

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 1 de 16</b>

### **Especialización en Gestión Empresarial**

1. Nombre del Proyecto de Plan de Negocio:

**CONSULTORÍA ACADÉMICA EDKAN**

2. Datos del (los) Autor(es):

<b>Nombres</b>	<b>Apellidos</b>	<b>Correo Electrónico</b>	<b>Programa Académico</b>	<b>Modalidad (Presencial/ Virtual)</b>
Yuly Katherine	Peña Parada	ykpenap@poligran.edu.co	Especialización en Gestión Empresarial	Presencial
Jennyffer Andrea	Naranjo Rodriguez	Andrea.naranjo@poligran.edu.co	Especialización en Gestión Empresarial	Presencial
Edwin Yesid	Diaz Cortes	edyedic12@gmail.com	Especialización en Gestión Empresarial	Presencial

3. Fecha de entrega del documento Trabajo de Grado

17

10

2017

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 2 de 16</b>

#### **4. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio**

La importancia y trayectoria que han tenido los colegios IB (bachillerato internacional) creada desde el año 1968 ha generado una convicción importante para los 35 colegios en Colombia que han tomado la decisión de ser parte de esta unidad de educación con bases internacionales, alta calidad y capacitando de una manera holística a los estudiantes ayudando así a que obtengan habilidades y actitudes de responsabilidad ante el mundo actual y el futuro. Las características más relevantes de los alumnos del IB son de mentalidad abierta, indagadores, buenos comunicadores, íntegros, instruidos, reflexivos y audaces; Manejan un alto nivel de inglés, debido a que la mayoría de sus materias son dictadas en ese idioma, manejado como segunda lengua. Permitiendo así un estatus alto en sus actividades académicas.

Los alumnos IB crean oportunidades que aumentan el trabajo en equipo, la importancia al cambio y la responsabilidad que deben tener individualmente en sus proyectos. Los docentes son las personas que ayudan a esta significativa transformación y oportunidad, quienes son líderes que con su capacitación y experiencia ayudan a que cada uno tenga confianza en sí mismo y responsabilidad para el cumplimiento de esos objetivos. En la investigación realizada se habla de tres factores esenciales. Indagación, acción y reflexión, base para emprender desafíos globales. Desafíos que todo estudiante IB está en capacidad de aprender, entender, desarrollar y aplicar.

#### **Indagación**

Esta primera parte es vivida en el aula de clase y en el ambiente del colegio, un espacio donde interactúan y comparten conocimientos, prácticas sociales; No es solo el conocimiento teórico, sino la importancia de que ellos entiendan e interactúen con la sociedad.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 3 de 16</b>

## **Acción**

El lema que maneja la comunidad IB es aprender haciendo, todo lo aprendido teórico-práctico llevarlo a la vida real.

## **Reflexión**

Los alumnos de IB tienen la oportunidad de evaluarse a ellos mismos, de ser conscientes de lo aprendido y de lo que deben mejorar, son evaluados continuamente y de forma integral. Manejan múltiples formas de evaluación formal, informal, de observación, análisis y retroalimentación. El trabajo final es un proyecto personal, monografía y proyecto reflexivo, Esta monografía es calificada por los entes internacionales, No es validada en el colegio. (Esta es una de las principales razones que se están trabajando, para que todos los alumnos de los colegios IB, vean que si se valora todo el trabajo arduo y de compromiso que han adquirido).

La educación IB maneja grandes compromisos académicos y personales, permitiendo que los alumnos se destaquen en estos dos contextos importantes para su vida. La tarea fuerte que tiene esta comunidad es que las personas que trabajan y estudian en estos colegios, tengan el pensamiento que a través de la educación se llega a construir un mundo mejor.

El entendimiento intercultural, es una de las actividades grandes que maneja esta comunidad, esto también es fundamental ya que ellos tendrán un contacto con un sin número de culturas, donde deben entender cómo comunicarse y dar una opinión constructiva de lo que estén observando, esta comunidad tiene una variedad de oportunidades en la formación que da el bachillerato internacional. El IB internacional

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 4 de 16</b>

maneja 4 programas, entre ellos se encuentra el programa del Diploma (El cual es manejado por los 35 colegios de Colombia, pertenecientes al IB), aquellos alumnos culminan sus estudios universitarios más rápido, son personas preparadas para trabajos de investigación universitaria, debido a la experiencia del desarrollo de monografías e investigaciones.

Estos colegios pertenecientes al IB son comprometidos al desarrollo profesional de los alumnos, apoyando su trabajo y esfuerzo.

Observando la importancia y el déficit de relacionamiento de estos colegios con las universidades, se está trabajando para potencializar estos grandes talentos de personas en las universidades. La metodología que se utilizó para esta unidad de educación es la herramienta Canvas, investigación online, dialogo con coordinadores IB de los colegios visitados, entrevistas a los alumnos IB y encuestas. El modelo Canvas abarca la innovación basada en la propuesta de valor que se tenga para el cliente según el producto o servicio. Se evidencio en la ciudad de Bogotá, que las siguientes universidades tienen en su unidad de negocio el ingreso de alumnos IB.

- ✓ Universidad Javeriana
- ✓ Universidad Externado de Colombia
- ✓ Universidad de la Sabana
- ✓ Universidad Antonio Nariño
- ✓ Universidad Jorge Tadeo Lozano

Este modelo permite analizar lo que se tiene y a lo que queremos llegar; está dividida en nueve bloques: segmento de cliente, propuesta de valor, canal, relación con los clientes, flujo de ingresos, recursos claves, alianzas y costos; variables fundamentales para la creación del modelo de negocio “colegios IB interrelación Universidad Politecnico Grancolombiano”.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 5 de 16</b>

Para este modelo es clave contar con las directivas de los colegios IB involucrando (estudiantes, rector, coordinador académico, psicólogo, padres de familia), quienes dan a conocer la importancia que es para ellos pertenecer a esta comunidad y conocer la necesidad que tienen las universidades en involucrar más a los estudiantes IB para entender la importancia de esta educación internacional.

Los colegios IB contienen una malla curricular formada por seis grupos de asignaturas, cada colegio es libre de elegir la cantidad de materias que verán los alumnos, entre su proceso ven los componentes troncales: teoría del conocimiento, creatividad, acción, servicio y la monografía.

Teoría del conocimiento: allí los alumnos reflexionan sobre la naturaleza del conocimiento.

La monografía, es el trabajo de investigación independiente y dirigido por el propio alumno que culmina con un ensayo de 4.000 palabras.

Creatividad, acción y servicio en el que los alumnos completan un proyecto relacionado con estos tres conceptos.

Gracias a estos componentes troncales, los alumnos reflexionan sobre la naturaleza del conocimiento, llevan a cabo investigaciones independientes y realizan un proyecto que a menudo conlleva actividades de servicio comunitario.

En el desarrollo del modelo encontramos variedad de conceptos importantes para crear esta nueva unidad de educación. Nuestro primer cliente es la universidad Politecnico Gran Colombiano. El Canvas ayuda a estructurar de una manera clara y precisa el desarrollo innovador del negocio.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA <b>POLITÉCNICO          GRANCOLOMBIANO</b>	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 6 de 16</b>

## **5. Planteamiento del Plan de Negocio**

### **5.1. Identificación de la necesidad a resolver (mercado / consumidor)**

Los colegios IB no han tenido la importancia en las universidades ya que su proceso de admisión no varía y son tratados como los demás estudiantes de un bachillerato normal, el Politecnico Gran Colombiano quiere desarrollar un diferenciador con estos colegios. Es ahí donde entraremos a realizar esta unidad de negocio desarrollando nuevas actividades es con el fin de trabajar con los colegios IB demostrando las oportunidades que tienen los alumnos en continuar con su educación universitaria en Colombia.

Se observa que en las demás universidades les falta más beneficios que marquen diferencia y que de mayor importancia a estos estudiantes IB, demostrarles lo valioso que es para ellos tener la posibilidad de estudiar en una universidad donde se valore el esfuerzo que han realizado durante todo su proceso académico IB. Como vemos en estas pocas universidades no se ha trabajado a profundidad el objetivo que se tiene al traer a estos estudiantes; por ello vemos la necesidad de trabajar fuerte esta unidad de negocio y de darles a conocer a cada una de ellas que es rentable y beneficioso en que sigan su educación universitaria en Colombia.

Queremos que todos estos conocimientos adquiridos y sean recompensados y no solo quede como un curso más.

Inicialmente vemos la necesidad de crear esta unidad de negocio en la universidad Politecnico Gran Colombiano; permitiendo así que se genere una contribución a este selecto grupo de personas comprometidas en un mejor desarrollo humano y para el mundo.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 7 de 16</b>

Esto traerá a la universidad un mejor reconocimiento en la educación, ya que tendríamos estudiantes con bases avanzadas en el idioma inglés, en los procesos de investigación, creatividad y desarrollo humano.

## **5.2. Solución propuesta al problema planteado**

Somos un grupo de personas que observo la necesidad de potencializar los colegios IB para las universidades, logrando traer beneficios a los alumnos y a la misma universidad. Inicialmente y como se menciona en el punto anterior trabajaremos con la Universidad Politecnico Grancolombiano y luego seguir el desarrollo con las demás universidades.

El primer contacto con el colegio IB será de manera en que conozcamos las materias que ellos vieron en su proceso, estos contenidos serán entregados a la universidad para que ellos revisen la cantidad de materias a homologar, después de realizada esta gestión se informara al colegio para que conozcan los beneficios que tiene la Universidad Politecnico Grancolombiano en el proceso de admisión, homologación de materias, beneficios internacionales, y los beneficios de aquellos alumnos que inicien la tecnología profesional con la universidad. Teniendo clara la homologación que es lo más importante para los alumnos, informaremos a la universidad el acuerdo pactado y proceder a que todo el proceso sea personalizado y organizar un sin número de actividades para finalizar con la matrícula.

Se tendrá un seguimiento de los alumnos, la monografía realizada por ellos será parte de investigación que el Politecnico Grancolombiano apoyará para implementarse.

Los alumnos obtendrán la posibilidad de salir en pocos años de la carrera profesional que escojan, tendrán posibilidad de hacer parte del área de investigación por sus conocimientos y aporte profesional que obtuvieron en el desarrollo de la monografía.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 8 de 16</b>

La universidad tendrá mayor estatus al tener alumnos y futuros egresados capaces de desarrollar proyectos de investigación, apoyo en asesorías a otros estudiantes, apoyo en las facultades, en actividades patrocinadas por la universidad, actividades con otras universidades en competencia y al momento de hacer sus prácticas dejaran en alto el nivel de la universidad.

### **5.3. Ventaja Competitiva del proyecto**

Todas las universidades tienen en su portafolio un numero de beneficios para los colegios IB, pero con nuestra herramienta de estudio y de investigación Canvas, logramos identificar que pueden existir más beneficios para los estudiantes y así se animen a seguir con sus estudios en Colombia.

Entre los beneficios que se les podrá ofrecer son: extensión programa de inglés, pertenecer al área de apoyo en talleres, capacitaciones y asesorías a los demás estudiantes, mayor número de materias homologadas, beca al mejor bachiller IB, departamento de investigación, diplomados para padres de familia, docentes y a los mismos estudiantes a un costo considerable y un proceso de admisión personalizado.

Además de esto todos los alumnos que inicien un Técnico Laboral o Técnico profesional también se les homologara para culminar su carrera profesional.

### **5.4. Definición del mercado a quien se dirigió**

El objetivo principal de nuestra investigación de Colegios IB, es detallar las peculiaridades, Socio económicas, demográficas, familiares de estudiantes de colegios IB, que se inscribirán en El Politécnico Gran Colombiano. Por lo cual se realizó un estudio de los actuales estudiantes de 10 y 11 grado. Los resultados que se obtuvieron son: Estudiantes

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 9 de 16</b>

entre 15 y 19 años de edad, estado civil solteros, hombres y mujeres, estrato socio económico 3, 4 y 5, principalmente, pertenecen a una sociedad pacífica, de mentalidad internacional, son jóvenes responsables, adoptan actitud de aprendizaje durante toda la vida, son personas informadas e instruidas, les gusta resolver problemas, indagar, son personas independientes, entusiastas, respetuosas con decisión y dedicadas. Referente al crecimiento del mercado en Los Colegios IB desde el año 2011 a 2017 los programas aumentaron en un 45.80 %. El mercado objetivo inicial, es llegar a los diez y ocho colegios de educación IB, que tiene Bogotá y sus alrededores, como son (Iragua, Buckingham, Ciedi, Angloamericano, Colombo Gales, Colegio Gran Bretaña, Colegio Internacional de Bogotá, Los Treboles, Mayor de los Andes, The English School, Nuevo Marymount, Gimnasio Británico, Los Cerezos, Gimnasio Campestre San Rafael, Gimnasio Femenino, Vermont, Gimnasio de los Cerros, Gimnasio del Norte, Victoria School.

### **5.5. Equipo humano que se requirió para llevar a cabo el proyecto**

El acompañamiento en el desarrollo para la nueva unidad de negocio fue de un grupo selecto de personas de quienes íbamos a necesitar de su opinión, ejecución y desarrollo. Personas que han estado involucradas en el tema educativo y desarrollo del IB.

- ✓ Principalmente las directivas de los colegios visitados
- ✓ Rectores quienes son personas que permitieron que su colegio se convirtiera en comunidad IB.
- ✓ Coordinadores Académicos personas que ven de esta oportunidad una educación holística y de mucho trabajo para el mejoramiento tanto en la educación como en la esencia humana de sus estudiantes.
- ✓ Psicólogos
- ✓ Estudiantes de grado 10 y 11 colegio IB

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 10 de 16</b>

- ✓ Padres de familia
- ✓ Director del IB
- ✓ Rector universidad Politecnico Gran Colombiano
- ✓ Registro y control Politécnico Gran Colombiano
- ✓ Facultades
- ✓ Grupo de investigación por Andrea Naranjo, Katherine Peña y Edwin Diaz
- ✓ Tutor de investigación Jose Manuel Espitia
- ✓ Universidad de la Sabana, Universidad Pontificia Javeriana, Universidad del Externado de Colombia, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad Antonio Nariño quienes tienen en su desarrollo la integración a los alumnos de colegios IB

## **5.6. Plan financiero**

Gastos de apertura la negocio. Imagen corporativa, procesos legales, constitución de la sociedad.

Gastos de administración. Papelería de oficina, viáticos de transporte.

Gatos de Mercadeo y Publicidad. Volanteo, pagina web, tarjetas de presentación

La inversión Mínima para la realización del proyecto es de \$8.000.000. Su aporte será de \$4.300.000 con recursos propios y se espera conseguir un crédito a través del Banco con el Programa de crédito a microempresas por \$4.000.000 a pagar en 36 meses.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 11 de 16</b>

<b>RECURSOS PROPIOS</b>		
ACTIVOS FIJOS	\$ 2.000.000	32%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 4.300.000	68%
<b>Total general</b>	<b>\$ 6.300.000</b>	<b>100%</b>

<b>Gastos Personal</b>	<b>Salario</b>
Consultor 1	\$ 1.000.000
Consultor 2	\$ 1.000.000
Consultor 3	\$ 1.000.000
Asesor	\$ 750.000
<b>Total</b>	<b>\$ 3.750.000</b>

<b>Gastos inicio de negocio</b>	<b>Precio</b>
Desarrollo de imagen corporativa	\$ 800.000
Procesos legales	\$ 70.000
Constitución de la sociedad	\$ 500.000
<b>Total</b>	<b>\$ 1.370.000</b>

<b>Gastos de Administración</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Papelería de oficina	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Viáticos transporte	\$ 350.000	\$ 4.200.000
<b>Total</b>	<b>\$ 650.000</b>	<b>\$ 7.800.000</b>

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 12 de 16</b>

<b>Gastos Mercadeo y Publicidad</b>	<b>Precio</b>
Volantes	\$ 1.000.000
Página web	\$ 280.000
Tarjetas de presentación	\$ 250.000
Emarketing -Facebook	\$ 1.200.000
Correo directo y visitas personalizadas	\$ 430.000
Portafolio de servicios	\$ 200.000
<b>Total</b>	<b>\$ 3.360.000</b>

### Estado de resultados anual

	<b>Año 1</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$ 142.440.000</b>
Inventario Inicial	\$ -
Compras (+)	\$ 3.200.000
Inventario Final (-)	\$ -
<b>Costos inventario utilizado(=)</b>	<b>\$ 3.200.000</b>
Mano de obra fijo	\$ 45.000.000

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 13 de 16</b>

Mano de obra variable	\$	-	
Costos fijos de producción	\$	-	
Depreciación y diferidos	\$	320.000	
<b>Total costos de ventas</b>	<b>\$</b>	<b>48.520.000</b>	
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$</b>	<b>93.920.000</b>	
Gastos Administrativos	\$	57.530.000	
Gastos de ventas	\$	33.980.000	
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$</b>	<b>2.410.000</b>	
Otros egresos	\$	-	
Gastos financieros	\$	-	
Gatos pre operacionales	\$	520.000	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$</b>	<b>1.890.000</b>	
Impuestos	\$	675.200	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$</b>	<b>1.214.800</b>	<b>85%</b>

### 5.7. Plan de mercadeo

Nuestro plan de mercadeo es **Nueva Unidad de Negocio**. Se basa en ofrecer de una forma organizada y planificada los diferentes programas académicos que tiene las diferentes universidades en Colombia a los Colegios IB y colegios de estrato 4 – 5 y 6. De forma que las universidades puedan tener de primera mano, con un trabajo previamente elaborado y a conciencia, los requerimiento y demandas que tienen los estudiantes de este nicho del mercado y a su vez ofrecer a los colegios los programas académicos que brindan las diferentes universidades, para orientarlos y que estos estudiantes puedan escoger de una forma más asertiva, la carrera de su futuro, además de contar con amplios beneficios en su carga académica o en la parte financiera dependiendo del acuerdo entre las partes.

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 14 de 16</b>

Ayudaremos al área de educación continua o para el trabajo a ofrecer sus programas en estos colegios, se comenzará con los estudiantes de 10° con programas técnicos laborales y los estudiantes de grado 11° técnicos profesionales. Esto quiere decir que nosotros como empresa seremos el puente entre las universidades y los colegio IB.

Realizaremos visitas personalizadas a cada colegio y universidad, para dar a conocer nuestra Unidad de Negocio junto con sus beneficios. Se realizarán eventos académicos y culturales, para dar conocer las diferentes alternativas para sus estudios profesionales.

Utilizaremos la Web como herramienta, para mostrar la oferta a los directivos y estudiantes, también realizaremos una retroalimentación a los padres de familia, para que conozcan los beneficios de los cuales ellos también serán parte importante.

Ofreceremos un acompañamiento en todo momento a los colegios, dando soporte y talleres de formación, que nos servirán de plataforma para poder mostrar la universidad y recolección de bases de datos para nuestra Unidad de Negocio. Inicialmente se desarrollará para la universidad Politecnico Gran Colombiano y a medida del desarrollo implementarlo en las demás universidades.

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
No tenemos una fuerte competencia en consultoras de educación y menos para los colegios IB.	Algunos colegios de bachillerato internacional restrinjan el ingreso a conocer el proyecto.
Se establecerían alianzas con el ministerio de educación, quienes nos ayudarían a potencializar financieramente el proyecto.	Falta de interés por parte de las universidades y no crean en el proyecto.
	Competencia por parte de grandes empresas

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 15 de 16</b>

Fortalecimiento de la educación para las universidades.	consultoras
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Proceso de cambio del colegio a la universidad, importancia a la inversión Conocimiento en temas de relación e importancia de los colegios IB en Bogotá Contribución a un mejoramiento para las universidades.	Falta de presupuesto

### 5.8. Aspectos legales y societarios

Se pactaría como sociedad comercial donde dos o más personas aportan dinero, trabajo y servicio ante una misma actividad social y con el fin de repartir las utilidades obtenidas.

1. Original del documento de identificación de las personas que conformaran la empresa
2. Formulario del RUT
3. Los diferentes formularios ante la Cámara de Comercio
4. Formulario del registro único empresarial y social RUES
5. Formulario adicional de registros con otras entidades

Los siguientes son aspectos legales en la creación de empresa:

1. Negocio legal y debe ser regulado
2. Utilizar instrumentos societarios adecuados

	<b>PROCESO: INVESTIGACIÓN</b>	<b>IC-04</b>
	<b>SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA</b>	<b>Versión :1</b>
	<b>FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Página: 16 de 16</b>

3. Llevar en regla los aspectos tributarios que la ley pone a disposición
4. Tener claridad de la seguridad en la información interna y externa de la empresa

## 6. Referencias Bibliográficas

AACBI. (2016). *Asociación Andina de Colegios de Bi Juntos por la educación*. Sitio web.

Recuperado de: <http://www.aacbi.org.co/>

El Tiempo. (2009). *17 colegios de Colombia tienen Bachillerato Internacional, una metodología de educación globalizada*. Artículo. Recuperado de:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4892970>

International Baccalaureate Organization. (2017). *Admisión universitaria*. Sitio web.

Recuperado de: <http://www.ibo.org/es/university-admission/>

Politécnico Gran Colombiano. (2017). *Portafolio de Servicios. Eligiendo Mi Destino*. Sitio web. Recuperado de: <https://poli.edu.co/elige-tu-destino>