

**ESTUDIO DE MERCADEO PARA EL COLEGIO ANDRES BELLO DE GIRARDOT**

**INFORME FINAL PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA  
DE PROYECTOS**

**HASBLEIDY TATIANA BETANCOURT**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES  
ESPECIALIZACION EN GERENCIA DE PROYECTOS  
GIRARDOT  
2020**



**ESTUDIO DE MERCADEO PARA EL COLEGIO ANDRES BELLO DE GIRARDOT**

**INFORME FINAL PARA OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA  
DE PROYECTOS**

**HASBLEIDY TATIANA BETANCOURT**

**ASESOR**

**JOSÉ ROMÁN GONZALEZ RODRIGUEZ**

**MAGISTER EN CIENCIAS FINANCIERAS**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES  
ESPECIALIZACION EN GERENCIA DE PROYECTOS  
GIRARDOT**

**2020**

**TABLA DE CONTENIDO GENERAL**

INTRODUCCIÓN .....	1
2. Proceso Creativo .....	2
2.1 Lluvia de Ideas .....	2
2.2 Evaluación de las Ideas .....	2
2.3 Idea Seleccionada .....	3
2.4 Descripción de la Idea .....	3
2.5 Justificación de la Empresa .....	3
2.6 Análisis DOFA.....	4
3. Marco de Referencia .....	5
3.1. Marco Conceptual .....	5
3.2. Marco Teórico.....	5
3.3. Marco Espacial.....	7
3.4 Objetivos .....	7
3.4.1. Objetivo General .....	7
3.4.2. Objetivos Específicos.....	7
4. Estudio de Mercado.....	8
4.1. Investigación de Mercado .....	8
4.1.1. Tema de Investigación .....	8
4.1.2. Planteamiento del Problema.....	8

4.1.3. Formulación del Problema .....	10
4.1.4. Sistematización del Problema .....	10
4.1.5. Objetivo General .....	10
4.1.6. Objetivos Específicos.....	10
4.1.7. Justificación.....	11
4.1.7.1. Teórica.....	11
4.1.7.2. Metodológica.....	11
4.1.7.3 Práctica.....	11
4.1.8. Aspectos Metodológicos .....	11
4.1.8.1. Tipo de Estudio / Tipo de Investigación .....	11
4.1.9. Fuentes de Información.....	12
4.1.9.1. Fuente Secundaria .....	12
4.1.9.2. Fuente Primaria .....	12
4.1.9.3. Presentación de la Información.....	12
4.2. Cronograma.....	13
4.2.1. Características de la Población Objetivo.....	13
4.2.2. Población Objetivo.....	13
4.2.3. Muestreo.....	14
4.2.4. Encuesta .....	15
4.3. Análisis de Resultados .....	16

4.3.1. Estrato .....	16
4.3.2. ¿CUÁNTOS HIJOS TIENE? .....	17
4.3.3. ¿En Promedio Cuantos son sus Ingresos Mensuales? .....	18
4.3.4. En Promedio, ¿Usted Cuánto Destina Para Pagar la Pensión de Cada Hijo Mensualmente? .....	19
4.3.5. ¿EnCuál Colegio Tiene a sus Hijos? .....	20
4.3.6. ¿Conoce el Colegio Andrés Bello de Girardot? .....	21
4.3.7. ¿Qué Tan Satisfecho se Encuentra con el Colegio en Donde se Encuentra Estudiando su Hijo? .....	22
4.3.8. SeleccioneCuál de los Sigüientes Factores son los más Importantes en el Momento de Escoger el Colegio de sus Hijos .....	23
5. Localización .....	24
5.1. Macrolocalización .....	25
5.2. Microlocalización.....	25
6. Tamaño.....	26
6.1. Capacidad .....	26
6.2. Punto de Equilibrio .....	29
6.3. Proyección.....	30
6.4. Inventarios.....	32
7. Ingeniería de Proyecto.....	33

7.1. Objetivos del Servicio .....	33
7.2. Especificaciones del Servicio.....	34
7.3. Descripción del Proceso .....	34
7.4. Características de la Tecnología.....	36
7.5 Equipos e Instalaciones .....	44
7.6 Identificación de Proveedores .....	44
8. Aspectos Legales y Administrativos .....	47
8.1. Descripción de la Empresa.....	47
8.2. Misión .....	48
8.3. Visión .....	48
8.4. Objetivos de la Empresa.....	49
8.4.1. Objetivos a Corto Plazo .....	49
8.4.2 Objetivos a Mediano Plazo .....	49
8.4.3 Objetivos a Largo plazo .....	49
8.5. Objetivos del Área de Organización .....	50
8.6. Estructura Organizacional .....	50
8.7. Organigrama.....	51
8.8. Mapa de Procesos S.G.C.....	52
8.9. Captación del Personal.....	52
8.9.1. Reclutamiento, Selección y Contratación .....	53

8.9.2. Inducción.....	54
8.10. Administración de Sueldos y Salarios.....	56
8.11. Normatividad.....	57
9. Situación Actual en el Colegio Andres Bello con Covid-19.....	59
10. CONCLUSIONES .....	62
11. BIBLIOGRAFÍA.....	64

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1 Lluvia de Ideas.....</b>	2
<b>Tabla 2: Evaluación de Ideas .....</b>	2
<b>Tabla 3: Análisis DOFA.....</b>	4
<b>Tabla 4: Promedios .....</b>	15
<b>Tabla 5: Importancia .....</b>	16
<b>Tabla 6: Estrato.....</b>	16
<b>Tabla 7: ¿Cuántos hijos tiene? .....</b>	17
<b>Tabla 8: Ingresos .....</b>	18
<b>Tabla 9: Promedio.....</b>	19
<b>Tabla 10: Colegios .....</b>	20
<b>Tabla 11 ¿Conoce el Colegio Andrés Bello de Girardot? .....</b>	21
<b>Tabla 12: ¿Que Tan Satisfecho se Encuentra con el Colegio en Donde se Encuentra Estudiando su Hijo?.....</b>	22
<b>Tabla 13: SeleccioneCuál de los Sigüientes Factores son los más Importantes en el Momento de Escoger el Colegio de sus Hijos .....</b>	23
<b>Tabla 14: Punto de Equilibrio.....</b>	29
<b>Tabla 15: Proyeccion .....</b>	30
<b>Tabla 16: Equipos e Instalaciones .....</b>	44
<b>Tabla 17: Costo de Mano de Obra.....</b>	56

## INDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1: Colegio Andrés Bello</b> .....	9
<b>Ilustración 2: Cronograma</b> .....	13
<b>Ilustración 3: Estrato</b> .....	16
<b>Ilustración 4: Cantidad de Hijos</b> .....	17
<b>Ilustración 5: Ingresos</b> .....	18
<b>Ilustración 6: Pensión</b> .....	19
<b>Ilustración 7: Colegios</b> .....	20
<b>Ilustración 8: ¿Conoce el Colegio Andrés Bello?</b> .....	21
<b>Ilustración 9: Satisfacción</b> .....	22
<b>Ilustración 10: Factores</b> .....	23
<b>Ilustración 11: Macrolización</b> .....	25
<b>Ilustración 12: Microlocalización</b> .....	26
<b>Ilustración 13: Punto de equilibrio</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>Ilustración 14: Plataforma Institucional</b> .....	36
<b>Ilustración 15: Perfil Estudiantil</b> .....	37
<b>Ilustración 16: Perfil Acudiente</b> .....	38
<b>Ilustración 17: Perfil Docente</b> .....	40
<b>Ilustración 18: Rol Docente</b> .....	41
<b>Ilustración 19: Perfil Administrativo</b> .....	42
<b>Ilustración 20: Página Web</b> .....	43
<b>Ilustración 21: Estructura Organizacional</b> .....	50

<b>Ilustración 22: Organigrama .....</b>	<b>51</b>
<b>Ilustración 23: Mapa de Procesos S.G.C.....</b>	<b>52</b>

## INTRODUCCIÓN

El sector de la Enseñanza en Girardot ha crecido y cambiado rápidamente con las nuevas tecnologías por esta razón el colegio Andrés bello debe estar a la vanguardia de los procesos educativos para ofrecer una educación de calidad a la comunidad Girardoteña manteniendo y mejorando su nivel académico, por tal motivo se desarrollará un plan de mercadeo con el fin de fortalecer el crecimiento de la Institución identificando los elementos necesarios para conseguir el punto de equilibrio.

Se debe potenciar el crecimiento de los niños y jóvenes a través de la transmisión del conocimiento, habilidades y actitudes fortaleciendo los procesos de comprensión lectora y escritores, uso de Tics, así como el manejo de una segunda lengua que es una de la propuesta de valor que se debe tener en cuenta en el momento de ofrecer el servicio educativo a la comunidad, por esta razón se quiere gestionar un proyecto con base al mercadeo para aumentar la cantidad de estudiantes y así mejorar la calidad educativa y laboral.

Se deben crear estrategias para aumentar la cantidad de estudiantes sin olvidar la esencia de la Institución “Institución Educativa a la vanguardia de las exigencias educativas, dedicada a fortalecer los vínculos familiares, brindando una formación integral a sus educandos”, como parte fundamental de la Institución están los valores y la familia que son los pilares de la misma.

El recurso humano es muy importante en toda organización y más en los colegios quienes son los que tienen el conocimiento y lo transmiten a los estudiantes; por esta razón se debe contratar profesionales idóneos y con valores, y la institución los debe formar y actualizar constantemente para ofrecer una educación de calidad al municipio.

## 2. Proceso Creativo

### 2.1 Lluvia de Ideas

Tabla 1 Lluvia de Ideas

No	PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERISTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
1	Mercadeo	Aumentar la cantidad de estudiantes	Obtener más estudiantes mejorando las condiciones laborales y económicas
2	Mejora Instalaciones locativas	Embellecimiento de las instalaciones del colegio	Cambio de techos y adecuación de las instalaciones
3	Tecnología	Aumentar cantidad de equipos de cómputo y televisores	Dejar equipo de cómputo por estudiante
4	Ruta Escolar	Suministro de ruta escolar para los estudiantes que viven lejos	Brindar seguridad y comodidad a los estudiantes que viven a distancias largas
5	Software educativo	Implementar una plataforma educativa	Plataforma educativa en donde los estudiantes puedan interactuar y poner en práctica lo enseñado en clase.

### 2.2 Evaluación de las Ideas

Tabla 2: Evaluación de Ideas

CRITERIOS IDEA	NIVEL DE INNOVACION	MERCADO POTENCIAL	CONOCIMIENTO TECNICO	REQUERIMIENTO DE CAPITAL	TOTAL
Mercadeo	3	4	5	5	17
Mejora Instalaciones locativas	1	3	2	3	9
Tecnología	3	3	1	5	12
Ruta Escolar	1	3	3	5	12
Software educativo	1	4	1	3	9

### **2.3 Idea Seleccionada**

Según los resultados al realizar la evaluación de las ideas, se escoge la No1 Mercadeo, dado que aportaría más al Colegio para el crecimiento del mismo, dando expectativas en un posible mercado potencial, crecimiento económico, generación de conocimientos e identificando nuestros posibles clientes para así mismo ofrecer nuestros servicios educativos.

### **2.4 Descripción de la Idea**

Ante el notorio aumento de Colegios Privados en la ciudad de Girardot se quiere diseñar una propuesta de mercadeo para el aumento de los estudiantes en el Colegio Andrés Bello, y así posicionarlo como una de las mejores opciones de colegios para los ciudadanos de nuestro municipio.

### **2.5 Justificación de la Empresa**

Este proyecto surge de la necesidad del Colegio Andrés Bello por aumentar la cantidad de alumnos matriculados ya que en los últimos años no se ha presentado un aumento en las matrículas y se ve la necesidad de revisar la competencia y el mercado para la toma de decisiones y poder determinar las causas y como se puede encaminar los recursos físicos, humanos, financieros y tecnológicos.

Los colegios privados presentan una alta competencia por la cantidad de colegios que se encuentran actualmente, el poco número de ingreso de estudiantes nuevos y la deserción de los antiguos son los factores que afectan el funcionamiento anual de la institución, sin presentarse ningún tipo de aumento.

Se debe estar innovando porque las necesidades de los clientes se vuelven más exigentes cada día por esta razón hay una continua transformación en los procesos y en la comunicación, que

debe ser lo que nos diferencia de los demás planteles, resaltado el servicio de calidad que se presta y las expectativas deben contribuir al mejoramiento continuo del colegio.

## 2.6 Análisis DOFA

**Tabla 3: Análisis DOFA**

	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>ANALISIS DOFA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento en la cantidad de estudiantes</li> <li>- Buena ubicación de la Institución</li> <li>-Precios accesibles en primaria</li> <li>-Desarrollo de habilidades culturales</li> <li>-Importancia en la sociedad de obtener un título de educación superior y técnico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nivel Académico de la Institución</li> <li>-Nivel académico de la competencia</li> <li>- Los colegios públicos no tienen ningún costo</li> <li>-Cultura del no pago en una parte de la población educativa</li> <li>-Variedad de colegios privados y públicos</li> </ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Experiencia en el sector educativo</li> <li>-Trayectoria de la Institución en la ciudad</li> <li>-Aumento de niños en la Secundaria</li> <li>-Se ofrece actividades extracurriculares</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aprovechar el reconocimiento de la institución</li> <li>- Promocionar la Institución por medio del reconocimiento de su trayectoria</li> <li>-Realización de capacitaciones a los docentes</li> <li>-Recoger las experiencias positivas de los colegios dominantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar campañas publicitarias donde se evidencie el nivel académico de la institución y su trayectoria</li> <li>-Estudiar el mercado e identificar las tendencias para mejorar el servicio educativo</li> <li>-Mejorar el nivel académico de la Institución</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poca población estudiantil</li> <li>-No se llega al punto de equilibrio</li> <li>-No hay estrategias definidas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Proponer nuevas estrategias de mercadeo y financiación</li> <li>-Guardar reservas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Invertir en estrategias publicitarias que permita ubicarnos rápidamente en un buen nivel de recordación entre los clientes</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>-Toma de decisiones en pocas de personas sin un estudio previo</li> <li>-Falta de elementos en los laboratorios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dotar laboratorios y aulas según la exigencia de la sociedad</li> <li>-Publicidad por medio de vallas en calles principales, medios publicitarios, andenes y eventos en donde se pueda lograr un mayor reconocimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tener mayor cobertura en el mercado potencial</li> <li>-Invertir en mejoras para el crecimiento educativo</li> </ul>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### **3. Marco de Referencia**

#### **3.1. Marco Conceptual**

Actualmente el Colegio Andrés Bello trabaja en el proceso de mejora continua para sobresalir frente a las otras instituciones educativas llevando en alto el proceso de calidad que se implementó bajo la asesoría de la Fundación Nutresa con el programa Líderes del Siglo XXI, sin embargo se debe resaltar que el mercado es cambiante y el mercadeo debe ser la base de la planeación y satisfacción del cliente ya que los procesos deben ser retroalimentados dicha satisfacción se mide anualmente por medio de la encuesta de clima escolar y así se implementa el plan de acción para la mejora, son los momentos claves para que los posibles clientes se decidan por el Colegio Andrés Bello, los servicios novedosos que el colegio decida implementar, la manera como se informan los procesos y cambios en el colegio son las herramientas que sirven para dar a conocer los beneficios de la Institución.

#### **3.2. Marco Teórico**

Teniendo como base la población de Girardot y la filosofía del Colegio Andrés Bello, se tiene como propósito establecer un plan de mercadeo que consiste en mantener las relaciones con los clientes y a su vez atraer nuevos miembros; teniendo en cuenta lo planteado Philip Kotler “Marketing es la administración de relaciones perdurables con los clientes. La doble meta del

Marketing es atraer nuevos clientes al prometer un valor superior y conservar y aumentar los clientes actuales mediante la entrega de satisfacción” (Kotler, Benassini, & armstrong, 2012), teniendo definido cuáles serán las estrategias y manteniendo la satisfacción del cliente actual debe ser lo principal para el éxito del proyecto.

Durante estos 60 años, el Colegio Andrés Bello, ha venido trabajando arduamente por cualificar día a día sus prácticas pedagógicas y administrativas, con el fin de obtener la satisfacción de la comunidad Girardoteña y aledaña, y en especial en los niños y jóvenes que hacen parte de la institución, para que tengan una formación de calidad no solo basada en el componente pedagógico, sino también en lo moral, dado que el sello diferenciador es formar seres íntegros con capacidades de liderazgo y productividad, capaces de enfrentarse a los retos y situaciones de un mundo en constante cambio.

Es por ello que, a finales del año 2014, bajo la perspectiva de seguir trascendiendo en los objetivos institucionales y apuntar al cumplimiento de la visión, el Colegio busca nuevas alternativas de impacto, una de ellas fue hacer parte del programa, “Lideres del Siglo XXI”, orientado por la fundación Nutresa. Un espacio de formación dirigido a fortalecer los procesos de implementación de la Gestión de Calidad dedicado a todos los establecimientos educativos del país, para aportar ideas que le permitiesen ser más productivos y competitivos en el desarrollo de sus actividades, convirtiéndolos de este modo, en instituciones con proyecciones de transformación en todos los ámbitos y gestiones. Es así como se empieza a estructurar formalmente el Sistema de Gestión de Calidad del Colegio Andrés Bello, a partir del enfoque de procesos. Dado esto se han priorizado y fortalecido cuatro macro procesos a la fecha, los cuales son engranajes de una maquinaria, debido a que cada actividad depende de otra para que se obtenga un buen resultado, todos deben trabajar al mismo tiempo y en el mismo sentido; estos

son: directivo, administrativo, académico y social comunitario, haciendo énfasis en la gestión administrativa; su función principal es dar un buen uso de los recursos financieros garantizado así el apoyo a otros procesos, brindándole lo necesario para que puedan operar de forma eficiente; siendo el 30 de noviembre de 2017, tres años después, donde se avanza en todos los aspectos institucionales, el Colegio obtiene la aprobación para recibir la certificación en dicho proceso de calidad, siendo líder y pionero de dicha estrategia en el municipio de Girardot.

### **3.3. Marco Espacial**

Colegio Andrés Bello ubicado en la Carrera 12 No19-45 Barrio Sucre en la ciudad de Girardot en el Departamento de Cundinamarca, fundado desde el año 1.959, tiene en su organización la Gestión Directiva, Gestión Administrativa, Gestión Académica y Gestión Social Comunitaria; gestiones que deben funcionar mancomunadamente para entregar resultados positivos.

### **3.4 Objetivos**

#### **3.4.1. Objetivo General**

Diseñar estrategias para incrementar la matrícula de estudiantes en el Colegio Andrés Bello de Girardot

#### **3.4.2. Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado que permita identificar lo que buscan los padres de familia.
- Elaborar una estrategia publicitaria y de mercadeo con el fin de dar a conocer el Colegio Andrés Bello.
- Elaborar un análisis interno y externo del Colegio Andrés Bello de Girardot.

## **4. Estudio de Mercado**

### **4.1. Investigación de Mercado**

En este capítulo se recoge, registra y analiza la información que permite conocer las causas de la falta de estudiantes o las características que buscan los padres de familia en el momento de escoger la Institución para sus hijos, dicha información servirá para crear las estrategias que se implementarán para alcanzar la cantidad necesaria de estudiantes para el año lectivo 2021.

#### **4.1.1. Tema de Investigación**

La intención de este proyecto es estudiar los datos arrojados en las encuestas que se van a realizar y se podrán observar más adelante:

- Conocer los gustos y preferencias de los padres de familia al momento de escoger la institución para sus hijos.
- Conocer la percepción que tienen los padres de familia del Colegio Andrés Bello.

#### **4.1.2. Planteamiento del Problema**

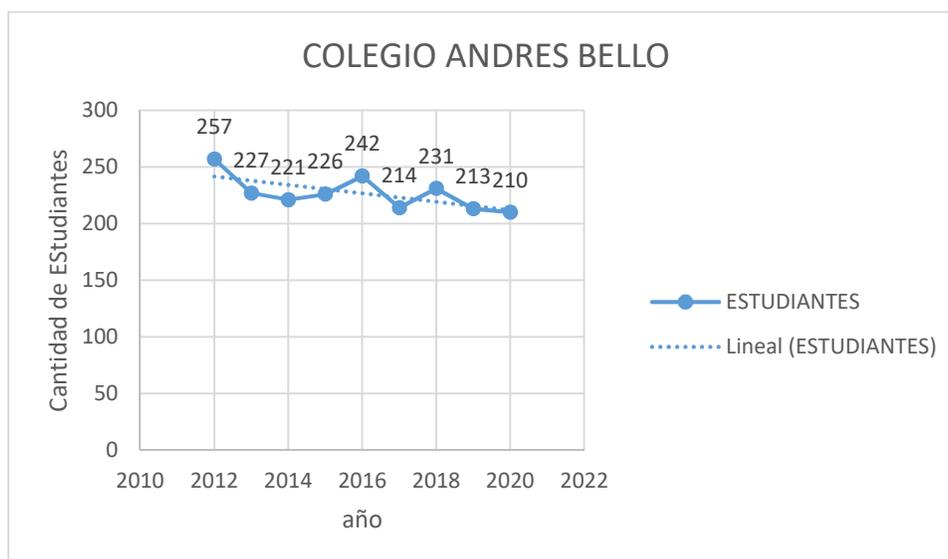
El Colegio Andrés Bello presta el servicio educativo a la comunidad de estratos 2 y 3 de la ciudad de Girardot, los cuales en promedio devengan dos salarios mínimos legales vigentes por familia, ingreso que debe ser administrado de manera correcta para que puedan cumplir las obligaciones que adquieren con el colegio.

En el Colegio Andrés Bello se presenta un estancamiento en las matrículas de los últimos nueve años, porque no se presenta ningún aumento ni disminución clara.

- 2020: 210 alumnos
- 2019: 213 alumnos

- 2018: 231 alumnos
- 2017: 214 alumnos
- 2016: 242 alumnos
- 2015: 226 alumnos
- 2014: 221 alumnos
- 2013: 227 alumnos
- 2012: 257 alumnos

### Ilustración 1: Colegio Andrés Bello



Por medio del proyecto se quiere mejorar el servicio, diseñando estrategias y con el estudio que se realiza del mercado, evaluar el servicio frente a los otros colegios, identificando las necesidades y los requerimientos del mercado actual para continuar con el proceso de calidad y mejoramiento continuo.

### 4.1.3. Formulación del Problema

- ¿Qué factores influyen en los patrones de preferencia del consumidor en el momento de elegir el servicio educativo?
- ¿Qué estrategias de mercadeo se deben implementar para que el Colegio Andrés Bello aumente el número de matriculados para el año 2021?

### 4.1.4. Sistematización del Problema

Usuarios Finales:

- ¿Qué factores influyen en el momento en que el padre de familia escoge el colegio para su hijo?
- ¿Cuál es la importancia de la localización de la Institución?
- ¿Es importante que los padres de familia encuentren servicios adicionales en el Colegio?
- ¿Qué importancia tiene para los padres de familia la calidad del servicio prestado?
- ¿Cuál es la capacidad de pago de los padres de familia?

### 4.1.5. Objetivo General

Determinar los factores que influyen en los padres de familia al escoger el colegio para sus hijos.

### 4.1.6. Objetivos Específicos

- Determinar si la ubicación influye en la decisión que toman los padres de familia.
- Establecer los factores de mayor relevación en el momento de escoger el colegio para sus hijos.
- Establecer un promedio de la capacidad de pago de los padres de familia.

#### **4.1.7. Justificación**

##### **4.1.7.1. Teórica**

A través de la aplicación de técnicas de mercadeo y estadística se busca establecer cada uno de los factores que influyen en el momento de escoger un servicio educativo en la ciudad de Girardot de familias de estratos 2 y 3.

##### **4.1.7.2. Metodológica**

Para la consecución de los objetivos de investigación, se usará la investigación descriptiva, porque se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno del objeto de estudio determinando lo que prefieren los padres de familia en el momento de escoger el servicio educativo. Por medio de la investigación descriptiva y la encuesta a aplicar se conocerán los aspectos más característicos de la población objetivo.

##### **4.1.7.3 Práctica**

Teniendo en cuenta los objetivos de la investigación, los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a los padres de familia, se podrá diseñar estrategias para aumentar la cantidad de estudiantes y ampliar el mercado objetivo.

#### **4.1.8. Aspectos Metodológicos**

En los Aspectos Metodológicos se determina la base de la investigación del proyecto detallando los procedimientos que se necesitan para obtener la información y poder resolver la problemática de estudio.

##### **4.1.8.1. Tipo de Estudio / Tipo de Investigación**

El tipo de Investigación utilizada en el transcurso de este Proyecto es la Investigación Descriptiva porque se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la

observación y la revisión documental, generando características de la comunidad, distintivos y particulares de las personas o las situaciones que influirán en el transcurso del proyecto.

#### **4.1.9. Fuentes de Información**

Las fuentes de información se deben identificar, ya que es nuestra principal manera de investigar cada una de las fuentes; ya que deben ser confiables y concisas para la toma de decisiones en la investigación que se está realizando.

##### **4.1.9.1. Fuente Secundaria**

- DANE (Departamento administrativo Nacional de Estadística).
- Simat (Sistema de Matriculas Estudiantil).
- Secretaria de Educación de Girardot.

##### **4.1.9.2. Fuente Primaria**

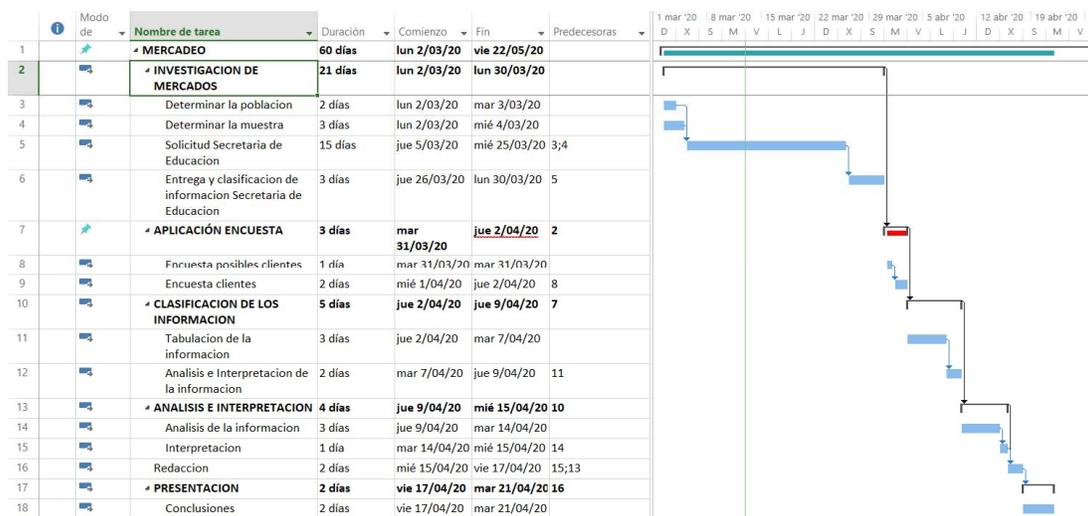
- Encuesta directa. Instrumento: Cuestionario.
- Padres de Familia.

##### **4.1.9.3. Presentación de la Información**

Presentación escrita donde se evidencian los resultados por medio de tablas y descripción de las mismas, luego se presentarán las respectivas conclusiones de los resultados obtenidos.

## 4.2. Cronograma

### Ilustración 2: Cronograma



#### 4.2.1. Características de la Población Objetivo

- Género: Hombres y/o mujeres.
- Rol: Padres de Familia.
- Edad: Mayor de 18 años.
- Actividad: Trabajador o independiente.
- Ingresos: Dos salarios mínimos.
- Educación: No es relevante.
- Padres de familia.
- Estrato: 2, 3 y 4.

#### 4.2.2. Población Objetivo

La población objetivo son los padres de familia que tienen en su núcleo familiar al menos un hijo que se encuentre en el rango de edad de 5 a 17 años, quienes son usuarios de Colegios en la ciudad de Girardot y los Colegios privados de los alrededores de la zona centro.

### 4.2.3. Muestreo

El tipo de muestreo es probalística, porque todos los casos tienen la misma probabilidad y se puede calcular el error y nivel de confiabilidad.

Usuarios finales.

Población de Girardot padres de familia de la ciudad de Girardot entre las edades de 25 a 55 años que tenga hijos en colegios privados. 43.394

Colegios.

Colegios privados: 56

Colegios públicos 8

#### 4.2.4. Encuesta

Buenos días/ tardes. Mi nombre es \_\_\_\_\_ (nombre del encuestador) soy estudiante de la Especialización de Gerencia de Proyectos de UNIMINUTO y Estoy haciendo entrevista acerca de lo que usted como padre de familia busca de un colegio.

Estrato \_\_\_\_\_

¿Cuántos hijos tienen? \_\_\_\_\_

¿En promedio cuantos son sus ingresos mensuales?

1 SMLV o menos \_\_\_\_\_ 2 SMLV \_\_\_\_\_ 3 o más SMLV \_\_\_\_\_

En promedio, usted cuanto destina para pagar la pensión de cada hijo mensualmente

#### Tabla 4: Promedios

Entre \$40.000 - \$80.000	
Entre \$80.000 - \$150.000	
Entre \$150.000 - \$300.000	

En cual colegio tiene a sus hijos \_\_\_\_\_

Conoce el colegio Andrés Bello de Girardot si \_\_\_ no \_\_\_

Que conoce o sabe del Colegio Andrés Bello \_\_\_\_\_

Que tan satisfecho se encuentra con el colegio en donde se encuentra estudiando su hijo

Muy satisfecho \_\_\_\_\_ satisfecho \_\_\_\_\_ Medio \_\_\_\_\_ Insatisfecho \_\_\_\_\_

Califique de 1 a 5 la importancia que tienen los siguientes factores en el momento de escoger el colegio de sus hijos

**Tabla 5: Importancia**

	1	2	3	4	5
Instalaciones	1	2	3	4	5
Economía	1	2	3	4	5
Excelente Educación	1	2	3	4	5
Cantidad de estudiantes por salón	1	2	3	4	5
Ubicación del Colegio	1	2	3	4	5
Actividades que ofrecen	1	2	3	4	5

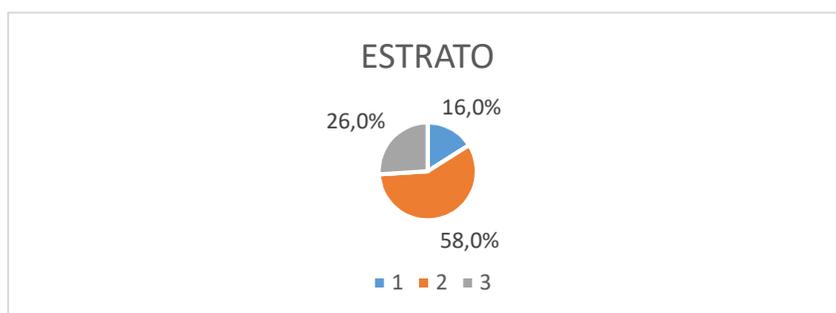
### 4.3. Análisis de Resultados

#### 4.3.1. Estrato

**Tabla 6: Estrato**

1	16,0%
2	58,0%
3	26,0%
MUESTRA	100,0%

**Ilustración 3: Estrato**



La información de estrato hace referencia a las características socioeconómica de acuerdo a los servicios públicos de la vivienda en la que reside el padre de familia. En este caso, se observa

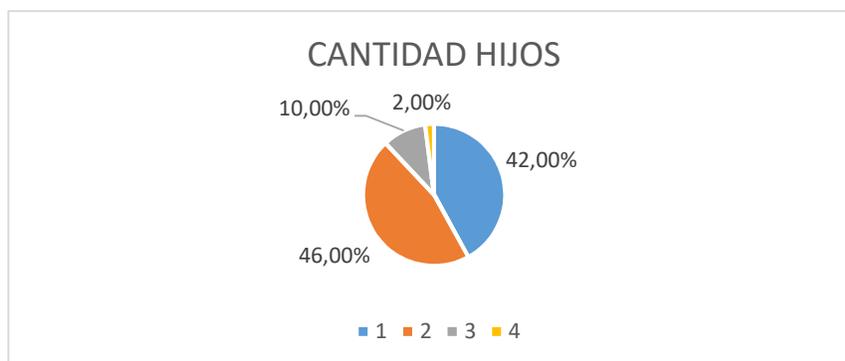
que el grupo de los encuestados fueron procedentes de un estrato socioeconómico 2, seguido de estrato 3 y posteriormente de estrato 1. De lo cual se puede evidenciar que nuestra población objetivo es de estrato 2.

#### 4.3.2. ¿CUÁNTOS HIJOS TIENE?

**Tabla 7: ¿Cuántos hijos tiene?**

1	42,00%
2	46,00%
3	10,00%
4	2,00%
MUESTRA	100,00%

**Ilustración 4: Cantidad de Hijos**



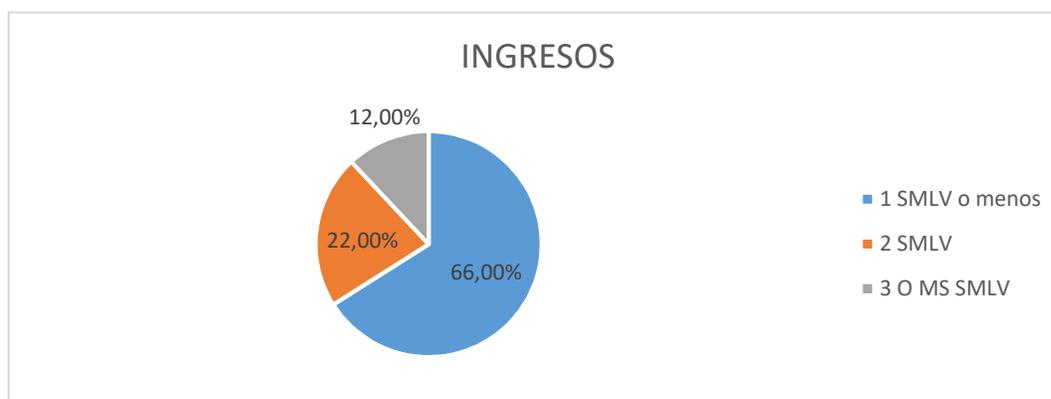
Lo anterior presenta el consolidado de números de hijos dentro de un núcleo familiar, se observa que el 88% de todos los encuestados se agrupan en la tenencia de 1 y 2 hijos, mientras el promedio de la tenencia de 3 hijos por familia registró un 10%, el reporte de tenencia de 4 hijos no supera en promedio el 2%.

### 4.3.3. ¿En Promedio Cuantos son sus Ingresos Mensuales?

**Tabla 8: Ingresos**

1 SMLV o menos	66,00%
2 SMLV	22,00%
3 O MS SMLV	12,00%
MUESTRA	100,00%

**Ilustración 5: Ingresos**



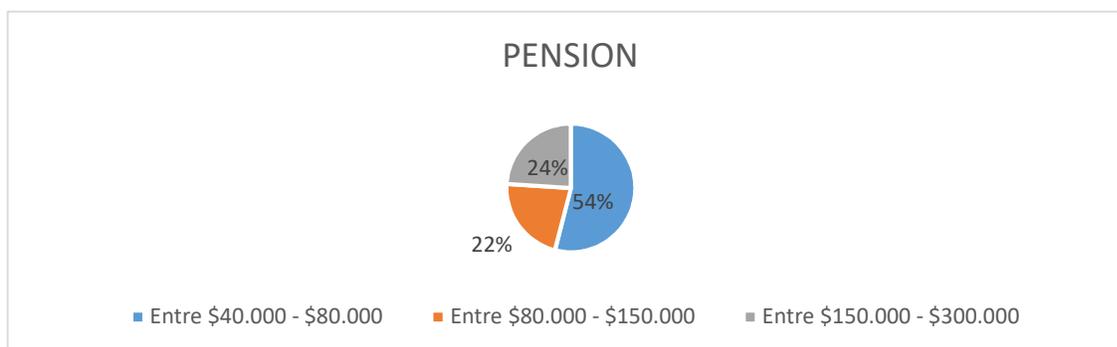
Este registro mayoritario de 1 SMLV o menos en ingresos mensuales llama la atención, pues como se ve en la variable, un 66% recibe únicamente al mes 1 o menos de un salario mínimo. El promedio porcentual de participación sigue disminuyendo a medida que aumenta el valor de ingresos mensuales que se reporta, de esta forma, mientras el promedio de ingresos es de 2 SMLV con un 22%, el reporte de 3 o más SMLV no supera en promedio la participación de 12%.

#### 4.3.4. En Promedio, ¿Usted Cuánto Destina Para Pagar la Pensión de Cada Hijo Mensualmente?

**Tabla 9: Promedio**

Entre \$40.000 - \$80.000	54%
Entre \$80.000 - \$150.000	22%
Entre \$150.000 - \$300.000	24%
MUESTRA	100,00%

**Ilustración 6: Pensión**



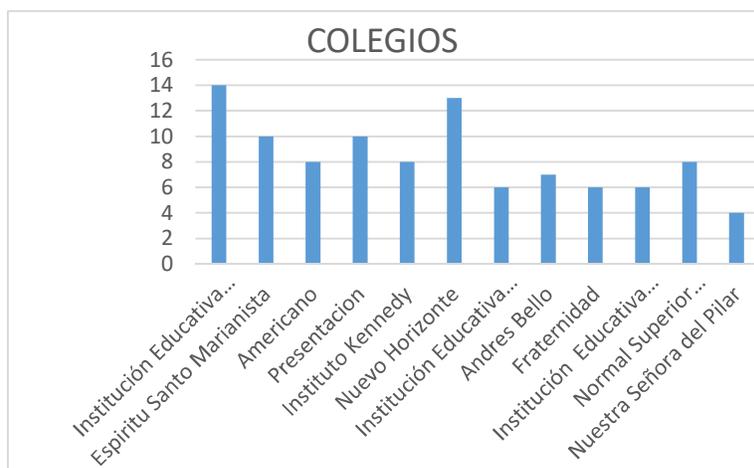
En mayor medida, se observa que las personas encuestadas destinan entre \$40.000 y \$80.000 para el pago de las pensiones de sus hijos, el promedio registrado en esta categoría es de 54%, con una diferencia del 32% de lo reportado en el rango de \$80.000 a \$150.000.

#### 4.3.5. ¿En Cuál Colegio Tiene a sus Hijos?

**Tabla 10: Colegios**

Institución Educativa Francisco Manzanera Hernández	14
Espíritu Santo Marianista	10
Americano	8
Presentación	10
Instituto Kennedy	8
Nuevo Horizonte	13
Institución Educativa Manuel Elkin Patarroyo	6
Andrés Bello	7
Fraternidad	6
Institución Educativa Atanasio Girardot	6
Normal Superior Auxiliadora	8
Nuestra Señora del Pilar	4
<b>MUESTRA</b>	<b>100</b>

**Ilustración 7: Colegios**



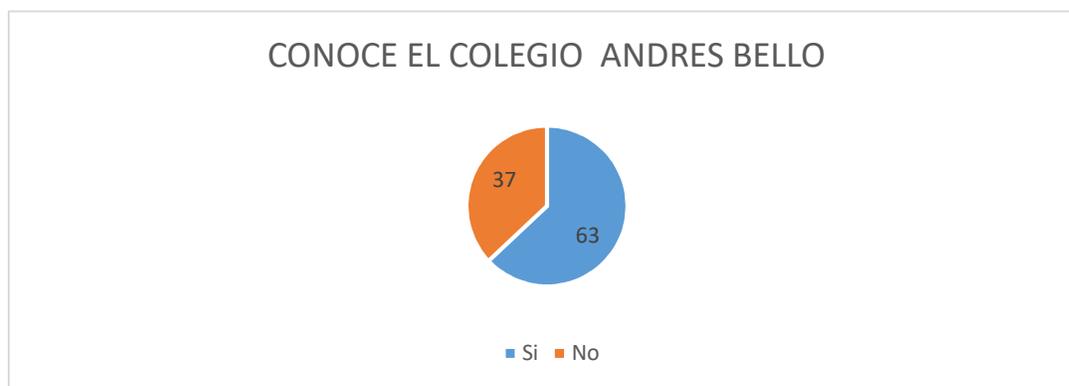
Las personas encuestadas en su mayoría, optan por matricular a sus hijos en colegios públicos, ya que requiere de unos costos mínimos para los padres de familia frente a la educación privada, goza de la seguridad económica que el estado otorga, teniendo la certeza de que es una obligación del mismo atenderla.

#### 4.3.6. ¿Conoce el Colegio Andrés Bello de Girardot?

**Tabla 11 ¿Conoce el Colegio Andrés Bello de Girardot?**

Si	63%
No	37%
MUESTRA	100%

**Ilustración 8: ¿Conoce el Colegio Andrés Bello?**



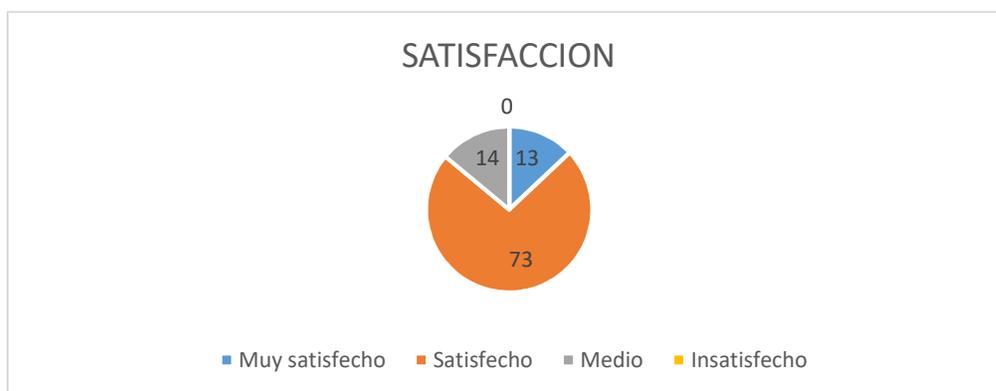
Un 63% de la muestra conoce al Colegio Andrés Bello y un 37% no lo conoce, en donde es un alto porcentaje porque es un colegio que lleva varios años en el mercado. Uno de factores que puede estar influyendo es el cambio de planta física (localización).

#### 4.3.7. ¿Qué Tan Satisfecho se Encuentra con el Colegio en Donde se Encuentra Estudiando su Hijo?

**Tabla 12: ¿Que Tan Satisfecho se Encuentra con el Colegio en Donde se Encuentra Estudiando su Hijo?**

Muy satisfecho	13%
Satisfecho	73%
Medio	14%
Insatisfecho	0
<b>MUESTRA</b>	<b>100</b>

**Ilustración 9: Satisfacción**



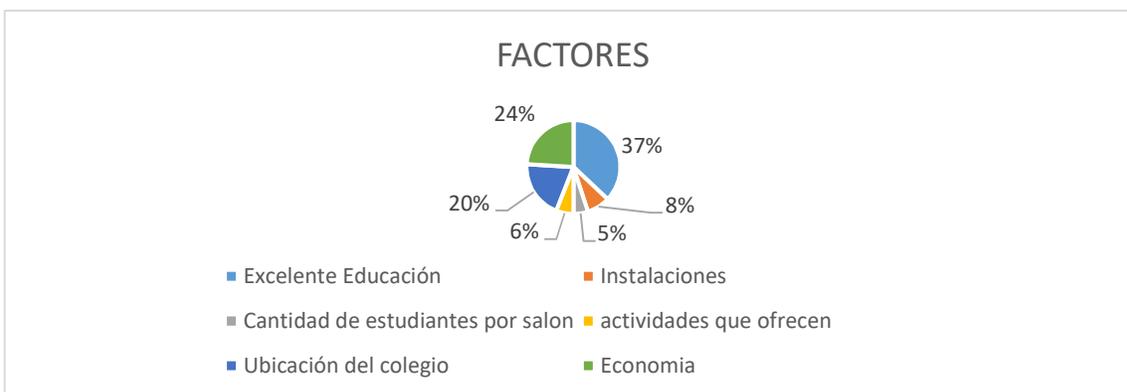
De las cuatro opciones planteadas, se destaca la categoría de *satisfecho* tiene una participación del 73%, en tal caso, en esta categoría se aloja más de la mitad de las personas encuestadas, lo cual podría interpretarse que se encuentran a gusto con lo que le está ofreciendo el plantel educativo.

#### 4.3.8. SeleccioneCuál de los Sigüientes Factores son los más Importantes en el Momento de Escoger el Colegio de sus Hijos

**Tabla 13: SeleccioneCuál de los Sigüientes Factores son los más Importantes en el Momento de Escoger el Colegio de sus Hijos**

Excelente Educación	37%
Instalaciones	8%
Cantidad de estudiantes por salón	5%
actividades que ofrecen	6%
Ubicación del colegio	20%
Economía	24%
<b>MUESTRA</b>	<b>100%</b>

#### Ilustración 10: Factores



En esta muestra lo más relevante es la excelente educación que ofrece una institución, teniendo en cuenta para ello los resultados académicos y convivencia escolar del mismo, seguido de una ubicación accesible para las personas, y su vez una económica que se adapte a los recursos que poseen los padres.

## 5. Localización

El Colegio Andrés Bello se encuentra ubicado en el área urbana del centro de la ciudad de Girardot del Departamento de Cundinamarca en la Carrera 12 No 19 – 45 en el Barrio Sucre en esta parte de la ciudad se encuentran varios colegios quienes son nuestra competencia directa y frente a ellos se debe ofrecer una educación de calidad y mejora continua.

Por su ubicación central es de fácil acceso porque se encuentran varias vías que conducen a la Institución teniendo en cuenta que es un colegio que lleva en el mercado educativo 60 años, desde el inicio de sus labores se ha encontrado en este sector de la ciudad cambiando de predio solo tres veces durante este tiempo, el lugar donde se encuentra actualmente es un lugar más amplio que se puede aumentar la cobertura de estudiantes y este influye en el momento de ubicar nuestros posibles clientes.

El mercado que se desea atender son familias de estratos 2 y 3 que tengan ingresos mensuales de 2 y 3 salarios mínimos legales vigentes dado que la ubicación del Colegio es central teniendo fácil acceso al transporte público y a diferentes barrios de la ciudad.

Para el funcionamiento de la Institución tiene como Resolución de aprobación la numero 2522 de abril de 1974 que fue renovada en el año 1987 con número 14122 del 15 de octubre y 9 años después, en 1996 se renueva la aprobación con número 01691 del 29 de octubre, se gestiona una nueva aprobación número 02626 de 29 de mayo 2003 para la básica completa de primero a noveno y para el año 2007 se solicita una nueva aprobación siendo otorgada con el número 1405 de 13 de diciembre de 2007 para la media académica, con la que se rige actualmente.

## 5.1. Macrolocalización

El Municipio de Girardot se encuentra ubicado en el Departamento de Cundinamarca en la zona Tropical hacia el centro de la Republica de Colombia. Limita al norte con los municipios de Nariño y Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el rio Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño, el rio Magdalena y el municipio de Coello y al este con el municipio de Ricaurte y el rio Bogotá, se encuentra dividido en comuna 1 centro, comuna 2 Sur, Comuna 3 occidente, comuna 4 norte, comuna 5 oriente que consta de 143 barrios.

### Ilustración 11: Macrolocalización

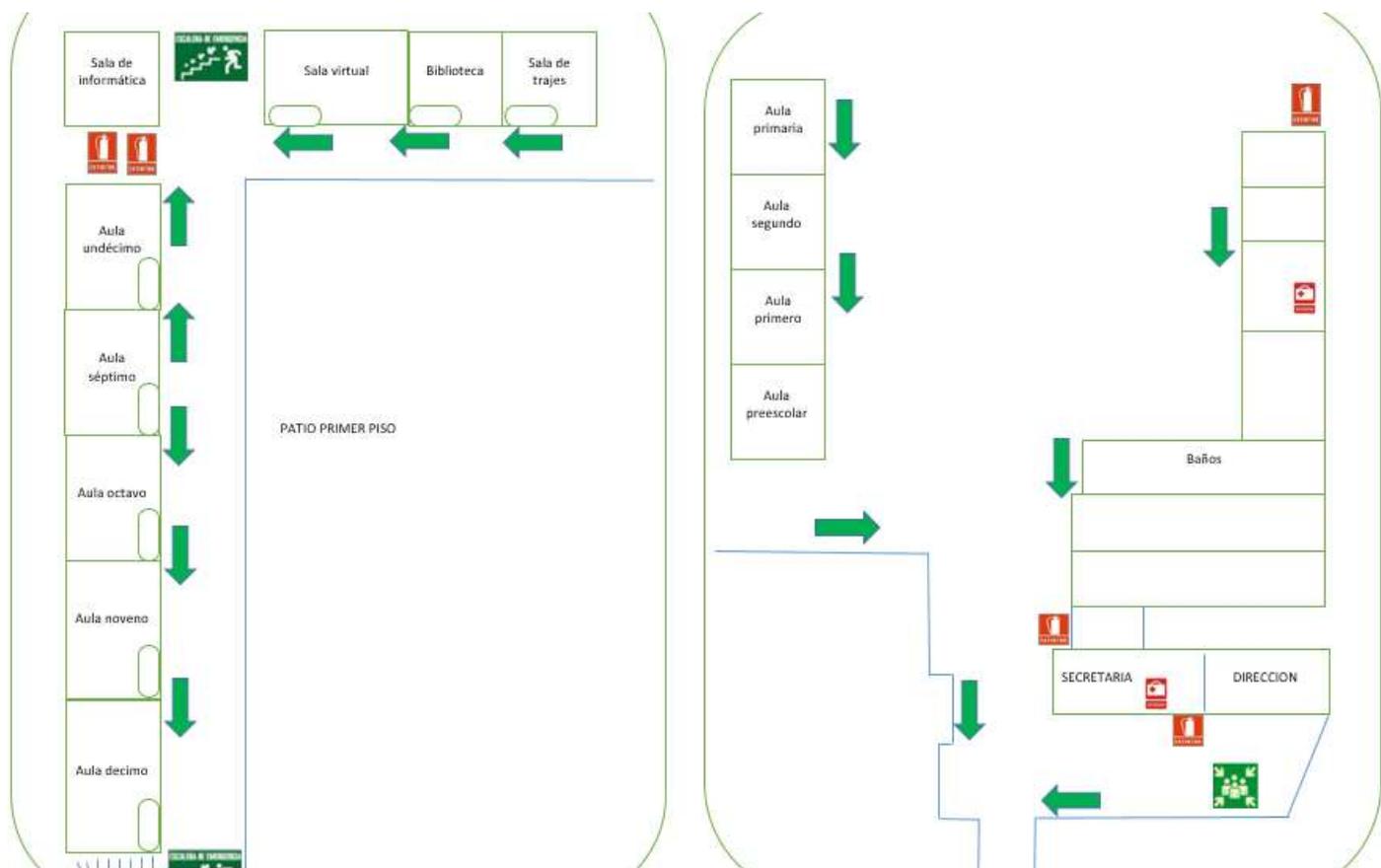


## 5.2. Microlocalización

El terreno en donde se encuentra ubicado el Colegio Andrés Bello es en la carrera 12 No 19 45 Barrio Sucre, consta de aproximadamente 4.000 metros cuadrados distribuidos en 13 salones alrededor de 40 metros cuadrados cada uno, 12 baños, una cafetería escolar, patio o cancha para esparcimiento, salón de informática, laboratorio básico, sala virtual y las oficinas administrativas.

Cada uno de los salones tiene la capacidad de atender a 30 estudiantes, dicho espacio en su totalidad no es usado porque no se alcanza el nivel de cobertura para encontrar un equilibrio en su funcionamiento.

## Ilustración 12: Microlocalización



## 6. Tamaño

El Colegio Andrés Bello de Girardot forma jóvenes en Preescolar, Básica Primaria, Básica Secundaria, Media Académica; desde los 5 a los 17 años con el propósito de formar líderes con calidad humana, académica y espiritual.

### 6.1. Capacidad

Población de edad escolar en la ciudad de Girardot de 5 a 17 años cuenta con un estimado 20.161, de los cuales a corte de 28 de Marzo del presente año se encuentran registrados en la plataforma del SIMAT es de 19.352 (Sistema Integrado de Matriculas del Ministerio de Educación).

- Mujeres son 10.063 con 52%
- Hombres son 9.289 con 48%

Distribuidos así por edades:

- Menores de 5 años: 9.170
- De 5 a 9 años: 5.335
- De 10 a 14 años: 6.517
- De 15 a 17 años: 7.500

En el sector no oficial se encuentran matriculados en el Sistema Integrado 8.167 alumnos.

En el sector oficial hay 11.185 alumnos matriculados en el Sistema Integrado de Matriculas.

Según reporte del Ministerio de Educación con corte Noviembre 2019, en el municipio de Girardot registran 59 Establecimientos educativos no oficiales, según la Secretaria de Educación Municipal esta cifra ha ido en aumento teniendo en cuenta que al finalizar el año y en el transcurso en el que esta se han viabilizado más licencias de funcionamiento.

Las Instituciones Educativas son 8 que funcionan como sedes principales y estas a su vez tienen 26 sedes que las conforman, para un total de 34 sedes en el sector oficial.

La demanda real del Colegio Andrés Bello a febrero del 2020 es de 210 estudiantes, en pesos representa \$28.857.300 pesos de ingreso mensual.

El tamaño del proyecto corresponde la capacidad instalada y se distinguen tres tipos:

- Capacidad de diseño: la cantidad necesaria para el buen funcionamiento del colegio seria de 30 estudiantes por salón para un total de 360 estudiantes

- Capacidad del sistema: la capacidad máxima que se podría atender por salón sería de 40 estudiantes por grado para un total de 480 estudiantes
- Capacidad real: actualmente se tienen 214 alumnos

El Colegio cuenta en su planta docente con personal calificado para desempeñar la labor de enseñanza, para el sector de la primaria tiene cinco docentes normalistas graduados, una licenciada en lenguas modernas y la otra en lengua castellana; para la básica Secundaria y Media académica cuenta con siete licenciados uno en lengua castellana, dos en ciencias naturales, una en lenguas modernas, dos en sociales y uno en matemáticas; como Institución tiene el servicio de Psicología y así completa su personal docente.

El personal administrativo lo compone la Rectora de la Institución, Tesorería, Secretaria Académica, auxiliar de secretaria, Coordinación Académica y Convivencial, quienes trabajan en conjunto por el funcionamiento de la Institución.

## 6.2. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se debe identificar porque es quien indica cual debe ser el valor exacto para cubrir todo los gastos y costos para el funcionamiento del Colegio, el punto de equilibrio influye en la toma de decisiones, en el desarrollo y planificación de estrategias que sean viables para el funcionamiento y mejoramiento continuo.

**Tabla 13: Punto de Equilibrio**

	Uni.	Costo fijo total	Costo variable U.	Precio de venta unitario	Contribucion marginal unitaria	% de participacion en las ventas	contribucion marginal ponderada	cantidad de equilibrio general	cantidad de equilibrio x produccion
Trasicion	6	\$ 25.670.876	\$ -	\$ 100.000	\$ 100.000	3%	\$ 2.817	202	6
Primero y segundo	20	\$ 25.670.876	\$ -	\$ 92.100	\$ 92.100	9%	\$ 8.648		19
Tercero a quinto	58	\$ 25.670.876	\$ -	\$ 84.400	\$ 84.400	27%	\$ 22.982		55
Sexto a noveno	104	\$ 25.670.876	\$ -	\$ 141.900	\$ 141.900	49%	\$ 69.285		99
decimo y once	25	\$ 25.670.876	\$ -	\$ 199.400	\$ 199.400	12%	\$ 23.404		24
TOTAL	213	\$ 128.354.380	\$ -	\$ 617.800	\$ 617.800		\$ 127.135		202



**Ilustración 13: Punto de equilibrio**

La cantidad indicada de estudiantes para que los costos se cubran mensualmente son de 202 estudiantes, así que para transición se necesitan 6 estudiantes, primero y segundo 19, tercero a quinto 55, sexto a noveno 99 y decimo y once 24.

### 6.3. Proyección

La Proyección Financiera se realiza con fin de prever los gastos e ingresos futuros, teniendo en cuenta información histórica interna, incluyendo factores que afectan el mercado, se debe tener la información real. La información arrojada en la proyección financiera sirve en la toma de decisiones, generando compromiso para la realización de los objetivos, proporciona una alerta temprana de los posibles problemas determinando el impacto financiero o acciones correctivas.

**Tabla 15: Proyección**

COLEGIO ANDRES BELLO						
Años proyectados	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Ingresos por Ventas</b>						
Ingresos de vtas del periodo	261.870.000	274.963.500	311.808.609	353.590.963	400.972.152	454.702.420
Recuperación de cartera	30000000	34.020.000	38.578.680	43.748.223	49.610.485	56.258.290
<b>Pago costos</b>						
Pago costos del periodo		-	-			
Pago de costos anteriores		-	-			
Compra de inventarios		-	-			
<b>Pago de gastos</b>	233.559.873	245.237.867	278.099.741	315.365.106	357.624.030	405.545.650
Pago gastos del periodo		-	-			
Pago de gastos anteriores		-	-			
Pago de impuestos	609000	690.606	783.147	888.089	1.007.093	1.142.043
<b>Flujo de caja operacional</b>	28.310.127	29.725.633	33.708.868	38.225.857	43.348.121	49.156.770
Compra de activos		-	-			
Venta de activos		-	-			
<b>CAPEX FC Inversión</b>						
Aportes de capital	3000000	3.402.000	3.857.868	4.374.822	4.961.049	5.625.829
Repartición de dividendo		-	-			
créditos recibidos		-	-			
Intereses pagados		-	-			
amortización de créditos		-	-			
<b>FC Financiación</b>						
		-	-			
<b>Flujo de caja neto</b>	26.171.127	27.479.683	31.161.961	35.337.664	40.072.911	45.442.681
		-	-			
<b>FCL ante de Imptos</b>	28.310.127	29.725.633	33.708.868	38.225.857	43.348.121	49.156.770
<b>pago de Imptos sin fin</b>						
		-	-			
<b>Flujo de Caja Libre</b>	26.171.127	27.479.683	31.161.961	35.337.664	40.072.911	45.442.681
	-	26.171.127	27.479.683	31.161.961	35.337.664	40.072.911
<b>Flujo de ingresos</b>	261.870.000	274.963.500	311.808.609	353.590.963	400.972.152	454.702.420
<b>Flujo de costos y gastos</b>	233.559.873	245.237.867	278.099.741	315.365.106	357.624.030	405.545.650
<b>TIR</b>	114,0143%					
<b>VPN</b>	129.923.943,56					
<b>Costo beneficio</b>	1,12					

### **Valor Presente Neto VPN**

Es el valor presente en todos los flujos de caja del establecimiento educativo determinando cual es el valor que genera como ganancia o pérdida, determinando si es viable la inversión que se va a realizar.

$$\text{VPN}=\$129.923.943$$

Cifra que nos indica que el proyecto es viable ya que está generando valor.

### **Tasa Interna de Retorno TIR**

La Tasa Interna de Retorno mide la rentabilidad como porcentaje.

$$\text{TIR}=114\%$$

La rentabilidad es superior a la exigida después de recuperar toda la inversión.

### **Costo Beneficio**

El costo Beneficio mide la relación entre el costo y beneficio conociendo la rentabilidad y que tan viable o atractivo es el proyecto.

$$\text{B/C}=1,12$$

El proyecto es viable ya que es mayor a 1 el Costo Beneficio.

Bajo la información arrojada por los Indicadores se puede evidenciar que el Colegio andres Bello es una empresa que genera ingresos, pero debe aumentar la cantidad de estudiantes para que tenga una mayor rentabilidad y así obtener una ganancia significativa.

#### 6.4. Inventarios

El Colegio para su funcionamiento tiene varios elementos en las diferentes dependencias y están distribuidos de la siguiente manera:

- Salón de clases: aproximadamente 30 puestos unipersonales o según la cantidad de estudiantes que se encuentren matriculados, tablero acrílico de 120 x 240 metros, escritorio y silla rimax para el docente, vitrina para el almacenamiento de los materiales de los estudiantes, tablero para información, dos ventiladores de techo o pared según la ubicación del salón, dos lámparas, una toma corriente, televisor de 32 pulgadas marca Challenger con su respectivo control y cable HDMI.
- Sala de informática: 15 equipos completos con su monitor, CPU, teclado, mouse y antena wifi, tablero acrílico, 2 aires acondicionados marca Samsung, escritorio y silla rimax para el maestro, 30 silla rimax para los estudiantes y mesas empotradas a la pared, 16 toma corriente, router.
- Sala virtual: Televisor de 50 pulgadas marca Samsung con su respectivo control y cable HDMI, soporte televisor para la pared, 30 sillas rimax, 2 mesas desplegadas, escritorio y silla rimax para el maestro, dos ventiladores de techo, dos lámparas.
- Oficinas Administrativas: tres computadores cada uno con su monitor, CPU, teclado, mouse y ups, tres escritorios, teléfono, Modem de internet, 4 ventiladores de techo, 4 bombillos, una impresora Samsung solo tinta negra, impresora Epson a color, tres sillas giratorias, cuatro sillas para el cliente, tres archivadores, cuatro vitrinas.
- Oficina Coordinación: Un computador con su respectiva CPU, teclado, mouse y ups, dos escritorios, un ventilador de pared, una lámpara, dos sillas giratorias, un archivador.

- Cafetería: Una nevera, una vitrina con calefacción para los productos, horno microondas, licuadora, una mesa, un ventilador de techo, una lámpara.
- Biblioteca: Posee alrededor de 850 libros de estudio y lectura, cuatro estantes para los libros, dos mesas desplegadas, 30 sillas rimax, y se almacenan otros elementos que están al servicio de la comunidad según la necesidad que se presente como: video beam, teatro en casa, dos bafles con amplificación de sonido, cuatro micrófonos, telón de proyección, dos portátiles.

Actualmente, han invertido en televisores para todos los salones con la proyección de invertir cada vez en tecnología y más adelante una planta física propia.

## **7. Ingeniería de Proyecto**

En la Ingeniería del Proyecto se determinan todos los recursos necesarios para ejecutar las actividades de funcionamiento, equipos de cómputo precisos para la prestación de servicio, recursos humanos entre ellos se encuentran los docentes, personal administrativo y personal de servicios generales, recursos físicos entre ellos muebles y enseres y planta física.

### **7.1. Objetivos del Servicio**

- Aumentar la cantidad de estudiantes.
- Innovar constantemente en la educación de los estudiantes.
- Lograr el aumento en la calidad educativa.
- Mejorar continuamente el servicio ofrecido.

## **7.2. Especificaciones del Servicio**

El Colegio Andrés Bello se caracteriza por mantener unos pilares fundamentales para brindar una educación de calidad, como lo es la formación integral, ya que atiende todas las dimensiones de la persona desarrollando su formación a nivel intelectual, cultural, crecimiento espiritual y madurez emocional. Alentando la participación solidaria y el esfuerzo personal en cada una de las etapas de su vida; promovemos el uso de la tecnología como medio de aprendizaje y desarrollo de la creatividad de los estudiantes, desarrollando el pensamiento computacional; trabajamos en conjunto, familia y colegio. Esto permite que el desarrollo integral se realice de forma armónica, sólida y completa.

## **7.3. Descripción del Proceso**

- **Ingreso Docentes:** Los docentes deben ingresar a la institución a las 6:00 am para recibir a los estudiantes.
- **Ingreso Estudiantes:** El ingreso de los estudiantes es de 6:00 a 6:15 am, los docentes realizan revisión de porte de uniforme y presentación personal.
- **Formación:** Se realizan los días lunes y viernes a las 6:15 am, se timbra dos veces de seguido para indicar a los estudiantes que hay formación general en el patio 1, la cual consiste en dar indicaciones generales de inicio y terminación de semana, los días lunes se entona el himno del colegio y los días viernes el himno de Girardot, finalizamos la formación con una oración del día.
- **Ingreso Salón de clase:** Los días lunes y viernes que se realiza formación los estudiantes se dirigen al aula de clase a las 6:30 am dando inicio a las mismas; los días martes, miércoles y jueves lo estudiantes se dirigen al salón de clase a las 6:15 am,

para una intervención de dirección de grupo con una duración de 15 minutos, dando así inicio a las clases curriculares a las 6:30 am.

- Duración horas de clase: Cada hora de clase tiene una duración 50 minutos.
- Jornada Escolar Transición: Ingreso 6:45am y salida 12:00m
- Jornada Escolar Primero a Segundo: Ingreso 6:15am y salida 12:00m
- Jornada Escolar Tercero a Quinto: Ingreso 6:15am y salida 12:15m
- Jornada Escolar Sexto a Noveno: Ingreso 6:15am y salida 01:20m
- Jornada Escolar Decimo y Undécimo: Ingreso 6:15am y salida 12:00m, los días lunes y jueves tienen jornada en la tarde de 2:00 a 6:00 pm.
- Descanso Transición y Primaria: El descanso es de 30 minutos de 9:00 a 9:30 am, en este espacio los estudiantes toman onces y es un momento de esparcimiento con sus compañeros de clase.
- Descanso Secundaria y Media Académica: La jornada escolar es más larga por tal razón tienen dos descansos: el primero es de 30 minutos de 8:10 a 8:40 am y el segundo de 11:10 a 11:30 am, en este espacio los estudiantes toman onces y es un momento de esparcimiento con sus compañeros de clase.
- Desarrollo de Clase: El docente ingresa al salón de clases, realiza el saludo, y a través del desarrollo de la secuencia didáctica inicia la misma con una motivación que lleve al estudiante a estar activo en el transcurso de la clase, pasado esto establece una pregunta problematizadora que de apertura al tema a tratar, mediante esta el docente contextualiza y conceptualiza el contenido específico de la temática, y así lleva al estudiante a que produzca en clase por medio de los diferentes métodos de aplicación, materiales o recursos.

#### 7.4. Características de la Tecnología

El Colegio cuenta con sala de informática que consta de 15 equipos, internet en cada uno de los equipos que están al servicio de los estudiantes en las horas de clase, dos portátiles con acceso a internet para el uso de todos los docentes, televisores de 32 pulgadas en cada uno de los salones, salón virtual con un televisor de 50 pulgadas Smart Tv con acceso a internet, video beam y dos cabinas de sonido.

Uno de los aspectos que ha caracterizado al Colegio Andrés Bello es el manejo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación; entre ellas tenemos:

- **Plataforma Institucional:** CIUDAD EDUCATIVA se implementó en el año 2012 por la necesidad de cambio de proveedor de la plataforma de notas NEO, desde entonces se utiliza esta plataforma que ha estado en constante actualización frente a las necesidades que han surgido hoy en día, el ingreso a la plataforma es:

[https://colegioandresbellogirardot.ciudadeducativa.com/.](https://colegioandresbellogirardot.ciudadeducativa.com/)

#### Ilustración 13: Plataforma Institucional



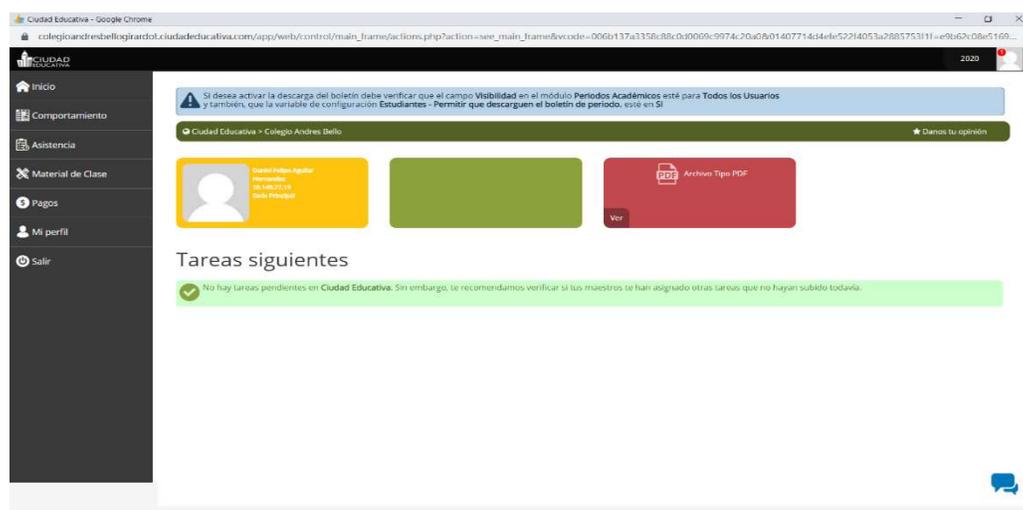
La plataforma tiene varios usos y usuarios, cada una se visualiza de la siguiente manera:

- **Perfil Estudiantil:** cada uno de los estudiantes tiene un usuario y contraseña para el ingreso a la misma, es el número de documento de identidad en ambos espacios que puede ser modificada según el criterio de cada estudiante, en esta plataforma los estudiantes pueden ingresar a revisar las calificaciones, cargar y descargar trabajos asignados por los docentes, diligenciamiento de encuestas que se realizan por parte de coordinación académica o dirección, entre ellas la elección del personero estudiantil, encuestas de satisfacción entre otras.

En este módulo se encuentra:

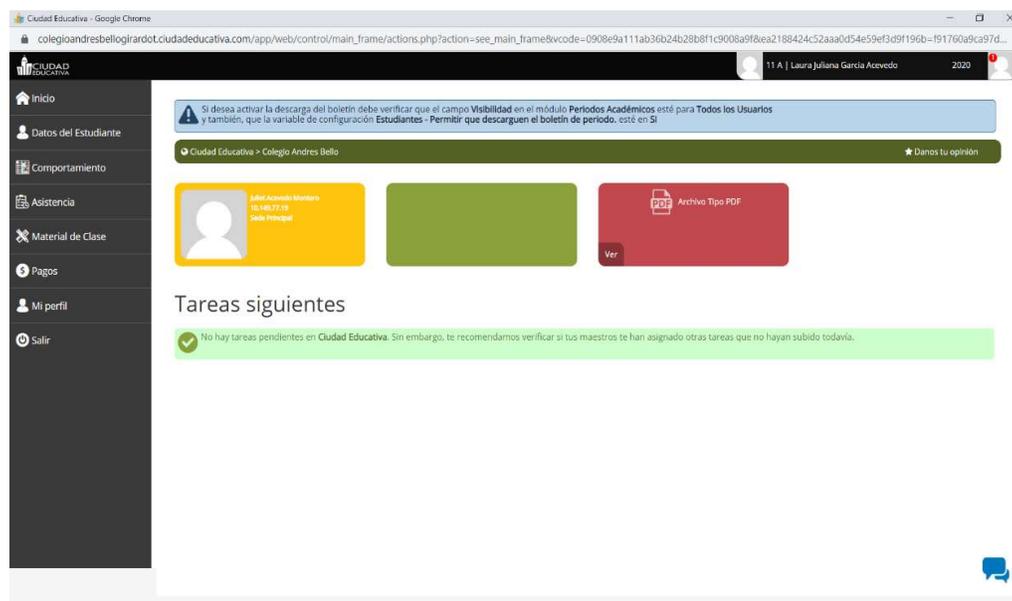
- Inicio
- Comportamiento
- Asistencia
- Material de clase
- Pagos
- Mi perfil
- Salir

### Ilustración 14: Perfil Estudiantil



- **Perfil Acudiente:** El usuario y contraseña es el número de documento de la persona que queda estipulada en el momento de la Matricula como acudiente, le facilita al padre de familia la visualización de la estadística cuantitativa del desempeño académico del estudiante, su desempeño en la parte convivencial, entre otros.
  - Inicio
  - Datos del estudiante
  - Comportamiento
  - Asistencia
  - Material de clase
  - Pagos
  - Mi perfil
  - Salir

### Ilustración 15: Perfil Acudiente

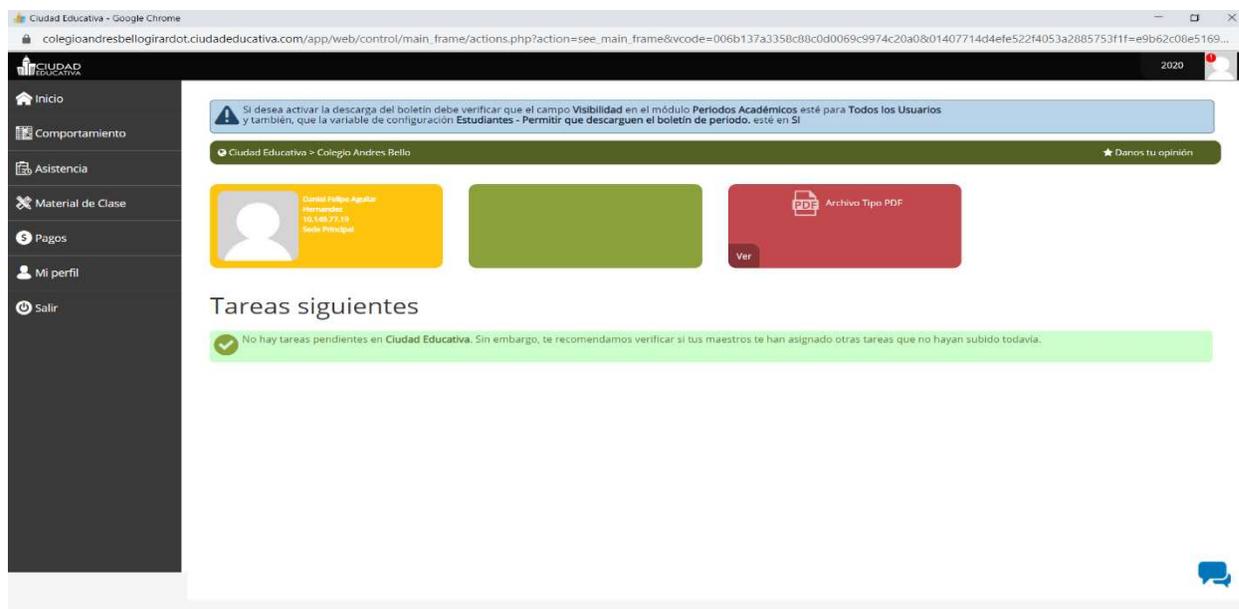


- **Perfil Docente:** En el perfil docente, la plataforma es muy importante porque en ella ingresan el desempeño cuantitativo y cualitativo de las calificaciones de los estudiantes, asignado a cada uno la carga académica por grado, y así visualizar el trabajo que realizan con los estudiantes en las respectivas clases, se administra toda la información académica como las notas de cada una de las asignaturas, promedia las calificaciones, genera los respectivos reportes (boletines) para hacer entrega a los padres de familia, determinando los estudiantes que presentan pérdida de asignaturas y los que tienen excelentes calificaciones, permite descargar el cuadro de honor en donde se registra el desempeño de los mejores estudiantes de cada salón.

En el Rol como Director de Grado se encuentran:

- Agenda
- Estadísticas
- Convivencia
- Descarga de informes
- Historial de calificación
- Información personal.

## Ilustración 16: Perfil Docente

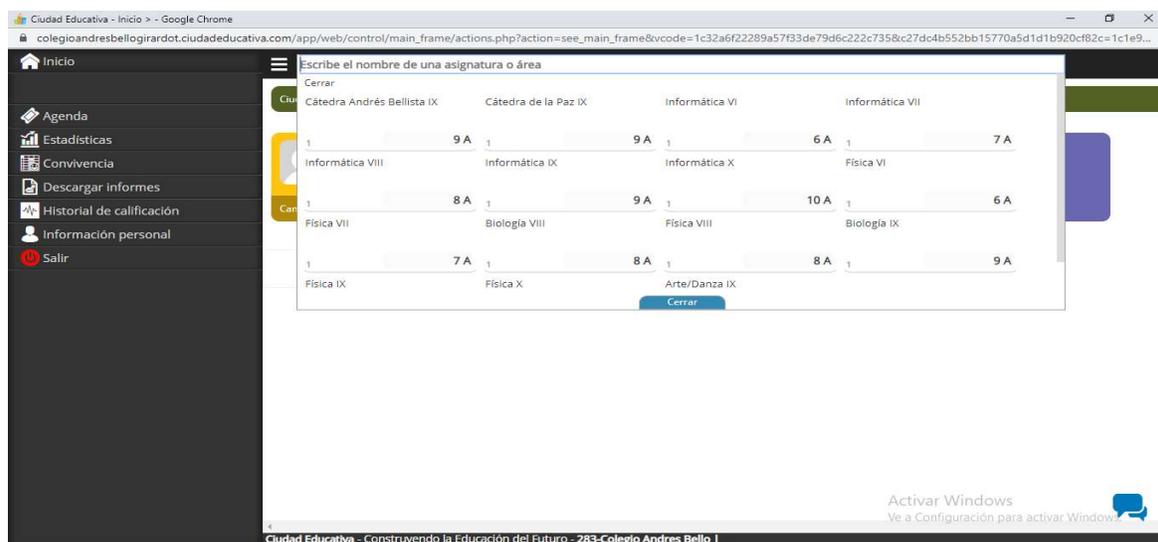


En el Rol de Docente orientador se encuentran:

- Carga Académica
- Material
- Logros
- Planeador de Clases
- Actividades: planilla, administrar, entregas, historial de entregas
- Asistencia
- Reporte de Calificaciones: Informes de periodo, Reporte de superaciones, biblioteca de comentarios
- Exámenes en línea: Banco de preguntas, exámenes, revisar exámenes
- Módulo de Evaluación y de ahí se despliega: las actividades, competencias, descriptores de desempeño, planillas de asistencia, planillas de actividades,

reporte de calificaciones, reporte de superaciones, hojas de vida disciplinarias, informes de Director de Grupo, variables de evaluación.

### Ilustración 17: Rol Docente



- Perfil Administrativo:** En el área administrativa es la principal herramienta en ella se encuentra toda la información personal y académica de los estudiantes, de los padres de familia y docentes, en ella se tiene la base de datos de años anteriores de calificaciones y por medio de ella se puede descargar los certificados escolares de los años del 2010 al 2020, años anteriores se encuentran en los libros de calificaciones del respectivo año en el archivo.

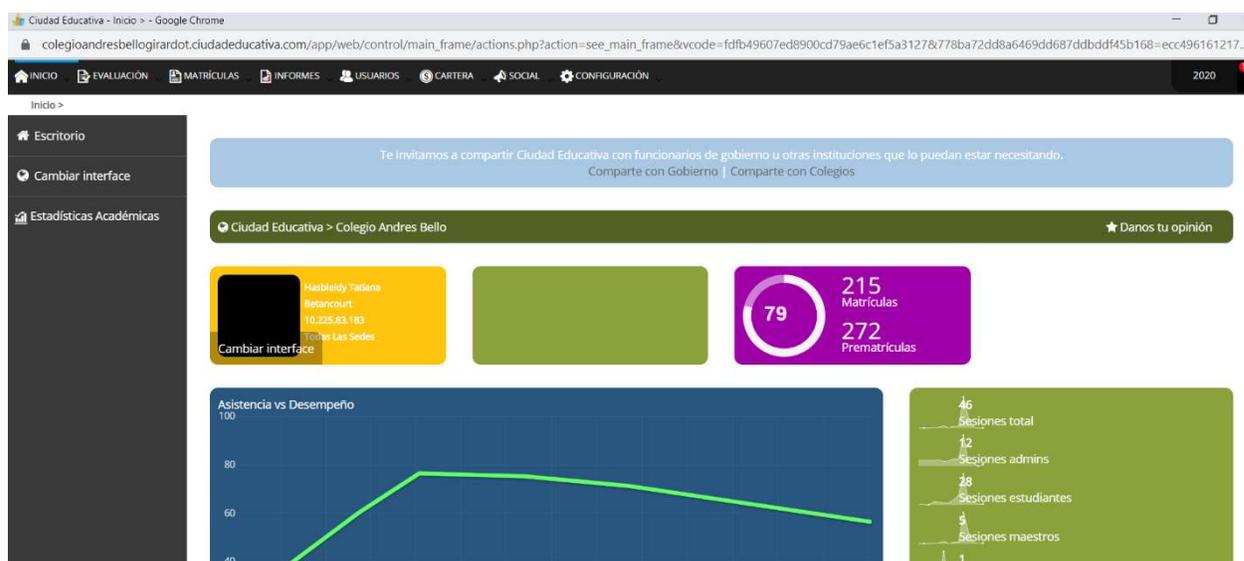
Este módulo es bastante amplio porque se encuentra todos los de los módulos anteriores y se visualiza de la siguiente manera:

- Inicio
- Evaluación: actividades, actividades masivas, competencias, Descriptores de desempeño, Planillas de asistencia, planillas de actividades, reporte de

calificaciones, reporte de superaciones, Hojas de vida disciplinaria, informes de director de grupo, Variables de evaluación.

- Matriculas: Pre matrículas, Matriculas, Promoción e Informe Definitivo
- Informes: Todos los Informes, auditoria, Constancias y Certificados, Listados y Planillas, Carnetización, Informes de Cartera, archivos, Libros, Matriculas, Estadísticas y consolidados, Demográficos, listados de estudiantes, asistencia y comportamiento, Encuesta y Eventos, Informes para agremiaciones.
- Usuarios: Todos los usuarios, acudientes, administrativos, directores de grupo, Estudiantes, Profesores.
- Cartera: Modulo no utilizado.
- Social: Noticias, Encuestas, Grupos de preguntas, Grupos de opciones, opciones de respuesta, tipos de evento, Eventos.
- Configuración: Plan de estudios, Campos personalizados, grupos de Campos personalizados, comentarios.

### Ilustración 18: Perfil Administrativo



- **Página Web:** El Colegio cuenta con Página Web Institucional [www.colegioandresbello.edu.co](http://www.colegioandresbello.edu.co) desde el año 2003, página que está en constante actualización con cada uno de los eventos o actividades que realiza el colegio, en ella se puede conocer toda la información del colegio como la historia, símbolos institucionales, misión, visión, Filosofía, Valores, Gestión de calidad, admisiones y matrículas, Egresados, Noticias, Galería, Blog y link para el ingreso a Ciudad Educativa.

### Ilustración 19: Página Web



Adicional a esto, el Colegio cuenta con redes sociales, como estrategia de canal de comunicación con la comunidad en general:

- Perfil en Facebook: ColAndrés Bello.
- Página en Facebook: Colegio Andrés Bello de Girardot.

## 7.5 Equipos e Instalaciones

**Tabla 146: Equipos e Instalaciones**

<b>EQUIPO</b>	<b>MARCA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>ESPECIFICACIONES</b>
PC Escritorio	Celeron 2GB 750GB/18.5 LED	15	Monitor, CPU, Teclado, mouse
Portátil	Hewlett Packard	1	Portátil de 18 pulgadas
Portátil	Toshiba	1	Portátil de 18 pulgadas
Televisor	Panasonic	1	Televisor 32 Led
Televisor	Samsung	1	Televisor 40 Led
Televisor	Challenger	10	Televisor 32 Led
Ups	UPS Forza	20	Ups Forza 500 VA
Nevera	Indurama avant	1	Indurama avant blanco RI-530 369 litros
Dispensador agua	Mabe	2	Dispensador agua de mesa caliente o fría
Cabina	B3	1	Cabina de sonido
Cabina	Hi-tronic	1	Cabina de sonido
Ventilador	Altezza	12	Ventilador de pared blanco
Impresora	Epson	1	Impresora Epson L3150 Wifi
Impresora	Samsung	1	Impresora blanco y negro
Teatro en casa	Samsung	1	Teatro en casa J5177
Aire Acondicionado	Samsung	2	Mini Split 9000 BTU 220 V

## 7.6 Identificación de Proveedores

- **Claro:** Es el proveedor de servicio de internet, telefonía y televisión por cable, la capacidad del servicio es de 50 Mega, es un servicio con una cobertura a nivel nacional, que se cancela mensualmente por un valor de \$308.000
- **Claro Móvil:** Servicio de Telefonía móvil de uso de los administrativos con minutos ilimitados se cancelan mensualmente \$58.000, es un servicio de cobertura a nivel nacional.

- **Núcleo Software SAS:** Empresa que presta el servicio de asesorías y mantenimiento de la plataforma Ciudad Educativa, dentro de las herramientas incluidas en el plan Pro que cancela el Colegio están:
  - Configuración de Múltiples Sedes
  - Soporte a Administrativo líder
  - Soporte a los demás administrativos
  - Soporte a maestros
  - Acceso a docentes, administrativos, estudiantes y familias
  - Modificación de membrete para boletines, certificados, libros y hojas de matrícula y otros informes
  - Graficas estadísticas para administrativos y docentes
  - Criterios de evaluación masivos
  - Modulo social: Noticias, Encuestas, Eventos
  - Automatización de Renovación de Matricula
  - Registro de historial de cambios en calificaciones para Maestros
  - Descarga de boletín para estudiantes y acudientes
  - Descarga de informes para maestros
  - Herramientas QR: votaciones, asistencia, transferencias e importaciones de estudiantes, validación virtual de certificados, diligenciamiento de pre matrícula
  - Campos personalizados
  - Modelo de Evaluación con variables transversales a las asignaturas
  - Carnetización

- Geolocalización
- Material de Clase para Maestros
- App Móvil para estudiantes
- Planeador de clase

Servicio que se cancela anualmente por un valor de \$1.393.351 que consta de la renovación de uso de Ciudad Educativa en plan Pro para 240 estudiantes.

- **Núcleo Software SAS:** Administra el Hosting de página web por este servicio se cancela anualmente \$299.182, está incluido el mantenimiento de la página web y protección de la información.
- **La Equidad Seguros:** Proveedor de seguros estudiantiles para cada uno de los estudiantes se compra un seguro por valor de \$10.000 por validez del año escolar que incluye:
  - Gastos médicos
  - Gastos funerarios
  - Muerte por cualquier causa
  - Riesgo Biológico
  - Rehabilitación
  - Por enfermedad: Cáncer, leucemia, infarto, entre otros.
- **Industrias Escolares:** Proveedor de Muebles Escolares ubicado en la ciudad de Bogotá en la avenida Carrera 27 # 28 – 35 Sur Barrio Santander, se visualizan los productos por la página [www.industriasescolares.com](http://www.industriasescolares.com), se realiza la respectiva cotización, la envían por correo electrónico y si están de acuerdo con los productos

cotizados se realiza la transferencia bancaria y ellos realizan el envío de los productos que se demoran entre 2 a 3 días hábiles.

- **Calidad y asesores:** Empresa dedicada en la asesoría y capacitación del Sistema de Gestión Seguridad y Salud en el Trabajo, mantiene actualizado el Sistema de gestión, brinda capacitaciones a todo el personal docente y administrativo, dicho mantenimiento tiene un valor de \$300.000 mensuales.
- **SIIGO:** Sistema Integrado de Información Gerencial Operativo, software contable en donde se almacena toda la información del Colegio, esta empresa brinda asesorías constantes para la descarga de cualquier información necesitada, se cancela anualmente \$978.128 por la renovación del Software que consta del servicio Básico.
- **Foto Over:** Proveedor encargado de la toma de fotografías e impresión de carne estudiantil ubicado en la carrera 12 No 19 - 45 local 2, se le cancela por carne estudiantil \$4.500.

## **8. Aspectos Legales y Administrativos**

### **8.1. Descripción de la Empresa**

El Colegio Andrés Bello de Girardot Institución Educativa ubicada en la ciudad de Girardot Cundinamarca en la Carrera 12 No 19-45 en el Barrio Sucre bajo Nit No39.565.750-2 y Registro Dane 325307000373 de Carácter Mixto, está en funcionamiento desde el año 1959 prestando el servicio a la comunidad Girardoteña destacándose entre los 5 mejores colegios de la ciudad cumpliendo su misión que es formar seres humanos íntegros, con principios y valores cimentados en firmes fundamentos éticos, espirituales, morales, intelectuales e investigativos.

Actualmente lo dirige la Especialista Cristina Benavides Conde Directora, Representante Legal y Propietaria desde el año 2006, quien desde el año 2000 quiso proyectar la Institución hacia la media Académica siendo aprobada la resolución #02626 de 29 de Mayo de 2003 para la Básica Completa de los grados Primero a Noveno y bajo la resolución #1405 de 13 de diciembre de 2007 para la Media Académica (Decimo y Once), es decir para el 2008 graduó a la primera Promoción de Bachilleres Andrés Bellista.

## **8.2. Misión**

El Colegio Andrés Bello de Girardot busca formar seres humanos íntegros, con principios y valores cimentados en firmes fundamentos éticos, espirituales, morales, intelectuales e investigativos, a través de procesos autónomos de aprendizaje significativo que conlleva a

desarrollar competencias y, donde se contribuya con el desarrollo por medio la adquisición de valores implicados en el análisis de la ciencia, la investigación, el manejo responsable de las Tics, la convivencia, las competencias y la filosofía que conlleva una integración efectiva con la educación superior para ofrecer a la sociedad personas comprometidas con el progreso personal, social y político.

## **8.3. Visión**

El Colegio Andrés Bello de la ciudad de Girardot deberá ser un colegio en el que los padres de familia, maestros, directivos y demás miembros de la comunidad educativa, integren un equipo sólidamente unido y profesionalmente preparado, consciente de sus responsabilidades y deberes, que nos lleven a cumplir nuestra labor cada año lectivo, inculcando en nuestros estudiantes una participación consciente y activa en su proceso de formación, haciéndolos líderes competentes, reflexivos y críticos con responsabilidad social y ambiental para asumir los retos de un mundo globalizado y en constante cambio.

#### **8.4. Objetivos de la Empresa**

- Ser uno de los mejores Colegios de Girardot
- Incrementar la cobertura
- Obtener una mayor rentabilidad

##### **8.4.1. Objetivos a Corto Plazo**

- Disminuir del índice de los casos de convivencia escolar
- Seguimiento de casos de remitidos a psicología
- Seguimiento a maestros
- Asistencia a las reuniones por parte de los padres de familia

##### **8.4.2 Objetivos a Mediano Plazo**

- Obtener resultados óptimos en los procesos académicos y educativos, pruebas saber e Icfes
- Generar conocimientos en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Mantener el mejoramiento continuo de los procesos para el bienestar de los usuarios
- Brindar servicios en formación integral

##### **8.4.3 Objetivos a Largo plazo**

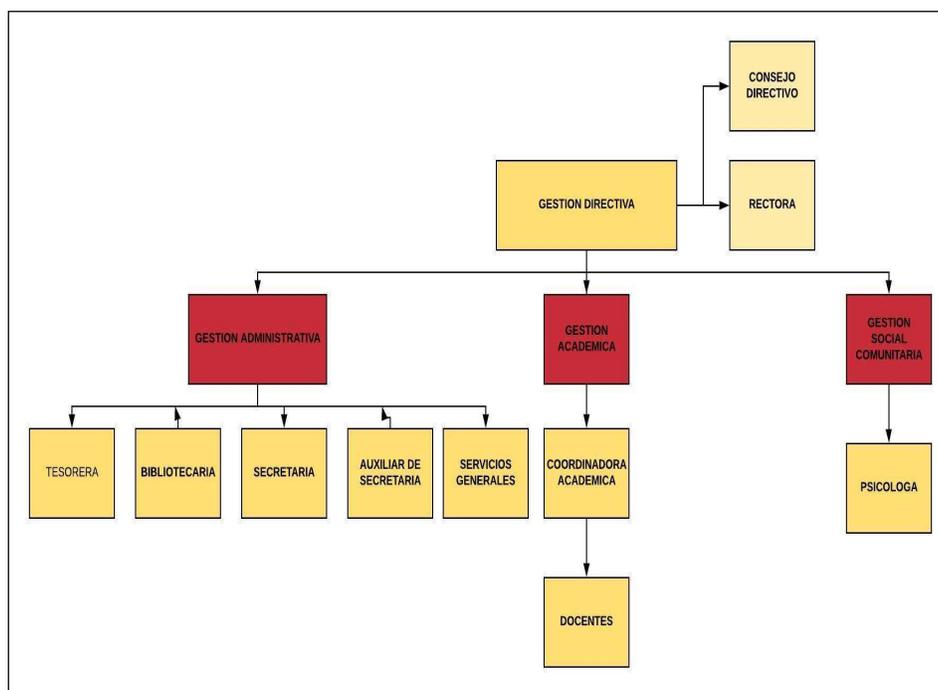
- Conservar en su mayoría los estudiantes matriculados
- Aumentar la cobertura institucional
- Mantener en alto el nivel educativo
- Satisfacer a la comunidad

## 8.5. Objetivos del Área de Organización

- Planear, elaborar, evaluar y mejorar el presupuesto anual de la Institución
- Gestionar la adecuación de la planta física
- Gestionar los procesos de compra de servicios y materiales necesarios para la institución
- Establecer, archivar, valorar y optimizar la documentación académica
- Gestionar el proceso de Matricula
- Gestionar el proyecto de vida de la comunidad
- Gestionar el desarrollo de la evaluación en el aula SIEP (Seguimiento de resultados académicos y evaluación externa)

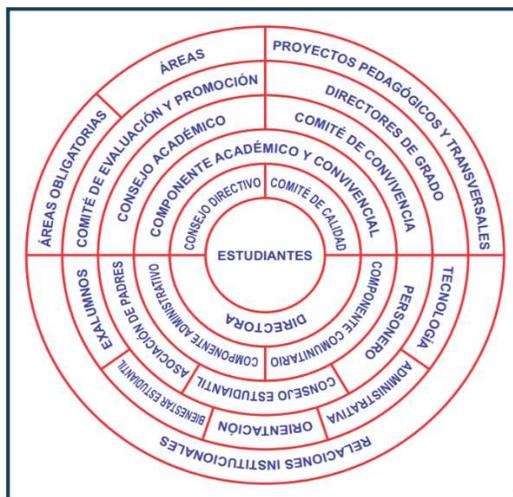
## 8.6. Estructura Organizacional

*Ilustración 20: Estructura Organizacional*



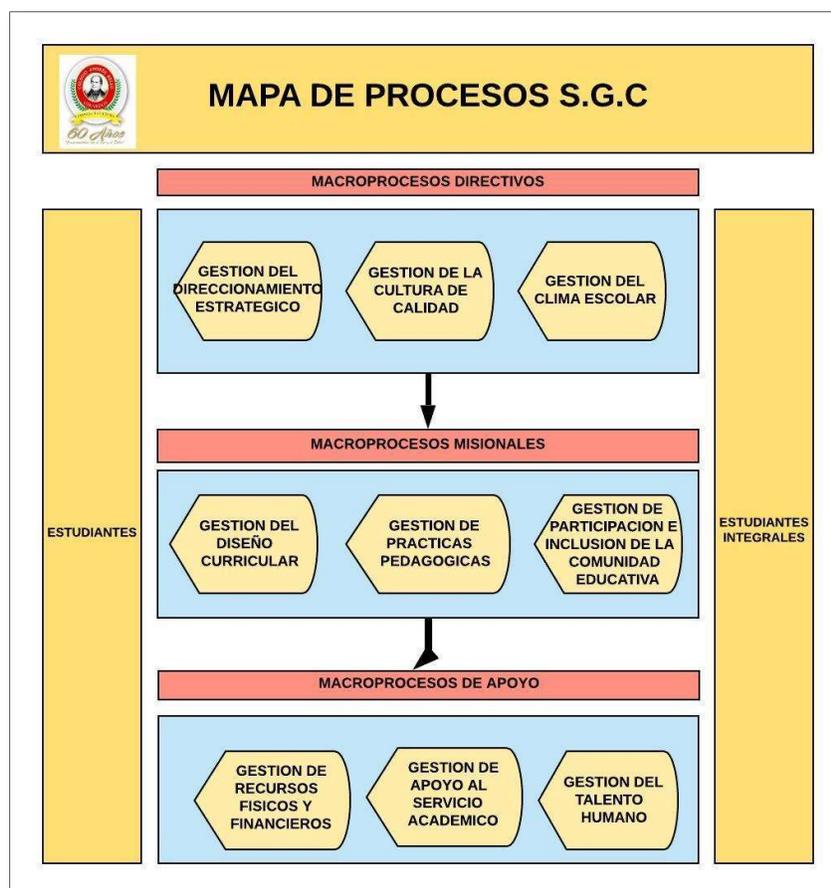
## 8.7. Organigrama

Ilustración 21: Organigrama



## 8.8. Mapa de Procesos S.G.C

Ilustración 22: Mapa de Procesos S.G.C.



## 8.9. Captación del Personal

El Colegio Andrés Bello para obtener los posibles miembros de la Institución guarda en su archivo hojas de vida que se reciben durante el año escolar o al final del año, allí se revisan las hojas de vida de los posibles candidatos y se realiza una preselección de hojas de vida para llamarlos y realizar una corta entrevista en donde se escoge los que continúan en el proceso.

### **8.9.1. Reclutamiento, Selección y Contratación**

El colegio Andrés bello de Girardot contempla dentro de su política de selección y contratación, vincular a personal idóneo con las competencias y habilidades requeridas para desempeñar las funciones asignadas para cada cargo, por ello se tiene en cuenta lo siguiente:

- **Vacantes:**

Las vacantes de los cargos se darán en caso de que se presenten las siguientes situaciones:

- Terminación del contrato
- Retiro de un colaborador que debe ser reemplazado
- La vinculación del personal temporal solo se dará para cubrir licencias o incapacidades de más de 8 días
- Para la ocupación de las vacantes se dará prioridad a los colaboradores del colegio, con el fin de que promuevan su desarrollo en la institución, siempre y cuando cumpla con los requisitos y exigencias del cargo.
- **Proceso de Selección y Contratación**

El proceso de selección y contratación será ejecutado por la psicóloga de la institución contemplando los siguientes aspectos:

- **Docentes:** Se promueve la participación de docentes normalistas o licenciados en alguna área, los cuales se evalúan con criterios de, equidad y capacidad profesional aceptando la objetividad en todos los aspectos.

- Administrativos y Servicios Generales: se busca integrar personal con la formación técnica mínima para ocupar los cargos y que demuestre capacidad para desempeñar las funciones asignadas.
  - Para evaluar a los candidatos se realiza la entrevista estructurada con los siguientes entes: consejo directivo, directora, psicóloga y contadora
  - Los aspirantes para docente deberán presentar una prueba de conocimientos acerca de su área.
  - El reingreso de una persona al colegio se hará por consentimiento de la directora.

### **8.9.2. Inducción**

La Inducción del personal Docente la lleva acabo la Rectoría, Coordinación de Convivencia y académica, quienes son los encargados de compartir con el personal toda la información relacionada con el Colegio como: la Historia, Misión y Visión, Símbolos Institucionales, Filosofía, Políticas, explicación de las funciones que deben desempeñar como Docentes de la Institución, explorar el sentido de pertenencia que debe existir y el compromiso con la familia Andrés bellista.

La inducción hace referencia a la orientación que debe recibir el nuevo colaborador a su puesto de trabajo o la actualización de la metodología institucional para el personal antiguo al inicio del año escolar, para esta se empleará un tiempo de 6 horas durante 2 días en la semana y estará a cargo de la coordinadora.

En caso de que sea un nuevo integrante al grupo de trabajo, esta se realizara de la siguiente manera:

- Presentación del personal de la institución y compañeros de trabajo cada uno expresara su forma de ser, sus gustos y expectativas.
- En reunión junto con los colaboradores dar una presentación general de la institución (contexto físico, horizonte institucional, organigrama, proyectos y metas institucionales, metodología de trabajo, horarios, página web) es importante aclarar que la explicación de estos temas se realizara de forma práctica, didáctica y llamativa de tal manera de que no aburra al personal.
- Se hace entrega de una carpeta en la cual se encuentran los documentos y formatos estipulados por el colegio (manual de convivencia, planeación de aula, malla curricular, sabana de notas, plataforma institucional, manual de funciones)
- En el intermedio de la reunión se pide realizar una dinámica grupal para descansar y estirar el cuerpo.
- Las directivas de la institución ofrecerán un refrigerio a sus colaboradores, el cual genere un espacio de regocijo e integración con el equipo de trabajo.
- Al finalizar la jornada la directora del colegio se reúne con el nuevo colaborador para indagar acerca del grado de comprensión del proceso de inducción y aclara dudas en caso de que se presenten.
- Por último, se organiza una reunión general de padres de familia para dar a conocer el personal que labora en el colegio en el año lectivo.

## 8.10. Administración de Sueldos y Salarios

**Tabla 157: Costo de Mano de Obra**

<b>COSTO DE MANO DE OBRA</b>						
<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario</b>	<b>Subsidio de Transporte</b>	<b>Meses Laborados</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Rectora	1	\$3.000.000	\$0	12	\$3.000.000	36.000.000
Docente Pre	1	\$500.000	\$0	10	\$500.000	\$5.000.000
Docente 1	1	\$636.000	\$0	10	\$636.000	\$6.360.000
Docente 2	1	\$500.000	\$0	10	\$500.000	\$5.000.000
Docente 3	1	\$1.000.000	\$0	10	\$1.000.000	\$10.000.000
Docente 4	1	\$650.000	\$0	10	\$650.000	\$6.500.000
Docente 5	1	\$689.000	\$0	10	\$689.000	\$6.890.000
Docente 6	1	\$700.000	\$0	10	\$700.000	\$7.000.000
Docente 7	1	\$750.000	\$0	10	\$750.000	\$7.500.000
Docente 8	1	\$750.000	\$0	10	\$750.000	\$7.500.000
Docente 9	1	\$850.000	\$0	10	\$850.000	\$8.500.000
Docente 10	1	\$1.100.000	\$0	10	\$1.100.000	\$11.000.000
Docente 11	1	\$800.000	\$0	10	\$800.000	\$8.000.000
Coordinadora	1	\$1.197.800	\$0	10	\$1.197.800	\$11.978.000
Lic. Filosofía	1	\$1.120.000	\$0	10	\$1.120.000	\$11.200.000
Lic. Matemáticas	1	\$600.000	\$0	10	\$600.000	\$6.000.000
Psicóloga	1	\$400.000	\$0	10	\$400.000	\$4.000.000
Auxiliar de secretaria	1	\$735.000	\$0	10	\$735.000	\$7.350.000
Tesorera	1	\$1.200.000	\$97.000	12	\$1.200.000	\$14.400.000
Servicios Generales	1	\$858.900	\$97.000	10	\$858.900	\$8.589.000
<b>TOTAL COSTO DE MANO DE OBRA</b>					<b>\$18.036.700</b>	<b>\$190.484.800</b>

### 8.11. Normatividad

Para empezar a funcionar un establecimiento educativo, debe tener la expedición de la licencia de funcionamiento, documento que es un acto administrativo de reconocimiento oficial en donde la Secretaria de Educación autoriza la apertura y operación del mismo en la ciudad en donde está ubicado.

La licencia de funcionamiento es la autorización de la prestación del servicio público educativo, este permiso significa que el Estado, como garante de la comunidad, da certeza de que el particular asume el compromiso de participar en la prestación del servicio público educativo y ofrece una educación de calidad.

Se debe realizar una serie de trámites como mínimo 6 meses antes del inicio de labores entre ellos están:

- Propuesta PEI: Nombre, población objetivo, fines, oferta de un nivel, lineamientos currículo, organización administrativa, cargos y perfiles, descripción de medios, planta física, tarifas, servicios adicionales, formularios autoevaluación.
- Certificado de uso de suelo.
- Permiso de ocupación.
- Certificado de sanidad con concepto favorable.
- Planos sellados por Planeación Municipal.
- Descripción de la planta física.
- Plan de prevención y atención de desastres aprobado por el Consejo Municipal para la administración y Gestión del Riesgo.

- Hoja de Vida del rector.
- Fotocopia de la cedula de ciudadanía.
- Resolución de escalafón (si lo tiene).
- Contrato de nombramiento.
- Oficio de solicitud suscrito por el propietario del establecimiento educativo (mínimo seis meses de anticipación).

Aprobado los documentos es expedida la licencia de funcionamiento o Resolución de funcionamiento para que la Institución pueda operar en el lugar donde estipulo su funcionamiento.

Anualmente se debe realizar diligenciamiento de la Autoevaluación Institucional de Establecimientos Privados, en donde se realiza reporte de la evaluación institucional y finanzas, contiene los procedimientos y criterios específicos que deben seguir las instituciones privadas, para ser clasificadas y determinación de tarifas que podrán cobrar durante el siguiente año académico, el objetivo principal es el mejoramiento de la calidad educativa.

Según el resultado obtenido en la Autoevaluación de la calidad del servicio ofrecido y el Índice Sintético de Calidad Educativa (ISCE) en el que se clasifique el establecimiento educativo de acuerdo con los resultados que haya obtenido en el año en curso, se fijan las tarifas de Matricula y Pensión, y el Régimen en donde se encuentra clasificado, el Colegio Andres Bello se encuentra clasificada en el Régimen de Libertad Regulada, obteniendo la facultad de fijar libremente las tarifas de matrícula y pensiones en el primer grado o ciclo que ofrezcan, sin superar los topes máximos establecidos en la tabla de categorías vigente para cada año, la tarifa del segundo grado que ofrece en adelante se calcula aplicando el incremento autorizado.

La Matrícula es el 10% del valor anual y las pensiones se cobran en 10 mensualidades, la Secretaria de Educación Municipal emite una Resolución individual a cada establecimiento educativo, en donde autoriza la clasificación y fijación de las tarifas.

### **9. Situación Actual en el Colegio Andres Bello con Covid-19**

En la actualidad se está presentando un brote de un virus denominado como el nuevo Coronavirus (COVID-19) que causa una infección respiratoria aguda, que puede llegar a ser leve, moderada o grave, esta enfermedad se ha expandido por todo el mundo dejando gran cantidad de muertes por esta razón la organización Mundial de la Salud (OMS) la declaro como una pandemia, el primer caso confirmado en Colombia fue el 06 de Marzo, y desde allí inicia el proceso de directrices a seguir, confinamiento y adaptación a un nuevo estilo de vida.

Para el Colegio Andres Bello inicia este proceso sorpresivo y sin previa preparación para el desarrollo de la educación a distancia a partir del 16 de Marzo con la circular No020 del Ministerio de Educación, en donde estipulan las Medidas adicionales y complementarias para el manejo, control y prevención del Coronavirus (COVID-19), entre ellas están:

Ajuste al Calendario académico de Educación Preescolar, Básica y Media, en el colegio Andres Bello continuo con el proceso escolar entre las semanas del 16 al 27 de marzo con desarrollo de guías que los docentes entregaron a los padres de familia vía correo electrónico y determinando bajo que herramientas se iba a continuar el proceso escolar, se estipulo de las vacaciones escolares durante el 28 de marzo hasta el 20 de abril.

El regreso a clase se llevó a cabo el 21 de abril pero esta vez de forma virtual bajo el uso de la herramienta zoom, aplicación escogida por el Colegio para sus clases virtuales ya que es dinámica y lúdica utilizada para realizar videoconferencias, de esta manera se ejecutan las clases

en tiempo real según el horario estipulado y la intensidad horaria establecida de manera presencial, ha sido un proceso bastante complejo dado que se presentan familias que no cuentan con los recursos o los padres de familia no tienen conocimiento del uso de las herramientas tecnológicas para acceder y cumplir con los requerimientos del trabajo en casa dado que los padres de familia se convirtieron una parte esencial en el proceso educativo; en estos casos se ha dado la opción de envío de guías por correo electrónico o por WhatsApp, ya que no pueden estar en clases presenciales y en el caso de necesitar alguna asesoría el docente la realiza por llamada o por WhatsApp, se presentan varios inconvenientes en el momento de realizar las clases virtuales porque el servicio de luz e internet en la ciudad ha tenido intermitencia, y en ocasiones los estudiantes no se pueden conectar en el horario de las clases virtuales.

La deserción es un factor que preocupa a las directivas de la Institución dado que se han presentado tres casos en la Básica Primaria por falta de ingresos de los padres de familia que se han quedado sin trabajo o por ser independientes no cuentan con ingresos, por consiguiente deciden retirar a los estudiantes, dejando su año escolar inconcluso, puesto que el gobierno nacional no se ha pronunciado sobre este hecho solo ofrece al sector educativo líneas de crédito de las que no se puede acceder porque no se cuenta con la capacidad de endeudamiento y no es momento de adquirir deudas.

La Pandemia del Covid-19 ha afectado la economía a nivel mundial, en el colegio no es la excepción dado que sus ingresos han disminuido notoriamente desde que inicio la cuarentena por la falta de ingresos en las familias andresbellistas, en el mes de Febrero se recaudó el 100% de las pensiones, en el mes de Marzo un 72.38%, en el mes de abril un 51.90% y en el mes de Mayo un 32.38%, cada mes se han disminuido los ingresos sin embargo los gastos no reducen y

se deben seguir cumpliendo porque es la principal necesidad como lo es nómina, servicios y arriendo.

Las principales Asociaciones de Colegios Privados se han manifestado frente a la situación solicitando al gobierno ayudas que consiste en: subsidio económico escolar o seguro de pensión que debe ser otorgado a los padres de familia, Exoneración del pago de impuestos, reducción o gratuidad en el servicio de internet de estratos 1,2 y 3, Financiamiento de equipos de cómputo, ya que en nuestra comunidad hay familias que deben compartir las herramientas con los hermanos o con los padres de familia que están realizando teletrabajo.

El servicio educativo se continúa prestando con diferentes metodologías cumpliendo con lo establecido por esta razón se necesitó mejoras en la plataforma institucional e inversión en un nuevo módulo tanto como para estudiantes como para los docentes y tiene los siguientes usos:

- Entrega virtual de tareas: creación de actividades que se reciben de forma virtual, el estudiante realiza el envío, el docente revisa y realiza la retroalimentación.
- Exámenes en línea: banco de preguntas, calificación automática de los exámenes y traslado automático a la planilla de actividades.
- Foros sobre actividades de clase: conversaciones grupales y supervisadas por el docente.
- Archivos adjuntos en mensajería: El docente puede configurar sus conversaciones

De esta manera se debe ajustar el Sistema de Gestión para la apertura de los Colegios invirtiendo en todos los protocolos de bioseguridad, capacitación de docentes, reorganización de los espacios y tiempos es decir cantidad de estudiantes por salón, desinfección de espacios y seguimiento a las familias.

## 10. CONCLUSIONES

Según los resultados obtenidos se puede concluir que una de las principales estrategias a desarrollar es un trabajo en la recordación de la marca porque a pesar de la cantidad de años en el mercado no es una Institución reconocida por los habitantes de la ciudad que en ocasiones no conocen donde está ubicada.

Por consiguiente según el estudio se identificó las falencias que existen en la falta de publicidad de los logros y avances que ha tenido el Colegio Andres Bello durante los últimos años, y así generar confianza en el servicio prestado posicionando el activo más importante que tiene y es su marca.

De las evidencias recogidas en el transcurso de este proyecto se puede concluir que las familias de los estratos 1, 2 y 3; buscan economía a comparación de una calidad educativa, por esta razón se puede plantear un plan de descuentos en la matrícula para así aumentar la cantidad de estudiantes y mejorar la rentabilidad de la institución, puesto que el descuento otorgado se recupera aumentando la cobertura.

La Estrategia publicitaria consiste en informar a la ciudad sobre los avances y logros académicos que se han obtenido, la formación en valores y destacar los convenios con las universidades de la ciudad, por medio de redes sociales como Facebook e Instagram, subir información constante en la página web y publicitar la página del Colegio en otras páginas que tengan gran cantidad de seguidores.

El Colegio cuenta con una organización por procesos y se ve reflejado en la calidad educativa que brindan, por tal razón se recomienda implementar un sistema de guardería puesto que la población de niños menores de 5 años es amplia, asimismo se puede ir capturando al cliente desde que inicia el proceso educativo y realizar convenios con jardines que no tengan Básica Primaria

para tener alumnos asegurados para el siguiente año escolar, aumentando la fidelidad de marca desde el inicio en su vida escolar.

Frente al Covid-19 se deben implementar todos los protocolos de bioseguridad para poder iniciar labores de manera presencial y cumpliendo todos los requerimientos que se establezcan, dando opciones a los padres de familia que decidan no enviar a sus hijos a las clases presenciales, manejando las cantidades que podrán ser atendidas por cada aula de clases, manteniendo el distanciamiento social, la limpieza y desinfección de todo el área; dado que se debe aprender a vivir con el manejo de todos los cuidados posibles.

## 11. BIBLIOGRAFÍA

- ACEVEDO, C. F. (2016). *PLAN DE DESARROLLO 2016-2019 GIRARDOT PARA SEGUIR AVANZANDO*. GIRARDOT.
- CEBALLOS, E. P. (2014). *DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA GERENCIAL PARA INCREMENTAR LA MATRÍCULA*. ARMENIA.
- EUROPEA, C. D. (2020). *LA EDUCACIÓN EN FAVOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA CONCLUSIÓN* .
- GIRARDOT, S. D.-A. (2012). *PLAN TERRITORIAL DE FORMACIÓN DOCENTE*. GIRARDOT.
- KOTLER, P., BENASSINI, M., & ARMSTRONG, G. (2012). FUNDAMENTOS DE MARKETING. EN P. KOTLER, M. BENASSINI, & G. ARMSTRONG, *FUNDAMENTOS DE MARKETING* (PÁGS. 5-11). COLOMBIA: PEARSON.
- NACIONAL, M. D. (2012). *LICENCIAS Y REQUISITOS MINIMOS*. BOGOTÁ.
- UNIVERSIA. (2020). *UNIVERSIA* .
- UP, S. (2019). *ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS*.