la ciudad de Bogotá presenta como eje fundamental el estudio de la macro localización, por medio del cual se lleva a cabo la identificación de la ubicación más apropiada para la puesta en marcha de la construcción de la institución que se desarrolla a partir de la caracterización social y económica, la distribución de demanda, tamaño del mercado de consumo, demanda del proyecto, relación de la oferta y la demanda, ubicación estratégica y acceso que permite que la institución logre generar mayor cobertura a nivel sectorial; así mismo, el análisis del plan de ordenamiento territorial POT y estadísticas de carácter socioeconómico, la clasificación de colegios por unidades de planeación zonal UPZ, permitiendo la identificación de factores externos que inciden en la viabilidad del proyecto.

Finalmente, (Rueda, 2016:46) en su proyecto de reinversión para la creación de una institución educativa privada en la ciudad de acacias, nos permite estudiar y analizar distintos aspectos con el fin mitigar errores y plasmar ideas, generando datos cuantitativos y cualitativos; desarrolla dentro de su propuesta la demanda de educación privada, competidores en el mercado y la posible entrada de nuevos competidores; desarrollo de estudio financiero y determinación de la rentabilidad del proyecto, evaluación económica, social y ambiental para establecer los riesgos y oportunidades que posiblemente se van a presentar en la puesta en marcha del plan a ejecutar. Por lo tanto, el plan de negocio permite la identificación de oportunidades de inversión y la viabilidad en cuanto al servicio que se quiere prestar y a los objetivos que se quieren cumplir.

Con las investigaciones y propuestas presentadas con anterioridad, se pudo establecer que en Colombia existen antecedentes, que orientan a una propuesta de plan de negocios entorno a la construcción de colegios en el país, aunque no se ve desde un ámbito muy amplio, existen propuestas con puntos claves para el desarrollo que aportan de manera significativa a los antecedentes de esta investigación.

2.2 Marco conceptual

Se realizó un marco de referencia donde se expone todo lo relacionado con el término Plan de Negocio de forma universal, partiendo de los conceptos de Quaranta, N. (2019:21), Varela, R. (2007:169), Vaca, J. (2008:35) y Fleitman (2000:3), hasta lo más particular y relevante del proyecto; referenciado en libros, textos y documentos que estaban fundamentados de una forma sólida para darle el respaldo y soporte necesario a la investigación, seguido de un diagnóstico de las macro variables que brindaron un panorama del sector biofísico del territorio, socioeconómico, político institucional y simbólico cultural, lo anterior con la finalidad de obtener todas las herramientas necesarias en la investigación y la elaboración del proyecto y así mismo dar cumplimiento a los objetivos propuestos.

2.2.1 Plan de negocios

Philip Kotler publicó su libro "El marketing según Kotler: Cómo crear, ganar y dominar los mercados" en el año 2011, donde define el plan de negocio como un documento que resume el análisis y las decisiones sobre los objetivos, la estrategia y las acciones específicas del negocio. (Kotler, 2011:59)

Según Nicolás Quaranta, un plan de negocios es "un documento escrito que describe en detalle los objetivos, estrategias y acciones que una empresa llevará a cabo para alcanzar el éxito en su mercado. Proporciona una visión general del negocio y explica cómo se llevarán a cabo los procesos clave, cómo se financiará la empresa y cómo se entregará el producto o servicio al mercado". (Quaranta, 2019:21)

Según Tercilia Moreno Castro, un plan de negocios es "un instrumento de gestión que permite a los emprendedores y empresarios diseñar, dirigir y evaluar el inicio de una nueva organización o el lanzamiento de un nuevo proyecto. Es una herramienta que facilita la identificación y aprovechamiento de oportunidades, la minimización de riesgos y la obtención de recursos". (Moreno, 2016:15)

Según Weinberger Villarán Karen, un plan de negocios es un documento redactado de forma clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. (Weinberger,2009:33)

2.2.1.1 Razones para elaborar un plan de negocio

Entre otras, las razones más importantes para elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa según Weinberger (2009), son : guiar un negocio, porque muestra desde metas alcanzables a actividades regulares, también sirve como punto de referencia para la evaluación del desempeño, permitiendo identificar puntos fuertes y débiles de la empresa y por supuesto será una fuente de información valiosa para realizar presupuestos e informes.

De estas razones, es fácil concluir la importancia que el plan de empresa tiene, y porqué el empresario que desee ser exitoso debe acometer su elaboración con toda la seriedad profesional necesaria. (Weinberger, 2009:35).

2.2.1.2 Estructura del plan de negocios

Weinberger (2009), menciona que no existe una única estructura que pueda servir para los inversionistas, pues todo depende de lo que cada emprendedor requiere para su futuro negocio, por tanto, debe ser capaz de definir cuál es la mejor estructura. La autora propone un modelo de plan de negocio que se estructura a partir del resumen ejecutivo, que incluye la formulación de idea de negocio, análisis de la oportunidad y la presentación del modelo de negocio; un análisis del entorno, que identifique la industria, el mercado y la estimación de demanda; un planteamiento estratégico que defina los objetivos generales y específicos así como las estrategias y acciones que se implementaran para alcanzarlos; un plan de mercadeo con el diseño de las políticas y actividades relacionadas con el servicio que se ofrecerá, el mercado al que va dirigido, el posicionamiento que busca lograr, el precio que establece, la distribución que utiliza y la comunicación que realiza; un plan operativo, con la descripción de los procesos de prestación de servicios, recurso humano, materiales y tecnológicos que se requieren para el funcionamiento, incluyendo aspectos legales y ambientales; finalmente, un plan financiero, como evaluación económica y financiera del proyecto que implica estimación de ingresos y egresos, cálculo del punto de equilibrio y elaboración de estados financieros proyectados. (Weinberger, 2009:43)

2.2.2 Punto de equilibrio

(Rus, 2020:1) publica que el punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos total. Por tanto, el punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cuál es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado

Gabriela Jiménez en su tesis del año 2010 para el título de ingeniería comercial nos expone que el punto de equilibrio se refiere al nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los costos variables, es decir con base en el presupuesto de ingresos y de los costos de

producción, administración y ventas, se clasifican los costos como fijos y variables, con la finalidad de determinar cuales es el nivel de producción donde los costos totales se igualan a los ingresos.

(Gerencia.com, 2023:1) en su artículo publican que el punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos totales de la empresa, esto es, los costos fijos y los variables. Además, el punto de equilibrio muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades o perdidas.

En razón a lo anterior, se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

El punto de vista sobre la definición del punto de equilibrio que más se acercó este proyecto de investigación es el que publica (gerencia.com, 2023:1), puesto que, para la proyección de otra sede de un colegio, se requirió determinar la relación que hay entre costo fijo, costo variable y volúmenes de venta y utilidades con el fin de identificar si es rentable y sostenible en el tiempo la apertura de una sede.

2.2.3 Estudio de mercado

El estudio de mercado se puede entender como el análisis del perfil actual del cliente, hábitos de consumo, comportamiento de la demanda del producto a ofertar y su viabilidad y capacidad económica o de pago, tiene como finalidad la obtención de información que permitirá la construcción y proyección del sector demandante con el fin de plasmar la principal fuente de ingresos en el flujo de los fondos (Quaranta, 2020: 40); En este sentido el estudio del mercado es instrumento que permite centrar y aterrizar el sector y principales actores que influyen y aportan en la competitividad y desarrollo de lo proyectado, permitiendo evidenciar el entorno específico en el cual este se desarrollará y ejecutará el proyecto.

Por otro lado (Carlos Fernando Carrera, A. V. ,2019: 36), establece que el estudio de mercado “es un medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus productos y servicios”; estructurando el análisis de mercado como una herramienta valiosa para recopilación de información permitiendo el reconocimiento de las necesidades a satisfacer.

A su vez (Vargas. A, 2017: 10) establece el análisis de mercado como “un proceso de investigación que desarrolla a partir de una poderosa herramienta que aporta respuestas sobre los problemas que están ocurriendo en el mercado, desempeñando un papel esencial en la esfera del comercio exterior, pues constituye la base sobre la cual la empresa puede establecer estrategias adecuadas y tomar decisiones correctas en cuanto a la colocación de los productos y servicios ofrecidos en el mercado para los clientes”, estableciendo el análisis de mercado como un proceso de investigación que de manera estratégica aporta a la toma de decisiones en el ámbito de procesos comerciales y de mercado.

Con dicha investigación conceptual se pudo determinar que el análisis de mercado es una herramienta de recopilación de información que, de manera estratégica, busca la toma de decisiones más asertiva para la implementación de productos y servicios, acorde a las necesidades y demandas evidenciadas en el mercado, es por ello que el aporte realizado por Amanda Vargas y Carlos Carrera, Ángel Vaca y Rosa Rodas sugieren de manera amplia y asertiva la conceptualización en donde puntualizan y orientan a que el análisis del mercado va encaminado a un proceso de investigación, que fortalece de forma estratégica, los procesos administrativos de una institución u organización, en pro de toma de decisiones en el mercado, en donde se establece que dicho concepto aborda de manera amplia el objetivo estratégico del análisis de mercado.

Capítulo 3. Marco Metodológico

La investigación se desarrolló a partir de un enfoque mixto, ya que contó con un proceso de recolección de datos, interpretación y análisis tanto de nivel cualitativo

como cuantitativo, este enfoque permitió combinar ambos tipos de datos y técnicas para tener una visión más integral del problema.

3.1 Tipo de estudio

Para esta investigación se implementó dos tipos de estudios: Descriptivo; ya que se describieron características, condiciones y situaciones de un mercado y explicativo, pues se explicaron las causas y efectos de un mercado.

3.2 Población

La población objetivo de esta investigación fueron los padres de familia con hijos en edades de 3 a 17 años, en nivel de escolaridad: preescolar, primaria, básica y media, que residan en la UPZ Los Cedros de la localidad de Usaquén.

3.3 Procedimientos

Para el desarrollo de la investigación se llevó a cabo la ejecución de actividades a partir del siguiente cronograma:

Tabla 1. Cronograma de actividades

DESCRIPCIÓN GENERAL		FORMULACIÓN DE PROPUESTA				OPCIÓN DE GRADO															
		SEMANA				MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
FASE	ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
I	Se realizó la revisión de los balances generales de los últimos tres años.																				
	Se realizó la revisión de los estados financieros de los últimos tres años.																				
	Se realizó la revisión de los estados de pérdidas y ganancias. (Últimos tres años)																				

DESCRIPCIÓN GENERAL		FORMULACIÓN DE PROPUESTA				OPCIÓN DE GRADO															
		SEMANA				MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
FASE	ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	Se construyeron las tablas de variación de los últimos tres años.																				
II	Se realizó estudio de mercado para conocer las necesidades, clientes potenciales y detalles del sector.																				
	Se elaboró una matriz DOFA, PCI, POAM y PEYEA de la información recopilada en el estudio de mercado.																				
III	Se articuló la información obtenida durante el proceso de investigación de las diferentes actividades desarrolladas, junto con los conocimientos adquiridos en todos los cursos que componen la especialización de gerencia financiera.																				
	Se construyó bajo un modelo establecido, el plan de negocios que permita la proyección de una nueva sede del colegio Bilingüe San Juan De Dios.																				
	Se revisó y ajustó el trabajo desarrollado.																				

Fuente: Autores del proyecto

3.4 Técnicas para la recolección de la información

Para el objetivo uno, la técnica que se utilizó fue la revisión documental financiera de la sede actual del colegio bilingüe San Juan de Dios, Balance general y estados financieros

Por medio de la herramienta Qualtrics, se determinó la muestra de 105 encuestas, la cual se calculó teniendo en cuenta el número de habitantes residentes de la UPZ los Cedros (24.632), con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10% (ver tabla 2. Tamaño de la muestra). La herramienta anteriormente mencionada fue utilizada para desarrollar los objetivos dos y tres.

Tabla 2.tamaño de la muestra herramienta Qualtrics

Nivel de confianza:

Tamaño de la población:

Margen de error:

Tamaño ideal de la muestra:

Fuente: Qualtrics. (2020, octubre 28). Cómo calcular el tamaño de una muestra

3.5 Técnicas para el análisis de la información

Para realizar el diagnóstico de la información financiera se utilizaron fuentes secundarias, se analizaron los balances generales y estados de resultados de los últimos tres años, a través de la herramienta Excel para construir un diagnóstico.

A partir de la aplicación de las encuestas se estructuró el análisis de mercado, se realizó la aplicación de 105 encuestas para el análisis de mercado al igual que la elaboración de matriz DOFA, PCI, POAM y PEYEA por medio de la cual se identificaron las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Para construir la propuesta del plan de negocio se utilizó toda la información recolectada en los puntos anteriores (Análisis de la información financiera y análisis de mercado). Se diseñó el plan de negocio teniendo como base la estructura mencionada por la autora Weinberger Villarán Karen en su libro: Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio (2009).

3.6 Consideraciones Éticas

Partiendo de la Resolución 08430, la presente investigación puede considerarse de riesgo mínimo ya que utilizará instrumentos tipo encuestas, las cuales pueden afectar emocional o psicológicamente a los participantes del proyecto.

Capítulo 4. Análisis de Resultados

El análisis de resultados es la descripción de los resultados obtenidos durante el desarrollo de la investigación, el cual se estructura a partir de la aplicabilidad y análisis de metodología que permite alcanzar los objetivos establecidos en el proyecto.

Dentro del análisis metodológico para el desarrollo del primer objetivo de este proyecto se da la realización de un diagnóstico de la información financiera del colegio Bilingüe San Juan De Dios, en donde se analizaron los estados de pérdidas y ganancias y el balance general de los últimos tres años.

El segundo objetivo se desarrolló a partir de la elaboración un análisis de mercado que permitió identificar el entorno externo e interno, a partir de la aplicación de encuestas, se estructuró el análisis de mercado, se realizó la aplicación de 105 encuestas para el análisis de mercado al igual que la elaboración de matriz DOFA, PCI, POAM y PEYEA por medio de la cual se identificaron las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

Por último, el tercer objetivo se desarrolló a partir del diseño de la propuesta de plan de negocio, donde se proyectó el presupuesto que se requiere para llevar a cabo la construcción de una nueva sede del colegio Bilingüe San Juan De Dios, se diseñó el plan de negocio teniendo como base la estructura mencionada por la autora Weinberger Villarán Karen en su libro: Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio (2009).

4.1 Análisis información financiera

Se realizó el diagnóstico de la información financiera donde se utilizaron fuentes secundarias, se analizaron los estados de pérdidas y ganancias y el balance general de los últimos tres años. Se analizaron a través de la herramienta Excel para construir el análisis que se presentara a continuación:

Tabla 3. Análisis horizontal del balance general de los últimos tres años CBSJD

Orden Hospitalaria de San Juan de Dios Colegio Bilingüe San Juan de Dios Balance a diciembre 31 de 2020- 2021 -2022				Análisis Horizontal			
	2020	2021	2022	Variación Absoluta		Variación Relativa	
				2020 - 2021	2021 - 2022	2020 - 2021	2021 - 2022
Activos							
Disponible	384.579.000	502.182.000	1.801.048.076	117.603.000	1.298.866.076	30,58%	258,64%
Cuentas por Cobrar	273.568.000	76.447.000	105.410.234	197.121.000	28.963.234	-72,06%	37,89%
Deterioro	-169.336.000	-42.963.000	-58.385.469	126.373.000	-15.422.469	-74,63%	35,90%
Activos Corrientes	488.811.000	535.666.000	1.848.072.841	46.855.000	1.312.406.841	9,59%	245,00%
Propiedad plantas y equipos	7.701.302.000	6.740.344.000	6.653.031.523	960.958.000	-87.312.477	-12,48%	-1,30%
Depreciación	-796.811.000			796.811.000	0	-100,00%	
Activos Fijos	6.904.491.000	6.740.344.000	6.653.031.523	164.147.000	-87.312.477	-2,38%	-1,30%
TOTAL ACTIVOS	7.393.302.000	7.276.010.000	8.501.104.364	117.292.000	1.225.094.364		
Pasivos							
Cuentas por pagar	76.780.000	18.957.288	48.384.542	-57.822.712	29.427.254	-75,31%	155,23%
TOTAL, PASIVOS	76.780.000	18.957.288	48.384.542	-57.822.712	29.427.254	-75,31%	155,23%
Resultado del Ejercicio	650.250.000	382.571.000	1.146.264.411				
				267.679.000	763.693.411	-41,17%	199,62%
TOTAL, PATRIMONIO	7.316.522.000	7.257.052.712	8.452.719.822	-59.469.288	1.195.667.110	-0,81%	16,48%

Fuente: Autores del proyecto

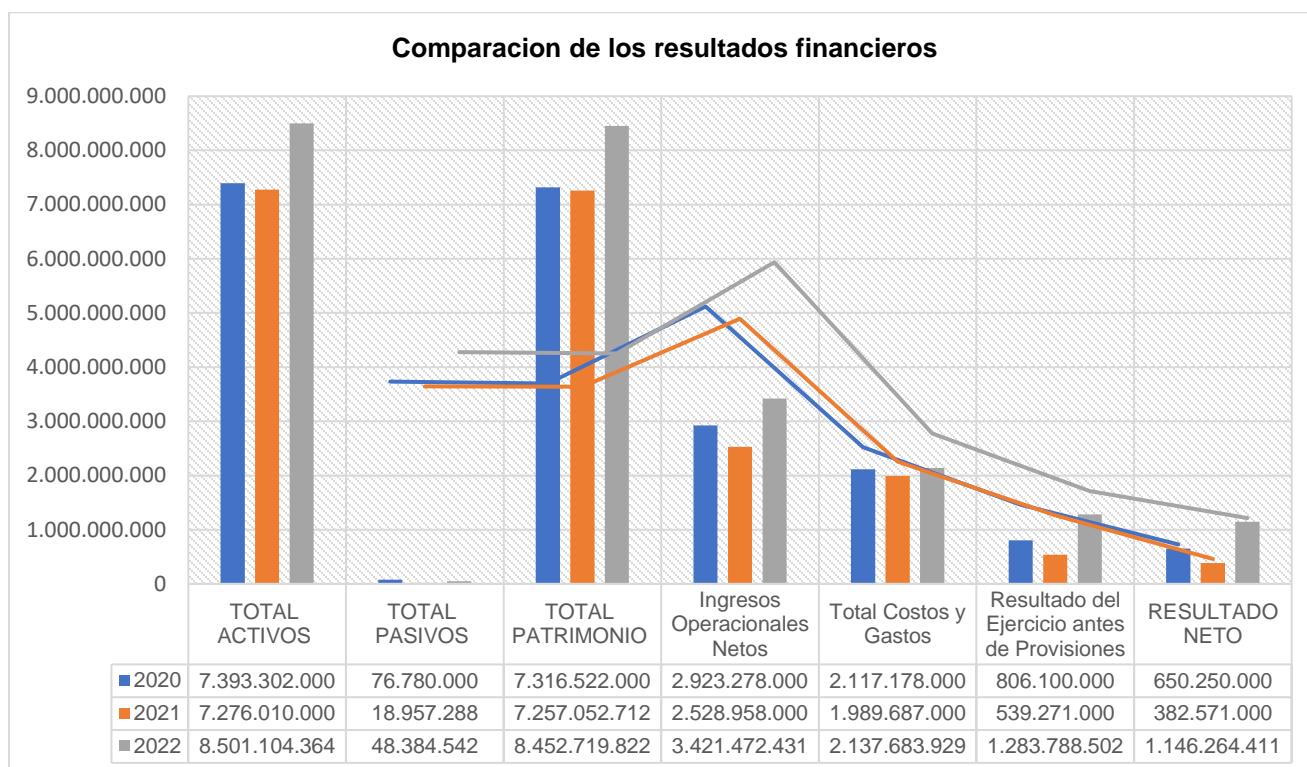
**Tabla 4. Análisis horizontal - Estado de resultados de los últimos tres años
CBSJD**

Orden Hospitalaria de San Juan de Dios Colegio Bilingüe San Juan de Dios Estado de Resultados a diciembre 31 de 2020 - 2021 - 2022				Análisis Horizontal			
				Variación Absoluta		Variación Relativa	
	2020	2021	2022	2020 - 2021	2021 - 2022	2020 - 2021	2021 - 2022
Operacionales Evento	3.142.985.000	2.844.573.000	3.095.521.004	-298.412.000	250.948.004	-9,49%	8,82%
(-) Deducción, rebajas y descuentos	-219.707.000	-315.615.000	325.951.427	-95.908.000	641.566.427	43,65%	-203,28%
Ingresos Operacionales Netos	2.923.278.000	2.528.958.000	3.421.472.431	-394.320.000	892.514.431	-13,49%	35,29%
Gastos de personal	1.456.334.000	1.300.905.000	1.308.055.687	-155.429.000	7.150.687	-10,67%	0,55%
Honorarios (gastos)	11.500.000	33.601.000	39.923.732	22.101.000	6.322.732	192,18%	18,82%
Arrendamientos (Gastos)	23.269.000	23.940.000	25.464.000	671.000	1.524.000	2,88%	6,37%
Impuestos, tasas y gravámenes (Gastos)	74.835.000	41.953.000	46.316.000	-32.882.000	4.363.000	-43,94%	10,40%
Contribuciones y afiliaciones (Gastos)	3.315.000	3.352.000	3.536.000	37.000	184.000	1,12%	5,49%
Seguros (Gastos)	8.320.000	7.111.000	8.631.000	-1.209.000	1.520.000	-14,53%	21,38%
Servicios (Gastos)	189.070.000	265.907.000	280.364.123	76.837.000	14.457.123	40,64%	5,44%
Mantenimiento-rep- adec e instalación (Gastos)	136.186.000	88.035.000	194.889.364	-48.151.000	106.854.364	-35,36%	121,38%
Otros gastos (diversos)incluye gastos de bibliobanco	214.324.000	224.881.000	230.474.023	10.557.000	5.593.023	4,93%	2,49%
Gastos Legales (Gasto)	25.000	2.000	30.000	-23.000	28.000	-92,00%	1400,00%
Total, Costos y Gastos	2.117.178.000	1.989.687.000	2.137.683.929	-127.491.000	147.996.929	-6,02%	7,44%
Resultado del Ejercicio antes de Provisiones	806.100.000	539.271.000	1.283.788.502	-266.829.000	744.517.502	-33,10%	138,06%
Provisión de cartera	92.728.000	28.772.000		-63.956.000	-28.772.000	-68,97%	-100,00%
Resultado del Ejercicio	713.372.000	510.499.000	1.283.788.502	-202.873.000	773.289.502	-28,44%	151,48%
Depreciaciones	126.455.000	138.593.000	168.888.065	12.138.000	30.295.065	9,60%	21,86%

Amortizaciones	17.495.000	30.000.000	21.062.235	12.505.000	-8.937.765	71,48%	-29,79%
Resultado operacional	569.422.000	341.906.000	1.093.838.202	-227.516.000	751.932.202	-39,96%	219,92%
Ingresos No Operacionales	105.141.000	57.899.000	52.450.163	-47.242.000	-5.448.837	-44,93%	-9,41%
Gastos No Operacionales	24.313.000	17.234.000	23.954	-7.079.000	-17.210.046	-29,12%	-99,86%
RESULTADO NETO	650.250.000	382.571.000	1.146.264.411	-267.679.000	763.693.411	-41,17%	199,62%

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 1. comparativo de los resultados financieros



Fuente: Autores del proyecto

4.1.1 Análisis de resultados

- El colegio presentó un incremento en los activos 2022 vs los años 2020 y 2021 ya que para este año se tiene en cuenta la utilidad de los años anteriores, en los

años anteriores se iniciaba el flujo de caja en cero, la junta directiva en 2022 decide tener en cuenta esté disponible en los estados financieros con el fin de realizar inversiones en aras de mejorar la prestación del servicio educativo para los estudiantes.

- El colegio presenta una baja exposición al endeudamiento, debido a que sus egresos presupuestados se ejecutan dentro del ejercicio contable correspondiente; además, se aplica anualmente una provisión de cartera por incobrables sobre los saldos vencidos con más de 180 días de mora, los cuales se someten a un proceso de recuperación mediante una agencia de cobranza externa. Asimismo, desde el año 2021 se estableció como criterio de admisión de estudiantes el no presentar obligaciones pendientes de años anteriores, con el fin de evitar el deterioro de la cartera.

- Se evidenció un patrimonio en incremento. para el año 2021 bajó en un 0.81% ya que el 2020 se tuvo una depreciación de sus activos propiedades plantas y equipos considerable.

- El colegio presento ingresos en 2020 y 2021 muy estables, para el 2022 se incrementan en un 35.29%. Lo anterior debido a que después de la pandemia el número de estudiantes ha estado en ascenso pues se ha invertido en publicidad y marketing digital, adicionalmente se realizan open day presenciales (Jornada de información académica y recorrido institucional para nuevos padres de familia) con el fin de atraer más estudiantes, lo anterior ha sido muy efectivo ya que el número de estudiantes incrementó y por ende los ingresos.

- La estabilidad del negocio presenta costos estables vs ingresos lo que permite que el colegio no solo sea sostenible si no rentable, pasa de tener unos costos y gastos del 72% en 2020 a 78% en 2021 pero para el 2022 no incrementaron los gastos de personal, pero si los ingresos, lo que genera una baja de un 62% en costos y gastos generando mejor utilidad para el colegio.

- El resultado de las actividades que desarrolla el colegio fue positivo en los últimos tres años a pesar de que presentó una utilidad menor 2021 vs 2020, para el 2022 presenta ingresos y utilidad positiva y con incremento del 138.6% respecto 2021.

4.2 Análisis de mercado

Se realizó la aplicación de 105 encuestas a la población objetivo, con los resultados obtenidos se estructuró el análisis de mercado y la elaboración de una matriz DOFA, PCI, POAM y PEYEA en la cual se identificaron las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

4.2.1 Análisis de encuestas

4.2.1.1 Recopilación de datos fuentes primarias

Para realizar un análisis detallado de la viabilidad que puede tener o no el proyecto se aplicarán encuestas a padres de familia de niños en edad escolar (Entre 3 a 17 años), dentro de la localidad de Usaquén, con el fin de conocer su opinión y preferencias en cuanto al servicio educativo ya que los niños en esta edad son muy pequeños para opinar acerca de la educación que sería más conveniente para ellos.

La herramienta que se utilizó para la aplicación de la encuesta y el análisis de datos fue Microsoft Forms, en la cual se creó el formulario con las preguntas a realizar al público objetivo y les fue compartido mediante el siguiente enlace: <https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=TQpbumhsw0qdbSW1oSqdaVGfFrOZTx9BIVOWvrdSu0BUNVVWTEVDUDBSWFNGM05YUFUwVzdPRVdTVS4u>

Las respuestas se recibieron en tiempo real logrando evidenciar respuestas con gráficos y estadísticas automáticas, las cuales el grupo investigador posteriormente realizó un análisis más profundo.

Tabla 5. Ficha técnica recopilación de fuentes primarias

Ficha técnica recopilación de fuentes primarias	
Periodo trabajo de campo	15 días
Lugar de investigación	UPZ Los Cedros
Población objetivo	Niños en edad escolar (De 3 a 17 años)
Encuestados	Padres de familia con hijos en edad escolar
técnica de recolección	Encuesta online
Tamaño de la población	24632
Tamaño de muestra	105 encuestas
Margen de error	10%
Preguntas aplicadas	15 preguntas

Fuente: Autores del proyecto

4.2.1.2 Muestreo.

Para este caso se realizó un muestreo probabilístico; para este tipo de muestreo se utilizó el estratificado, partiendo de la división realizada por localidad, UPZ (Unidad de planeamiento zonal), estrato y nivel socioeconómico.

Se aplicó la encuesta a padres de familia con hijos en edad escolar y que residen en barrios de estrados 4, 5 y 6 de la UPZ Los Cedros que se encuentra en la localidad de Usaqué en Bogotá.

4.2.1.3 Tamaño de la muestra.

El tamaño de la muestra se calculó teniendo en cuenta el número de habitantes de la UPZ Los Cedros, por tanto, se aplicó la fórmula para calcular el tamaño de muestra para poblaciones infinitas (mayores a 5.000)

Así mismo, los investigadores determinaron un nivel de confianza del 95% para este proyecto con un error de estimación máximo admisible de 10% en los resultados de las encuestas aplicadas.

Dicho lo anterior se obtiene lo siguiente:

Tabla 6. Tamaño de la muestra.

$N = \frac{Z^2 p(1-p)}{e^2}$	n =tamaño de muestra
$n = \frac{(1.96)^2 0.5 (0.5)}{0.10^2}$	N= tamaño de la población 24.632
$n = \frac{0,9604}{0.01}$	Z= Nivel de confianza 1.96
n = 96 encuestas	P= prueba de hipótesis 50%
	(1-p)= rechazo de la hipótesis 50%
	e = error de estimación 10%

Fuente: Autores del proyecto

Teniendo en cuenta los resultados de la formula aplicada se obtuvo un tamaño de la muestra de 96 personas para aplicar las encuestas, el equipo investigador estimó conveniente aplicar 105 encuestas a padres de familia con hijos en edad escolar (De 3 a 17 años).

4.2.1.4 Análisis de resultados de las encuestas.

A continuación, se presenta el análisis de las respuestas de cada pregunta que contenía la encuesta y halla lo siguiente:

Gráfico 2. Resultado caracterización por genero

1. Genero

● Masculino	43
● Femenino	62
● Otro	0



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms

Tabla 7. Resultado porcentual caracterización por genero

Genero	Porcentaje
Femenino	59%
Masculino	41%
Otro	0
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

De las 105 personas encuestadas el 59% fueron mujeres y el 41% hombres lo que quiere decir que ambos géneros muestran un alto interés en la educación de sus hijos y que juntos hacen parte de la población objetivo para esta idea de negocio, por tanto, el plan de marketing debe ir dirigido a hombres y mujeres.

Gráfico 3. Resultado caracterización etaria

2. ¿ Que edad tiene?

● Entre 25 a 34 años	26
● Entre 35 a 44 años	40
● Entre 45 a 54 años	35
● Mas de 55 años	4



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms

Tabla 8. Resultado porcentual caracterización etaria.

Edad	Porcentaje
Entre 25 y 34 años	25%
Entre 35 y 44 años	38%
Entre 45 y 54 años	34%
Mas de 55 años	4%
Total	100%

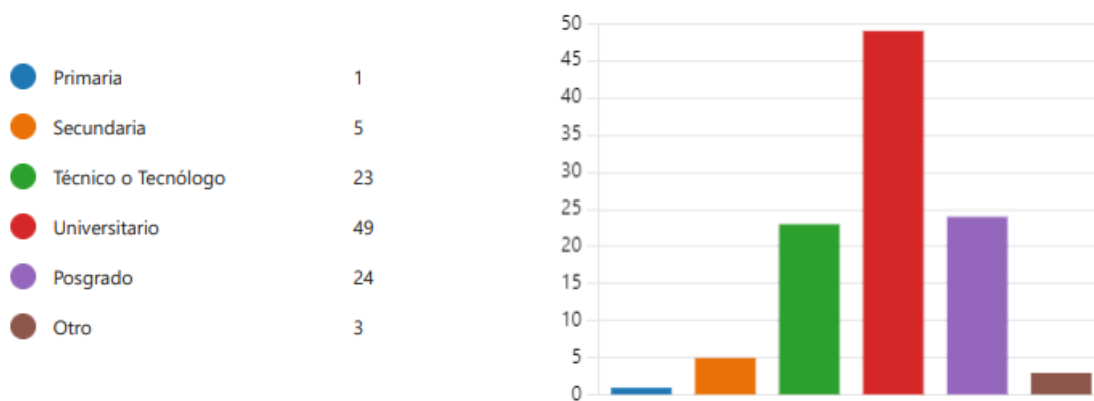
Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Se pudo deducir que un 72% de las personas encuestadas tienen entre 35 y 54 años, quienes son padres de familia y tienen hijos en edad escolar, no obstante, el 25% de la población más joven también juegan un papel importante dentro de la población objetivo pues hay probabilidad de que a futuro tengan más hijos y estén interesados en que hagan parte de la institución.

Gráfico 4. Resultado nivel académico

3. ¿Cuál es su nivel académico?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms

Tabla 9. Resultado porcentual nivel académico.

Nivel académico	Porcentaje
Primaria	2%
Secundaria	5%
Técnico o Tecnólogo	22%
Universitario	46%
Posgrado	23%
Otro	3%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

El 46% de los encuestados tiene un nivel universitario y el 23% tiene un nivel de posgrado. Esto indicó que la mayoría de los padres de familia tiene una formación superior y puede tener unas expectativas educativas altas para sus hijos. Por lo tanto, es posible que los padres de familia busquen un colegio que les garantice un buen rendimiento académico y una preparación adecuada para el ingreso a la universidad.

Gráfico 5. Resultado ingresos mensuales.

4. Los ingresos mensuales de su núcleo familiar con base en el S.M.M.L.V. para Colombia son de :



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 10. Resultado porcentual ingresos mensuales.

Ingresos mensuales	Porcentaje
Menos de un S.M.M.L.V	4%
Entre 1 y 2 S.M.M.L.V	17%
Entre 2 y 3 S.M.M.L.V	43%
Mas de 3 S.M.M.L.V	36%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

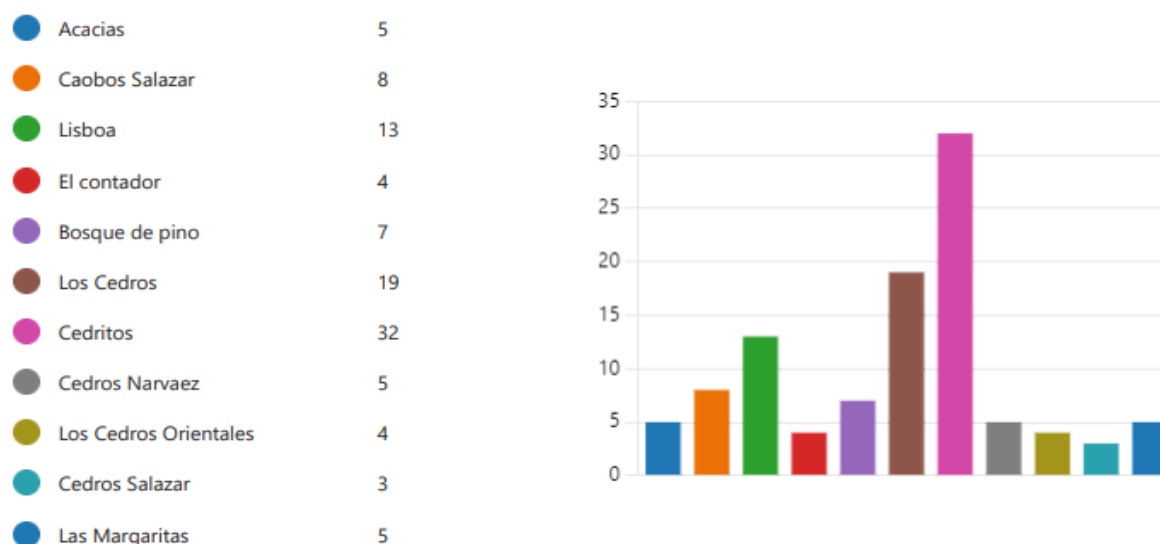
Análisis:

Según estos resultados, el 79% de los encuestados tiene ingresos mensuales superiores a dos S.M.M.L.V. (salario mínimo mensual legal vigente), que para el año 2023 en Colombia es de \$1.160.000. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene un ingreso mensual suficiente para cubrir sus necesidades básicas y

posiblemente para acceder a servicios educativos privados. Sin embargo, un 17% tiene ingresos mensuales inferiores o iguales a 2 S.M.M.L.V. Esto indica que una cuarta parte de los participantes tiene un ingreso mensual apenas suficiente para cubrir sus necesidades básicas (Por el sector en que viven) y posiblemente tenga dificultades para acceder a servicios educativos privados de alto costo.

Gráfico 6. Resultado barrio de residencia.

5. ¿En cuál barrio de la UPZ (Unidad de Planeamiento Zonal) Los Cedros vive?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 11. Resultado porcentual barrio de residencia

Barrio	Porcentaje
Acacias	5%
Caobos Salazar	8%
Lisboa	12%
El contador	4%
Bosque de pino	7%
Los cedros	18%
Cedritos	30%
Cedros Narváez	5%
Los Cedros Orientales	4%

Cedros Salazar	3%
Las Margaritas	5%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

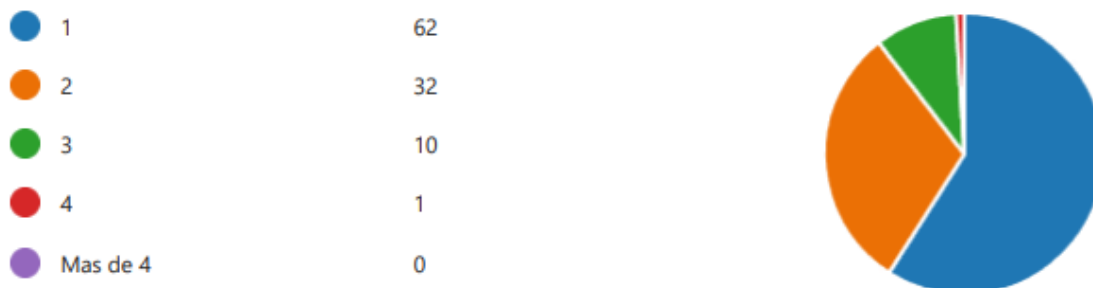
El barrio con mayor porcentaje es Cedritos, con un 30% del total. Este barrio tiene un estrato predominante de 4 y una población estimada de 25.000 habitantes, el segundo barrio con mayor porcentaje es Los cedros, con un 18% del total. Este barrio tiene un estrato predominante de 5 y una población estimada de 15.000 habitantes, el tercer barrio con mayor porcentaje es Lisboa, con un 12% del total. Este barrio tiene un estrato predominante de 3 y una población estimada de 10.000. Los demás barrios tienen porcentajes inferiores al 10% y estratos que varían entre el 3 y el 6.

Según los resultados de esta pregunta, el estrato socioeconómico promedio de los encuestados es de 4, lo que indica que se trata de una población con un nivel medio-alto de ingresos. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene un ingreso mensual suficiente para cubrir sus necesidades básicas y posiblemente para acceder a servicios educativos privados. Lo anterior se debe a que los padres de familia con mayor estrato socioeconómico tienden a valorar más la educación y a buscar mejores oportunidades educativas para sus hijos.

también hay que tener en cuenta que hay una variabilidad entre los estratos, desde el 3 hasta el 6, lo que sugiere que hay una diversidad de ingresos y posiblemente de capacidades de pago entre los padres de familia.

Gráfico 7. Resultado total de hijos entre 3 y 17 años.

6. ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar (entre 3 y 17 años)?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 12. Resultado porcentual total de hijos entre 3 y 17 años.

Número de hijos	Porcentaje
1	59%
2	30%
3	10%
4	1%
Más de 4	0%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

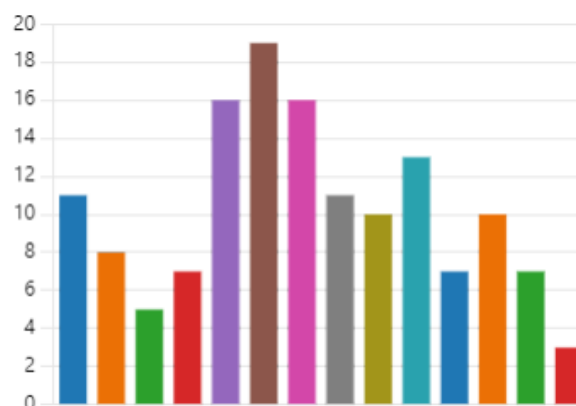
Análisis:

Según los resultados anteriores, el 89% de los encuestados tiene uno o dos hijos en edad escolar. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene una carga familiar moderada y posiblemente pueda atender las necesidades educativas de sus hijos con mayor facilidad. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el 11% tiene tres o cuatro hijos en edad escolar. Esto indica que una minoría de los participantes tiene una carga familiar alta y posiblemente tenga mayores dificultades para atender las necesidades educativas de sus hijos.

Es importante tener en cuenta que los padres de familia con menor número de hijos en edad escolar tienden a tener mayor disponibilidad económica y a buscar mejores oportunidades educativas para sus hijos

Gráfico 8. Resultado grado actual de hijos entre 3 y 17 años.

7. ¿En qué grado(s) está(n) su(s) hijo(s) actualmente?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 13. Resultado porcentual grado actual de hijos entre 3 y 17 años.

Grado	Porcentaje
Prejardín	10%
Jardín	8%
Transición	5%
Primero	7%
Segundo	15%
Tercero	18%
Cuarto	15%
Quinto	10%
Sexto	10%
Séptimo	12%
Octavo	7%

Noveno	10%
Décimo	7%
Undécimo	3%

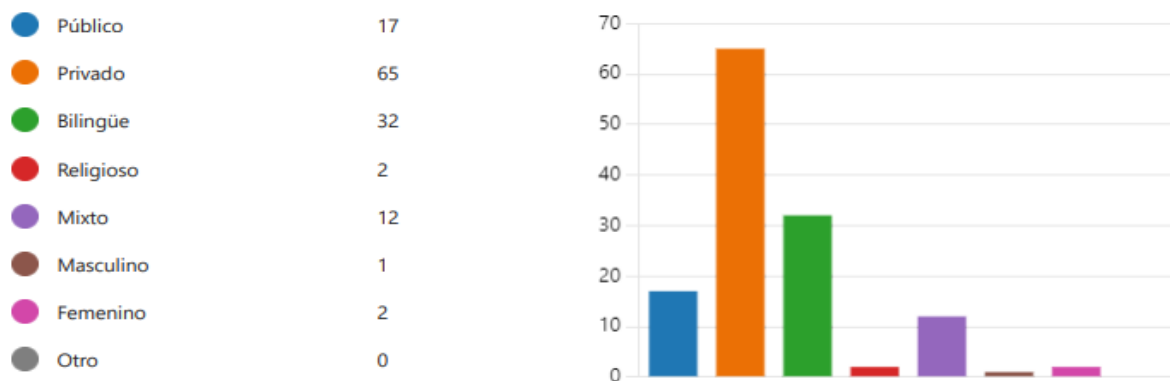
Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Los anteriores resultados reflejaron que, el 48% de los encuestados tiene un hijo en algún grado entre primero y quinto. Esto significa que casi la mitad de los participantes tiene un hijo en educación básica primaria, que se caracteriza por ser una etapa fundamental para el desarrollo cognitivo, social y emocional de los niños. Estas características pueden influir en las preferencias educativas de los padres de familia, que pueden buscar un colegio que les ofrezca un servicio integral, afectivo y estimulante para sus hijos. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el 52% tiene un hijo en algún grado entre pre jardín y undécimo. Estos porcentajes sugieren que hay una diversidad de grados y posiblemente de necesidades educativas entre los padres de familia.

Gráfico 9. Resultado caracterización de tipo de colegio.

8. ¿En qué tipo de colegio(s) estudian sus hijos actualmente?
(Marque todas las opciones que apliquen)



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 14. Resultado porcentual caracterización de tipo de colegio.

Tipo de colegio	Porcentaje
Público	16%
Privado	62%
Bilingüe	30%
Religioso	2%
Mixto	11%
Masculino	1%
Femenino	2%
Otro	0%

Fuente: Autores del proyecto

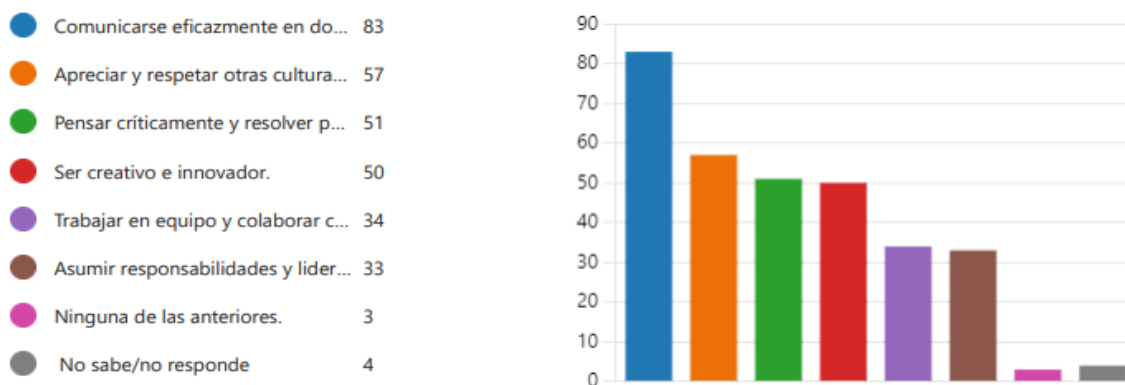
Análisis:

El 62% de los encuestados tiene uno o más hijos en un colegio privado y el 30% tiene uno o más hijos en un colegio bilingüe. Esto significa que la mayoría de los participantes prefiere un tipo de colegio que les ofrezca un servicio educativo con mayor autonomía, calidad y diversidad lingüística. Estas preferencias pueden influir en las expectativas educativas de los padres de familia, que pueden buscar un colegio que les garantice un buen rendimiento académico, una formación integral y una preparación para el mundo globalizado. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el 16% tiene uno o más hijos en un colegio público y el 70% no tiene uno o más hijos en un colegio bilingüe. Estos porcentajes sugieren que hay una diversidad de tipos de colegio y posiblemente de expectativas educativas entre los padres de familia.

Se pudo deducir que los padres con hijos en colegios privados o bilingües tienden a tener mayor disponibilidad económica y a buscar mejores oportunidades educativas para sus hijos.

Gráfico 10. Resultado de capacidades esperadas a desarrollar.

9. Si su hijo(a) estudia en un colegio bilingüe, usted esperaría que desarrolle cuál de las siguientes capacidades:



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 15. Resultado porcentual de capacidades esperadas a desarrollar.

Capacidades	Porcentaje
Comunicarse eficazmente en dos idiomas.	79%
Apreciar y respetar otras culturas y perspectivas.	54%
Pensar críticamente y resolver problemas complejos.	49%
Ser creativo e innovador.	48%
Trabajar en equipo y colaborar con otros.	32%
Asumir responsabilidades y liderar proyectos.	31%
Ninguna de las anteriores.	3%
No sabe/no responde	4%

Fuente: Autores del proyecto

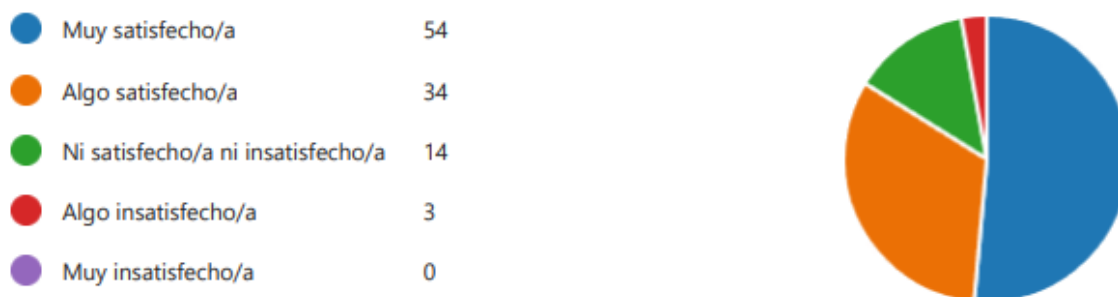
Análisis:

Según los resultados de la pregunta, las capacidades más esperadas por los padres de familia fueron comunicarse eficazmente en dos idiomas, apreciar y respetar otras culturas y perspectivas, y pensar críticamente y resolver problemas complejos. Estas capacidades coinciden con las ventajas que ofrece el Colegio Bilingüe San Juan de Dios, como el desarrollo de competencias lingüísticas, interculturales y cognitivas. Por lo tanto, es posible que los padres de familia se sientan atraídos por este colegio

que les garantizará el desarrollo de estas capacidades en sus hijos. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que hay otras capacidades que no son tan esperadas por los padres de familia, como ser creativo e innovador, trabajar en equipo y colaborar con otros, y asumir responsabilidades y liderar proyectos. Estas capacidades también son importantes para el desarrollo integral de los niños y pueden ser ofrecidas por el CBSJD. Por lo tanto, es importante comunicar claramente la propuesta educativa y sus beneficios a los padres de familia.

Gráfico 11. Resultado de satisfacción con el colegio actual.

10. ¿Qué tan satisfecho/a está con el colegio(s) de su(s) hijo(s) actualmente?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 16. Resultado porcentual de satisfacción con el colegio actual.

Nivel de satisfacción	Porcentaje
Muy satisfecho/a	51%
Algo satisfecho/a	32%
Ni satisfecho/a ni insatisfecho/a	13%
Algo insatisfecho/a	3%
Muy insatisfecho/a	0%
Total	100%

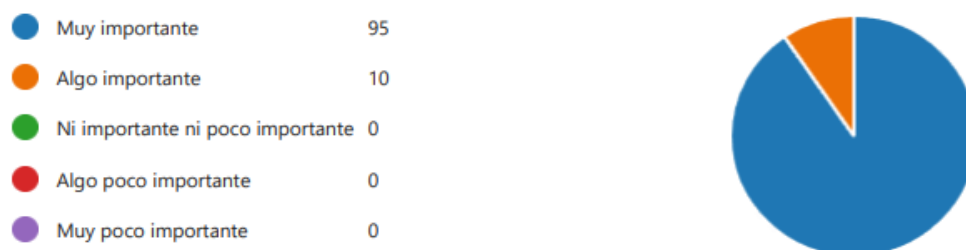
Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Según los resultados de la pregunta, el 83% de los padres de familia encuestados está muy satisfecho o algo satisfecho con el colegio actual. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene una percepción positiva del colegio actual y posiblemente no tenga motivos para cambiar a otro colegio. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el 17% está ni satisfecho ni insatisfecho o algo insatisfecho con el colegio actual. Esto indicó que una minoría de los participantes tiene una percepción negativa o indiferente del colegio actual y posiblemente esté dispuesto a cambiar a otro colegio si le ofrece mejores condiciones o beneficios. Teniendo en cuenta lo anterior es clave la estrategia de marketing para dar a conocer el proyecto educativo del Colegio Bilingüe San Juan de Dios para la captación de estudiantes.

Gráfico 12. Resultado de importancia de la educación bilingüe.

11. ¿Qué tan importante es para usted que sus hijos reciban una educación bilingüe (español-inglés)?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 17. Resultado porcentual de importancia de la educación bilingüe

Importancia de la educación bilingüe	Porcentaje
Muy importante	90%
Algo importante	10%
Ni importante ni poco importante	0%
Algo poco importante	0%
Muy poco importante	0%
Total	100%

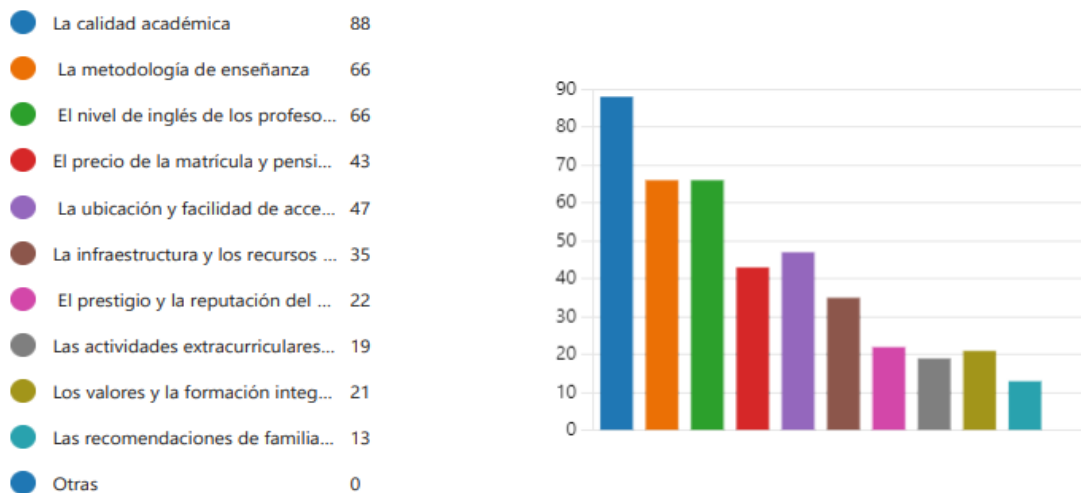
Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

El 90% de los padres de familia encuestados consideró muy importante que sus hijos reciban una educación bilingüe. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene una alta valoración de la educación bilingüe y posiblemente esté dispuesto a cambiar a un colegio privado bilingüe si le ofrece mejores condiciones o beneficios. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el 10% considera algo importante la educación bilingüe. Esto indicó que una minoría de los participantes tiene una valoración moderada de la educación bilingüe y posiblemente no tenga motivos para cambiar a un colegio privado bilingüe si está satisfecho con el colegio actual.

Gráfico 13. Resultado de factores que influyen en la elección de colegio.

12. ¿Qué factores influyen en su decisión de elegir un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos? (Marque todas las opciones que apliquen)



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 18. Resultado porcentual de factores que influyen en la elección de colegio.

Factores	Porcentaje
La calidad académica	84%
La metodología de enseñanza	63%
El nivel de inglés de los profesores y estudiantes	63%
El precio de la matrícula y pensiones	41%
La ubicación y facilidad de acceso	45%
La infraestructura y los recursos del colegio	33%
El prestigio y la reputación del colegio	21%
Las actividades extracurriculares y culturales que ofrece el colegio	18%
Los valores y la formación integral que brinda el colegio	20%
Las recomendaciones de familiares o amigos	12%
Otro	0%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Los factores más influyentes fueron la calidad académica, la metodología de enseñanza y el nivel de inglés de los profesores y estudiantes. Estos factores tienen porcentajes superiores al 60% y reflejaron las expectativas y necesidades de los padres de familia que buscan una educación bilingüe de excelencia para sus hijos. Por lo tanto, se tuvo en cuenta que estos factores son los más importantes a la hora de diseñar y comunicar la propuesta educativa del Colegio Bilingüe San Juan de Dios, y que se deben ofrecer evidencias y garantías de que se cumplen con estos criterios.

Por otro lado, los factores intermedios son el precio de la matrícula y pensiones, la ubicación y facilidad de acceso, y la infraestructura y los recursos del colegio. Estos factores tienen porcentajes entre el 30% y el 45% y reflejan las condiciones y limitaciones de los padres de familia que buscan una educación bilingüe que sea accesible y cómoda para sus hijos. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que estos factores son los más variables a la hora de elegir un colegio bilingüe, pero que pueden influir en la decisión final de los padres de familia, y que se deben evaluar y ajustar según el contexto y el mercado del sector.

Finalmente, los factores menos influyentes fueron el prestigio y la reputación del colegio, las actividades extracurriculares y culturales que ofrece el colegio, los valores y la formación integral que brinda el colegio, y las recomendaciones de familiares o amigos. Estos factores tuvieron porcentajes inferiores al 25% y reflejaron las preferencias y gustos de los padres de familia que buscan una educación bilingüe que se adapte a sus intereses y estilos de vida. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que estos factores son los menos determinantes a la hora de elegir un colegio bilingüe, pero que pueden servir para diferenciar y complementar la propuesta educativa del colegio privado bilingüe, y que se deben resaltar sus beneficios y ventajas.

Gráfico 14. Resultado costos de matrículas.

13. ¿Qué precio estaría dispuesto/a a pagar por la matrícula y la pensión mensual de un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 19. Resultado porcentual costos de matrículas.

Rango de valores	Porcentaje
Menos de \$700.000	20%
Entre \$700.001 y \$1000.000	26%
Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	30%
Entre \$1.300.001 y \$1.500.0000	12%
Más de \$1.500.0000	12%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Según los resultados de la pregunta, el precio esperado por el 55% de los padres de familia varía entre \$700.000 y \$1.300.000 por mes. Esto significa que hay una diversidad de capacidades económicas y expectativas financieras entre los participantes. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que el precio ofrecido por el Colegio Bilingüe San Juan de Dios debe ser competitivo y razonable, y que debe ajustarse a las posibilidades y necesidades de los padres de familia.

Gráfico 15. Resultado de probabilidad de cambio de colegio.

14. Si se realiza la apertura de un nuevo colegio en esta zona ,el cual se encuentra certificado en bilingüismo. ¿Estaría dispuesto/a a cambiar a su hijo(a) de colegio?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 20. Resultado porcentual de probabilidad de cambio de colegio.

Disposición de cambio	Porcentaje
Sí, probablemente	80%
No estoy seguro/a	15%
No, probablemente no	3%
No, definitivamente no	2%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Según los resultados de la pregunta, la disposición al cambio actual de los padres de familia fue mayoritariamente positiva, con un 80% que dice sí,

probablemente. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene una actitud favorable hacia el cambio y posiblemente esté dispuesto a cambiar a sus hijos a un colegio privado bilingüe si les ofrece mejores condiciones o beneficios. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que hay una minoría que dice no estoy seguro/a, no probablemente no o no definitivamente no, con un 20%. Esto indicó que hay una resistencia al cambio entre algunos participantes y posiblemente no estén dispuestos a cambiar a sus hijos a un colegio privado bilingüe si están contentos con el colegio actual o tienen otras razones o preferencias.

Gráfico 16. Resultado de recepción de información de la propuesta de colegio.

15. ¿ Le gustaría recibir mas información sobre esta institución, la cual lleva como nombre colegio bilingüe San Juan de Dios?



Fuente: Autores del proyecto, obtenida de la herramienta forms.

Tabla 21. Resultado porcentual de recepción de información de la propuesta de colegio.

Información	Porcentaje
Si	84%
No	16%
Total	100%

Fuente: Autores del proyecto

Análisis:

Según los resultados de la pregunta, el interés actual por recibir más información sobre el colegio bilingüe San Juan de Dios es mayoritariamente positivo, con un 84% que dice sí. Esto significa que la mayoría de los participantes tiene una actitud favorable hacia el colegio bilingüe San Juan de Dios y posiblemente esté dispuesto a conocer más sobre su propuesta educativa.

4.2.2 Análisis diagnóstico DOFA, PCI, POAM y PEYEA

El planeamiento estratégico para el desarrollo de la proyección del plan de negocios para la creación de otra sede del colegio Bilingüe San Juan de Dios, aportó a la estructura del análisis de mercado a partir del desarrollo del análisis DOFA, PCI, POAM y PEYEA

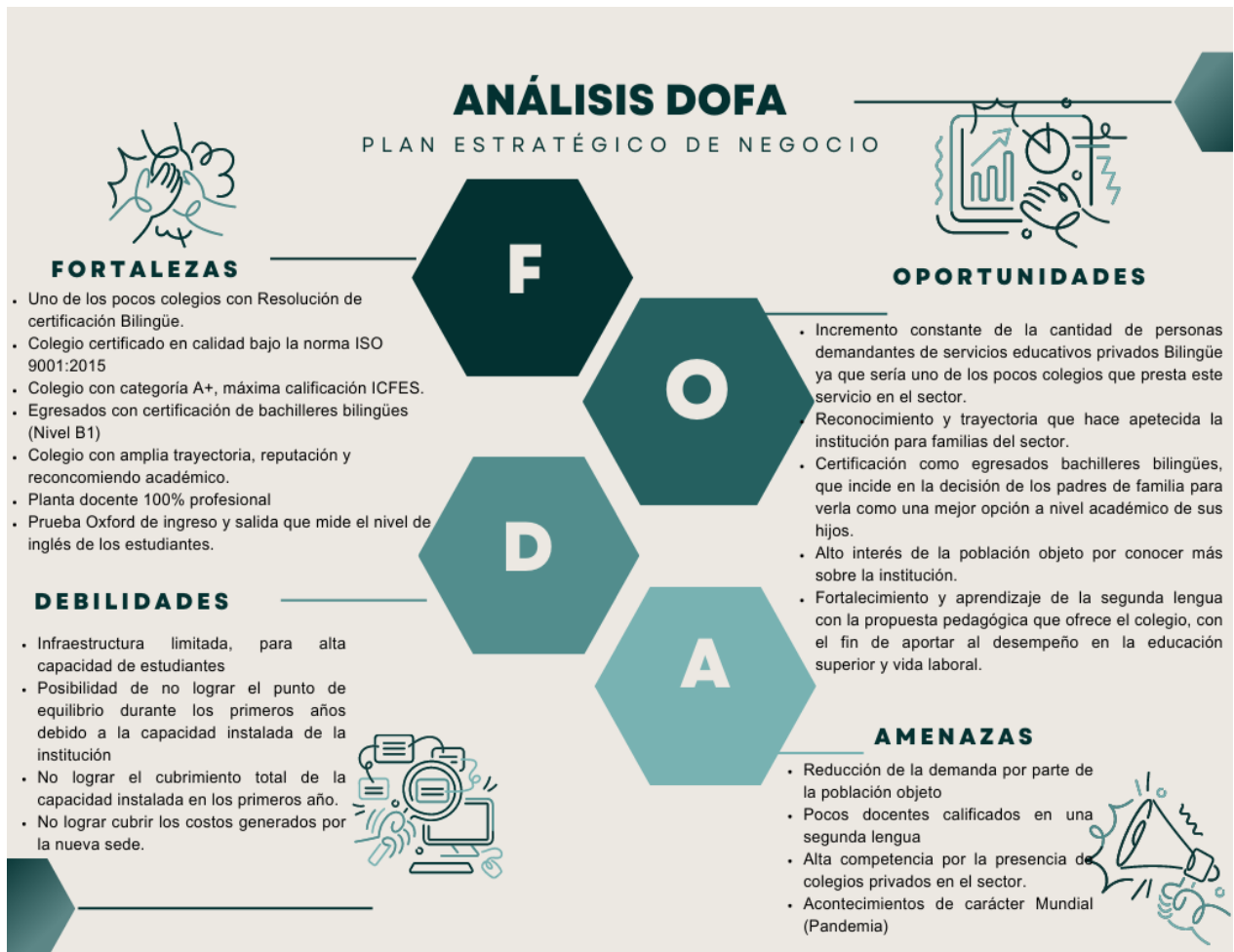
4.2.2.1 Análisis DOFA

el desarrollo del análisis DOFA se estructura a partir de 4 áreas de enfoque; Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, esta permite realizar un diagnóstico tanto del entorno externo como interno de la institución y del proyecto a partir de su análisis y evaluación de la misma.

Se realizó la recolección de información a partir de aplicación y análisis de encuestas llevadas a cabo a la población objeto (padres de menores de 3 a 17 años) de la localidad Usaqué, UPZ Los Cedros

Con la recolección y análisis de la información se logra identificar lo siguiente:

Imagen 2. Matriz DOFA



Fuente: Autores del proyecto

4.2.2.2 Análisis PCI

Para el desarrollo del Perfil de Capacidad Interna PCI se evaluaron las fortalezas y debilidades del colegio Bilingüe San Juan de Dios con relación a las oportunidades y amenazas que le presenta el medio externo a la institución.

Partiendo de lo anterior para la interpretación y análisis del PCI se tuvo en cuenta la gestión y operación de la actual sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios puesto que al ser una institución con más de 75 años de trayectoria los lineamientos y políticas se mantendrán para la nueva sede o las que se proyecten a futuro.

Tabla 22. MATRIZ PCI

(Perfil de Capacidades Internas)

CAPACIDADES		FORTALEZA		DEBILIDAD		IMPACTO		
		MAYOR	MENOR	MAYOR	MENOR	ALTO	MEDIO	BAJO
Capacidad Directiva	Misión	X				X		
	Visión	X				X		
	Objetivos	X				X		
	Metas planes y políticas	X				X		
	Imagen corporativa		X				X	
	Estructura organizacional		X				X	
	Comunicación			X		X		
	Conocimiento de procedimientos y procesos			X		X		
	Conocimiento de funciones		X					X
	Velocidad de respuesta a situaciones cambiantes				X	X		
	Liderazgo	X				X		
	Toma de decisiones		X			X		
	Evaluación y seguimiento continuo de los resultados	X					X	
	Capacitación y actualización de los directivos			X		X		
Capacidad Competitiva	Oferta educativa	X				X		
	Metodología implementada		X				X	
	Prestigio y reconocimiento	X				X		
	Costos educativos		X				X	
	Promoción de la oferta educativa		X			X		
Capacidad Financiera	Recursos existentes disponibles		X				X	
	Presupuesto anual	X				X		
	Acceso a capital cuando se requiere				X		X	
	Capacidad de endeudamiento		X				X	
	Rentabilidad, retorno de la inversión	X				X		
	Capacidad financiera para satisfacer a demanda	X				X		
	Estabilidad de costos			X			X	
	Habilidad para mantenerse ante la demanda cíclica			X		X		
Capacidad Tecnológica e Infraestructura	Liquidez		X				X	
	Infraestructura y equipamiento tecnológico adecuados y suficientes	X				X		
	Capacidad de innovación				X		X	
	Equipos tecnológicos eficientes	X				X		
	Vanguardia tecnológica		X				X	
	Mantenimiento y actualización de equipos e infraestructura	X				X		
	Acceso a internet	X					X	
Capacidad del Talento Humano	Seguridad y protección de la información			X		X		
	Selección rigurosa		X				X	
	Capacidad y desarrollo del manual de funciones		X				X	
	Evaluación de desempeño	X				X		
	Planes de formación continua				X			X
	Clima laboral				X	X		
	Rotación de personal				X		X	
	Nivel académico y bilingüe			X		X		
	Estabilidad laboral	X					X	
	Sentido de pertenencia y compromiso			X		X		
	Nivel de remuneración		X			X		
Accidentabilidad				X		X		

Fuente: Autores del proyecto

Análisis

- La capacidad directiva es una de las fortalezas más importantes del Colegio Bilingüe San Jua de Dios, ya que cuenta con una misión, una visión, unos objetivos, unas metas, unos planes y unas políticas claras y coherentes, que le permiten orientar su gestión hacia la calidad educativa. Además, tiene una imagen corporativa positiva, un liderazgo efectivo, una toma de decisiones acertada y una evaluación y seguimiento continuo de los resultados. Sin embargo, también presenta algunas debilidades, como la comunicación, el conocimiento de procedimientos y procesos, el conocimiento de funciones y la capacitación y actualización de los directivos, que pueden afectar el desempeño y la coordinación del equipo directivo. Estos aspectos deben ser mejorados mediante la implementación de canales y estrategias de comunicación interna y externa, la elaboración y difusión de manuales de procedimientos y funciones, y la promoción de espacios de formación y actualización para los directivos.

- La capacidad competitiva es otra de las fortalezas del CBSJD, ya que ofrece una propuesta educativa de calidad, con una metodología innovadora y adaptada a las necesidades de los estudiantes. Además, tiene un prestigio y un reconocimiento social, basado en el historial de logros académicos y la inserción de los egresados en universidades y el mercado laboral. No obstante, se detectan algunas debilidades para la nueva sede, como los costos educativos ya que fueron proyectados sin algún tipo de descuento a estudiantes teniendo en cuenta la inversión a realizar pero que, se podría considerar después de analizar los resultados del primer año de operación del proyecto. Otra debilidad es la promoción de la oferta educativa, pueden limitar el acceso y la demanda de los potenciales clientes. Estos aspectos deben ser optimizados mediante la implementación de políticas de becas, descuentos y financiación, y la realización de campañas de marketing y publicidad que difundan los beneficios y las ventajas de la oferta educativa.

- La capacidad financiera se puede considerar como una de las debilidades para la nueva sede del Colegio ya que depende de los recursos existentes disponibles, que pueden ser insuficientes o inestables ante posibles crisis económicas o disminución de la demanda. Sin embargo, en caso de requerir capital se espera que

esta sea apalancada por la Orden Hospitalaria San Juan de Dios, Además, se identifican dificultades para mantener la estabilidad de costos al ser una nueva sede y para manejar la demanda cíclica. Estos aspectos pueden afectar la rentabilidad, el retorno de la inversión, la liquidez y la capacidad financiera para satisfacer la demanda. Estos aspectos deben ser fortalecidos mediante la búsqueda de fuentes de financiamiento alternativas, la diversificación de los ingresos, el control y la reducción de los costos, y la implementación de estrategias para atraer y fidelizar a los clientes.

- La capacidad tecnológica e infraestructura es una fortaleza de la nueva sede del Colegio, puesto que todo el equipo tecnológico, mobiliario e infraestructura sería nuevo y estaría diseñado para la prestación del servicio educativo y atendiendo a las necesidades y seguridad de los estudiantes. Estos aspectos deben ser potenciados mediante la gestión adecuada y responsable de los equipos e infraestructura, la promoción de buenas prácticas de uso y cuidado de los recursos tecnológicos, y la capacitación y orientación de los usuarios en el manejo de las herramientas digitales.

Por otro lado, se evidencia debilidad en la seguridad y protección de la información, pues no la institución no está exenta de algún tipo de hacker o que algún colaborador haga mal uso de ella. Para lo anterior se sugiere la implementación de sistemas de seguridad y respaldo de la información.

- Basado en la dinámica de la actual sede del Colegio, la capacidad del talento humano sería otra de las debilidades, pues se presentan problemas de selección, rotación, nivel académico y bilingüe, sentido de pertenencia y compromiso con el equipo docente. Estos aspectos pueden afectar la calidad de la prestación del servicio educativo bilingüe, así como la continuidad y la coherencia de los procesos educativos. Estos aspectos deben ser fortalecidos mediante la implementación de criterios y procesos de selección, la promoción del sentido de pertenencia y compromiso, la adecuación del nivel de remuneración y la prevención de accidentes laborales.

4.2.2.3 Análisis POAM

Para el desarrollo del análisis de mercado, se estructuró el perfil de oportunidades y amenazas del medio POAM, metodología por medio de la cual se identificó y valoro las amenazas y oportunidades potenciales del colegio bilingüe San Juan de Dios, estableciendo las oportunidades externas como un punto estratégico para mejorar el rendimiento el rendimiento de la institución en el medio ambiente en el que este se desarrollará. Como se evidencia en la tabla 23.

Tabla 23. Matriz POAM

MATRIZ POAM PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO								
FACTORES	VARIABLES	OPORTUNIDAD		AMENAZA		IMPACTO		
		ALTA	BAJA	ALTA	BAJA	ALTO	MEDIO	BAJO
1. ECONÓMICOS	PIB		X				X	
	Tasas de interés			X		X		
	Tasa de desempleo				X		X	
	Inversión política		X				X	
	Salario mínimo	X				X		
	Índice de precios al consumidor IPC			X		X		
	Ingreso Per Capital				X		X	
	Impuestos			X		X		
2. POLÍTICOS	Constitución	X				X		
	Marco legal	X				X		
	Políticas publicas		X				X	
	Plan de Ordenamiento Territorial		X				X	
3. SOCIALES	Deserción escolar			X		X		
	Desempleo			X			X	
	Empleos formales y bien remunerados	X				X		
	Necesidades básicas insatisfechas				X			X
	Estilo de vida	X				X		
	Tamaño de familias				X		X	
4. TECNOLÓGICOS	Desigualdad				X		X	
	Redes y comunicaciones WIFI	X					X	
	softwares educativos	X				X		
	Plataformas digitales			X		X		
	Nivel de tecnologías			X		X		
	Dispositivos tecnológicos para la educac	X					X	
	Facilidad de acceso a la tecnología	X					X	
	Virtualización de proceso educativos			X		X		
Procesos de globalización tecnológicos			X		X			
5. COMPETENCIA	Nuevos competidores			X		X		
	Alianzas estratégicas	X				X		
6. GEOGRÁFICOS	Localización geográfica	X				X		
	Uso del suelo				X		X	
	Vías de acceso		X				X	
	Espacios de recreación		X				X	

Fuente: Autores del proyecto

Análisis

La matriz POAM aplicada para el desarrollo del proyecto dio como resultado:

- Entre las variables de los factores económicos que afectan las oportunidades del colegio bilingüe San Juan de Dios se destaca el salario mínimo, que es el referente para proyectar la estructura financiera de la nueva sede de la institución, así como el nivel de ingresos de la población objetivo, que se estima en función del salario mínimo. Según el Decreto 2613 del 2022, el salario mínimo para el 2023 es de 1.160.000. Como amenazas de mayor impacto en el entorno económico se identificaron las tasas de interés, el índice de precios al consumidor (IPC) y los impuestos que al variar en el mercado podrían generar incrementos en los costos y gastos proyectados de la institución.
- Como otro factor de oportunidad evidenciado en la aplicación de la matriz POAM, se evidenció el impacto político, para la educación en Colombia, dentro de la cual una de las variables que impactan de manera significativa es la constitución en donde se evidencia la importación de la educación bajo lo estructurado en artículo 67 en donde se establece que la educación es un derecho de la persona y un servicio público con función social, del cual son responsables el Estado, la sociedad y la familia, primando la educación como un derecho fundamental en Colombia.
- Marco legal por medio del cual se rige la calidad de la educación en Colombia y bajo las cuales se rigen las instituciones educativas, lo cual permite que la institución se encuentre bajo un marco establecido, y bajo estructuras diseñadas para los prestadores de educación en Colombia, como la ley 0115 de Febrero 8 de 1994: Por la cual se expide la ley general de educación en Colombia.
- Factores sociales, como empleos formales y bien remunerados, lo cual impacta en gran manera en que los padres puedan invertir en una mejor alternativa de educación para sus hijos, beneficiando los costos e ingresos de la institución educativa, al igual que el estilo de vida, incide en la calidad educativa que los padres quieren para sus hijos. Dentro de las amenazas se evidenció, la deserción educativa,

la cual incide de manera directa en la demanda adquirida por la institución, impidiendo que su capacidad instalada no logre llegar al límite establecido, afectando los ingresos de la misma.

- Factores tecnológicos, como las redes y comunicaciones WIFI, softwares educativos, dispositivos tecnológicos para la educación y facilidad de acceso a la tecnología, ha favorecido en la calidad de enseñanza y proceso educativos, los cuales permiten fortalecer técnicas de aprendizaje y facilitar el desarrollo de nuevas habilidades a nivel educativo, permitiendo que las instituciones educativas faciliten sus métodos de enseñanza. Como amenazas que impactan de manera significativa se evidenciaron, la virtualización de los procesos educativos, lo cual incentiva a la educación desde casa, afectando la captación de estudiantes en las instalaciones educativas.

- Factores de competencia, dentro de estos las alianzas son claves para la funcionalidad y viabilidad del proyecto, ya que permite que su rentabilidad y estabilidad en el mercado sea permanente y aporte al crecimiento institucional. Como amenazas se evidencio, los nuevos competidores, que pueden afectar el crecimiento y rentabilidad del proyecto.

- Factores geográficos, la localización geográfica, es fundamental ya que permite aportar a ser una opción viable para los padres de familia, ya que entre más central o mejor ubicado se encuentre más recepcionara la atención de la población objeto, siendo una de las opciones más viables para los mismos

4.2.2.4 Análisis PEYEA

La matriz de posición estratégica y la evaluación de la acción PEYEA, se desarrolló como proceso de estratégico diseñado para toma de mejores decisiones, reducir riesgos y aumentar las posibilidades de crecimiento de la institución.

Tabla 24. MATRIZ PEYEA

Matriz PEYEA o PEEA			
Posición Estratégica Interna		Posición Estratégica Externa	
Fuerza Financiera (FF)	de 1 a 6	Estabilidad en el ambiente (EA)	de -1 a -6
Rendimiento sobre la inversión	6	Normatividad	-5
Diversificación de ingresos	2	Tasa de inflación	-3
Apalancamiento	5	Variabilidad de la demanda	-2
Flujo de caja	6	Cambios tecnológicos	-1
Estructura de costos	6	Presión competitiva	-1
Rentabilidad y liquidez	6	Costos de colegios competidores	-2
Total, FF:	5,17	Total, EA:	-2,33
Ventaja Competitiva	de -1 a -6	Fuerza de la industrial	de 1 a 6
Calidad académica	-1	Rivalidad entre competidores	6
Innovación pedagógica	-2	Estabilidad financiera	5
Prestigio y reconocimiento	-2	Poder de negociación de los clientes	5
Bilingüismo	-1	Amenaza de nuevos entrantes	5
Lealtad de los clientes	-1	Amenaza servicio educativo sustituto	2
Total, VC:	-1,4	Total, FI:	4,6

Valor X
0
2,83

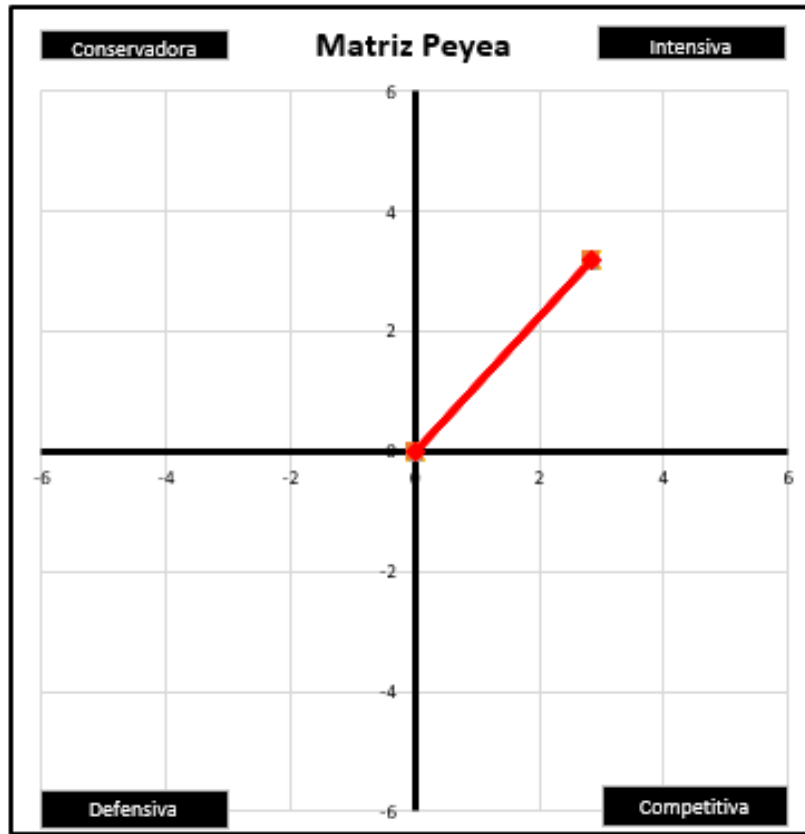
Valor Y
0
3,2

El valor de X resulta del balance entre la Fuerza Financiera y la estabilidad del ambiente

El valor de Y resulta del balance entre la Ventaja Competitiva y la Fortaleza Industrial

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 17. PEYEA



Fuente: Autores del proyecto

Análisis

- La matriz PEYEA muestra que el plan de negocio para la proyección de otra sede del colegio privado bilingüe se ubica en el cuadrante II, que corresponde a una posición estratégica intensiva. Esto significa que el colegio tiene una alta fuerza financiera y una alta ventaja competitiva, que le permiten aprovechar las oportunidades del entorno externo y enfrentar las amenazas de la industria.
- El valor X de la matriz PEYEA es 2,83, lo que indica que el colegio tiene una buena posición estratégica interna, basada en su rendimiento sobre la inversión, su flujo de caja, su estructura de costos, su rentabilidad y su liquidez. Sin embargo, también debe mejorar su diversificación de ingresos y su apalancamiento, para reducir

su dependencia de una sola fuente de financiamiento y aumentar su capacidad de endeudamiento.

- El valor Y de la matriz PEYEA es 2,85, lo que indica que el colegio tiene una buena posición estratégica externa, basada en su calidad académica, su innovación pedagógica, su prestigio y reconocimiento, su bilingüismo y su lealtad de los clientes. Sin embargo, también debe estar atento a las normas, leyes y políticas que regulan el sector educativo, la tasa de inflación, la variabilidad de la demanda, los cambios tecnológicos, la presión competitiva y los costos de los colegios competidores, que pueden afectar su funcionamiento y su desarrollo.

- Con la anterior se determina que la estrategia más adecuada para el plan de negocio para la proyección de otra sede del colegio Bilingüe San Juan de Dios es la de crecimiento, que consiste en expandir su mercado, su oferta y su infraestructura, aprovechando sus fortalezas internas y las oportunidades externas.

4.3 Plan de negocios

Para construir la propuesta del plan de negocio se utilizó toda la información recolectada en de mercado). Se diseñó el plan de negocio teniendo como base la estructura mencionada por la autora Weinberger Villarán Karen en su libro: Plan de negocios. los puntos anteriores (Análisis de la información financiera y análisis Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio (2009).

4.3.1 Descripción de la compañía

El Colegio Bilingüe San Juan de Dios nace de la orden hospitalaria de san Juan de Dios en 1948, con el fin de dar respuesta a las necesidades educativas a la población del sector de San Cristóbal. El colegio fue creado bajo el nombre “Escolanía del Buen Consejo”, en 1955, dicha institución es reconocida oficialmente como

institución en modalidad formal educativa, instaurada con el nombre Instituto San Juan de Dios.

A partir del 1 noviembre de 2018 recibe el nombre de Colegio Bilingüe San Juan de Dios, bajo Resolución No 04-145. En la actualidad, cuenta con una única sede en el barrio el sosiego de la localidad de San Cristóbal, generando que su cobertura sea limitada; frente a este panorama, para el grupo investigador surgió la necesidad de crear un plan de negocio, en donde se realiza la proyección presupuestal y análisis del entorno sectorial, que permita construir una propuesta para la creación de otra sede del CBSJD estructurando las opciones más viables y accesibles para los estudiantes en otro sector de la ciudad, más específicamente en la localidad de Usaquén ,UPZ Los Cedros.

4.3.2 Análisis del entorno

El proyecto se desarrolló a partir del análisis del entorno, el cual permitió la identificación de oportunidades y amenazas a partir del análisis de factores económicos y socioeconómicos de la localidad de Usaquén, UPZ los Cedros.

Para dar inicio con el análisis se determinó la ubicación más estratégica, para la construcción de la propuesta planteada en el plan a partir de las siguientes características:

- Características sociales y económicas.
- Demanda del proyecto: Con relación a los colegios existentes en la zona y la competencia directa
- Ubicación estratégica y acceso.

Bajo lo anterior fue necesario identificar la estructura de la ciudad de Bogotá D.C, en cuanto a su división por localidades las cuales se encuentran articuladas con el Plan de Ordenamiento Territorial -POT, instrumento básico por medio del cual se evidencia el ordenamiento del territorio municipal, desarrollo físico del territorio y el uso que se le puede dar al suelo.

Este instrumento de gestión del suelo del POT consolida y estructura todas las Unidades de Planeamiento Zonal – UPZ, en donde se hace énfasis en la estructura de la UPZ Los Cedros, localidad Usaquén.

Usaquén está dividida en nueve Unidades de Planeamiento Zona UPZ, dentro de las cuales, se evidencian la cantidad de colegios ubicados en la localidad de Usaquén dentro de la cual se localizan 223 establecimientos educativos, distribuidos de la siguiente manera, según clase de colegio y UPZ como se refleja en la tabla 22.

Tabla 25. Distribución de colegios UPZ localidad Usaquén

	OFICIALES	NO OFICIALES	TOTAL DE COLEGIOS
Paseo de los libertadores	0	1	1
Verbenal	8	26	34
La Uribe	2	14	16
San Cristóbal Norte	7	28	35
Toberín	3	16	19
Los cedros	2	59	61
Usaquén	4	18	22
Country club	1	8	9
Santa Barbara	0	26	26
	27	196	223

Fuente: Directorio único establecimientos educativos de Bogotá D.C

Una vez identificada la cantidad de colegios, existentes en la localidad Usaquén, se realizó la verificación de la estratificación socioeconómico de la localidad Usaquén en donde se identificaron lo siguientes factores:

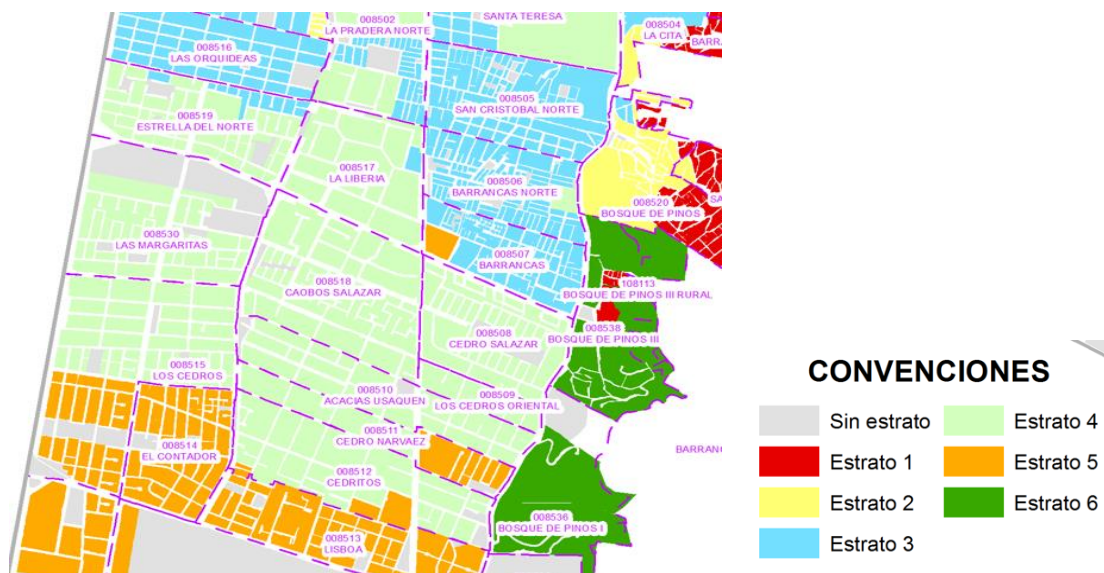
- Barrios con clasificación alta en nivel socioeconómico
- Viabilidad de nuevo proyecto educativo con énfasis en Bilingüismo.

4.3.2.1 Competencia directa

Haciendo un análisis en cuanto a la estructura educativa a nivel de aprendizaje la UPZ los cedros, junto con los barrios, se evidencio que actualmente el sector, cuenta con un único colegio bilingüe en la zona; El Gimnasio de Los Cerros, el cual es un colegio religioso, privado con enfoque en bilingüismo, pero su estructura de aprendizaje no se centra el netamente en desarrollo del bilingüismo.

Es por ello que se determinó esta zona como viable para la proyección del plan de negocios para la creación de otra sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios.

Imagen 3. Estratificación socioeconómica, localidad Usaquén



Fuente: Secretaria Distrital de Planeación, estratificación socioeconómica localidad Usaquén

Dentro del análisis se estructuró que los barrios con mayor estratificación socioeconómica, que se ajustaba con los factores anteriormente mencionados son: Acacias, Caobos Salazar, Lisboa, El contador, Bosque de pino, Los Cedros, Cedritos, Cedros Narváez, Los Cedros Orientales, Cedros Salazar, Las Margaritas, pertenecientes a la UPZ Los Cedros, si bien esta cuenta con un número significativo de colegios en su zona, con un total de 61 colegios, la demanda existente en esta zona es significativa y la incidencia de la creación de un colegio bilingüe positiva, ya que en la actualidad el único colegio privado bilingüe de esta zona es el Gimnasio de Los Cerros.

4.3.3 Sondeo de mercado

Una vez estructurado y seleccionado el entorno y el sector, en el cual se aplicó la proyección del plan de negocios para la creación de una sede del Colegio Bilingüe san Juan de Dios, se realizó la aplicación de 105 encuestas que permitieron aterrizar la proyección del plan dentro del entorno de mercado seleccionado.

Con el análisis de estas se logró determinar lo siguiente:

La población objeto, padres de familia con hijos entre 3 y 17 años, dentro de los encuestados la mayoría tienen un nivel educativo universitario, y posgrado siendo promedio total de 69% del total de los encuestados, lo que incide no solo a nivel socioeconómico de la población objeto, si no en la garantía de padres que influyan de manera significativa en la formación académica de sus hijos, generando una demanda positiva, para la proyección de un colegio que fortalezca dicha formación.

A nivel económico los ingresos mensuales de los núcleos familiares de la población encuestada de la localidad de Usaquén UPZ Los Cedros, se encuentra entre 2 y 3 S.M.M.V y un promedio significativo de más de 3 S.M.M.V en promedio los ingresos lo cual permite identificar, que los padres estarían dispuestos a invertir en la educación académica de sus hijos entre \$1.000.001 y \$1.300.000, siendo una respuesta favorable, para la proyección en cuanto a costos de matrículas y pensión del proyecto del plan para otra sede del colegio bilingüe San Juan de Dios, ajustándose a la necesidad y posibilidades de los padres de familia y población objeto.

Por otro lado, gran parte de la población objeto pertenece al barrio Cedritos lo que incide, en que en esta zona se encuentra la mayor demanda poblacional, y viabiliza el análisis socioeconómico realizado, ya que el estrato de esta zona es 4, permitiendo que el nivel de costos beneficios, sea viable en la proyección financiera realizada en la estructura del plan, y análisis sectorial.

4.3.4 Análisis de la industria

Desde el 2020 y a partir de las transformaciones sociales producto de la pandemia, la educación en Colombia tuvo afectaciones significativas, surgimiento del confinamiento nacional en el mes de marzo del 2020, lo cual genero el cierre de 53.717 sedes educativas, de acuerdo con los datos del Ministerio de Educación Nacional, MEN; Por tal motivo y la afectación de más de 9.928865 estudiantes; las instituciones educativas bajo este panorama instauran un nuevo sistema educativo, que se centra en el uso de las tecnologías y aprendizaje desde casa.

A partir de lo anterior y la transformación de procesos de aprendizaje desarrollados por el uso de tecnologías, y la comodidad en temas de tiempo para los padres de familia, la modalidad de asistencia de manera presencial se vio directamente afectada dentro de este proceso de transformación, y poder estabilizarse a nivel nacional ha tomado tiempo.

En la actualidad, y a nivel general en Bogotá D.C, las instituciones educativas han requerido de planes estratégicos, para poder volver a tomar fuerza y continuar con el modelo educativo existente, lo cual no ha sido fácil.

A nivel sectorial, más específicamente en la localidad de Usaquén, UPZ los cedros, se evidencia que la presencia instituciones educativas es alta en comparación de otras UPZ pertenecientes a esta localidad, es ahí donde la proyección para otra sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios, deberá estructurar un plan de propuesta académica o de propuesta de negocios que genere un dinamismo en la población demandante, pues si bien la institución ha logrado mantenerse dentro de su trayectoria y alto reconocimiento, con el nuevo panorama social, deberá implementar estrategias que incidan en contrarrestar dichos factores, para así lograr estandarizarse e instaurarse en una nueva zona de la ciudad de Bogotá D.C.

Su enfoque en bilingüismo y desarrollo de habilidades de comunicación asertiva, científica, sociales y tecnológicas, son claves para la formación de las nuevas generaciones en el desarrollo de una segunda lengua y así poder responder a las demandas globales en la actualidad.

4.3.5 Plan estratégico de la empresa

Actualmente el colegio Bilingüe San Juan de Dios, cuenta con una estructura estratégica, establecida a partir de su misión, visión, objetivos estratégicos y propuesta académica, que inciden de manera directa en el plan estratégico de la proyección para la otra sede del colegio, por ende, su estructura organizacional y estratégica vendría a ser la misma y a partir de esta se desarrolló la propuesta académica y estrategia del negocio que encamina al proyecto desde la estructura ya establecida por la institución.

El colegio Bilingüe San Juan de Dios actualmente centra su estructura organizacional y estratégica a partir de:

4.3.5.1 Misión

“El Colegio Bilingüe San Juan de Dios es una institución educativa católica confesional, que vivencia los Principios y el Carisma de la Orden Hospitalaria de San Juan de Dios a través de una propuesta educativa bilingüe, humanizante y evangelizadora, bajo los parámetros de su Sistema de Gestión de Calidad (SGC) forma a niños, adolescentes y jóvenes bilingües con competencias espirituales, personales, intelectuales y sociales que los proyecte líderes capaces e impactar positivamente en la vida de su comunidad.” (Colegio bilingüe San Juan de Dios.2023;1)

4.3.5.2 Visión

“El Colegio Bilingüe San Juan de Dios para el año 2025 será reconocido en la ciudad de Bogotá D.C. como una Institución educativa católica bilingüe, que genere desarrollos de pensamiento pedagógico con altos estándares de calidad y líder en la formación de estudiantes bilingües, competentes para la investigación, la innovación y el emprendimiento; a través de un equipo humano altamente calificado que fortalece su Proyecto Educativo Institucional”. (Colegio bilingüe San Juan de Dios.2023;1)

4.3.5.3. Objetivo estratégico

“Ofrecer un servicio educativo bilingüe de calidad en los niveles de inicial, básica y media a niños, adolescentes, jóvenes y sus familias, a través del desarrollo de un enfoque pedagógico humanizante y evangelizador, que desarrolle competencias espirituales, personales, sociales, intelectuales y productivas, para que sean capaces de liderar los cambios que demanda su entorno social”. Colegio bilingüe San Juan de Dios” (Colegio bilingüe San Juan de Dios.2023;2)

4.3.5.4 Estrategia de negocio

- Fortalecer su reconocimiento en el ámbito académico, por su entorno y aprendizaje estructurado en el bilingüismo
- Enfoque de proyectos que respondan a las demandas globales, que exige a las nuevas generaciones el desarrollo de una segunda lengua
- Promover y aportar al desarrollo de habilidades de comunicación asertiva, científica, sociales y tecnológicas.
 - Uno de los pocos colegios con Resolución de certificación Bilingüe.
 - Egresados con certificación de bachilleres bilingües (Nivel B1)
 - Colegio con amplia trayectoria, reputación y reconcomiendo académico.
 - Planta docente 100% profesional
 - Aplicación de prueba internacional de ingreso y salida que mide el nivel de inglés de los estudiantes.

4.3.6 Plan de marketing

Según el Decreto Distrital 271 de, la UPZ Los Cedros se caracteriza por albergar modernos edificios y grandes casonas construidas a mediados del siglo XX, así como por tener una diversa oferta gastronómica y cultural. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2005). Teniendo en cuenta lo anterior, el grupo investigador propone aprovechar estas ventajas para ofrecer a los niños y adolescentes de este sector una educación de calidad, innovadora y adaptada a las necesidades del siglo XXI.

Este proyecto tuvo como público objetivo los estudiantes en edad escolar (De 3 a 17 años) y padres de familia que estén dispuestos a matricular a sus hijos en la nueva sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios. Según los resultados de las encuestas aplicadas por el grupo investigador, los interesados son padres de familia entre los 35 y 54 años y que perciben ingresos de más de dos salarios mínimos. Esto significa que son personas con un nivel socioeconómico medio-alto, que valoran la educación bilingüe y que buscan una alternativa diferente a la educación pública. Por

lo tanto, esta nueva sede se debe dirigir a este segmento y comunicar los beneficios de tu propuesta educativa.

4.3.6.1 Objetivos de marketing

Actualmente el Colegio Bilingüe San Juan de Dios cuenta con un manual comunicaciones, el cual es aplicado para la sede actual y rige para las futuras sedes que lleguen a existir del mismo teniendo en cuenta la política de uso de imagen institucional, por tanto, se mantienen los objetivos de marketing para el proyecto de la nueva sede.

4.3.6.2 Objetivo General

Posicionar ante la comunidad educativa y en general a la sociedad capitalina al Colegio bilingüe San Juan de Dios, como una institución educativa líder en la educación media primaria y secundaria con calidad de la educación bilingüe, siendo un referente en la promoción de la educación religiosa apalancada en la Orden Hospitalaria de San Juan de Dios.

4.3.6.3 Objetivos específicos

- Posicionar la imagen e identidad institucional del Colegio Bilingüe San Juan de Dios.
- Divulgar información importante y relevante a la sociedad que aporte a las buenas prácticas de la educación en la comunidad de forma efectiva, participativa, pedagógica, periódica, en forma oportuna y a través de los canales de comunicación identificados.
- Promover la participación de los diferentes grupos de interés, inclusive la comunidad digital y propiciar un mayor alcance de los contenidos a través de las redes sociales del Colegio Bilingüe San Juan de Dios.
- Fortalecer la comunicación interna del colegio bilingüe San Juan de Dios, convirtiéndola en el vehículo efectivo y principal proveedor de información sobre la calidad de la Educación Bilingüe.

4.3.6.4 Mezcla de marketing

Weinberger menciona que, la mezcla de marketing se utiliza para posicionar los productos o servicios en el mercado objetivo y se define como las 4P: producto y servicio, precio, promoción y plaza. Estas anteriores conforman la oferta y resalta que la oferta es más que el producto, es una propuesta de valor que satisface las necesidades del cliente. (Weinberger,2009:70)

4.3.6.5 Descripción del servicio

Un colegio privado bilingüe que ofrece educación de calidad, innovadora y adaptada a las necesidades del siglo XXI, con un currículo bilingüe nacional que permite a los estudiantes obtener una titulación como Bachiller académico Bilingüe, después de presenten una prueba de certificación internacional que demuestre que tienen nivel de inglés B1 o más de acuerdo con el Marco común europeo. El colegio cuenta con el 50% del pensum en inglés que comprende las materias asociadas a las ciencias naturales y matemáticas (Biología, química, física, calculo, geometría), adicionalmente artes plásticas, danzas y educación física. También se tiene una intensidad de 7 horas de inglés como lengua extranjera.

El colegio utilizará un método pedagógico activo y participativo, que fomenta el desarrollo de las competencias y habilidades de los estudiantes, tales como el pensamiento crítico, la creatividad, la comunicación y la colaboración. El colegio ofrecerá un horario de jornada única, que se adapte a las necesidades de las familias, y actividades extracurriculares de carácter deportivo, que complementan la formación académica de los estudiantes. El colegio también ofrecerá servicios de bienestar como enfermería y orientación escolar, y servicios tercerizados como transporte y comedor escolares.

4.3.6.6 Estrategia de Precio

Las tarifas del colegio cobran un precio competitivo y acorde al nivel socioeconómico de su público objetivo. El valor de la matrícula oscila entre \$1.000.000

y \$1.300.000 aproximadamente por estudiante de acuerdo con el grado (Ver tabla 23), que incluye currículo bilingüe, materiales didácticos, seguro estudiantil y derechos de grado (Aplica para undécimo). La pensión mensual oscila entre \$1.145.000 y \$542.000 aproximadamente por estudiante de acuerdo con el grado (Ver tabla 23). El colegio ofrece beneficios, tales como descuentos por pago por anticipado del 10% (de los 10 meses de pensión), por hermanos del 5% o por hijos de colaboradores del 20%, así como becas del 100% por excelencia académica.

Los valores de los servicios tercerizados como transporte, restaurante y extracurriculares son establecidos por el respectivo proveedor de servicio y los padres de familia son quienes contratan directamente con ellos. El colegio se encarga de garantizar que estos proveedores cumplan con los requerimientos normativos y de calidad por seguridad de los estudiantes. Estos servicios son voluntarios para los padres de familia interesados en contratarlos.

Tabla 26. Proyección de costos matrículas y pensión

GRADO	MATRICULA PROYECTADA 2024	PENSIÓN PROYECTADA 2024
PREJARDIN	1.271.625	1.144.463
JARDIN	1.249.510	1.124.559
TRANSICION	1.249.510	1.124.559
PRIMERO	1.328.287	1.037.958
SEGUNDO	1.283.108	997.297
TERCERO	1.244.460	962.514
CUARTO	1.215.293	936.263
QUINTO	1.215.293	936.263
SEXTO	1.121.237	671.613
SEPTIMO	1.112.892	664.103
OCTAVO	1.112.892	664.103
NOVENO	1.067.433	623.190
DECIMO	1.073.483	628.635
ONCE	1.076.664	541.497

Fuente: Autores del proyecto

4.3.6.7 Estrategia de Plaza

El grupo investigador propone que la nueva sede del colegio este ubicada en la Calle 144 con carrera 45, barrio Cedritos dentro de la UPZ Los Cedros, una zona residencial y comercial de la localidad de Usaquén. El colegio contaría con una infraestructura moderna y funcional, que consta de un edificio de 3 pisos distribuidos así: primer piso con el área administrativa, aulas para preescolar (Prejardín, jardín, transición) y primaria (Grados de primero a quinto) y una cancha. El segundo piso tendrá las aulas para bachillerato (de sexto a undécimo), dos salas de sistemas, un laboratorio y la biblioteca. El tercer piso tendrá una zona amplia de juegos y el salón múltiple.

La nueva sede del colegio tendría una capacidad inicial para 400 estudiantes, distribuidos en grupos de máximo 25 estudiantes por salón. Con la posibilidad de ampliar instalaciones a futuro para más capacidad de estudiantes.

4.3.6.8 Estrategia de Promoción

El colegio utiliza diferentes medios y canales de comunicación para dar a conocer su propuesta educativa y atraer a su público objetivo. Para este nuevo proyecto el grupo investigador propone mantenerlos y agregar la información de la nueva sede proyectada a los canales de comunicación. Entre ellos se encuentran:

- **Página web:** el colegio tiene una página web profesional y actualizada donde se presenta la misión, visión, instalaciones, servicios, actividades testimonios de padres y estudiantes, noticias y eventos del colegio. La página web también tiene opciones de contacto vía WhatsApp y correo para resolver las dudas e inquietudes de los interesados. La página web se puede visitar en www.colegiobilinguesanjuandedios.edu.co
- **Redes sociales:** el colegio tiene presencia activa en las principales redes sociales, como Facebook, Instagram y YouTube, donde comparte contenido de valor

e interés para su público objetivo, tales como fotos y videos de las actividades académicas y recreativas del colegio, consejos educativos para padres y estudiantes.

- **Publicidad online:** el colegio invierte en publicidad online a través de plataformas como Google Ads y Facebook Ads, donde crea campañas dirigidas a su público objetivo basadas en palabras clave relacionadas con la educación bilingüe en Bogotá. El objetivo de estas campañas es generar tráfico a la página web del colegio y captar leads o prospectos interesados en matricular a sus hijos en el colegio.

- **Publicidad offline:** el colegio también invierte en publicidad offline a través de medios tradicionales, como avisos, volantes, periódicos y brochure donde difunde su propuesta educativa y sus datos de contacto. El objetivo de esta publicidad es generar reconocimiento de marca y recordación en su público objetivo.

- **Open day:** el colegio invita a los padres de familia interesados en conocer más sobre el colegio, organiza visitas guiadas a para en conocer las instalaciones, el ambiente del colegio y la propuesta pedagógica, estos eventos se realizan de forma presencial a partir del segundo semestre del año y cuentan con la participación del equipo directivo y docente. El objetivo de estos eventos es brindar información detallada y personalizada sobre el colegio y resolver las dudas e inquietudes de los asistentes, así mismo reciben una carpeta con información sobre el colegio y el proceso de admisión.

4.3.6.9 Estrategia de servicio al cliente o postventa

Partiendo que el objetivo de esta estrategia es mantener una relación duradera y satisfactoria con los padres de familia y estudiantes que elijan esta nueva sede del colegio, ofreciéndoles una atención de calidad, soluciones efectivas y beneficios adicionales. Algunas acciones que se pueden realizar son:

- Realizar la encuesta de satisfacción anual para conocer la opinión de los padres y estudiantes sobre las diferentes gestiones del colegio (directiva, académica, comunitaria, administrativa y financiera).

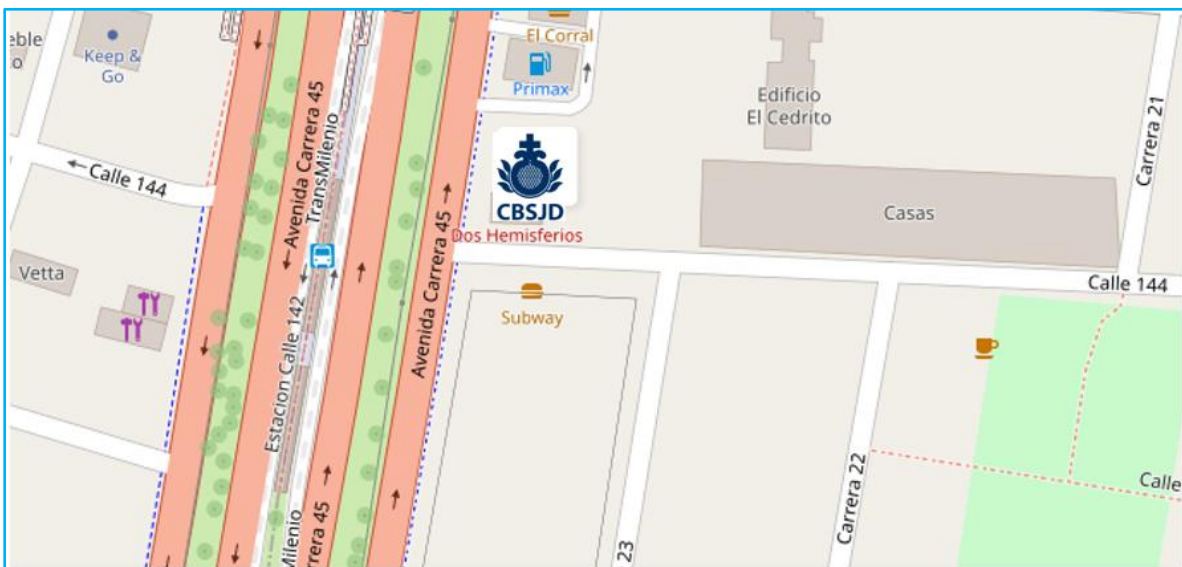
- Ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional, tanto presencial como virtual, que resuelva las dudas de los padres de familia interesados de una manera efectiva, por medio de los canales de comunicación presencial, telefónico, correo electrónico, y redes sociales.

4.3.7 Plan de operaciones

4.3.7.1 Ubicación

Teniendo en cuenta los resultados del estudio de mercado, el grupo investigador propone adquirir un excelente lote ubicado en el barrio cedritos, estrato 4, entre la calle 142 con carrera 145 que cuenta con un área de 480 metros cuadrados, norma POT para cuatro pisos. Este terreno tiene permiso de uso por la secretaria Distrital de Planeación para plantel educativo hasta de 850 estudiantes (Ver anexo 2), también tiene una ubicación estratégica, accesible y segura para el público objetivo, está a pocas cuadras de la autopista norte y estación de Transmilenio de la calle 142, adicionalmente sobre la calle 144 se cuenta con el parque autopista norte II sector que tiene amplias zonas verdes y parque infantil para el uso de los niños.

Imagen 4. Ubicación proyectada para la nueva sede del CBSJD



Fuente: Autores del proyecto

4.3.7.2 Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto

Teniendo en cuenta la distribución mencionada en la estrategia de plaza del plan de marketing, inicialmente la nueva sede tendría capacidad para 400 estudiantes y se estima que a futuro se pueda hacer otro piso para aumentar las aulas de clase y por ende la capacidad de tener más estudiantes.

4.3.7.3 Requerimientos de personal operativo

Tomando como base el presupuesto de nómina proyectado (Ver plan financiero) se iniciaría la operación con 18 docentes (13 licenciados bilingües y 5 licenciados), 1 rector(a), 1 coordinador(a) académico(a), 1 orientador(a) escolar y un equipo administrativo que comprende los siguientes cargos: 1 Coordinador(a) Administrativo(a), 1 secretaria académica, y 1 auxiliar administrativo. Esta nómina suma un valor anual de \$1.468.000.000 aproximadamente incluida la carga prestacional de ley.

4.3.7.4 Requerimiento de equipo, insumos y materiales operativos.

Teniendo en cuenta el tamaño se realiza la proyección de elementos de equipo, insumo y materiales operativos para el 2024 con una proyección del IPC del 13%, sobre el valor actual de cada producto, de lo anterior para la nueva sede se estimó los siguientes recursos operativos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Tabla 27. Requerimiento de equipo, insumos y materiales operativos

Espacios físicos	Elementos	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Salón de Clase	Mesa ergonómica	410	\$ 130.000	\$ 53.300.000
	Silla ergonómica	410	\$ 60.000	\$ 24.600.000
	Tablero acrílico	20	\$ 200.000	\$ 4.000.000
	Papeleras	20	\$ 40.000	\$ 800.000
	Locker	20	\$ 300.000	\$ 6.000.000
	Silla Docente	20	\$ 150.000	\$ 3.000.000
	Escritorio Docente	20	\$ 200.000	\$ 4.000.000

	Televisor	18	\$ 2.500.000	\$ 45.000.000
Oficinas	Silla ergonómica	5	\$ 250.000	\$ 1.250.000
	Escritorio	5	\$ 410.000	\$ 2.050.000
	Papeleras	5	\$ 30.000	\$ 150.000
	Útiles y Papelería	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
	Computador	5	\$ 3.000.000	\$ 15.000.000
	Archivador	5	\$ 300.000	\$ 1.500.000
Biblioteca	Computadores	4	\$ 3.000.000	\$ 12.000.000
	estantería	10	\$ 1.000.000	\$ 10.000.000
	Televisor	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
	Mesas	20	\$ 150.000	\$ 3.000.000
	Silla ergonómica	80	\$ 60.000	\$ 4.800.000
	Escritorio	1	\$ 410.000	\$ 410.000
	Libros	1000	\$ 20.000	\$ 20.000.000
Salón de juegos	Colchonetas	30	\$ 55.000	\$ 1.650.000
	juguetes	60	\$ 35.000	\$ 2.100.000
	Estantería	8	\$ 135.000	\$ 1.080.000
	Colgadores	30	\$ 13.800	\$ 414.000
	Rompecabezas	30	\$ 42.000	\$ 1.260.000
Baño y aseo	Papeleras baños	22	\$ 30.000	\$ 660.000
	Kit de jabones(Aseo- antibacterial)	30	\$ 42.000	\$ 1.260.000
	Puntos Ecológicos tres canecas	15	\$ 280.000	\$ 4.200.000
	Recogedores, escobas, traperos	30	\$ 12.000	\$ 360.000
Cafetería	Vajillas	400	\$ 22.000	\$ 8.800.000
	Microondas	3	\$ 1.650.000	\$ 4.950.000
	Batería de Cocina	5	\$ 1.200.000	\$ 6.000.000
Enfermería	Camillas	3	\$ 500.000	\$ 1.500.000
	Botiquín	3	\$ 1.200.000	\$ 3.600.000
Elementos deportivos	Balones basquetbol	10	\$ 130.000	\$ 1.300.000
	Balones vóleibol	10	\$ 85.000	\$ 850.000
	Balones Futbol	10	\$ 65.000	\$ 650.000
Total				\$ 256.994.000

Fuente: Los autores del proyecto

4.3.7.5 Distribución de la planta

Según la NTC 4595, el área mínima por estudiante en las aulas de clase debe ser de 1,65 m² para los niveles de educación básica y media, y de 2 m² para el nivel de educación preescolar (ICONTEC, 2020).

Este terreno tiene un tamaño suficiente (con posibilidad de seguir ampliando) para albergar 25 aulas de clase, área administrativa, laboratorio, la biblioteca, salas de cómputo, espacio de juegos infantiles, entre otros. Estas áreas incluyen el espacio utilizado por el docente, el mobiliario, los equipos y los materiales didácticos distribuidos así:

Tabla 28. Distribución de la planta

PISO 1	Área administrativa Aulas para preescolar (Prejardín, jardín, transición) Aulas primaria (Grados de primero a quinto) Cancha de microfútbol.
PISO 2	Aulas para bachillerato (de sexto a undécimo), Dos salas de sistemas 1 laboratorio biblioteca
PISO 3	Zona de juegos Salón múltiple

Fuente: Los autores del proyecto

Tabla 29. Número de estudiantes proyectados por grado

Grado	N° de estudiantes proyectado
Prejardín	5
Jardín	15
Transición	20
Primero	50
Segundo	50
Tercero	50
Cuarto	25
Quinto	25
Sexto	50

Séptimo	25
Octavo	25
Noveno	25
Decimo	20
Once	15
Total	400

Fuente: Los autores del proyecto

4.3.7.6 Descripción del proceso

Teniendo en cuenta que el Colegio Bilingüe San Juan de Dios tiene certificación de calidad del ICONTEC bajo la norma ISO 9001:2015, ya cuenta con una sólida estructura de procesos y procedimientos, los cuales esta nueva sede acogería, entre ellos el de admisiones y matrículas, procedimiento que se aplicaría de la siguiente manera:

Tabla 30. Procedimiento de admisiones y matrículas CBSJD

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	CONTROL
1. Inicio		
2. Define y comunica el Cronograma de Admisión y Matrícula.	Comité Directivo.	Cronograma de Admisiones y matrícula aprobado.
3. Elabora la estrategia de actualización y divulgación de la información de admisiones y matrículas.	Comité Directivo del Colegio San Juan de Dios. Área de Comunicaciones	Acta estrategia de mercadeo
4. Solicita la producción y publicación de la información de admisiones y matrícula al proceso Gestión de Comunicaciones por los canales institucionales de comunicación: <ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de Inscripciones y Matriculas (código) • Disponibilidad de cupos • Requisitos de admisiones y matriculas • Costos de matricula • Solicitud de Piezas de Comunicaciones 	Rectoría y Coordinación Administrativa.	Seguimiento al cronograma de admisiones y matriculas y marketing digital.
5. Suministra información general sobre el proceso de inscripción y matrículas a los padres de familia e interesados. Planillas de asistencia y/o chats de redes sociales	Servicio de Atención al Cliente. Página web del Colegio San Juan de Dios. Auxiliar Administrativa	Registro de atención y Servicio al Cliente
6. Recepción del soporte de pago del formulario de los aspirantes	Auxiliar Administrativa	Soportes de pago radicados

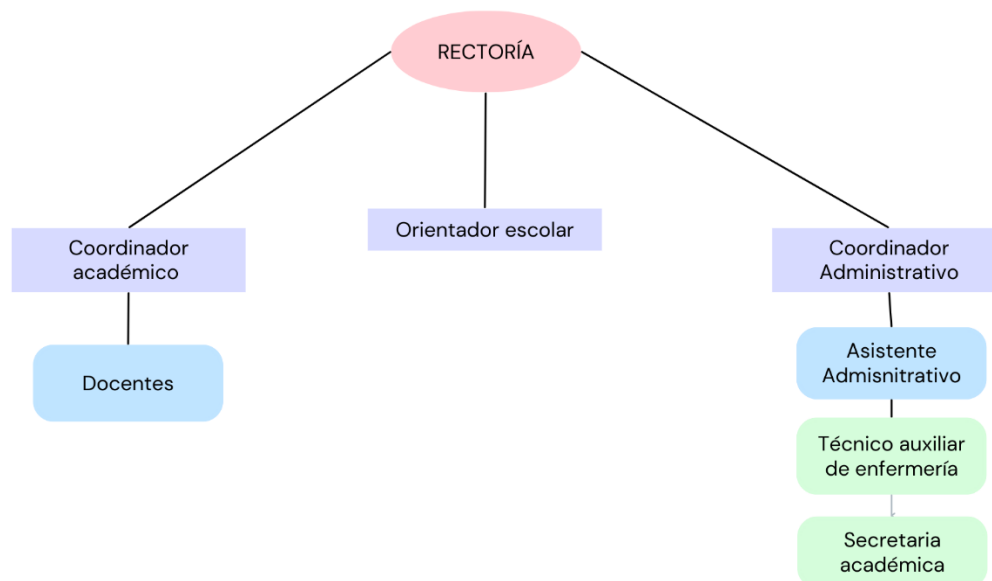
7. Informa a Orientación escolar y secretaria Académica el listado de aspirantes que hayan comprado el formulario para continuar con el proceso de admisión	Auxiliar Administrativa	Correo electrónico
8. Genera reporte semanal de aspirantes inscritos a la Rectoría y la Coordinación Administrativa.	Secretaría Académica.	Reporte consolidado de inscritos vía correo electrónico
9. Genera la programación de la convocatoria a las entrevistas de admisión y convoca al equipo de entrevistadores.	Orientadora Escolar Servicio de Bienestar Escolar.	Entrevista
10. Aplica las entrevistas de acuerdo con el formato "Entrevista de ingreso a grupo Familiar" y examen de admisión.	Orientación escolar y Coordinación Académica	Formato de entrevista y examen de admisión
11. Entrega a la Coordinación Académica los resultados de las entrevistas.	Orientación Escolar	Entrevista
12. Entrega a Comité Directivo los resultados de la entrevista y examen de admisión para aprobación de lista de admitidos.	Coordinación Académica	Acta Comité Directivo. Proceso de admisión
13. Entrega listados de los estudiantes antiguos que han separado su cupo para el año siguiente.	Secretaría Académica.	Listado de estudiantes con separación de cupo
14. Entrega listado de documentación definida por el Colegio para formalizar el proceso matrícula.	Coordinación Administrativa.	Lista de documentos para formalizar matrícula
15. Entrega a Coordinación administrativa las novedades respectivas para la asignación de tarifas.	Auxiliar administrativa	Tarifas asignadas
16. Verifica que las facturas cumplan con las tarifas asignadas para paso a modo productivo en la plataforma académica educativa y administrativa	Coordinación Administrativa	Visto bueno Coordinación Administrativa
17. Generación recibo de matrícula a través de la plataforma contratada por el CBSJD	Coordinación Administrativa.	Recibo de pago
18. Entrega documentación física para formalización de matrícula. El padre entrega carta de solicitud al descuento que aplique.	Padres de familia	Documentación de matrícula
19. Recepciona y verifica la documentación solicitada para el proceso de matrícula de los estudiantes antiguos y aspirantes admitidos.	Secretaria Académica	Recibido completo de la carpeta de documentos para matrícula por parte de la Secretaría Académica y auxiliar administrativa
20. Archivo		

Fuente: Comité de calidad. (2022). Procedimiento de admisiones, matrícula y renovación de matrícula. Colegio Bilingüe San Juan de Dios.

4.3.7.7 Organización del recurso humano

Para esta nueva sede, y teniendo en cuenta el personal proyectado, el organigrama se estructuró de la siguiente forma.

Imagen 5. Organigrama



Fuente: Los autores del proyecto

4.3.7.8 Objetivos de cargo

- **Rector:** Velar y asegurar el desarrollo técnico y humano de los estudiantes, a través de la formación técnica, disciplinaria y convivencial, basada en competencias, en el aprendizaje significativo y en principios Juandedianos como la ética, calidad, eficiencia y la humanización.
- **Coordinador académico:** Liderar los procesos académicos y formativos establecidos institucionalmente para los niveles de educación inicial y básica a fin de garantizar la prestación de un servicio educativo con altos estándares de calidad a través de acompañamientos oportunos y pertinentes, que den cumplimiento a los requerimientos legales vigentes.
- **Coordinador administrativo:** Controlar los procesos administrativos del CBSJD, a fin de lograr la efectiva distribución y utilización de los recursos materiales y financieros disponibles, asignándolos equitativamente y administrándolos para la eficiente prestación del servicio educativo.

- **Docente:** Realizar la planeación y ejecución de las actividades propias de los planes de estudio definidos institucionalmente para las asignaturas a su cargo y así garantizar procesos de enseñanza aprendizaje que beneficien el desarrollo integral de los estudiantes a su cargo.

- **Secretaria académica:** Administrar y preservar la integridad de la información institucional de carácter legal y académico para garantizar el cumplimiento de los requisitos legales.

Atender los requerimientos institucionales de registro y control de los procesos de inscripción, admisión y matrícula de estudiantes nuevos y antiguos, tendientes a la expedición de las certificaciones y titulaciones de ley.

- **Orientador escolar:** Liderar los servicios de bienestar escolar establecidos institucionalmente para los niveles de educación inicial, básica y media con el ánimo de contribuir al desarrollo integral del estudiante a través de estrategias de acompañamiento e intervención que brinden atención a la persona en su entorno escolar y familiar para dar cumplimiento a los requerimientos legales vigentes.

- **Técnico auxiliar de enfermería:** Liderar los procesos del servicio de enfermería, orientado a la prevención y cuidado de la salud y a la prestación de los primeros auxilios para los estudiantes de los niveles de educación inicial, básica y media, de los docentes y demás colaboradores del CBSJD a fin de garantizar la prestación de un servicio educativo con altos estándares de calidad a través de acompañamientos oportunos y pertinentes, que den cumplimiento a los requerimientos de los estudiantes y sus familias

- **Técnico auxiliar administrativo :** Brindar soporte administrativo al Rector, además de prestar atención oportuna y acertada a los usuarios internos y externos del Instituto San Juan de Dios.

- **Técnico auxiliar de biblioteca:** Velar por el óptimo funcionamiento de la Biblioteca, garantizando la custodia de los activos fijos que tiene bajo su responsabilidad, además de prestar un excelente servicio a la comunidad educativa en general.

- **Fuente:** Coordinación de talento humano (2021). Perfiles de cargo. Orden Hospitalaria San Juan de Dios.

4.3.8 Plan financiero

4.3.8.1 Datos, supuestos y políticas económicas y financieras

Para el cálculo del porcentaje de incremento de tarifas que se proyectaron para el 2024, se tomó como base los aumentos realizados en los años 2022 y 2023 que fueron realizados por el ministerio de educación, de acuerdo al IPC, para 2022 subió el 7.7%, para el 2023 subió el 11.59% estos incrementos fueron para las instituciones que cuenten con acreditación de alta calidad y estrategias de educación inclusiva, (ministerio de educación: 2022), el banco central presume que para el 2024 un incremento del IPC 3.5% (la república: 2023), teniendo en cuenta estas cifras se presumió que las tarifas para el 2024 subirá al 13% para las instituciones que cuenta acreditación de alta calidad y estrategias de educación inclusiva; por otro lado, el supuesto de costos y gastos que se proyectó teniendo en cuenta el estrato en la cual se propone la apertura la nueva sede, actualmente la única institución del Colegio Bilingüe San Juan de Dios está ubicada en un estrato 3, la nueva sede se pretende construir en un estrato 4, se tiene en cuenta la información suministrada por la secretaria de planeación de Bogotá donde nos suministra que la población de los estratos 1, 2 y 3 cuenta con una baja capacidad de pago, por lo que recibe subsidios. La población de los estratos 5 y 6 que cuenta con altos recursos económicos, por ende, paga sobrecostos sobre el valor de los servicios públicos. Y la población de estrato 4 no recibe subsidios ni paga sobrecostos. (Secretaría de Planeación de Bogotá: 2023)

Con esta información se realizó la proyección económica y financiera de supuesto para establecer el plan financiero.

4.3.8.2 Análisis de costos

Para el realizar el plan financiero se analizaron los costos fijos y costos variables que conlleva la apertura de una nueva sede educativa. Dentro de los costos fijos, los costos de personal son los más representativos ya que los docentes deben

tener cierto perfil profesional (En su mayoría bilingües) para desempeñar funciones en la institución, cumpliendo con la propuesta de servicio educativo.

El consumo de servicios públicos se estipula de acuerdo con la estratificación del lugar donde se propone realizar la inversión.

En el presupuesto proyectado, se determina que los costos fijos y costos variables son los siguientes:

Costo total: Total de costos variables + Total de costos fijos

Costo total: \$500.003.000 + \$1.289.115.000

Para un total de costos de \$1.789.118.000

Para determinar si la inversión es rentable o no, el grupo investigador comparó el ingreso total con el costo total. En este caso, el ingreso total es de \$3.590.058 y el costo total es de \$1.789.118.

En este presupuesto proyectado, la diferencia es de \$1.800.939, lo que significa que el ingreso total es mayor que el costo total, por lo tanto, se puede concluir que la inversión es rentable.

4.3.8.3 Inversión inicial

La inversión inicial que se estudió y se requiere para ejecutar el proyecto es de \$11.420.369.266, esta comprende la adquisición del terreno, y construcción de infraestructura de la institución educativa la cual constaría de 3 pisos inicialmente. Adicionalmente incluye la inversión en TICS y mobiliaria.

A continuación, se muestra el detalle de la inversión:

Tabla 31. Inversión Inicial

Información del proyecto	Cantidades
Área Construida m2	2.400
N° de pisos	3
Valor m2	\$ 3.008.487
Componentes	Valor del proyecto
Estudio de viabilidad y diseño	\$ 119.153.279
Construcción de la infraestructura	\$ 5.161.077.701
Costos indirectos de obra	\$ 412.886.216
Interventoría	\$ 361.275.439
Supervisión técnica	\$ 103.221.554
Licencia de Construcción	\$ 37.260.130
Administración de obra	\$ 368.500.948
Total Construcción	\$ 6.563.375.266
Dotación TICS	\$ 400.000.000
Dotación mobiliaria	\$ 256.994.000
Total Dotación	\$ 656.994.000
Total Construcción y dotación	\$ 7.220.369.266
Compra de Terreno	\$ 4.200.000.000
Valor Total del proyecto	\$ 11.420.369.266

Fuente: Los autores del proyecto

4.3.8.4 Fuentes de financiamiento

Teniendo en cuenta el valor de inversión inicial detallado anteriormente, el grupo investigador propone las siguientes fuentes económicas para el financiamiento del proyecto:

- Financiamiento por parte de las unidades de negocio de Colombia de la Orden Hospitalaria de San Juan De Dios (Clínica Nuestra Señora De La Paz, Casa Hogar Quinta San Rafael, Clínica Mederi, Clínica Can Juan De Dios de la Ceja, Clínica San Juan De Dios de Manizales y el Hospital San Rafael de Pasto)
- Financiación por parte de las otras clínicas y unidades de negocio que hacen parte de la Orden Hospitalaria De San Juan de Dios y que tiene presencia en

otros países (Cuba, México, Venezuela; Ecuador, Perú, Chile, Argentina, Honduras y Bolivia)

- Inversionistas
- Financiamiento a través de préstamos bancarios.

4.3.8.5 Financiamiento de la inversión

Para este proyecto se pretende realizar la financiación de la inversión proyectada con fondos disponibles de la Orden Hospitalaria San Juan de Dios, con el fin de reducir el valor del costo de interés que cobraría una entidad financiera, teniendo en cuenta lo anterior se realiza la proyección del pago total de la deuda en 18 años con cuotas fijas mensuales de \$52.872.000, es decir que, se pagaría cuotas anuales de \$634.464.959 como se evidencia en la tabla 29 del resumen de la amortización de la deuda.

Tabla 32. Resumen amortización de la deuda sin interés

Valor del préstamo	11.420.369.266
TNA (30/360)	0,00%
Años	18
Frecuencia de Pago	Mensual
Interés equivalente	0,000%
N° de pagos por año	12
N° Total de Cuotas	216
CUOTA A PAGAR	\$ 52.872.079,94

Resumen:	
Valor préstamo	\$ 11.420.369.266,00
Suma de Cuotas	\$ 11.420.369.266,00
Suma de Interés	\$ -

Fuente: Autores del proyecto

Para evaluar el impacto financiero del préstamo con cobro de interés para financiar la inversión del proyecto, se realizó una proyección de otro escenario alternativo en el

que la entidad prestadora cobraría un interés del 1,23%, que corresponde a la tasa de interés actual más baja para crédito en Colombia, según Pulzo.com. (2021:1).

Bajo este supuesto, el valor de las cuotas mensuales fijas sería de \$58.967.798, lo que implicaría un pago anual de \$707.613.580. La tabla 30 muestra el resumen de la amortización de la deuda para este escenario.

Tabla 33. Resumen amortización de la deuda con interés

Valor del préstamo	11.420.369.266
TNA (30/360)	1,23%
Años	18
Frecuencia de Pago	Mensual
Interés equivalente	0,103%
N° de pagos por año	12
N° Total de Cuotas	216
CUOTA A PAGAR	\$ 58.967.798,38

Resumen:	
Valor préstamo	\$ 11.420.369.266
Suma de Cuotas	\$ 12.737.044.450
Suma de Interés	\$ 1.316.675.184

Fuente: Autores del proyecto

4.3.8.6 Proyección flujo de caja

- Se realiza flujo de caja proyectado con un recaudo del 95% de los estudiantes matriculados por grado según la tabla 31.
- En el presupuesto proyectado, al rubro de mantenimiento se le asignó un valor al año de \$18.966.000 millones teniendo en cuenta que toda las instalaciones, equipos y redes son nuevas, sin embargo, se tuvo en cuenta el valor de los mantenimientos preventivos y reglamentarios (Control de plagas, lavado de tanques, cambio de vidrios, entre otros).

- Se contempla una inversión inicial de \$200.000.000 para el personal que iniciará operaciones previas de admisiones, matriculas y marketing de la nueva sede.
- Se contemplan dos escenarios para el pago del préstamo del valor de la inversión del proyecto, uno con sin cobro de interés y otro con el cobro de interés a la tasa más baja del mercado (1,23%).

**Tabla 34. Proyección flujo de caja
(Inversión del proyecto sin interés)**

		FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2024											
FLUJO DE CAJA	DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1- Saldo inicial	Saldo inicial flujo caja	200.000	54.684	1.081.412	969.303	921.094	863.329	813.538	768.492	717.656	672.301	625.940	577.575
	Total	200.000	54.684	1.081.412	969.303	921.094	863.329	813.538	768.492	717.656	672.301	625.940	577.575
2- Ingresos	Recaudos de pensiones, matriculas, inscripciones.		1.235.734	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	-
	Recaudos inscripciones y certificaciones.	30.000	2.000	200	20	20	200	200	500	2.000	10.000	15.000	-
	Recaudos otros (recuperacion de cartera)												90.000
	Otros Ingresos (Donaciones /No Operacionales/ Recobros/ Financieros)	-	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	-
	Total	30.000	1.239.634	149.849	149.669	149.669	149.849	149.849	150.149	151.649	159.649	164.649	90.000
3- Egresos	Gastos de personal	79.192	113.249	118.643	114.960	115.033	113.115	112.995	113.802	113.096	113.629	117.018	64.385
	Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Servicios publicos	7.255	5.005	7.805	5.005	7.205	5.105	7.605	5.405	7.805	5.305	7.805	4.605
	Mantenimiento y reparaciones	-	-	-	-	-	-	3.448	3.448	3.448	3.448	5.173	-
	Aseo y vigilancia	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
	Bibliobanco	19.700	21.700	2.800	1.700	12.200	6.700	1.700	1.700	2.200	1.700	11.700	4.700
	Impuestos (Rte Fuente, ICA y demas)	-	3.334	59.996	4.755	-	4.755	-	4.758	-	4.837	-	4.482
	Otros (diversos)no operacionales	2.200	2.500	5.400	4.400	5.900	2.900	2.100	4.800	3.400	10.000	4.200	3.350
	Total	121.347	158.788	207.644	143.820	153.338	145.574	140.849	146.914	142.949	151.919	158.895	94.522
4- Flujo de caja Inversion	Inversiones proyecto	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872
	Total	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872	52.872
	4*1000	697	847	1.042	787	825	794	775	799	783	819	847	590
	Comisiones pagos	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
	Total	1.097	1.247	1.442	1.187	1.225	1.194	1.175	1.199	1.183	1.219	1.247	990
6- Saldo final	Saldo Final Mes	- 145.316	1.026.728	- 112.109	- 48.209	- 57.766	- 49.791	- 45.046	- 50.835	- 45.355	- 46.361	- 48.365	- 58.383
	Total Acumulado	54.684	1.081.412	969.303	921.094	863.329	813.538	768.492	717.656	672.301	625.940	577.575	519.192

Fuente: Los autores del proyecto

**Tabla 35. Proyección flujo de caja
(Inversión del proyecto con interés)**

		FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2024											
FLUJO DE CAJA	DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1- Saldo inicial	Saldo inicial flujo caja	200.000	48.565	1.069.173	950.945	896.617	832.732	776.822	725.656	668.701	617.227	564.746	510.262
	Total	200.000	48.565	1.069.173	950.945	896.617	832.732	776.822	725.656	668.701	617.227	564.746	510.262
2- Ingresos	Recaudos de pensiones, matrículas, inscripciones.		1.235.734	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	147.749	-
	Recaudos inscripciones y certificaciones.	30.000	2.000	200	20	20	200	200	500	2.000	10.000	15.000	-
	Recaudos otros (recuperacion de cartera)							-	-	-	-	-	90.000
	Otros Ingresos (Donaciones /No Operacionales/ Recobros/ Financieros)	-	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	-
	Total	30.000	1.239.634	149.849	149.669	149.669	149.849	149.849	150.149	151.649	159.649	164.649	90.000
3- Egresos	Gastos de personal	79.192	113.249	118.643	114.960	115.033	113.115	112.995	113.802	113.096	113.629	117.018	64.385
	Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Servicios publicos	7.255	5.005	7.805	5.005	7.205	5.105	7.605	5.405	7.805	5.305	7.805	4.605
	Mantenimiento y reparaciones	-	-	-	-	-	-	3.448	3.448	3.448	3.448	5.173	-
	Aseo y vigilancia	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000
	Bibliobanco	19.700	21.700	2.800	1.700	12.200	6.700	1.700	1.700	2.200	1.700	11.700	4.700
	Impuestos (Rte Fuente, ICA y demas)	-	3.334	59.996	4.755	-	4.755	-	4.758	-	4.837	-	4.482
	Otros (diversos)no operacionales	2.200	2.500	5.400	4.400	5.900	2.900	2.100	4.800	3.400	10.000	4.200	3.350
	Total	121.347	158.788	207.644	143.820	153.338	145.574	140.849	146.914	142.949	151.919	158.895	94.522
4- Flujo de caja Inversion	Inversiones proyecto	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967
	Total	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967	58.967
	4*1000	721	871	1.066	811	849	818	799	824	808	844	871	614
	Comisiones pagos	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
	Total	1.121	1.271	1.466	1.211	1.249	1.218	1.199	1.224	1.208	1.244	1.271	1.014
6- Saldo final	Saldo Final Mes	- 151.435	1.020.608	- 118.228	- 54.328	- 63.885	- 55.910	- 51.166	- 56.955	- 51.474	- 52.481	- 54.484	- 64.503
	Total Acumulado	48.565	1.069.173	950.945	896.617	832.732	776.822	725.656	668.701	617.227	564.746	510.262	445.759

Fuente: Los autores del proyecto

4.3.8.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de ingresos que iguala los costos totales de una empresa, es decir, el nivel en el que no hay ni ganancias ni pérdidas. Para determinar el punto de equilibrio se realizó un análisis financiero que consideró los costos fijos y variables, el precio de la matrícula y pensión mensual (Por los diez meses del periodo escolar), para cada grado que ofrece el colegio. El resultado fue que el punto de equilibrio se alcanzaba con un número diferente de estudiantes por grado, como se visualiza en la tabla 33 y en el detalle del anexo 4. Estos números indican la cantidad mínima de estudiantes que debe tener cada grado para que la nueva sede sea rentable.

Teniendo en cuenta los grados de escolaridad ofertados por el Colegio, se busca determinar el número mínimo de estudiantes que se requiere para cada uno de ellos donde los gastos y las ganancias se igualen de este modo no se generen perdidas, para ello se utiliza la siguiente formula:

Punto de equilibrio = Total costos directos + gastos de administración / Precio de venta de cada grado.

Es importante mencionar que la formula tradicional de punto de equilibrio no aplica para este proyecto ya que el modelo de negocio del colegio es de prestación de servicio y no de economía de escala.

La aplicación de esta dio como resultado un total de 197 estudiantes, distribuidos desde el grado prejardín al grado once como se evidencia en la tabla 33.

Tabla 33. Punto de equilibrio

	Grado	MOD	MP (Materiales)	CIF	Costo Directo Total	Gastos Administrativos	TOTAL COSTO Y GASTOS	Pensión	PUNTO DE EQUILIBRIO
1	Prejardin	56.791.434	4.687.448	15.202.000	76.680.882	37.847.749	114.528.631	12.716.250	10
1	Jardín	56.791.434	4.687.448	15.202.000	76.680.882	37.189.527	113.870.409	12.495.098	10
1	Transición	56.791.434	4.687.448	15.202.000	76.680.882	37.189.527	113.870.409	12.495.098	10
1	Primero	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	34.846.473	110.387.355	11.707.869	10
1	Primero	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	34.846.473	110.387.355	11.707.869	10
1	Segundo	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	33.501.791	109.042.673	11.256.077	10
1	Segundo	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	33.501.791	109.042.673	11.256.077	10
1	Tercero	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	32.351.503	107.892.385	10.869.598	10
1	Cuarto	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	31.483.394	107.024.276	10.577.927	11
1	Quinto	56.791.434	3.547.448	15.202.000	75.540.882	31.483.394	107.024.276	10.577.927	11
1	Sexto	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	23.326.584	99.067.466	7.837.367	13
1	Sexto	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	23.326.584	99.067.466	7.837.367	13
1	Séptimo	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	23.078.226	98.819.108	7.753.922	13
1	Octavo	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	23.078.226	98.819.108	7.753.922	13
1	Noveno	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	21.725.215	97.466.098	7.299.332	14
1	Décimo	56.791.434	3.747.448	15.202.000	75.740.882	21.905.291	97.646.174	7.359.835	14
1	Undécimo	56.791.434	3.847.448	15.202.000	75.840.882	19.321.254	95.162.136	6.491.638	15
17	TOTALES	965.454.378	65.226.622	258.434.000	1.289.115.000	500.003.000	1.789.118.000	167.993.171	197

Fuente: Autores del proyecto

4.3.8.8 Análisis de rentabilidad

Bajo la proyección establecida en el proyecto se obtiene que la rentabilidad financiera con relación a los ingresos y costos totales es del 50% lo que quiere decir que proyecto es rentable.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \text{Costos totales} / \text{Ingresos totales} * 100$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = \$1.789.118.000 / \$3.590.058.000 * 100$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = 49,83\%$$

4.3.8.9 Balance General proyectado

- A continuación, se muestra la proyección del balance general a cierre 31 de diciembre de 2024 para la nueva sede del CBSJD.

Tabla 36. Balance general proyectado

Orden Hospitalaria de San Juan de Dios
Colegio Bilingüe San Juan de Dios
Balance a Diciembre 31 de 2024

	2024
Activos	
Disponible	519.192.000
Cuentas por Cobrar	30.000.000
Deterioro	
Activos Corrientes	549.192.000
Propiedad plantas y equipos	11.420.369.266
Depreciación	-193.688.000
Activos Fijos	11.226.681.266
TOTAL ACTIVOS	11.775.873.266
Pasivos	
Cuentas por pagar	10.785.905.266
TOTAL PASIVOS	10.785.905.266
TOTAL PATRIMONIO	989.968.000

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 37. Estado de resultados proyectado

**Orden Hospitalaria de San Juan de Dios
Colegio Bilingüe San Juan de Dios
Estado de Resultados a Diciembre 31 de 2024**

Operacionales Evento	3.643.398.000
(-) Deduccion, rebajas y descuentos	53.340.000
Ingresos Operacionales Netos	3.590.058.000
Gastos de personal	1.289.115.000
Honorarios (gastos)	
Suministros(Gastos)	
Arrendamientos (Gastos)	
Impuestos, tasas y gravámenes (Gastos)	86.916.000
Contribuciones y afiliaciones (Gastos)	
Seguros (Gastos)	15.000.000
Bibliobanco**	
Servicios (Gastos)	239.470.000
Mantenimiento-rep-adec e instalacion (Gastos)	18.966.000
Otros gastos (diversos) incluye gastos de bibliobanco	139.650.000
Gastos Legales (Gasto)	
Gastos de Viaje (Gastos)	0
Total Costos y Gastos	1.789.117.000
Resultado del Ejercicio antes de Provisiones	1.800.941.000
Provision de cartera	30.000.000
Provision para contingencias	
Resultado del Ejercicio	1.770.941.000
Depreciaciones	193.688.000
Amortizaciones	23.150.000
Resultado operacional	1.554.103.000
Ingresos No Operacionales	19.000.000
Gastos No Operacionales	14.404.000
RESULTADO NETO	1.558.699.000

Fuente: Autores del proyecto

4.3.8.10 Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado

Partiendo del análisis realizado para cada rubro, se proyecta estado de pérdidas y ganancias de la nueva sede con cierre a 31 de diciembre del 2024

Tabla 38. Estado de ganancias y pérdidas proyectado

	PROYECCION DE PRESUPUESTO EN MILES 2024 PARA LA NUEVA SEDE CBSJD -												ACUMULADO PROYECTADO 2024	%
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
INGRESOS OPERACIONALES NETOS	30.000	476.326	339.710	339.530	339.530	339.710	339.710	340.010	341.510	349.510	354.510	-	3.590.058	100%
OPERACIONALES EVENTO	30.000	481.660	345.044	344.864	344.864	345.044	345.044	345.344	346.844	354.844	359.844	-	3.643.398	101%
(-) DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DESCUENTOS	-	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	5.334	-	53.340	-1%
COSTOS DE PRESTACION DE SERV. DE SALUD	121.777	160.418	208.074	159.250	153.768	146.004	141.279	148.544	143.379	152.349	159.325	94.952	1.789.118	50%
COSTOS Y GASTO DE PERSONAL	79.192	113.249	118.643	114.960	115.033	113.115	112.995	113.802	113.096	113.629	117.018	64.385	1.289.115	36%
HONORARIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%
IMPUESTOS TASA Y GRAVAMENES	-	3.334	59.996	4.755	-	4.755	-	4.758	-	4.837	-	4.482	86.916	2%
SEGUROS	-	-	-	15.000	-	-	-	-	-	-	-	-	15.000	0%
SERVICIOS	20.685	19.635	21.235	18.435	20.635	18.535	21.035	20.035	21.235	18.735	21.235	18.035	239.470	7%
MANTEN - REP - ADEC E INSTALACION	-	-	-	-	-	-	3.448	3.448	3.448	3.448	5.173	-	18.966	1%
OTROS COSTOS (DIVERSOS)	21.900	24.200	8.200	6.100	18.100	9.600	3.800	6.500	5.600	11.700	15.900	8.050	139.650	4%
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE PROVISIONES (EBITDA AP)	- 91.777	315.908	131.636	180.281	185.762	193.706	198.431	191.467	198.131	197.161	195.185	94.952	1.800.939	50%
PROVISION CARTERA							30.000						30.000	1%
PROVISION PARA CONTINGENCIAS													-	0%
RESULTADO DEL EJERCICIO EBITDA	- 91.777	315.908	131.636	180.281	185.762	193.706	168.431	191.467	198.131	197.161	195.185	94.952	1.770.939	49%
DEPRECIACIONES	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	16.141	193.688	5%
AMORTIZACIONES DE ACTIVOS DIFERIDOS	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	23.150	1%
RESULTADO OPERACIONAL	- 109.847	297.839	113.566	162.211	167.692	175.636	150.362	173.397	180.061	179.091	177.115	113.021	1.554.102	43%
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	-	19.000	1%
GASTOS NO OPERACIONALES	1.097	1.247	1.442	1.187	1.225	1.194	1.175	1.199	1.183	1.219	1.247	990	14.404	0%
FINANCIEROS	1.097	1.247	1.442	1.187	1.225	1.194	1.175	1.199	1.183	1.219	1.247	990	14.404	0%
EXTRAORDINARIOS - DIVERSOS													-	0%
RESULTADO NETO ANTES DE IMPUESTOS	- 110.943	298.492	114.024	162.924	168.368	176.342	151.087	174.098	180.778	179.772	177.768	114.011	1.558.698	43%
PROVISION PARA RENTA (excedente fiscal)													-	0%
RESULTADO NETO DESPUES DE IMPUESTOS	- 110.943	298.492	114.024	162.924	168.368	176.342	151.087	174.098	180.778	179.772	177.768	114.011	1.558.698	43%

Fuente: Autores del proyecto

Conclusiones

En este trabajo se construyó un plan de negocio para la proyección de otra sede del Colegio Bilingüe San Juan de Dios con el fin obtener nuevos ingresos para la sostenibilidad y trayectoria de esta institución.

Lo más importante de la construcción del plan de negocios, fue la proyección que surgió por medio del análisis financiero de la sede actual de la institución educativa, la estrategia implementada para el análisis de mercado y el diseño de plan de negocio bajo la estructura del libro: Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio (2009) de Weinberger Villarán porque aportó de manera significativa a la proyección del plan negocios que dio como resultado el análisis del entorno, por medio de la implementación de encuestas y fuentes secundarias, que permitieron identificar la ubicación más oportuna para la proyección del plan de negocios en la localidad Usaquén, UPZ Los cedros, barrio Cedritos.

Lo que más ayudo en la construcción del plan, fue el estudio financiero en el que se evidenció que el plan de negocios es viable y rentable, dando respuesta al problema de investigación planteado, ya que se idéntico una oportunidad de mercado para ofrecer un servicio educativo bilingüe de alta calidad, con una propuesta de valor diferenciada y una estrategia de mercado adecuada; se realizó un estudio en el que sustenta la factibilidad del proyecto, reflejando un flujo de caja positivo y una tasa de retorno superior al costo de capital. Además, se consideraron posibles afectaciones del proyecto planteando soluciones como por ejemplo los posibles inversionistas.

Lo más difícil de la construcción del plan de negocios, fue equilibrar el PxQ (precio x cantidad) versus costos, gastos e inversión del proyecto, para lograr la viabilidad y rentabilidad del mismo.

Recomendaciones

- Las autoras del proyecto recomiendan realizar una actualización de este estudio, en caso de no ser ejecutado para la fecha proyectada (año 2024)
- Buscar alianzas estratégicas con instituciones educativas, entidades públicas o privadas, organizaciones sociales o empresas, que puedan apoyar el proyecto
- Definir indicadores gestión, que ayuden a la medición del cumplimiento de los objetivos del proyecto, a nivel académico, administrativo, financiero y social

Referencias

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2005). Por medio de la cual se adopta el Plan Maestro de Movilidad para Bogotá Distrito Capital (Decreto Distrital 319 de 2006). [7https://normas-apa.org/referencias/citar-normas-tecnicas-o-de-calidad/](https://normas-apa.org/referencias/citar-normas-tecnicas-o-de-calidad/)
- Ángel Pérez. (2021). La pandemia: tragedia para la educación en Colombia. Razón Pública. Recuperado de: <https://razonpublica.com/la-pandemia-tragedia-la-educacion-colombia/>
- Carlos Fernando Carrera, A. V. (2019). Plan de negocios. Guayaquil-Ecuador: Grupo Compás.
- Castro, T. M. (2016). Emprendimiento y plan de negocio. RIL editores.
- Colegio Bilingüe San Juan de Dios. (2023). Quienes Somos. Orden hospitalaria San Juan de Dios. Recuperado de: <https://colegiobilinguesanjuandedios.edu.co/inicio/nuestra-institucion/>
- Comité de calidad. (2022). Procedimiento de admisiones, matrícula y renovación de matrícula. Colegio Bilingüe San Juan de Dios.
- Constitución política de Colombia 1991
- Coordinación de talento humano (2021). Perfiles de cargo. Orden Hospitalaria San Juan de Dios.
- Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. Contaduría Universidad de Antioquia, (54), 149-168. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0121-68052010000100011
- Cortes, C.(2020).Plan de comunicaciones cbsjd.P2
- Cubas Cairo, J. M., & Reinoso Vásquez, K. V. (2016). Plan de negocio para la creación de un Colegio Privado Bilingüe en el Cono Norte de Lima Metropolitana. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Decreto 2613 del 2022

- Delgado, F. (2019). Como hacer una matriz PCI <https://www.youtube.com/watch?v=KKbb2t7FPkY>
- Fleitman, J. (2000). Negocios exitosos. Mc. Graw Hill.
- Freire, A (2012). Pasión por Emprender. De la idea a la cruda realidad. Bogotá: Editorial Norma.
- Gerencia.com. (21 de 01 de 2023). Obtenido de <https://www.gerencia.com/punto-de-equilibrio.htm>
- ICONTEC. (2020). Planeamiento y diseño de instalaciones y ambientes escolares (NTC 4595). ICONTEC. <https://www.scribbr.com/apa-examples/pdf/>
- Manrique. S., & Otero. J. (2017). Propuesta de plan de negocios "construcción de una institución educativa, con énfasis en resolución de problemas, experimentación e investigación en Bogotá, Colombia". Bogotá D.C: Universidad distrital Francisco José de Caldas.
- Moreno Castro, T. F. (2016). Emprendimiento y plan de negocio. RIL editores. <https://elibro.net/es/lc/biblioibero/titulos/67489>
- Portafolio.co. (2021, Febrero 5). Rajados en oferta de educación bilingüe.
- <https://www.portafolio.co/tendencias/rajados-en-oferta-de-educacion-bilinguee-532711>
- Portafolio. (2022, Octubre 19). Así aumentarán las matrículas de colegios privados en el 2023. Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/matriculas-de-colegios-privados-aumento-de-tarifas-para-2023-572816>
- Preguntas frecuentes. (s/f). Gov.co. Recuperado el 21 de agosto de 2023, de <https://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estratificacion/preguntas-frecuentes>
- Pulzo.com. (2021:1). Bancolombia, BBVA y otros bancos con tasas bajas para crédito en Colombia.
- <https://www.pulzo.com/economia/bancolombia-bbva-otros-bancos-con-tasas-bajas-credito-colombia-PP1059456>

- Qualtrics. (2020, octubre 28). Cómo calcular el tamaño de una muestra. <https://www.qualtrics.com/es-la/gestion-de-la-experiencia/investigacion/calcular-tomano-muestra/>
- Quaranta, N. (2020). Planes de negocio. Editorial Universidad Adventista del Plata, Argentina. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/biblioibero/130238?page=16>. Consultado en: 21 May 2023
- Rueda, L (2016). "Plan de negocios para determinar la viabilidad de la creación de una institución educativa privada en la ciudad de Acacías". Trabajo de grado para optar el título de Administrador de Empresas. Universidad de Los Llanos
- Rus, E. (01 de Abril de 2020). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Salmorán, R. M. (2016). Proyecto de inversión para una institución educativa de nivel preescolar. Pueblo
- Secretaria Distrital de Educación. (2021). Directorio único de establecimientos educativos en Bogotá D.C
- Secretaría Distrital de Planeación. (2020, diciembre 18). Estratificación por localidad. <https://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estratificacion/estratificacion-por-localidad>.
- Secretaria Distrital de Planeación. (2021). Estratificación socioeconómica. Recuperado de <https://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estratificacion/estratificacion-por-localidad>
- Secretaria Distrital de Planeación. (2021). Plan de Ordenamiento Territorial, decreto 555 del 2021. recuperado de: <https://www.sdp.gov.co/micrositios/pot/decreto-pot-bogota-2021>
- Serna Gómez, H. (2015). Gerencia estratégica: teoría, metodología, alineamiento, implementación y mapas estratégicos. 11a ed. Bogotá: 3R Editores.

- Vargas, A. (2017). Investigación de mercados. Bogotá D.C: Fundación Universitaria del Área Andina.
- Weinberger, K. (2009). Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. USAID.

ANEXOS

Link de encuesta:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=TQpbumhsw0qpbsW1oSqdaVGfFrOZTx9BIVOWvrdSu0BUNVVWTEVDUDBSWFNGM05YUFUwVzdPRVdTVS4u>

Anexo 1. Formato de encuesta aplicada

ENCUESTA ESTUDIO DE MERCADO, PROYECTO NUEVA SEDE COLEGIO BILINGUE SAN JUAN DE DIOS

Estimado/a encuestado/a:

Le agradecemos su colaboración en esta encuesta, cuyo objetivo es conocer la opinión y las

preferencias de los padres y madres de familia sobre la oferta educativa bilingüe en el norte de

Bogotá. La información recogida será utilizada únicamente con fines académicos y estadísticos, y se garantiza la confidencialidad de sus respuestas. La encuesta le tomará aproximadamente 10 minutos.

1. Genero *

Mas

culi

no

Fe

me

nin

o

Otr

o

2. ¿ Qué edad tiene? *

Entre 25 a 34 años

Entre 35 a 44 años

Entre 45 a 54 años

Mas de 55 años

3. ¿Cuál es su nivel académico? *

Primaria

Secundaria

Técnico o Tecnólogo

Universitario

Posgrado

Otro

4. Los ingresos mensuales de su núcleo familiar con base en el S.M.M.L.V. para Colombia son de :

*

Menos de un S.M.M.L.V

Entre 1 a 2 S.M.M.L.V

Entre 2 a 3 S.M.M.L.V

Mas de 3 S.M.M.L.V

5. ¿En cuál barrio de la UPZ (Unidad de planeamiento zonal) Los Cedros vive?

*

Acacias

Caobos Salazar

- Lisboa
- El contador
- Bosque de pino
- Los Cedros
- Cedritos
- Cedros Narvaez
- Los Cedros Orientales
- Cedros Salazar
- Las Margaritas

6. ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar (entre 3 y 17 años)? *

- 1
- 2
- 3
- 4
- Mas de 4

7. ¿En qué grado(s) está(n) su(s) hijo(s) actualmente? *

Transición

Primero

Segundo

Tercero

Cuarto

Quinto

Sexto

Séptimo

Octavo

Noveno

Décimo

Undécimo

8. ¿En qué tipo de colegio(s) estudian sus hijos actualmente?
(Marque todas las opciones que apliquen)

*

Público

Privado

Bilingüe

Religioso

Mixto

Masculino

FemeninoOtro

9. Si su hijo(a) estudia en un colegio bilingüe, usted esperaría que desarrolle cuál de las siguientes capacidades: *

- Comunicarse eficazmente en dos idiomas.
- Apreciar y respetar otras culturas y perspectivas.
- Pensar críticamente y resolver problemas complejos.
- Ser creativo e innovador.
- Trabajar en equipo y colaborar con otros.
- Asumir responsabilidades y liderar proyectos.
- Ninguna de las anteriores.
- No sabe/no responde

10. ¿Qué tan satisfecho/a está con el colegio(s) de su(s) hijo(s) actualmente? *

- Muy satisfecho/a
- Algo satisfecho/a
- Ni satisfecho/a ni insatisfecho/a
- Algo insatisfecho/a
- Muy insatisfecho/a

11. ¿Qué tan importante es para usted que sus hijos reciban una educación bilingüe (español-inglés)? *

- Muy importante
- Algo importante
- Ni importante ni poco importante
- Algo poco importante
- Muy poco importante

12. ¿Qué factores influyen en su decisión de elegir un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos? (Marque todas las opciones que apliquen) *

- La calidad académica
- La metodología de enseñanza
- El nivel de inglés de los profesores y estudiantes
- El precio de la matrícula y pensiones
- La ubicación y facilidad de acceso
- La infraestructura y los recursos del colegio
- El prestigio y la reputación del colegio
- Las actividades extracurriculares y culturales que ofrece el
- colegio Los valores y la formación integral que brinda el colegio

Las recomendaciones de familiares o amigos

Otras

13. ¿Qué precio estaría dispuesto/a a pagar por la matrícula y la pensión mensual de un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos?

*

Menos de \$700.000

Entre \$700.001 y \$1.000.000

Entre \$1.000.001 y

\$1.300.000 Entre \$1.300.001

y \$1.500.000

Más de \$1.500.000

14. Si se realiza la apertura de un nuevo colegio en esta zona ,el cual se encuentra certificado en bilingüismo. ¿Estaría dispuesto/a a cambiar a su hijo(a) de colegio? *

Sí,

probablemente

No estoy seguro/a

No, probablemente no

No, definitivamente no

15. ¿Le gustaría recibir más información sobre esta institución, la cual lleva como nombre colegio bilingüe San Juan de Dios? *

- Si
 No

Este contenido lo creó el propietario del formulario. Los datos que envíes se enviarán al propietario del formulario. Microsoft no es responsable de las prácticas de privacidad o seguridad de sus clientes, incluidas las que adopte el propietario de este formulario. Nunca des tu contraseña.

Con tecnología de Microsoft Forms |

El propietario de este formulario no ha proporcionado una declaración de privacidad sobre cómo utilizarán los datos de tus respuestas. No proporcionar información personal o confidencial.

| [Términos de uso](#)

Anexo 2. Consolidado de resultado encuestas

ID	Hora de inicio	Genero	¿Que edad tiene?	¿Cuál es su nivel académico?	Los ingresos mensuales de su núcleo familiar con base en el S.M.M.L.V. para Colombia son de :	¿En cuál barrio de la UPZ (Unidad de planeamiento zonal) Cedritos vive?	¿Cuántos hijos tiene en edad escolar (entre 3 y 17 años)?	¿En qué grado(s) está(n) su(s) hijo(s) actualmente?	¿En qué tipo de colegio(s) estudian sus hijos actualmente? (Marque todas las opciones que apliquen)	Si su hijo(a) estudia en un colegio bilingüe, usted esperaría que desarrolle cuál de las siguientes capacidades:	¿Qué tan satisfecho/a está con el colegio(s) de su(s) hijo(s) actualmente?	¿Qué tan importante es para usted que sus hijos reciban una educación bilingüe (español-inglés)?	¿Qué factores influyen en su decisión de elegir un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos? (Marque todas las opciones que apliquen)	¿Qué precio estaría dispuesto/a a pagar por la matrícula y la pensión mensual de un colegio bilingüe para sus hijos o futuros hijos?	Si se realiza la apertura de un nuevo colegio en esta zona, ¿a cuál se encuentra certificado en bilingüismo. ¿Estaría dispuesto/a a cambiar a su hijo(a) de colegio?	¿ Le gustaría recibir mas información sobre esta institución, la cual lleva como nombre colegio bilingüe San Juan de Dios?
1	7/30/23 11:11:10	Femenino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Segundo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica;	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
2	7/30/23 16:30:59	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Décimo;	Público;	Apreciar y respetar	Algo satisfecho/a	Muy importante	La ubicación y facilidad de acc	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
3	7/30/23 16:30:41	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	2	Séptimo;Décimo;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
4	7/30/23 16:32:40	Femenino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Cedritos	1	Jardín;	Privado;	Pensar críticamente	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica;	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
5	7/30/23 16:45:15	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Las Margaritas	1	Undécimo;	Mixto;	No sabe/no respon	Muy satisfecho/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No, definitivamente	No
6	7/30/23 17:08:24	Femenino	Mas de 55 años	Secundaria	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Los Cedros	1	Noveno;	Público;	Pensar críticamente	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Menos de \$700.000	No estoy segura/a	No
7	7/30/23 17:47:35	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Cedritos	2	Quinto;Séptimo;	Público;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Algo importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
8	7/30/23 21:22:42	Femenino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Segundo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Algo importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	No estoy segura/a	Si
9	8/1/23 9:23:42	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Séptimo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La metodología de enseñanza;	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
10	8/2/23 11:23:44	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Transición;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica;	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
11	8/2/23 11:41:13	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Segundo;	Público;	No sabe/no respon	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	No
12	8/2/23 11:43:47	Femenino	Entre 45 a 54 años	Secundaria	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Lisboa	1	Prejardín;	Privado;	Asumir responsable	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El preci	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
13	8/2/23 11:47:46	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Lisboa	2	Cuarto;Séptimo;	Público;	No sabe/no respon	Algo satisfecho/a	Muy importante	El precio de la matrícula y pens	Menos de \$700.000	No estoy segura/a	No
14	8/2/23 11:56:13	Masculino	Entre 25 a 34 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros	1	Prejardín;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	No
15	8/2/23 11:57:49	Femenino	Entre 45 a 54 años	Secundaria	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Lisboa	1	Sexto;	Público;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	No
16	8/2/23 12:58:27	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Noveno;	Bilingüe;	Apreciar y respetar	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	No, probablemente	No
17	8/2/23 15:15:18	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros	2	Segundo;Séptimo;	Privado;	Ser creativo e innov	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	La infraestructura y los recursos	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	No
18	8/2/23 16:07:00	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Transición;	Privado;Bilingüe;Mi	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	No estoy segura/a	No
19	8/2/23 16:10:11	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros	2	Segundo;Tercero;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	Si
20	8/2/23 18:16:04	Masculino	Mas de 55 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L	El contador	1	Décimo;	Público;	Comunicarse eficaz	Algo insatisfecho/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
21	8/2/23 18:23:15	Masculino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Menos de un S.M.M.L	Lisboa	1	Undécimo;	Público;	Comunicarse eficaz	Muy insatisfecho/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
22	8/2/23 18:44:29	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	El contador	1	Tercero;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El preci	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
23	8/2/23 18:45:36	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Los Cedros	2	Tercero;Sexto;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
24	8/2/23 18:46:48	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Décimo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
25	8/2/23 18:47:41	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Noveno;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
26	8/3/23 17:32:10	Masculino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Cuarto;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
27	8/3/23 17:32:56	Femenino	Entre 25 a 34 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	2	Jardín;Octavo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El preci	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
28	8/3/23 17:33:57	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros	1	Quinto;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La ubi	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
29	8/3/23 17:34:40	Masculino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Cedros Salazar	1	Séptimo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El preci	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
30	8/3/23 17:35:25	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros Orienta	1	Noveno;	Privado;	Comunicarse eficaz	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
31	8/3/23 17:50:45	Femenino	Entre 45 a 54 años	Secundaria	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Bosque de pino	2	Segundo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
32	8/3/23 17:57:25	Masculino	Mas de 55 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Lisboa	2	Segundo;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
33	8/3/23 18:26:56	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Prejardín;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
34	8/3/23 18:32:11	Masculino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedros Salazar	2	Octavo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
35	8/3/23 18:33:58	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Lisboa	1	Segundo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
36	8/3/23 21:51:48	Masculino	Entre 25 a 34 años	Otro	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Bosque de pino	1	Primero;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	No
37	8/3/23 21:53:29	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Los Cedros Orienta	1	Tercero;	Privado;	Comunicarse eficaz	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	No
38	8/6/23 16:00:57	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Jardín;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	No
39	8/6/23 16:03:15	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Los Cedros	2	Prejardín;Jardín;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	Si
40	8/6/23 16:07:00	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Las Margaritas	1	Segundo;	Privado;	Asumir responsable	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La ubi	Menos de \$700.000	Si, probablemente	No
41	8/6/23 16:11:15	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Los Cedros	2	Prejardín;Tercero;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La metodología de enseñanza;	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	No
42	8/6/23 19:49:36	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Tercero;	Privado;	Ser creativo e innov	Muy satisfecho/a	Algo importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	No
43	8/6/23 19:50:21	Femenino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Lisboa	2	Prejardín;Séptimo;	Privado;Mixto;	Comunicarse eficaz	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
44	8/6/23 19:51:14	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L	Los Cedros	1	Octavo;	Público;	Comunicarse eficaz	Ni satisfecho/a ni in	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	No estoy segura/a	No
45	8/6/23 19:52:03	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedros Narvaez	1	Noveno;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
46	8/6/23 19:52:56	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedros Narvaez	1	Cuarto;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
47	8/6/23 19:53:46	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Acacias	1	Cuarto;	Mixto;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
48	8/6/23 19:54:36	Femenino	Entre 25 a 34 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L	Cedritos	1	Quinto;	Privado;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
49	8/8/23 10:19:56	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Acacias	1	Prejardín;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; La met	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	No
50	8/8/23 20:30:52	Masculino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Los Cedros	1	Segundo;	Privado;	Comunicarse eficaz	Algo satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
51	8/8/23 20:34:09	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.I	Cedritos	1	Cuarto;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz	Muy satisfecho/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si

52	8/8/23 20:34:56	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	1	Séptimo;	Mixto;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
53	8/8/23 20:36:09	Masculino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	1	Sexto;	Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
54	8/8/23 20:36:41	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	2	Jardín;Quinto;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La ubici	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
55	8/8/23 20:37:21	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	1	Noveno;	Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
56	8/8/23 20:38:03	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedros Narvaez	1	Primero;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Algo importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
57	8/8/23 20:38:48	Masculino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Tercero;	Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Algo importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
58	8/8/23 20:41:48	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Décimo;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
59	8/8/23 20:47:52	Masculino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Tercero;	Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
60	8/8/23 20:48:41	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Privado;	Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
61	8/9/23 16:06:53	Femenino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	1	Cuarto;	Público;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
62	8/9/23 16:12:18	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Acacias	2	Transición;Sexto;	Bilingüe;	Ser creativo e innov Muy satisfeco/a	Muy importante	La ubicación y facilidad de acc	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
63	8/9/23 16:13:40	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Los Cedros Orienta	3	Cuarto;Séptimo;Dé	Privado;	Asumir responsabi Muy satisfeco/a	Muy importante	El prestigio y la reputación del	Más de \$1.500.000	No estoy seguro/a	Si
64	8/9/23 16:14:50	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Bosque de pino	2	Octavo;Noveno;	Bilingüe;	Asumir responsabi Muy satisfeco/a	Muy importante	La ubicación y facilidad de acc	Más de \$1.500.000	No estoy seguro/a	Si
65	8/9/23 16:16:03	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	1	Tercero;	Bilingüe;	Ser creativo e innov Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Más de \$1.500.000	No estoy seguro/a	Si
66	8/9/23 16:17:07	Masculino	Entre 35 a 44 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedros Narvaez	2	Undécimo;	Privado;	Apreciar y respetar Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
67	8/9/23 16:18:09	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedritos	3	Décimo;Octavo;Sé	Privado;	Asumir responsabi Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
68	8/9/23 16:19:00	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Las Margaritas	2	Sexto;Cuarto;	Bilingüe;	Asumir responsabi Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
69	8/9/23 16:19:56	Masculino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Mas de 3 S.M.M.L.\ Lisboa	1	Bilingüe;	Bilingüe;	Apreciar y respetar Muy satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Más	de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
70	8/10/23 13:53:27	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Primero;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;Las acti	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
71	8/10/23 13:54:10	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Bosque de pino	1	Quinto;	Bilingüe;	Ser creativo e innov Algo satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
72	8/10/23 19:36:39	Masculino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Tercero;	Privado;	Trabajar en equipo Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
73	8/10/23 19:48:53	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Cedritos	1	Quinto;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
74	8/10/23 21:58:46	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Los Cedros	2	Segundo;Séptimo;	Privado;Mixto;	No sabe/no respon Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
75	8/12/23 13:34:10	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Acacias	2	Jardín;Segundo;	Público;Mixto;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Menos de \$700.000	No estoy seguro/a	Si
76	8/12/23 13:36:43	Masculino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Cedros Narvaez	4	Segundo;	Público;Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
77	8/12/23 13:41:48	Masculino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Acacias	1	Prejardín;	Público;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
78	8/12/23 13:53:07	Femenino	Entre 45 a 44 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Lisboa	1	Prejardín;	Privado;	Ninguna de las ante Muy satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Menos	de \$700.000	No, definitivamente	Si
79	8/12/23 14:08:18	Femenino	Mas de 55 años	Universitario	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	1	Prejardín;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Menos	de \$700.000	Si, probablemente	Si
80	8/12/23 17:36:02	Femenino	Entre 25 a 34 años	Posgrado	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros Orienta	2	Prejardín;Cuarto;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La ubici	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
81	8/12/23 17:51:51	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Menos de un S.M.M.L.\ Lisboa	2	Jardín;	Privado;Bilingüe;	Ninguna de las ante Muy satisfeco/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
82	8/12/23 18:00:06	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedritos	2	Jardín;	Bilingüe;Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
83	8/12/23 21:13:07	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	3	Segundo;	Público;	Asumir responsabi Algo satisfeco/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
84	8/12/23 21:14:07	Masculino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedritos	3	Cuarto;	Bilingüe;Privado;	Apreciar y respetar Ni satisfeco/a ni in	Algo importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
85	8/12/23 21:15:15	Femenino	Entre 35 a 44 años	Otro	Mas de 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	3	Cuarto;	Mixto;Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
86	8/12/23 21:16:46	Femenino	Entre 45 a 54 años	Posgrado	Mas de 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	3	Quinto;Cuarto;	Bilingüe;Mixto;Priva	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
87	8/12/23 22:14:10	Masculino	Entre 35 a 44 años	Otro	Mas de 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	2	Sexto;Primero;	Privado;Bilingüe;	Ser creativo e innov Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Más de \$1.500.000	Si, probablemente	Si
88	8/12/23 22:22:56	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	1	Séptimo;	Femenino;Privado;	Comunicarse eficaz Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	La calidad académica; La ubici	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	No estoy seguro/a	Si
89	8/12/23 22:31:20	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ El contador	2	Tercero;Segundo;	Bilingüe;Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Algo importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
90	8/13/23 12:16:04	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Las Margaritas	1	Tercero;	Bilingüe;Privado;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Algo importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	No, probablemente	Si
91	8/13/23 12:21:47	Femenino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Bosque de pino	1	Noveno;	Privado;Bilingüe;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Algo importante	La calidad académica; La metc	Más de \$1.500.000	No, probablemente	Si
92	8/13/23 12:23:54	Femenino	Entre 25 a 34 años	Primaria	Menos de un S.M.M.L.\ Lisboa	1	Cuarto;	Público;	Ser creativo e innov Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;	Menos de \$700.000	Si, probablemente	Si
93	8/13/23 12:25:16	Masculino	Entre 35 a 44 años	Secundaria	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	1	Primero;	Público;Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica;El precic	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
94	8/13/23 12:31:11	Masculino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 1 a 2 S.M.M.L.\ Cedritos	3	Tercero;Noveno;Se	Público;	Comunicarse eficaz Algo insatisfeco/a	Algo importante	La calidad académica;El precic	Entre \$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si
95	8/13/23 12:33:48	Masculino	Entre 25 a 34 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	2	Quinto;	Bilingüe;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
96	8/13/23 12:34:52	Masculino	Entre 25 a 34 años	Universitario	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ El contador	2	Primero;Tercero;	Bilingüe;Mixto;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	No estoy seguro/a	Si
97	8/13/23 12:35:48	Femenino	Entre 45 a 54 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	2	Cuarto;Quinto;	Bilingüe;Privado;	Apreciar y respetar Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	Las recomendaciones de famil	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
98	8/13/23 12:36:54	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Las Margaritas	2	Tercero;Cuarto;	Privado;	Comunicarse eficaz Algo satisfeco/a	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
99	8/13/23 12:37:43	Femenino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Menos de un S.M.M.L.\ Bosque de pino	3	Tercero;Noveno;Se	Privado;Mixto;	Comunicarse eficaz Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
100	8/13/23 12:38:29	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Los Cedros	2	Cuarto;Tercero;	Bilingüe;Masculino;	Apreciar y respetar Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; El nivel	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
101	8/13/23 12:39:42	Masculino	Entre 45 a 54 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Lisboa	3	Sexto;Octavo;Sépti	Privado;Mixto;	Comunicarse eficaz Muy satisfeco/a	Muy importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
102	8/13/23 12:40:46	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Cedritos	3	Segundo;Quinto;Se	Privado;	Comunicarse eficaz Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
103	8/13/23 12:42:12	Femenino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Bosque de pino	2	Primero;Tercero;	Religioso;	Pensar críticamente Muy satisfeco/a	Muy importante	La calidad académica; La metc	Entre \$1.300.001 y \$1.500.000	Si, probablemente	Si
104	8/13/23 12:43:34	Masculino	Entre 35 a 44 años	Universitario	Mas de 3 S.M.M.L.\ Lisboa	2	Transición;Tercero;	Bilingüe;Privado;	Comunicarse eficaz Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	El nivel de inglés de los profes	Entre \$1.000.001 y \$1.300.000	Si, probablemente	Si
105	8/13/23 12:45:00	Femenino	Entre 35 a 44 años	Técnico o Tecnólogo	Entre 2 a 3 S.M.M.L.\ Caobos Salazar	1	Transición;	Privado;	Comunicarse eficaz Ni satisfeco/a ni in	Muy importante	La metodología de enseñanza; Entre	\$700.001 y \$1.000.000	Si, probablemente	Si

Fuente: autores del proyecto, plataforma forms

Anexo 3. Usos permitidos del terreno

USOS PERMITIDOS PARA LA DIRECCION						
USOS PERMITIDOS						
SUB SECTOR USO: I						
Categoría: Principal						
Uso-Subuso	Uso Especifico	Descripción	Escala	CONDICIONES GENERALES Condiciones	CONDICIONES GENERALES	CONDICIONES GENERALES
				PARQUEADEROS		
				Privados	Visitantes	Visitantes
VIVIENDA - VIVIENDA	VIVIENDA UNIFAMILIAR Y BIFAMILIAR	VIVIENDA UNIFAMILIAR Y BIFAMILIAR	En zonas residenciales con comercio y servicios delimitados		1 x vivienda	1 x 4 viviendas
	VIVIENDA MULTIFAMILIAR	VIVIENDA MULTIFAMILIAR	En zonas residenciales con comercio y servicios delimitados		1 x vivienda	1 x 4 viviendas
Categoría: Complementario						
Uso-Subuso	Uso Especifico	Descripción	Escala	CONDICIONES GENERALES Condiciones	CONDICIONES GENERALES	CONDICIONES GENERALES
				PARQUEADEROS		
				Privados	Visitantes	Visitantes
DOTACIONAL - EQUIPAMENTOS COLECTIVOS	EDUCATIVO	Plantales educación preescolar, básica y media, hasta 850 alumnos. Esquelas de formación artística hasta 50 alumnos.	vecinal		1 x 120 m2	1 x 200 m2
	CULTURAL	Salones comunitarios, Casas de la cultura hasta 200 m2.	vecinal		1 x 120 m2	1 x 200 m2
	BIENESTAR SOCIAL	Salacunas, jardines infantiles, guarderías, hogares de bienestar hasta 20 niños, residencias para la tercera edad hasta 20 personas.	vecinal		1 x 60 m2	No se exige
	CULTO	Edificaciones para el culto, hasta 100 personas y/o 200 m2 de construcción como máximo.	vecinal		No se exige	No se exige
	CULTO	Edificaciones para el culto, entre 100 a 350 personas y/o 700 m2 de construcción como máximo.	zonal		1 x 150 m2	1 x 40 m2
	EDUCATIVO	Plantales de educación preescolar hasta 120 alumnos. Escuelas de formación artística hasta 50 alumnos.	vecinal		1 x 120 m2	1 x 200 m2
	DEPORTIVOS Y RECREATIVOS	Canchas múltiples y dotaciones deportivas	vecinal		1 x 200 m2	1 x 100 m2

Tomado de: Metrocuadrado. (2023). Fotografía del lote en venta en Bogotá.

		<p>NOTA 7: No se permiten los semisótanos en las zonas delimitadas de comercio y servicios definidas en la Plancha No. 2 del presente Decreto (fichas de usos).</p> <p>NOTA 14: SECTOR 8: Las excepciones respecto de la dimensión de los antejardines exigidos a través del presente Decreto, se atienen al plano urbanístico y/o norma original y modificaciones de los desarrollos: Autopista Norte sectores I y II (planos generales U.38/4-7, U.38/4-10, U.38/4-11 y U.38/4-12), Nueva Urbanización El Cedrito (planos generales U.3/4-1, U.3/4-4, U.3/4-16) y Contador (planos generales U.5/4-1 y U.5/4-2).</p>
Aislamiento Posterior (Metros)	0	<p>NOTA 18: Los predios con frente a la Malta Vial Arterial, que se localizan en los siguientes sectores: SECTOR 2 (Subsector B), SECTOR 4 (Subsectores A, D y E), SECTOR 5 (Subsector A), SECTOR 6 (Subsector B), SECTOR 8 (Subsectores A, B, C y D), SECTOR 10 (Subsector A), SECTOR 13 (Subsectores A y B) y SECTOR 15 (Subsectores A y B), se consideran receptores de Transferencias de Derechos de Edificabilidad provenientes de Inmuebles de Interés Cultural, de conformidad con el artículo 317 del Decreto 190 de 2004 (compilación POT). Para tal efecto, una vez se reglamente el procedimiento de transferencias, el incremento de edificabilidad permitido será de 2 pisos y de 1.5 puntos adicionales en el índice de construcción, y serán aplicables las demás normas volumétricas establecidas para cada tratamiento, adoptadas por el decreto común reglamentario de las UPZ (Decreto 159 de 2004).</p> <p>NOTA 13: SECTOR 8 (Subsectores A y C), SECTOR 13 (Subsector A) y SECTOR 15 (Subsector A) En predios localizados con frente a las avenidas Santa Bárbara (AK 19), Contador (AC 134) y Jorge Uribe Botero (AK 31), con dimensión de frente mayor a 15,00 metros y para uso residencial exclusivo a partir del segundo piso, se permite un incremento del índice de construcción a 4,50 y altura de 6 pisos (en cuyo caso, el aislamiento posterior es de 5,00 metros). En este caso, para predios en tipología continua, se exige aislamiento lateral a partir de la altura básica permitida o del nivel de empate con construcciones permanentes. Se exceptúan de esta condición los predios correspondientes al Subsector de usos IV del SECTOR 8 (plancha No. 2 del presente Decreto).</p> <p>NOTA 2: Se permite la reducción del antejardín en el lado mayor del predio, hasta en 2,00 metros mínimo, empatando con la dimensión del antejardín del lote vecino en una longitud de fachada no menor a 3,00 metros.</p> <p>NOTA 6: Se permite el cerramiento de antejardines, salvo en las zonas delimitadas de comercio y servicios definidas en la Plancha No. 2 del presente Decreto (fichas de usos).</p> <p>SE PERMITE</p> <p>NOTA 1. SEMISÓTANOS: Se permiten a partir del paramento de construcción hacia el interior del predio.</p> <p>NOTA 7: No se permiten los semisótanos en las zonas delimitadas de comercio y servicios definidas en la Plancha No. 2 del presente Decreto (fichas de usos).</p> <p>NOTA 14: SECTOR 8: Las excepciones respecto de la dimensión de los antejardines exigidos a través del presente Decreto, se atienen al plano urbanístico y/o norma original y modificaciones de los desarrollos: Autopista Norte sectores I y II (planos generales U.38/4-7, U.38/4-10, U.38/4-11 y U.38/4-12), Nueva Urbanización El Cedrito (planos generales U.3/4-1, U.3/4-4, U.3/4-16) y Contador (planos generales U.5/4-1 y U.5/4-2).</p>
Altura Máxima (Pisos)	4	<p>NOTA 18: Los predios con frente a la Malta Vial Arterial, que se localizan en los siguientes sectores: SECTOR 2 (Subsector B), SECTOR 4 (Subsectores A, D y E), SECTOR 5 (Subsector A), SECTOR 6 (Subsector B), SECTOR 8 (Subsectores A, B, C y D), SECTOR 10 (Subsector A), SECTOR 13 (Subsectores A y B) y SECTOR 15 (Subsectores A y B), se consideran receptores de Transferencias de Derechos de Edificabilidad provenientes de Inmuebles de Interés Cultural, de conformidad con el artículo 317 del Decreto 190 de 2004 (compilación POT). Para tal efecto, una vez se reglamente el procedimiento de transferencias, el incremento de edificabilidad permitido será de 2 pisos y de 1.5 puntos adicionales en el índice de construcción, y serán aplicables las demás normas volumétricas establecidas para cada tratamiento, adoptadas por el decreto común reglamentario de las UPZ (Decreto 159 de 2004).</p> <p>NOTA 13: SECTOR 8 (Subsectores A y C), SECTOR 13 (Subsector A) y SECTOR 15 (Subsector A) En predios localizados con frente a las avenidas Santa Bárbara (AK 19), Contador (AC 134) y Jorge Uribe Botero (AK 31), con dimensión de frente mayor a 15,00 metros y para uso residencial exclusivo a partir del segundo piso, se permite un incremento del índice de construcción a 4,50 y altura de 6 pisos (en cuyo caso, el aislamiento posterior es de 5,00 metros). En este caso, para predios en tipología continua, se exige aislamiento lateral a partir de la altura básica permitida o del nivel de empate con construcciones permanentes. Se exceptúan de esta condición los predios correspondientes al Subsector de usos IV del SECTOR 8 (plancha No. 2 del presente Decreto).</p> <p>NOTA 2: Se permite la reducción del antejardín en el lado mayor del predio, hasta en 2,00 metros mínimo, empatando con la dimensión del antejardín del lote vecino en una longitud de fachada no menor a 3,00 metros.</p> <p>NOTA 6: Se permite el cerramiento de antejardines, salvo en las zonas delimitadas de comercio y servicios definidas en la Plancha No. 2 del presente Decreto (fichas de usos).</p>

Tomado de: Metrocuadrado. (2023). Fotografía del lote en venta en Bogotá.

Anexo 4. Autorización uso de información institucional

Bogotá D.C, 24 de marzo 2023

Señora:

DIANA ACUÑA
RECTORA COLEGIO BILINGUE SAN JUAN DIOS
CIUDAD

Asunto: solicitud de autorización para uso de información institucional

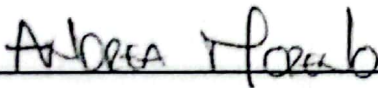
Reciba un cordial saludo,

Nosotros, estudiantes de la Corporación Universitaria Iberoamericana donde actualmente cursamos la especialización en Gerencia Financiera, a través de este medio solicitamos su autorización para el uso de la información de la institución educativa con el fin de realizar nuestro trabajo de grado y que es indispensable para culminar nuestro posgrado; actualmente los estudiantes Libeth Carolina Forero Gutiérrez, Andrea Nathaly Moreno Cañón y Edison Andrés Tangarife Barrera, conformaron equipo con el fin de realizar investigación de manera responsable y que aporte al crecimiento y desarrollo de la institución Educativa.

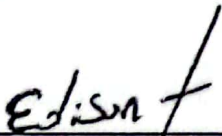
De ante mano agradecemos que sea estudiado nuestra solicitud ya que deseamos aportar ideas para la construcción de un mejor país.



Libeth Carolina Forero Gutiérrez
Administradora Pública
Estudiante - Especialización Gerencia Financiera



Andrea Nathaly Moreno Cañón
Administradora de Empresas
Estudiante - Especialización Gerencia Financiera



Edison Andrés Tangarife Barrea
Administrador de Empresas
Estudiante - Especialización Gerencia Financiera

*Cyri
Diana Acuña*



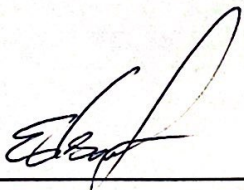
Ituango, 12 de septiembre del 2023

Señores

Corporación Universitaria Iberoamericana

Asunto: Cesión de Derecho Trabajo de Investigación

A través de este medio Cedo derecho del trabajo de grado que venía realizando "Plan de negocio para la proyección de otra sede del colegio bilingüe San Juan de Dios" ya que no deseo continuar con el trabajo de investigación.



Edisson Andres Tangarife Barrera
Estudiante Especialización En Gerencia Financiera
Corporación Universitaria Iberoamericana