

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVICIOS DE APOYO PARA NIÑOS CON PROBLEMAS DE
APRENDIZAJE EN EL MUNICIPIO DE AGUACHICA CESAR

AURY YULIETH QUINTERO BALLESTEROS
JHON FREDY ANDRADE SOSA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
AÑO 2023

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVICIOS DE APOYO PARA NIÑOS CON PROBLEMAS DE
APRENDIZAJE EN EL MUNICIPIO DE AGUACHICA CESAR

AURY YULIETH QUINTERO BALLESTEROS
JHON FREDY ANDRADE SOSA

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en gestión empresarial

Director
Alejandro Mantilla Cáceres
Especialista en gerencia de proyectos

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
AÑO 2023

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por ser mi luz y mi camino, su amor incondicional han sido mi fuerza y mi guía en los momentos de debilidad y alegría, gracias por brindarme la sabiduría y las oportunidades para alcanzar este logro tan significativo en mi vida.

A mis padres Albeiro Quintero y Nancy Ballesteros, por haberme forjado como la persona que soy, por todo su cariño y apoyo para seguir adelante, han sido mi motivación en cada paso.

Y finalmente a todos los que creyeron en mí aportando un granito de arena para que este gran sueño hoy sea una realidad.

Aury Yulieth Quintero Ballesteros

Dedico este trabajo de grado a mis padres, quienes con su amor y apoyo han sido mi mayor inspiración y sostén durante este camino académico, sin ustedes este logro no sería posible. Agradezco a Dios por guiar mis pasos y brindarme fortaleza en cada desafío. les dedico este trabajo con profundo agradecimiento.

Jhon Fredy Andrade Sosa

AGRADECIMIENTOS

Son muchos los docentes que han sido parte de este trayecto universitario y a todos ellos les quiero agradecer por transmitirme los conocimientos necesarios para culminar con éxito este hermoso proceso académico y en especial quiero expresar mi mas sincero agradecimiento a mi tutor Alejandro Mantilla Cáceres por su gran apoyo y motivación que Dios los bendiga siempre.

Aury Yulieth Quintero Ballesteros

CONTENIDO

	Pág.
1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR.....	23
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR	23
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR.....	28
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR.....	32
1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	34
1.5 MARCO LEGAL.....	35
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO.....	36
2. ESTUDIO DE MERCADOS	38
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	38
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto/servicio.	38
2.1.2 Atributos diferenciadores.	41
2.2 SEGMENTO DE MERCADO.....	41
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA.....	42
2.3.1 Necesidades de información.....	42
2.3.2 Tipo de estudio.....	42
2.3.3 Enfoque.....	43
2.3.4 Fuentes de información.....	43
2.3.5 Técnicas de investigación.....	43
2.3.6 Instrumento para la recolección de información.....	43
2.3.7 Modo de aplicación.....	44
2.3.8 Cálculo de la muestra.....	44
2.3.9 Alcance.....	45

2.3.10	Tiempo de aplicación.	45
2.3.11	Tabulación, presentación y análisis de resultados.	45
2.3.12	Estimación de la demanda actual.	59
2.3.13	Estimación de la demanda efectiva.....	59
2.3.14	Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	59
2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	60
2.5	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE.....	61
2.5.1	Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.	61
2.5.2	Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.....	62
2.6	ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN.....	63
2.7	ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS	63
2.8	RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES.....	63
2.8.1	Estrategias de comunicación.	64
2.8.2	Presupuesto de comunicación.....	64
2.8.2.1	Presupuesto de lanzamiento.....	64
2.8.2.2	Presupuesto de operación.	64
3.	ESTUDIO TÉCNICO.....	65
3.1	TIPO DE PROYECTO	65
3.2	DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO	65
3.2.1	Ficha técnica del producto mínimo viable.	65
3.2.2	Descripción y diagramación de actividades clave.....	67
3.2.3	Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).	70
3.2.4	Análisis Ambiental.....	72
3.2.5	Recursos Clave.....	73
3.2.5.1	Talento humano.	73
3.2.5.2	Infraestructura.....	74

3.2.5.3	Materiales, insumos o mercancías.....	76
3.2.6	Distribución de planta.....	76
3.2.7	Localización.	78
3.2.7.1	Macro localización.....	78
3.2.7.2	Micro localización.....	78
3.2.8	Control de calidad.	81
3.3	CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	81
3.3.1	Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.....	81
3.3.2	Capacidad instalada.....	82
3.3.3	Capacidad utilizada y proyectada.	82
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	84
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	84
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	85
4.2.1	Misión.....	85
4.2.2	Visión.	85
4.2.3	Valores Corporativos.....	85
4.2.4	Organigrama.	86
4.2.5	Asignación salarial.	87
5.	ESTUDIO FINANCIERO.....	88
5.1	INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA.....	88
5.1.1	Inversión Fija.....	88
5.1.2	Inversión diferida.....	89
5.2	COSTOS Y GASTOS	90
5.2.1	Costos de producción o costos de prestación del servicio o costos de comercialización.	90

5.2.1.1	Costos fijos	91
5.2.1.2	Costos variables.....	92
5.2.1.3	Costos totales	93
5.2.2	Gastos de administración y ventas.	93
5.2.2.1	Gastos fijos de administración y ventas.	93
5.2.2.2	Gastos totales.	94
5.3	CAPITAL DE TRABAJO.	94
5.3.1	Periodo de capital de trabajo.	94
5.3.2	Estructura del crédito.	95
5.3.2.1	Amortización del crédito.....	95
5.3.2.2	Gastos financieros.	96
5.4	INVERSIÓN TOTAL.....	97
5.5	ESTRUCTURA DE CAPITAL.	97
5.5.1	Recursos propios.	98
5.5.2	Recursos de financiación.	98
5.6	PRECIO DE VENTA.	98
5.7	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	99
5.7.1	Estado de Resultados proyectado.	99
5.7.2	Flujo de Fondos proyectado.....	100
5.7.3	Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.	101
5.8	EVALUACIÓN FINANCIERA.	104
5.8.1	Razones financieras.....	104
5.8.1.1	Razones de liquidez.....	104
5.8.1.2	Razones de operación.	105
5.8.1.3	Razones de rentabilidad.	106
5.8.1.4	Razones de endeudamiento.	107
5.8.2	Indicadores de viabilidad.....	108
5.8.2.1	Tasa interna Retorno (TIR).	109
5.8.2.2	Valor Presente Neto (VPN)	109
5.8.2.3	Período de recuperación.....	110

5.8.2.4	Punto de equilibrio.	110
5.9	TAMAÑO DEL PROYECTO	112
6.	CONCLUSIONES	113
7.	RECOMENDACIONES.....	115
	BIBLIOGRAFÍA.....	117
	ANEXOS.....	119

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1 Tienes hijos	46
Cuadro 2 Edad de sus hijos	47
Cuadro 3 Deducción de las dificultades de aprendizaje.....	48
Cuadro 4 Busca de ayuda profesional	49
Cuadro 5 Frecuencia de utilización del servicio	50
Cuadro 6 Tipo de educación	51
Cuadro 7 Entidad educativa	52
Cuadro 8 Servicios educativos.....	53
Cuadro 9 Precio de pago por el servicio	54
Cuadro 10 Medios de pago	55
Cuadro 11 Sitio de preferencia.....	56
Cuadro 12 Disposición a utilizar el nuevo servicio	57

Cuadro 13 Medio de comunicación preferido.....	58
Cuadro 14 Demanda actual cinco años	60
Cuadro 15 Demanda efectiva cinco años	60
Cuadro 16 Benchmarking	60
Cuadro 17 Presupuesto de lanzamiento	64
Cuadro 18 Presupuesto de operación.....	64
Cuadro 19 Ficha técnica del producto mínimo viable.....	65
Cuadro 20 Mano de obra directa.....	73
Cuadro 21 Nómina de administración y ventas.....	74
Cuadro 22 Equipos de oficina	74
Cuadro 23 Equipos de computación y comunicación.....	75
Cuadro 24 Maquinaria y equipo	75
Cuadro 25 Muebles y enseres operativos de producción	75
Cuadro 26 Herramientas, repuestos y accesorios	76
Cuadro 27 Materiales directos, insumos o mercancías para la venta	76

Cuadro 28 Distribución de planta	76
Cuadro 29 Matriz del perfil competitivo	80
Cuadro 30 Método cualitativo.....	80
Cuadro 31 Capacidad diseñada.....	81
Cuadro 32 Capacidad instalada	82
Cuadro 33 Capacidad utilizada y proyectada.....	83
Cuadro 34 Asignación salarial.....	87
Cuadro 35 Base para la liquidación de nómina.....	87
Cuadro 36 Equipo de oficina	88
Cuadro 37 Equipo de computación y comunicación	88
Cuadro 38 Maquinaria y equipo	88
Cuadro 39 Muebles y enseres operativos o de producción	89
Cuadro 40 Herramientas	89
Cuadro 41 Inversión fija	89
Cuadro 42 Inversión diferida	90

Cuadro 43 Prorrateso entre costos y gastos	90
Cuadro 44 Nomina administrativa MOI	91
Cuadro 45 Costos fijos	91
Cuadro 46 Nomina operativa MOD	92
Cuadro 47 Costos Variables	92
Cuadro 48 Costos totales.....	93
Cuadro 49 Nomina administrativa y ventas.....	93
Cuadro 50 Gastos fijos de administración y ventas	93
Cuadro 51 Gastos totales	94
Cuadro 52 Crédito.....	95
Cuadro 53 Amortización del crédito	95
Cuadro 54 Periodos de interés.....	97
Cuadro 55 Capital de trabajo	97
Cuadro 56 Inversión total	97
Cuadro 57 Estructura de capital.....	97

Cuadro 58 Precio de venta	98
Cuadro 59 Estado de resultados proyectados	99
Cuadro 60 Flujo de fondos proyectados	100
Cuadro 61 Estado de situación financiera inicial y proyectada	102
Cuadro 62 Razones de liquidez	104
Cuadro 63 Razones de operación.....	105
Cuadro 64 Razones de rentabilidad.....	106
Cuadro 65 Razones de endeudamiento.....	107
Cuadro 66 Indicadores de viabilidad	109
Cuadro 67 TIR.....	109
Cuadro 68 Periodo de recuperación	110
Cuadro 69 Punto de equilibrio.....	110
Cuadro 70 Punto de equilibrio costos	110
Cuadro 71 Punto de equilibrio ventas – costos totales	111

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1 Resultados exámenes Saber 11, 2016-2018	27
Gráfico 2 Resultados examen Saber 11 2018-2 Según sector - Colegios calendario A, Cesar	27
Gráfico 3 Porcentaje de estudiantes por niveles de desempeño educativo 2018-2	28
Gráfico 4 Tiene hijos	46
Gráfico 5 Edad de sus hijos	47
Gráfico 6 Deducción de las dificultades de aprendizaje.....	48
Gráfico 7 Busca de ayuda profesional	49
Gráfico 8 Frecuencia de utilización del servicio	50
Gráfico 9 Tipo de educación	51
Gráfico 10 Ente educativa.....	52
Gráfico 11 Servicios educativos.....	53

Gráfico 12 Precio de pago por el servicio	54
Gráfico 13 Medios de pago	55
Gráfico 14 Sitio de preferencia.....	56
Gráfico 15 Disposición a utilizar el nuevo servicio	57
Gráfico 16 Medio de comunicación preferido.....	58
Gráfico 17 Punto de equilibrio.....	111

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1 CIU Actividades economicas.....	24
Ilustración 2 Canal de comercialización	63
Ilustración 3 Cotización del servicio a ofrecer	68
Ilustración 4 Desarrollo del servicio a prestar.....	70
Ilustración 5 Distribución de planta	77
Ilustración 6 Macro localización	78
Ilustración 7 Organigrama.....	108

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A Encuesta investigación de mercado	119
Anexo B Cotización mercado libre	122
Anexo C Cotización implementación SST.....	125
Anexo D Cotización impacto ambiental.....	126

RESUMEN

TITULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS DE APOYO PARA NIÑOS CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE EN EL MUNICIPIO DE AGUACHICA CESAR

AUTOR(ES): QUINTERO BALLESTEROS Aury Yulieth- ANDRADE SOSA Jhon Fredy

PALABRAS CLAVES: Educación especial, población infantil, problemas de aprendizaje, Aguachica Cesar, enseñanza, pedagogía, igualdad.

CONTENIDO:

En la actualidad, las instituciones educativas del municipio de Aguachica, Cesar no cuentan con profesionales adecuados para niños con dificultades de aprendizaje, el cual hace que esta población se encuentre vulnerable a este tipo de problema, por lo que se proyecta un centro de asesoría para niños con problemas de aprendizaje con procesos pedagógicos de fácil acceso a la comunidad para brindar a sus hijos una mejor calidad de vida

Un trastorno del aprendizaje ocurre cuando el cerebro capta información y la procesa de una manera anormal, lo que impide que un niño aprenda una habilidad y la use bien. Los niños con trastornos del aprendizaje en general tienen una inteligencia promedio. Como resultado, hay una brecha entre las habilidades esperadas, basadas en la edad y la inteligencia, y el rendimiento escolar. Por lo anterior es importante trabajar en los niños algunos aspectos claves del proceso de aprendizaje como servicio de desarrollo de habilidades cognitivas.

La creación del Centro de asesoría para niños con problemas de aprendizaje busca brindar servicios según la discapacidad de aprendizaje del menor con metodologías que favorezcan el desarrollo y las habilidades de formación de una manera más didáctica para ellos centrados en una educación especial mejorando sus conocimientos y destrezas.

El proyecto contiene el estudio de mercados, en donde se identifica la oferta, la demanda, el precio y la comercialización del servicio, en el estudio técnico se define el tamaño, la localización e ingeniería a utilizar en el proyecto; el estudio administrativo permite definir la mejor opción de tipo de empresa, los aspectos legales y administrativos que orientarán la empresa a crear, para finalmente mostrar los recursos financieros requeridos en el proceso de operación y los elementos que evaluarán la viabilidad financiera del proyecto.

* Trabajo de grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial. Director: Alejandro Mantilla Cáceres. Especialista en Gerencia de Proyectos.

SUMMARY

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A COMPANY PROVIDING SUPPORT SERVICES FOR CHILDREN WITH LEARNING PROBLEMS IN THE MUNICIPALITY OF AGUACHICA CESAR

AUTHOR(S): QUINTERO BALLESTEROS Aury Yulieth- ANDRADE SOSA Jhon Fredy

KEY WORDS: Special education, child population, learning problems, Aguachica Cesar, teaching, pedagogy, equality.

CONTENT:

Currently, the educational institutions of the municipality of Aguachica, Cesar do not have adequate professionals for children with learning difficulties, which makes this population vulnerable to this type of problem, which is why an advisory center is planned for children with learning problems with pedagogical processes that are easily accessible to the community to provide their children with a better quality of life

A learning disorder occurs when the brain takes in information and processes it in an abnormal way, preventing a child from learning a skill and using it well. Children with learning disabilities generally have average intelligence. As a result, there is a gap between expected abilities, based on age and intelligence, and school performance. Therefore, it is important to work with children on some key aspects of the learning process as a service for the development of cognitive skills.

The creation of the Advisory Center for children with learning problems seeks to provide services according to the child's learning disability with methodologies that promote the development and training skills in a more didactic way for them focused on special education, improving their knowledge and skills.

The project contains the market study, where the supply, demand, price and marketing of the service are identified. The technical study defines the size, location and engineering to be used in the project; The administrative study allows defining the best option for the type of company, the legal and administrative aspects that will guide the company to be created, to finally show the financial resources required in the operation process and the elements that will evaluate the financial viability of the project.

* *Degree work*

** *Universidad Industrial de Santander, Institute for Regional Projection and Distance Education, Business Management. Director: Alejandro Mantilla Caceres. Specialist in project managing.*

INTRODUCCIÓN

Este proyecto se desarrolla utilizando el estudio de factibilidad para poder determinar la viabilidad desde el punto de vista de mercados, un componente técnico, su estructura administrativa y los aspectos financieros que facilite el desarrollo y habilidades de formación requeridas por los niños del municipio de Aguachica y su zona de influencia, usando métodos y estrategias no convencionales centrados en la educación especial para mejorar sus conocimientos y destrezas.

El centro de asesoría para niños con problemas de aprendizaje, es el espacio donde los niños a través de métodos de aprendizaje más pedagógicos con más atención en el servicio de formación por docentes y la familia, con ayuda de elementos de apoyo como entrenamiento musical, socialización de las situaciones vividas buscan fortalecer las debilidades detectadas en su diagnóstico de presaberes, para lograr nivelar e incorporar en los procesos de formación formales existentes en las instituciones de educación del país.

En el estudio de factibilidad se realiza una investigación descriptiva, el cual es la apropiada para abordar los problemas de investigación y su posible solución. Se diseña una encuesta para poder identificar las preferencias, el comportamiento, la aceptabilidad, el mejoramiento, la viabilidad del centro de apoyo para los niños con algún tipo de dificultad en el aprendizaje, enfocándonos en los principales y más comunes que se presentan.

Para la obtención de datos necesarios para conocer el sector, se usará como fuente primaria una encuesta realizada a padres de familia con hijos entre las edades de 5

a 14 años en el municipio de Aguachica, Cesar y como fuente secundaria se usarán páginas de del DANE, Alcaldía de Aguachica Cesar, Secretaría de Gobierno, Cámara de Comercio, trabajos de grado y libros Universitarios.

El estudio de mercados permite determinar la demanda del servicio, que sin duda es la base para la viabilidad del proyecto, teniendo presente además la competencia existente para poder definir los atributos diferenciadores del proyecto que harán que el mercado objetivo al cual va dirigido tome la decisión de usar los servicios ofrecidos.

El estudio técnico del proyecto permitirá determinar en primera instancia la capacidad de prestación del servicio y la forma como el Centro de asesoría para niños con problemas de aprendizaje ofrecerá a su población objetivo los horarios y servicios que más se adecuen a cada situación particular de cada uno de los usuarios que decidan confiar el mejoramiento del proceso de aprendizaje de sus hijos.

El estudio administrativo permitirá al autor del proyecto definir el tipo de sociedad a constituir que más se adecue a los intereses del centro de asesorías para niños con problemas y poder desarrollar las funciones y labores adecuadas para la mejor prestación del servicio expresada en su Misión y Visión.

En el estudio financiero se tendrá toda información de costos y gastos requeridos para su implementación, así como los requisitos económicos para su sostenimiento en el tiempo y garantizar a su público objetivo tener una institución que garantice los procesos de formación ofrecidos.

1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR

1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Educación El sistema educativo colombiano es conformado por la educación inicial, la educación preescolar, la educación básica, la educación media y la educación superior; el artículo 28 del Código de la Niñez y la Adolescencia establece que “Los niños, niñas y adolescentes tienen derecho a una educación de calidad, el cual será exigido por el estado en un año de educación preprimaria y nueve años de educación básica; el gobierno nacional tiene una política de aumentar el número de estudiantes en todos los niveles, sin embargo, se necesita hacer mucho más para garantizar que la educación sea accesible para todos los niños y jóvenes.

Los desafíos que enfrenta el sector educativo del país son cada vez más complejos y se relacionan con la equidad y el acceso a servicios educativos relevantes y de calidad; de acuerdo con el marco normativo colombiano, la educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social, con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura. Esta sección comprende la organización y la prestación de la educación pública o privada en sus niveles: primera infancia, preescolar, básica (primaria y secundaria), media, superior, para el trabajo y el desarrollo humano; dirigida a niños y jóvenes en edad escolar o a adultos, a grupos vulnerables y diversos: campesinos, grupos étnicos, personas en situación de discapacidad, con capacidades excepcionales, personas en situación de desplazamiento forzado, a personas que requieran rehabilitación social, entre otros. Incluye los programas de alfabetización, enseñanza de tiempo completo, de tiempo parcial o de carácter intensivo; en horario diurno y nocturno, etcétera. De igual forma, esta sección comprende las diversas estrategias escolarizadas, semiescolarizadas, procesos no convencionales de enseñanza-aprendizaje, pedagogías flexibles, uso alternativo de medios de comunicación, entre otras, que se desarrollan de manera pertinente y diferenciada para los procesos de enseñanza-aprendizaje, de forma oral,

escrita, por medio de la radio, la televisión, la correspondencia u otros medios de comunicación.

El desglose por categorías que aparecen en esta división se basa en el nivel de instrucción que se ofrece según la definición de los niveles que presenta la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE 2011), y además se complementa con los principios de la Constitución Política de Colombia, acorde con la Ley General de Educación 115 de 1994, la Ley 30 de 1992 que rige la Educación Superior, la Ley 715 de 2001, la Ley 749 de julio 19 de 2002 por la cual se organiza el servicio público de la educación superior en las modalidades de formación técnica, profesional y tecnológica, la Ley 1064 de 2006 por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano, y la Ley 1098 de 2006 (Código de Infancia y Adolescencia).

Según lo investigado “La CIIU presenta las actividades de educación organizadas en seis grupos: Grupo 851, «Educación de la primera infancia, preescolar y básica primaria».

Ilustración 1: CIIU

SECCIÓN P		EDUCACIÓN
85		Educación
	851	Educación de la primera infancia, preescolar y básica primaria
		8511 Educación de la primera infancia
		8512 Educación preescolar
		8513 Educación básica primaria
	852	Educación secundaria y de formación laboral
		8521 Educación básica secundaria

Fuente: codigos-CIIU-Actividades-economicas-RUT-PDF.pdf (codigociiu.com)

En este caso, para la creación de la empresa se tendrá en cuenta el código del CIIU, Sección P: grupo 851 (8512 Educación preescolar y 8513 Educación básica primaria) y 852 (8521 Educación básica secundaria), ya que el mercado objetivo es el aprendizaje para niños de 5 a 14 años de edad.

Lo que dicen en el CIIU lo siguiente.

Código CIU 8512 – Educación preescolar.

Este programa consiste en enseñar el desarrollo integral biológico, cognitivo, psicomotor, socioemocional y espiritual de los niños a través de experiencias sociales didácticas y entretenidas, con un enfoque especial en actividades grupales y niños pequeños (de tres a cinco años) en un entorno escolar. La educación preescolar es la educación anterior a la educación básica, que incluye al menos una educación obligatoria en una institución educativa oficial o privada, para niños de hasta 6 años de edad.

Código CIU 8513 – Educación básica primaria.

Comprende los primeros cinco niveles de educación primaria (1º, 2º, 3º, 4º, 5º) y conforma la etapa de la escuela primaria. Esta formación se puede proporcionar utilizando métodos flexibles como: escuela nueva, aceleración del aprendizaje, círculos de estudio, programas de radio y televisión, Internet o correspondencia.

Código CIU 8521 Educación básica secundaria

Esta clase incluye actividades destinadas a proporcionar el tipo de aprendizaje que sienta las bases para el aprendizaje permanente y el desarrollo personal y fomenta nuevas oportunidades educativas. Esta educación ofrece programas que generalmente se enfocan en una cantidad de materias y generalmente son impartidos por varios profesores en sus respectivas áreas de especialización. Comprende cuatro grados consecutivos de educación primaria (6º, 7º, 8º y 9º) que forman el segundo ciclo de la educación básica.

La calidad de la educación en el Cesar al tablero

En este caso, según lo investigado y teniendo en cuenta el balance final del año 2018, la educación es un tema de suma importancia, lo que brinda a las personas habilidades y conocimientos que necesitan para desarrollarse como adultos tolerables a la sociedad. El artículo del Autor Eduardo Ortega Vergara dice “Año tras año la calidad educativa en el Cesar sufre un duro golpe al conocerse los resultados de las pruebas saber 11, puesto

que no se alcanzaron lugares representativos en los exámenes aplicados”; Lo que evidencia que a pesar del esfuerzo de los docentes para que los estudiantes presentaran un buen ICFES no fue tan favorable para el departamento del Cesar, ya que según la publicación del Ministerio de Educación, donde miden áreas como lectura crítica, matemáticas, ciencias naturales, sociales e inglés no fueron resultados positivos; “El departamento del Cesar ocupó el puesto 19 entre 33 departamentos evaluados; En Valledupar la situación es más crítica. Se ubicó en la casilla 276 entre los 1.113 municipios evaluados”.³

Ya con lo investigado queda claro que el Cesar le hace falta mejorar y fomentar una educación sistematizada y profunda como lo es química, biología, ciencias naturales, física, calculo, matemática avanzada, estadística aplicada, algebra, lectura crítica, ciencias sociales, economía política, escritura y gramática, contando con orientadores pedagógicos, donde se impulse al estudiante a superarse y cogerle mucho amor al estudio.

La calidad educativa en el Cesar, Valledupar y en el Colegio Loperena

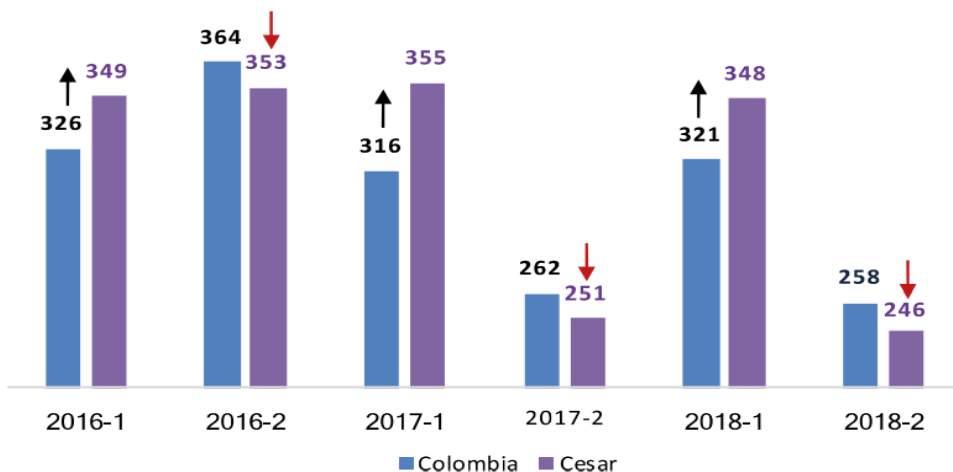
Aunque César ha logrado avances significativos en el campo de la educación, logrando una alta cobertura de educación primaria, media y secundaria, la calidad de la educación que ofrecen las escuelas de este sector aún está rezagada. Con el fin de evaluar cuantitativamente la calidad del sistema educativo, se analizarán los resultados de la prueba Saber 11 para evaluar el desempeño de los egresados y estudiantes que compiten por plazas universitarias.

En el Cesar, hasta ahora, sólo un colegio presenta las pruebas saber en el primer semestre del año (Colegio Bilingüe), todos los demás (210) son de Calendario A y presentan dichas pruebas en el segundo semestre. Para el caso del departamento, el promedio del puntaje global (que se mide de 0 a 500 puntos) ha tenido un comportamiento llamativo: el puntaje del Bilingüe ha estado históricamente por encima de la media

³ EDUARDO ORTEGA VERGARA [8 de octubre de 2022] [La calidad de la educación en el Cesar al tablero. \(elpilon.com.co\)](http://elpilon.com.co)

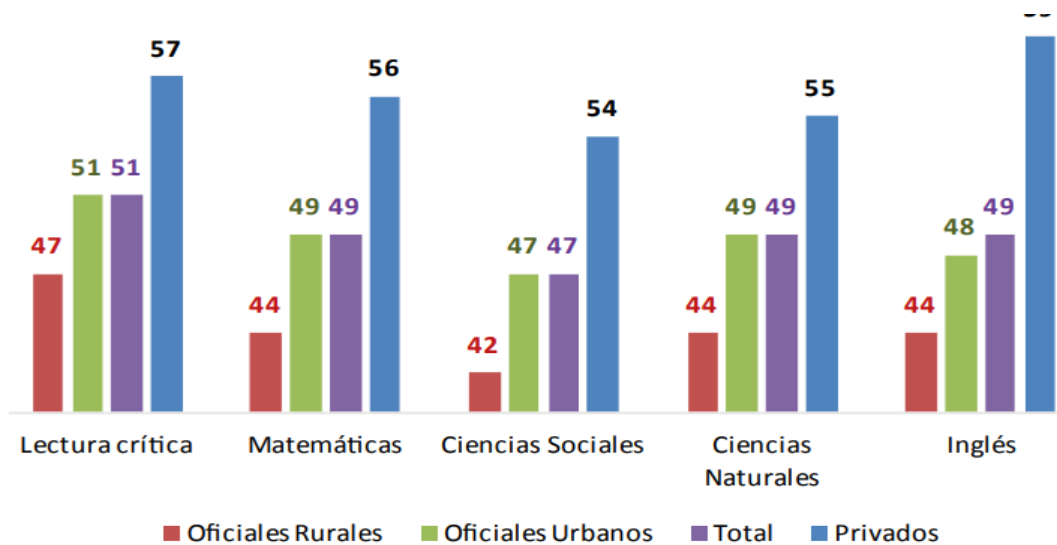
nacional, mientras que el promedio de todos los otros colegios en el segundo semestre ha estado por debajo del promedio⁴

Gráfica 1 Resultados exámenes Saber 11, 2016-2018



Fuente: Calidad-educativa-cesore.pdf

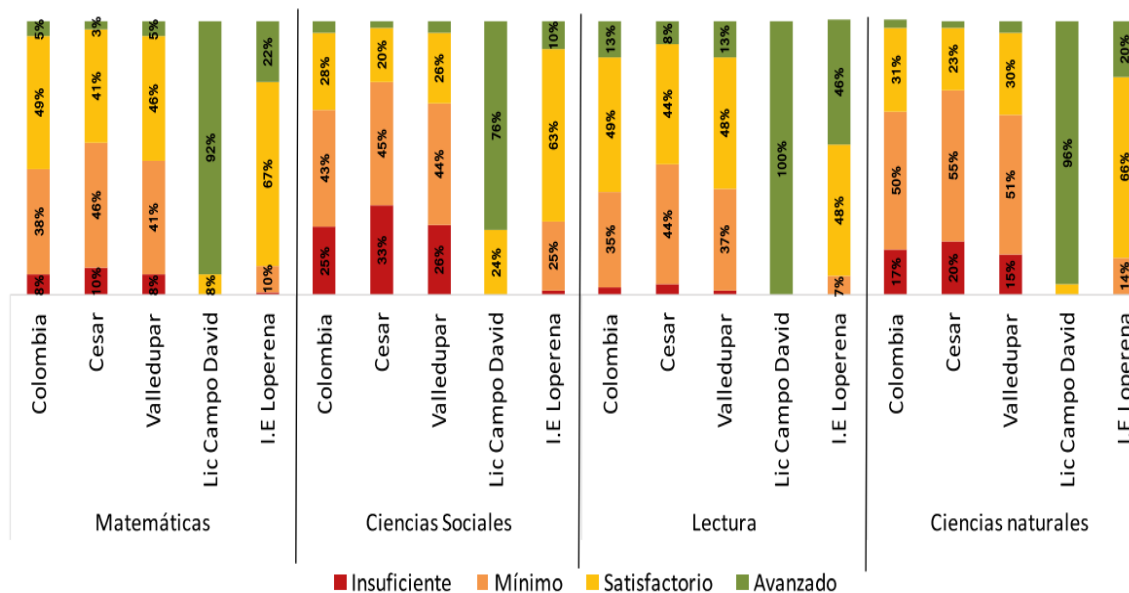
Gráfica 2. Resultados examen Saber 11 2018-2 Según sector - Colegios calendario A, Cesar



Fuente: Calidad-educativa-cesore.pdf

⁴ POR CESORE.COM / EL PILÓN [2019] Especial para El Pilón Calidad-educativa-cesore.pdf

Gráfica 3. Porcentaje de estudiantes por niveles de desempeño educativo 2018-2



Fuente: [Calidad-educativa-cesore.pdf](#)

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

Historia de la educación en Colombia: características

La historia de la educación en Colombia se remonta a la época colonial, cuando los primeros pobladores crearon establecimientos para enseñar a los indígenas su religión y por ende el idioma español.

Sin embargo, estas instalaciones no se consideran escuelas, sino que son necesarias para que la población indígena abrace la cultura latinoamericana. Sin embargo, la educación estuvo inicialmente a cargo de la Iglesia Católica, y aparecieron las primeras escuelas para educar a los hijos de los colonos que practicaban el catolicismo.

Las primeras escuelas fueron establecidas en el siglo XVI por varios sucesores españoles. Se enfocan en enseñar a leer y escribir mientras enseñan catolicismo, latín y los valores necesarios para vivir en sociedad.

En este sentido, cuando un niño ha aprendido a leer y escribir y está en edad profesional, puede elegir entre el derecho, la educación y la teología. Sin embargo, después de la independencia de Colombia, la educación pasó a manos del Estado y dejó de estar bajo

el control de la Iglesia Católica. Sin embargo, el catolicismo nunca se ha separado por completo de la educación, ya que sigue siendo parte del plan de estudios.

Educación gratuita

En 1870, el Congreso declaró la educación primaria gratuita y obligatoria, y para lograr este objetivo, el Congreso propuso gastar el 4 por ciento del presupuesto nacional en educación.

Posteriormente en 1886 se decidió que sería reglamentado por el Ministerio de Educación, así se observó que a partir de entonces el gobierno colombiano controlaba la educación de los colombianos. Sin embargo, la religión todavía juega un papel central ya que se sigue enseñando en las escuelas. En un mismo año, la educación se divide en tres etapas: primaria, secundaria y profesional.

División en rural y urbana

A principios del siglo XX, la educación primaria se dividía en dos clases; uno en el campo y otro en las ciudades. La educación secundaria también se divide en dos partes; uno técnico y otro clásico. Sin embargo, la educación no fue valorada al principio porque un pequeño grupo de personas en áreas rurales creía que la agricultura era más importante ya que su fuente de sustento era la agricultura. La educación se considera inútil, solo una distracción para evitar que los niños trabajen en el campo.

Aumento de presupuesto para la educación

Sin embargo, el gobierno colombiano no ha renunciado a intentar incluir a todos los niños y niñas en el sistema educativo. Por ello, en 1957 aumentaron al 10% el porcentaje del presupuesto estatal destinado a la inversión en educación, parte del cual se destinó a la educación superior.

Creación de los Institutos Nacionales de enseñanza media diversificada

Para permitir que la mayoría de la población continúe sus estudios después de completar la escuela primaria, el Departamento de Educación estableció los Institutos Nacionales

para la Educación Diversificada en Medios en 1969. Tienen una duración de seis años divididos en dos ciclos: la formación básica de cuatro (4) años y la denominada formación profesional, que tenía una duración de dos (2) años.

Sin embargo, había varios factores que desanimaban a los niños y niñas a asistir a la escuela, uno de los cuales era la distancia. Por eso, en 1977 ordenaron la creación de más escuelas rurales para hacerlas más accesibles, siempre con el empeño de incluir a todos.

Cambios en la educación universitaria

En 1980, la educación universitaria cambió. En ese momento, el Ministerio de Educación decidió dividir la educación superior en cuatro niveles, a saber, estudios secundarios de formación profesional, estudios técnicos, estudios universitarios y educación superior, con diferentes años para cada nivel. Durante este período, con el fin de adaptar el sistema educativo a las necesidades de la sociedad, se llevaron a cabo varios proyectos, algunos con fracaso, otros con resultados positivos.

Finalmente, se convirtió en el sistema educativo que conocemos hoy en día, el cual consta de educación preescolar, educación primaria, educación juvenil y educación superior.⁵ (CAJAL, 2017)

Mejorar la educación: fórmula de expertos para elevar más el PIB

Los expertos coinciden en que además de centrarse en la política pública, los modelos de enseñanza deben cambiar para ser más técnicos. Si bien todavía no hay consenso sobre el PIB subyacente de Colombia, está claro que el crecimiento esperado en 2017 y este año está lejos de lo esperado. La cartera consultó a cinco expertos en el campo sobre el camino a seguir para que el crecimiento económico pueda seguir siendo alto y sostenible. Coincidieron en que es urgente reformar el sistema educativo y que las mejoras en esta área también conducirán a avances en otras áreas, incluida la reducción

⁵ Alberto Cajal. (14 de agosto de 2017). Historia de la educación en Colombia: características, desarrollo <https://www.lifeder.com/historia-educacion-colombia/>.

de la informalidad, considerada uno de los mayores males de la economía del país. Según el presidente de Asofondos, Santiago Montenegro, una de las diez tareas a realizar es “adaptar y modernizar la educación. En especial el SENA para prepararse para la revolución tecnológica, el Internet de las Cosas, la robótica y el big data”. A los líderes sindicales: "Colombia necesita resolver problemas estructurales como la informalidad y la baja productividad si quiere crecer de manera rápida y sostenible. La informalidad es la causa de muchos problemas como el estancamiento de la productividad, la baja cobertura y el financiamiento de la seguridad social", dijo Montenegro.

José Manuel Restrepo, rector de la Universidad del Rosario, coincide con la vertiente educativa en que “se debe asegurar un alto nivel de tecnología, se debe acercar el sector empresarial a la academia, se debe acercar la educación superior y las estrategias de la educación superior”. la academia en los sectores más alejados del país, para ello es necesario fortalecer las estrategias de innovación, enfocarse en sectores con valor agregado y fortalecer las instituciones'. Alberto Bernal, jefe de estrategia de XP Securities, está de acuerdo en que el sistema educativo del país necesita ser examinado para lograr un crecimiento significativo y sostenerlo a largo plazo. “Hay que entender que el currículo nacional no está bien, la forma de enseñar está desfasada y los países han avanzado con todos estos modelos. Hay que aprender de Singapur y saber más sobre cómo educan a los niños japoneses o coreanos”, dijo Bernal, y agregó que “se debe buscar una alianza entre el sector privado y el gobierno para promover la educación especial para que los jóvenes realicen tareas específicas, técnicas habilidades como soldadura, enfermería, educación más técnica, no necesariamente educación universitaria. Alemania es un buen ejemplo, no todos tienen que ir a la universidad, sino aprender a usar sus mejores habilidades, algunos se vuelven médicos, otros mecánicos”.

El economista y exministro de Comercio Exterior Mauricio Reina explicó que este PIB potencial se puede lograr de tres formas. Inicialmente dijo que era probable que se lograra a través de un "boom externo" como lo han sido los precios del petróleo durante 12 años, aunque enfatizó que era un proyecto externo e incontrolado. Otra opción es “identificar

sectores con alta demanda, pero limitada oferta. Una opción en Colombia es la agroindustria. Tenemos 20 millones de hectáreas de tierra cultivable, pero solo 5 millones de ellas son cultivadas, y como la demanda mundial de los productos de este sector sigue creciendo y el continuo crecimiento de la población mundial, el potencial de crecimiento es significativo.

Pero una tercera opción que puede llevar a un país a su potencial de crecimiento es "crecer con lo que se tiene, pero potenciando cada uno de estos aspectos. Para eso, la industria debe ser tecnológica, y eso se logra a través de la educación, que le da a la gente herramientas tecnológicas". facilitar varias tareas y como resultado, estas industrias hacen una mayor contribución a la economía", dijo Rainers. El ex decano Juan Ricardo Ortega comparte inquietudes educativas y es muy crítico con las universidades públicas.

"Hay que mirar la calidad del sistema educativo, pero lo principal es que en las universidades, así como hay universidades muy buenas, hay algunas que no se comportan así, hay que buscar un mecanismo para que la gente ganar. aprecio por el conocimiento real para no tener tantos profesionales inútiles como los que tenemos hoy. Deben ser personas dedicadas y darlo todo en lo que hacen.⁶" (Portafolio, 2018)

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

La educación es considerada como uno de los sectores más importantes en los países desarrollados y el desarrollo de su sistema educativo está orientado hacia la calidad de la educación y la formación de habilidades profesionales para promover el desarrollo económico del país; a diferencia de los países en desarrollo como Colombia, ya que

⁶ Daniel guerrero. LA ECONOMIA (30 de Enero de 2018) Portafolio- Mejorar la educación: fórmula de expertos para elevar más el PIB <https://acortar.link/MWzcMR>

actualmente no hay provisión para toda la población del país en un sistema de educación integral para niños y jóvenes dentro de sus estratos socioeconómicos.

En el primer trimestre de 2020, el sector educativo fue uno de los más golpeados por la pandemia; Nos enfrentamos a cambios drásticos en el sistema educativo, que intenta ser más flexible y requiere cada vez más habilidades digitales; Esta situación ha acelerado las tendencias y ha creado oportunidades y desafíos para muchos sistemas educativos que intentan responder a las tendencias de la industria, pero que afectará a gran parte de la población que no está preparada para el mundo digital.⁷

Los factores sociales que promueven el acceso a una educación de calidad para grupos específicos son multifacéticos y se pueden destacar como: reducción de la pobreza (Banerjee y Duflo, 2011), salarios más altos, salud infantil, tasas de natalidad y tasas de innovación en varios sectores (Glewwe, 2002; Hanushek y Woessmann, 2007) y la participación activa en la sociedad (Sen, 1992; Helliwell y R. Putnam, 1999), aspectos influidos por la calidad de la educación, han sido identificados como factores fundamentales de la movilidad social.⁸

a continuación, tendencias de la educación en Colombia.

- Aprendizaje social
- Aprendizaje significativo
- Gestión de tiempo y proyecto (aprendizaje basado en proyectos reales)
- Juegos, interactividad y clases invertidas
- Igualdad total (trabajo en equipo)
- Aprendizaje híbrido

⁷ BANCOLOMBIA [2022] Educación en pandemia, <https://acortar.link/0JpF7N>

⁸ TENDENCIAS EDUCATIVAS EN COLOMBIA; [2021] ejemplius

1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Amenazas

- Una de las mayores amenazas a las que se afronta el proyecto es al desinterés de los padres de familia por contribuir con el desarrollo educativo integral de los niños con problemas de aprendizaje, ya que gran parte de la población desconoce el problema y los identifican con comportamientos de rebeldía o desinterés por aprender.
- Las condiciones económicas de los padres de familia, ya que es un servicio privado y los padres deben asumir los costos del servicio y las herramientas necesarias para contribuir en el desarrollo del niño.
- Entrada de competencia al mercado.

Oportunidades

- Brindar las respuestas más adecuadas a las necesidades de la población con discapacidad de aprendizaje, para promover el desarrollo cognitivo y social, mejorar su calidad de vida fortaleciendo las relaciones humanas en su entorno y creando así una convivencia pacífica, respetuosa y una persona tolerante.
- Contribuir al desarrollo económico del municipio generando nuevas oportunidades laborales.
- Generar conciencia a los padres de familia sobre la educación de sus hijos para aumentar la demanda y cumplir los objetivos proyectados beneficiando a las dos partes.
- Detener el modelo estandarizado de educación, dejar de creer que todas las personas piensan lo mismo y desarrollar un modelo que guíe a los niños desde una edad temprana de acuerdo con sus capacidades y deseos.

Por ejemplo, si un niño se ve obligado a concentrarse en 8 horas de matemáticas o 12 horas de inglés cada semana, esto no ayuda al amor del niño por los deportes ni a la base de sus habilidades; Su finalidad no es dejar de centrarse en las disciplinas básicas, sino centrarse en las áreas donde mejor se desarrolla.

- Aumentar la calidad educativa para niños del departamento del Cesar, creando un programa de educación adaptado a las necesidades sociales de cada niño.

1.5 MARCO LEGAL

Para la ejecución de la presente investigación es necesario tener el conocimiento sobre los aspectos legales del sector educativo y todo lo que concierne al montaje y operación de la empresa. A continuación, se realiza una descripción de las principales normas, leyes, decretos y artículos que se deben tener en cuenta.

- Decreto 1075 de 2015 (Decreto único reglamentario del Sector de la Educación). El objetivo de este Decreto, es compilar y racionalizar las normas de carácter reglamentario que rigen en el Sector Educación; así como otorgar un instrumento jurídico único, para el sector.
- Ley 115 de 1994 (Ley General de la Educación). El objeto de la ley es mostrar que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes. (COLOMBIA, s.f.)
- Decreto 1278 de 2002 (Estatuto Docente). Tiene por objeto establecer el Estatuto de Profesionalización Docente que regulará las relaciones del Estado con los educadores a su servicio, garantizando que la docencia sea ejercida por educadores idóneos, partiendo del reconocimiento de su formación, experiencia, desempeño y competencias como los atributos esenciales que orientan todo lo referente al ingreso, permanencia, ascenso y retiro del servidor docente y buscando con ello una educación con calidad y un desarrollo y crecimiento profesional de los docentes.
- Decreto 1290 16 de abril de 2.009 (autonomía para los docentes y directivos). Reglamenta la evaluación del aprendizaje y promoción de los estudiantes de los niveles de educación básica y media que deben realizar los establecimientos educativos.
- Decreto 2888 de julio 31 de 2.011 Reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas.

- Ley 590 del 2000 Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales.
- Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 Ley de formalización y generación de empleo.
- Ley 789 de diciembre 27 de 2.002 (Reforma Laboral) Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código de trabajo.
- Ley 100 de diciembre 23 de 1.993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
- Ley 905 de 2004. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas.
- Legalización laboral: contribuciones mensuales a los organismos de seguridad y de formación profesional (aportes parafiscales).
- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT): Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. De acuerdo al Art 571.
- Legalización Tributaria: Declaración y pago anual de los siguientes impuestos:
de Industrial y Comercio, Renta y Complementarios (anual) A las Ventas (IVA) (bimestral) Retención en la Fuente (mensual)
- El Registro Mercantil. Permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.
- Legalización Comercial: inscripción y renovación anual en la cámara de comercio para la obtención del registro mercantil.
Tiene como requisitos:
Estados financieros, Inscripción de libros de contabilidad.

1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Aguachica es un municipio del departamento de Cesar, ubicado entre el valle interandino del Magdalena Medio y la Serranía de los Motilones. Es el segundo municipio más

poblado del departamento e importante centro ganadero y comercial de la zona sur del caribe colombiano.

Aguachica está ubicada al sur del departamento del Cesar, a los 8° 18' 45" de latitud norte y 73° 37' 37" de longitud oeste del meridiano de Greenwich, entre la Serranía de los Motilones y el valle del río Magdalena, a una distancia de 301 kilómetro de Valledupar, la capital del departamento. Su extensión territorial es de 876.26 kilómetros cuadrados que ocupa el 3,8% de la superficie del departamento. Limita por el norte con el municipio de La Gloria (Cesar), El Carmen (Norte de Santander), por el este con Río de Oro (Cesar), por el sur con Río de Oro y San Martín (Cesar) y Puerto Wilches (Santander), por el oeste con Gamarra (Cesar) y Morales (Bolívar).⁹

La economía de Aguachica gira en torno al sector agropecuario, la agroindustria y el comercio, lo que permite la creación de diversos servicios de apoyo como agricultura técnica, financiamiento, transporte y otros servicios empresariales y personales para diversos sectores de la economía y la población regional. La ciudad de Aguachica es un importante centro urbano de la región del Magdalena Medio, donde confluyen diferentes actividades económicas regionales en Santander Norte, Santander Oeste, Bolívar Sur, Cesar Sur y Centro. Está conectado principalmente con Bucaramanga (165 km), Cúcuta (245 km), Ocaña (40 km), Valledupar (301 km), Barranquilla (479 km), Bogotá (538 km) y Medellín (937 km).¹⁰

Los factores que hacen de Aguachica un centro subregional son:

- Ubicación geográfica central equidistante de todas las comunidades que afecta.
- Este es el lugar de encuentro de los mercados agrícolas; es un centro de abastecimiento para el mercado regional.

⁹ LA ENCICLOPEDIA LIBRE, [2012] ubicación geográfica, AGUACHICA, Cesar

¹⁰ BANCO DE LA REPUBLICA COLOMBIANA [2022]- Biblioteca Virtual
<https://babel.banrepcultural.org/digital/collection/p17054coll18/id/63/>

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del servicio el centro de asesoría para niños con problemas de aprendizaje busca brindar servicios personalizados con nuevas metodologías que favorezcan el desarrollo y las habilidades de formación de una manera más didáctica para ellos centrados en una educación especial mejorando sus conocimientos y destrezas.

- Servicios de desarrollo de habilidades cognitivas
Este servicio busca mejorar las habilidades en la lectura, la ortografía, ejercicios matemáticos y la escritura, enfocados en mejorar su desarrollo cognitivo a través de actividades que favorezcan su razonamiento, su comprensión, sus emociones, su lenguaje y su creatividad.

Actividades

- ✓ Gimnasia cerebral
Consiste en una serie de talleres con instrumentos lúdicos que favorecen la memoria y aumenta la capacidad creativa del niño.
- ✓ Motricidad fina
Consiste en una serie de talleres en los que se usan materiales con plastilina, arcilla y pintura motivando a los niños a manipular estos materiales elaborando formas creativas que mejoren sus habilidades motoras y la destreza manual del niño.
- ✓ Motricidad gruesa

Consiste en juegos de movimientos utilizando equipos deportivos como pelotas y cuerdas logrando que los niños corran, salten y estén en constante movimiento favoreciendo sus habilidades motoras gruesas.

✓ Atención y concentración

Es primordial prestar atención al desarrollo del conocimiento y aprendizaje de los niños, lo que les ayuda a procesar la información que reciben correctamente y retenerla en su memoria.

Las actividades consisten en juegos de mesa, rompecabezas y actividades de dibujo ejercitando la mente y mejorando las habilidades de concentración, creatividad, imaginación y pensamiento crítico.

✓ Ejercicios de memoria

Consiste en una serie de juegos de memoria como sopa de letras y rompecabezas para mejorar la concentración, estimula la creatividad, mejorar la paciencia y la motricidad del menor.

• Servicios de orientación y trabajo en equipo.

Busca desarrollar el trabajo en equipo de los niños, estimular sus habilidades sociales y mejorar las relaciones con el objetivo de desarrollar un pensamiento analítico y con sentido del compromiso.

Actividades

✓ Memoria visual

Consiste en una serie de talleres y ejercicios de actividad física en los que el niño en compañía de su orientador y sus compañeros experimentan diferentes situaciones que le enseñan a manejar las emociones en un ambiente divertido enseñando al niño a razonar, confiar en su intuición y en los demás y hallar patrones lógicos.

✓ Estrategias de seguimiento visual y respiración

Son ejercicios en los que se utilizan materiales didácticos para realizar juegos que permitan a los niños experimentan emociones que optimizan el desarrollo cerebral en niñas y niños, aumentando su autoestima, mejorando su nivel de

competitividad, su concentración y reduciendo los efectos del estrés; Ser consciente de la respiración y hacerlo lentamente ayudará a que los niños se sientan relajados y oxigenen su cuerpo.

- Asesorías padres de familia.

Brindar métodos de aprendizaje que favorezcan el desarrollo del niño de la mano de sus padres y concientizar del papel fundamental del cual hacen parte para proporcionar el proceso de aprendizaje.

Actividades

- ✓ Asesoría guiada por el profesional sobre los temas que están afectando el método de aprendizaje del niño y la importancia del trabajo en equipo (Profesional, padre e hijo).

- Entrenamiento musical.

A través de la enseñanza de instrumentos musicales como la guitarra, la flauta y el tambor se busca mejorar sus habilidades sociales, cognitivas y de lenguaje durante el proceso de aprendizaje estimulando el cerebro del niño mejorando las conexiones entre las áreas más distanciadas del cerebro.

Actividades

- ✓ Clase de guitarra
- ✓ Clase de flauta
- ✓ Clase de tambor

Las tres clases tienen como objetivo el proceso de enseñar al niño a tocar el instrumento de preferencia desde el nivel básico de una forma divertida y creativa con el propósito de activar todo el cerebro a la vez en especial las cortezas visuales, auditivas y motrices fortaleciendo las funciones cerebrales, enseñando a los niños a resolver problemas de maneja más eficaz.

Día a día hallan en las instituciones niños y niñas que se sienten frustrados, avergonzados por la insuficiencia que tienen de no seguir un ritmo de aprendizaje

adecuado a su edad y esto los lleva a desarrollar una baja autoestima; las instituciones educativas no se encuentran capacitadas para atender a los niños con problemas en su aprendizaje y en su gran mayoría no cuentan con un equipo terapéutico que los apoye, siendo esto un obstáculo que impide el desarrollo de las habilidades de los niños; es de vital importancia buscar el apoyo necesario para complementar el desarrollo cognitivo y social de aquellos niños con problemas de aprendizaje y poder mejorar sus habilidades y fortalezas.

2.1.2 Atributos diferenciadores

- Métodos de aprendizaje adecuados a un proceso de enseñanza en los que se experimenten diferentes retos para comprender y transformar la imaginación constructiva.
- Herramientas tecnológicas para el aprendizaje.
- Mayor flexibilidad en los horarios de atención.
- Servicios a domicilio.
- Buscar los mejores métodos de aprendizaje evitando el menor uso de medicamentos.
- Afianzamiento en los servicios.

2.2 SEGMENTO DE MERCADO

Mercado potencial

El mercado potencial son los 118.652 habitantes del Municipio de Aguachica cesar, en su zona urbana y rural, consecuentemente menores de edad entre los 5 y 14 años de edad, que presenten algún tipo de dificultad en el aprendizaje. ¹¹

¹¹ CAMARA DE COMERCIO DE AGUACHICA [2020]- Documento, pág. 7 <https://acortar.link/j3ujnx>

Mercado objetivo

El servicio va destinado a los 37.948 hogares del municipio de Aguachica en su zona urbana y rural que tienen niños en edad de 5 a 14 años.¹²

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información

Servicio: Información sobre la demanda, la población que utiliza el servicio y el nivel de aceptación del nuevo servicio para lograr identificar las preferencias encaminando estrategias que puedan dar solución a las necesidades del cliente.

Precio: Medio de pago preferido y el precio pagado por servicio nuevo; se hace un análisis según las tarifas y los costos educativos según el sistema actual en el país.

Plaza: Frecuencia de compra del servicio y lugar de compra de servicio nuevo, para lograr visualizar el perfil del cliente y así ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades.

Publicidad: Medio de publicidad preferido, para buscar una estrategia que logre posicionar el servicio en el mercado.

2.3.2 Tipo de estudio

Descriptivo: Se realiza una investigación descriptiva, en la cual es la apropiada para abordar los problemas de investigación y su posible solución.

Se diseña una encuesta para poder identificar las preferencias, el comportamiento, la aceptabilidad, el mejoramiento, la viabilidad del centro de apoyo para los niños con algún tipo de dificultad en el aprendizaje, enfocándonos en los principales y más comunes que se presentan.

¹²DANE censo Nacional de población y vivienda [2018] Pag.10 <https://acortar.link/NQuaiv>

2.3.3 Enfoque

Cuantitativa: Ya que es basada en cuestionarios que son más precisos, se pretende medir magnitudes cuantitativas sobre aspectos no profundos del comportamiento humano realizada a muestras, que deben colaborar y cuyas cuestiones se pueden generalizar en términos estadísticos.

2.3.4 Fuentes de información

Primarias: Encuestas realizadas a hogares con hijos entre las edades de 5 a 14 años en el municipio de Aguachica, Cesar.

Secundarias: Páginas del DANE, Alcaldía de Aguachica, Cesar, Secretaría de Gobierno, Cámara de Comercio, trabajos de grado y libros Universitarios.

2.3.5 Técnicas de investigación

Encuesta: El insumo más importante que cualquier organización pueda tener – sea pequeña o grande – es su información. Contar con datos claros de clientes, información demográfica, económica, geográfica, gustos y tendencias permite al empresario entender una mejor manera a sus consumidores e implementar estrategias de marketing. “Con toda esta información se garantiza posicionar de un modo más óptimo sus diferentes productos o servicios”, explica Alberto Rivera, especialista en Solución en Inteligencia de Negocios.¹³

2.3.6 Instrumento para la recolección de información

Cuestionario estructurado: El cuestionario es un formulario con un listado de preguntas estandarizadas y estructuradas que se han de formular de idéntica manera a todos los encuestados.

¹³ ECONOMIA Importancia de hacer una encuesta, N Romo Mendoza [2016] <https://www.elheraldo.co/economia/la-importancia-de-hacer-una-encuesta-236595>

El cuestionario en el proceso de una investigación social ocupa un lugar preciso en el proceso global, se debe construir después de haber planteado el problema de investigación y de haber explicitado sus objetivos. Si se tienen claros los objetivos de la investigación, será más fácil decidir y escoger las preguntas que conviene realizar.

2.3.7 Modo de aplicación La encuesta se aplicará de modo directo a través de cuestionarios y por teléfono en redes sociales haciendo uso de la internet.

2.3.8 Cálculo de la muestra Para calcular el tamaño de la muestra, se considerará un muestreo de tipo probabilístico aleatorio simple aplicando lo siguiente:

$$n = \frac{z^2 n(p)(q)}{e^2(n-1) + z^2(p)(q)}$$

Nivel de confianza = 95%

Donde Z = 1,96

n= tamaño de población

n= Número de hogares del municipio en cabecera y zona rural. = 37.948

p= probabilidad de éxito 50%

p= 0.5

q= probabilidad de fracaso 50%

q= 0.5

e= error estimado 8%

e= 0.08

Aplicación de formula

$$n = \frac{37.948 * 1,96^2 * (0.5)(0.5)}{(0.08)^2 * (37.948 - 1) + 1,96^2 * (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{145.781 * 0.25}{0.0064 * (37.947) + 3.8416 * 0.25}$$

$$n = \frac{36.445}{242,8 + 0.9604}$$

$$n = \frac{36.445}{243,8}$$

$$n = 149,4 = 148$$

Se establece una muestra de 148 encuestas

2.3.9 Alcance el alcance de la investigación se centra de acuerdo con el análisis de la población hecho, se proyectó una muestra correspondiente a 148 encuestas, a las cuales se le aplicó el 22% como prueba piloto en el plan de investigación.

2.3.10 Tiempo de aplicación la encuesta se aplica del primero de enero al primero de mayo de 2023.

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

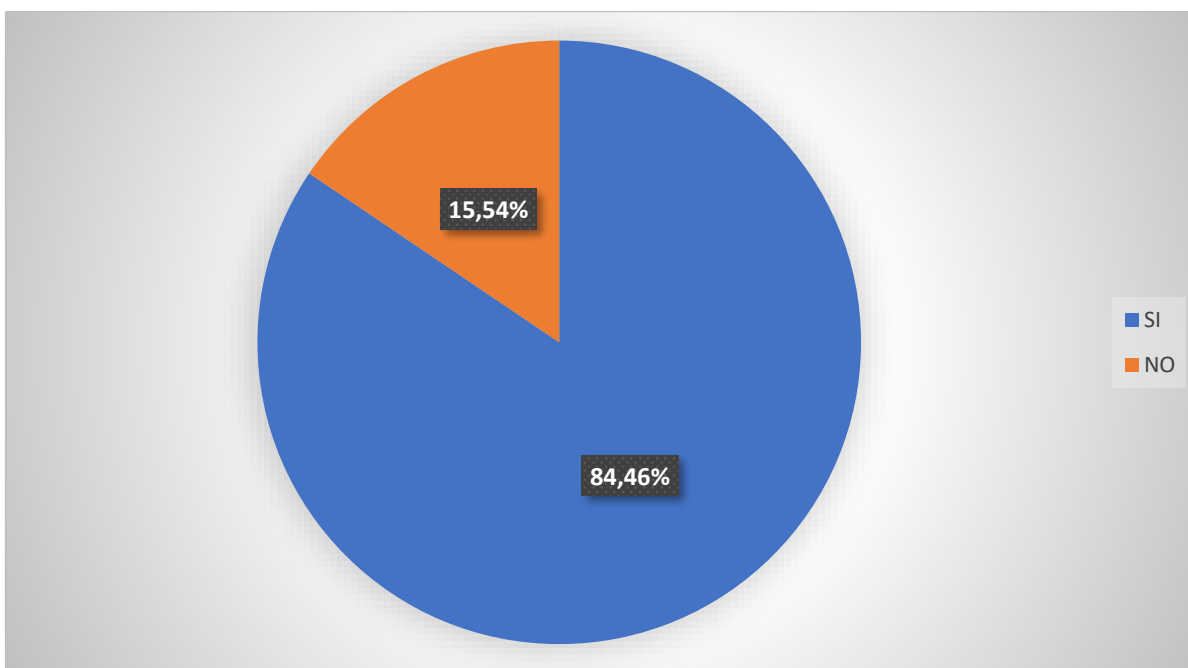
Pregunta N° 1 ¿Tiene hijos?

Cuadro 1. Tiene hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	125	84,46 %
No	23	15,54 %
TOTAL	148	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4 Tiene hijos



La encuesta revela que el **84,46%** de los encuestados tienen hijos; y solo un pequeño porcentaje no lo tienen **15,54 %**, pero eso no implica que la puedan tomar la encuesta por parte de un niño allegado o familiar como sobrino. El valor de 84,4 % se convierte en una variable importante para estimar el nivel de confiabilidad en el estudio.

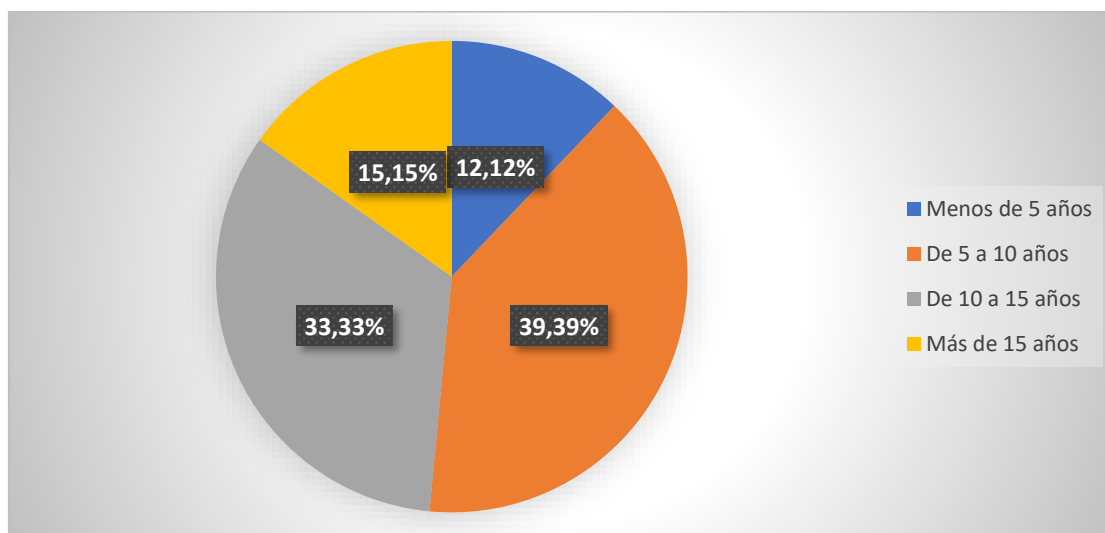
Pregunta N° 2 ¿Cuál es la edad de sus hijos?

Cuadro 2. edad de sus hijos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Ponderación
Menos de 5 años	15	12,12%	2,5	0,30
De 5 a 10 años	49	39,39%	7,55	2,97
De 10 a 15 años	42	33,33%	12,5	4,17
Más de 15 años	19	15,15%	17,5	2,65
TOTAL	125	100%		10,10

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5 edad de sus hijos



La encuesta revela que el 72,72 % de los encuestados tienen hijos entre los 5 y 15 años de edad; y solo un pequeño porcentaje no está dentro del rango para ofrecer los servicios 27,28 %, eso implica que hay un buen nicho de mercado en estas ciudades; en promedio la edad de los hijos es de 10 años y por lo tanto es un dato a tener en cuenta a la hora de definir los servicios más adecuados para estos tipos de población; así mismo se observa que el 72,72 % se convierte en una variable importante para estimar la viabilidad de ofrecer los servicios.

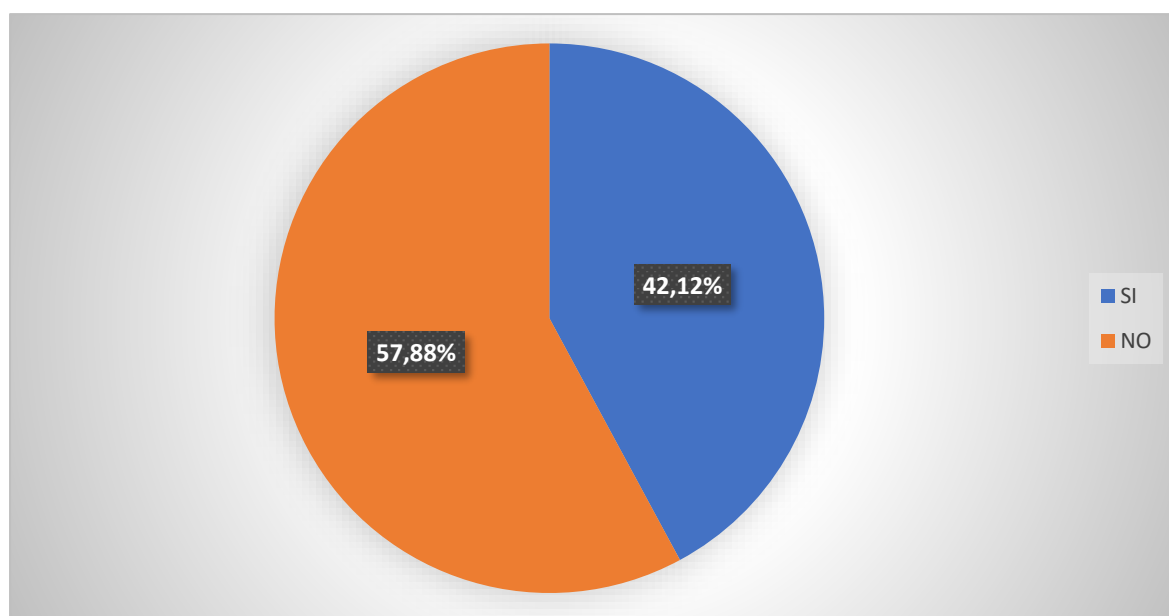
Pregunta N° 3 Teniendo en cuenta las condiciones en que desarrolla o asimila el conocimiento y conforme a la adquisición de información que debe tener un menor de edad. ¿Cree usted que está en condiciones de deducir si uno de sus hijos presenta dificultades o déficit de aprendizaje?

Cuadro 3. Dedución de las dificultades de aprendizaje.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	53	42,12%
No	72	57,88%
Total	125	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6 Dedución de las dificultades de aprendizaje.



La encuesta revela que el **57,88 %** de los encuestados no tienen conocimiento para diagnosticar si el menor presenta dificultades de aprendizaje y el **42,12%** considera que está en condiciones de deducir si su hijo presenta problemas de aprendizaje; eso implica que más del 50% de los padres no están en condiciones de tratar este tipo de problema y se dificulte el proceso de aprendizaje del menor, ya que al no sospechar que su dificultad de aprendizaje es probable que no busque asistencia profesional.

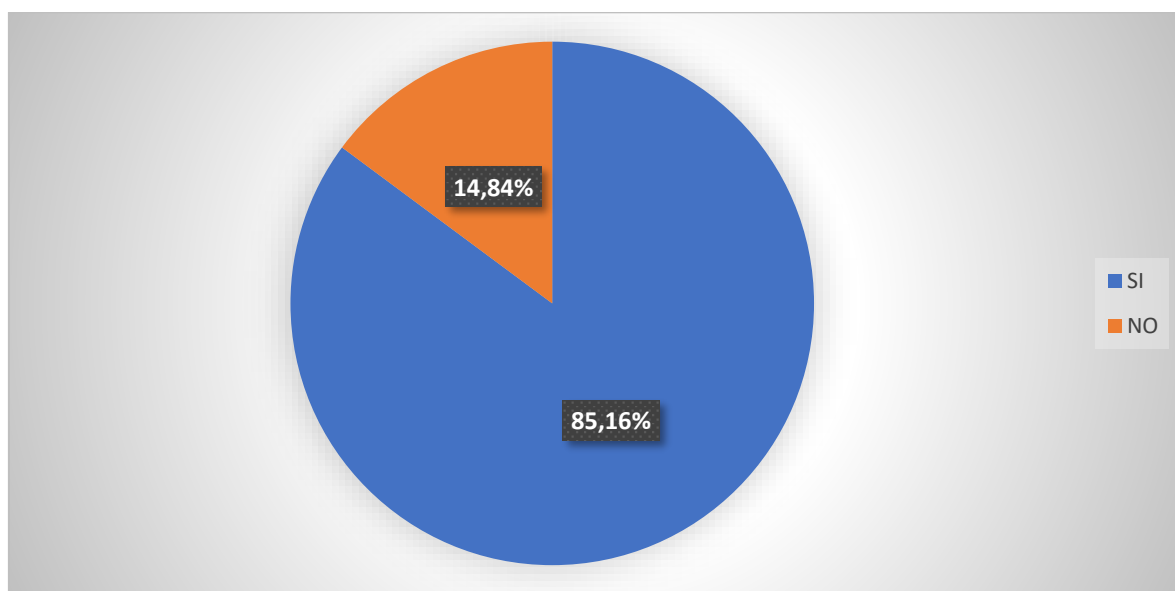
Pregunta N° 4 Si ha observado en su hijo dificultades de aprendizaje. ¿cree usted conveniente buscar ayuda profesional para tratar los problemas de aprendizaje del menor?

Cuadro 4. Busca de ayuda profesional

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	106	85,16%
No	19	14,84%
Total	125	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7 Busca de ayuda profesional.



La encuesta revela que el **85,16 %** de los encuestados tienen la intención de buscar ayuda profesional; y solo un pequeño porcentaje no lo tienen **14,84 %**, eso implica que a raíz de la encuesta se pueda dar un concepto de buena percepción por parte de los padres. El valor de **85,16 %** se convierte en una variable importante para estimar el nivel de confiabilidad en el estudio.

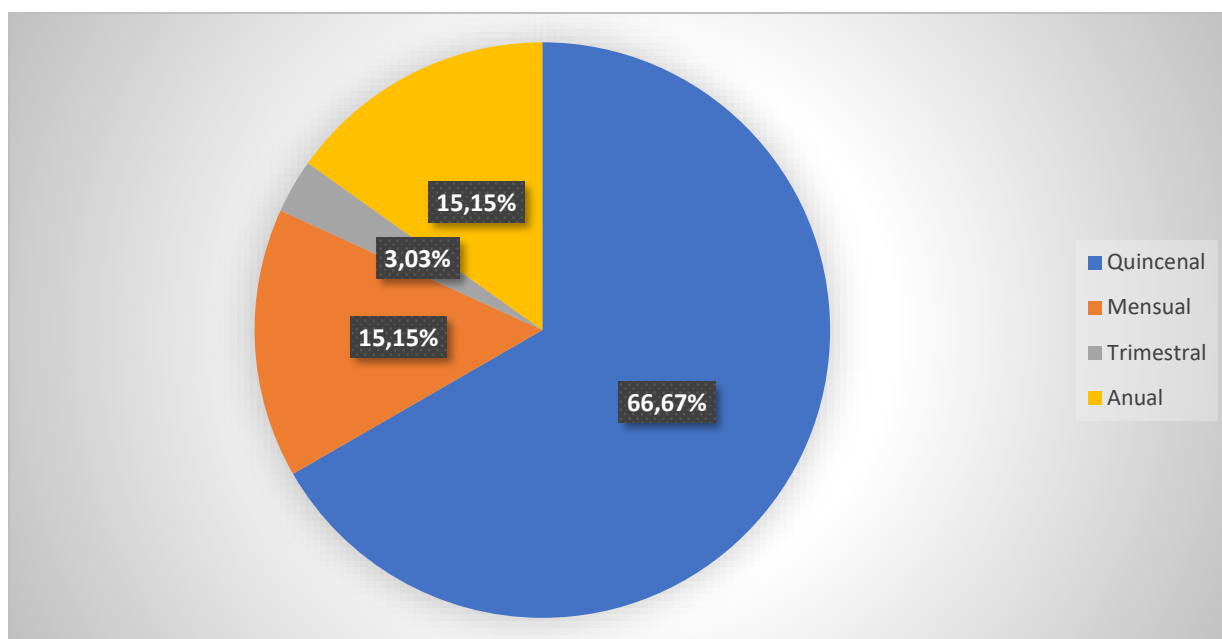
Pregunta N° 5 ¿Con que frecuencia utiliza el servicio de apoyo adicional para niños con algún tipo de problema de aprendizaje?

Cuadro 5. Frecuencia de utilización del servicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Ponderación
Quincenal	83	66,67%	24	17,33
Mensual	19	15,15%	12	1,82
Trimestral	4	3,03%	4	0,12
Anual	19	15,15%	1	0,15
TOTAL	125	100,00%		19,42

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8 Frecuencia de utilización del servicio



La encuesta revela que el **66,67%** de los encuestados tienen como hábito la frecuencia de adquirir el servicio quincenalmente; y solo un pequeño porcentaje **15,15 %** lo hace de manera mensual, pero en promedio la muestra encuestada usa el servicio 19 veces al año, valor que permitirá determinar las necesidades de la población objetivo y la forma como la empresa puede cubrir esa demanda.

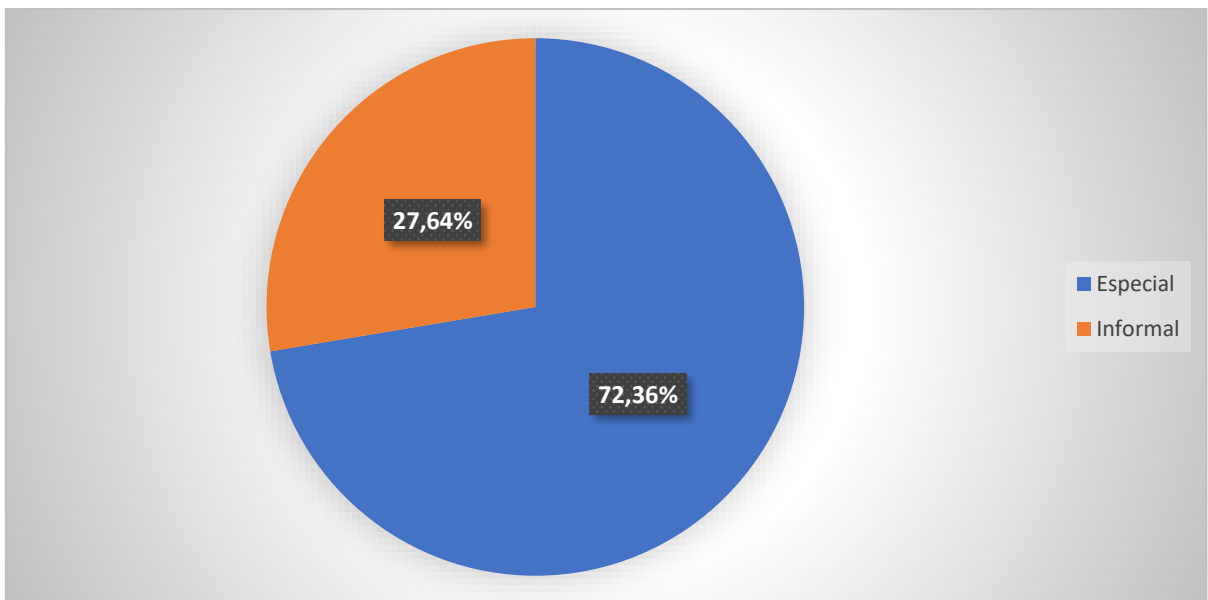
Pregunta N°6 ¿Qué tipo de educación busca para recibir apoyo para algún niño con problemas de aprendizaje?

Cuadro 6. Tipo de educación

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Especial	90	72,36%
Informal	35	27,64%
Total	125	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9 Tipo de educación



La encuesta revela que el **72,36 %** de los encuestados busca una educación formal para el beneficio de sus hijos; y solo un pequeño porcentaje la busca de manera informal **27,64 %**, pero eso no implica que la puedan tomar con profesionales o personas que lo brindan de manera empírica. El valor de **72,36 %** se convierte en una variable importante para estimar el nivel de confianza para crear empresa.

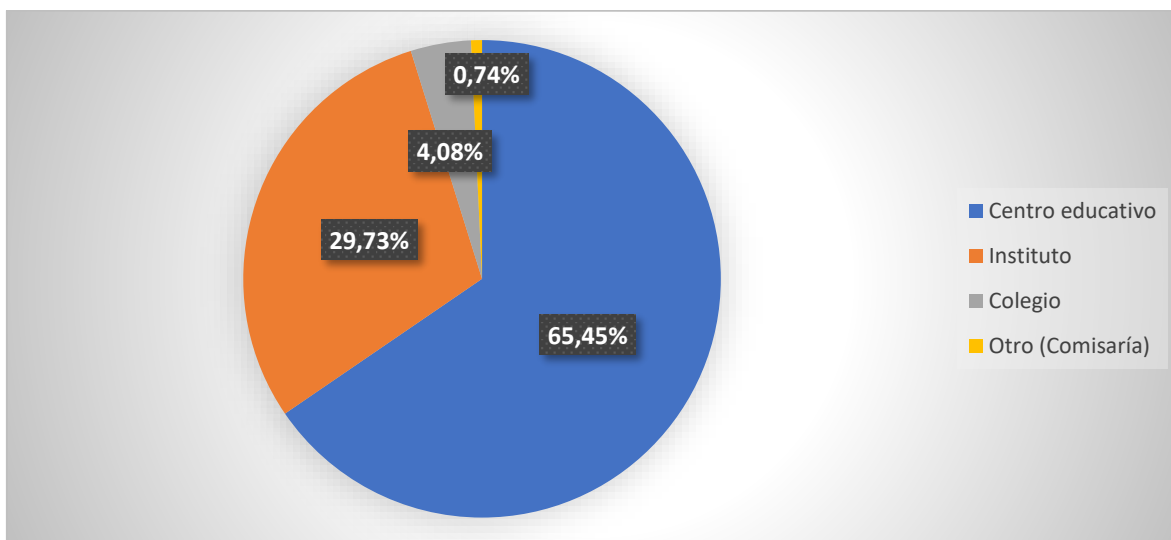
Pregunta N° 7 Si responde especial prosiga con la siguiente pregunta ¿En qué tipo de entidad contrata el servicio de apoyo para niños con algún tipo de problema de aprendizaje?

Cuadro 7. Ente educativo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Centro educativo	59	65,45%
Instituto	27	29,73%
Colegio	3	4,08%
Otro (Comisaría)	1	0,74%
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10 Ente educativo



La encuesta revela que el **65,45 %** de los encuestados prefiere buscar el servicio en un centro educativo; y solo un pequeño porcentaje la busca en otras entidades educativas, eso implica que tienen una percepción buena. El valor de **65,45 %** se convierte en una variable importante para estimar el nivel de confianza para crear empresa y hacerlo creando un centro educativo.

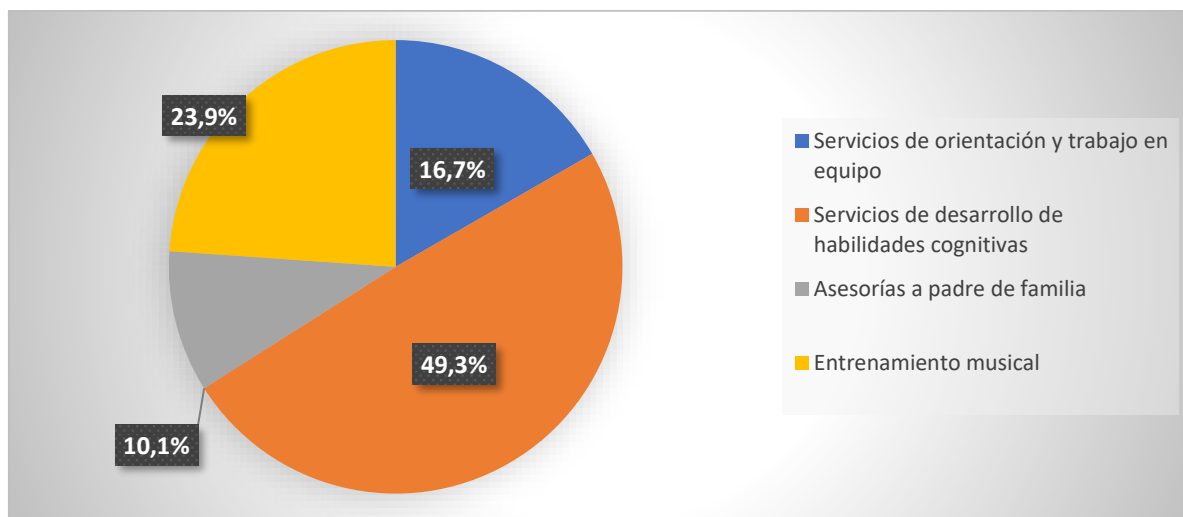
Pregunta N° 8 ¿Cuál de los siguientes servicios utilizaría para dar solución a los problemas de aprendizaje de su hijo?

Cuadro 8. Servicios educativos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Servicios de desarrollo de habilidades cognitivas	44	49,3%
Servicios de orientación y trabajo en equipo	15	16,7%
Asesorías a padre de familia	9	10,1%
Entrenamiento musical	22	23,9%
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11 Servicios educativos



La encuesta revela que el **49,3 %** de los encuestados prefiere el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas y en segundo lugar con un **23,9 %** el servicio de entrenamiento musical. Esta información le permite al proyecto iniciar con el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas y más adelante dependiendo de la demanda obtenida de los demás servicios se irán implementando paulatinamente.

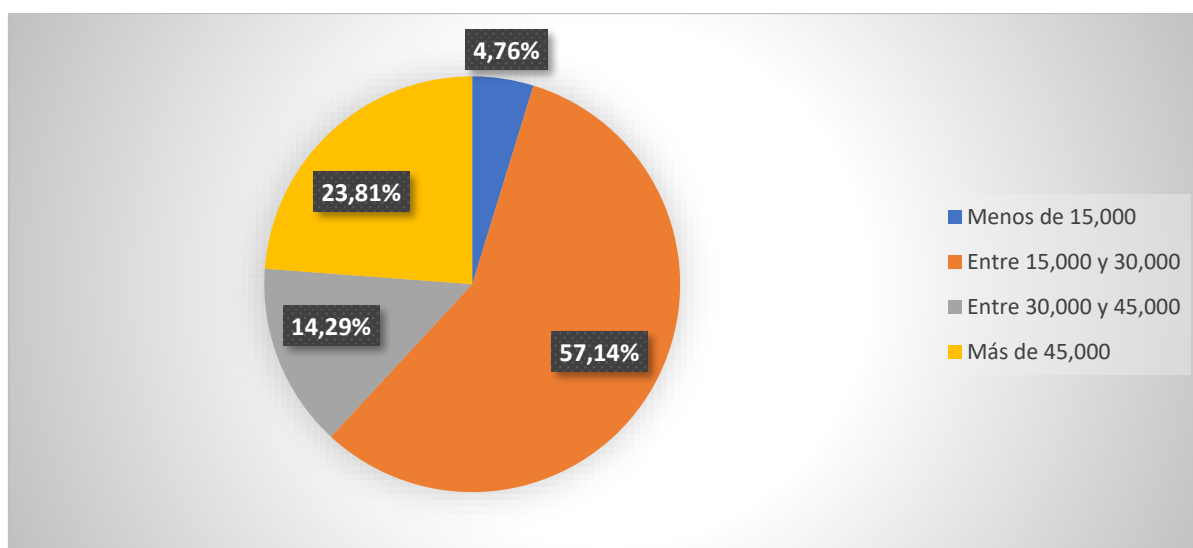
Pregunta N° 9 ¿Cuánto está dispuesto a pagar por una hora de servicio profesional que mejore las habilidades y competencias de su hijo en un tiempo determinado por el especialista?

Cuadro 9. Precio de pago por el servicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Ponderación
Menos de \$15.000	4	4,76%	7.500	3570
Entre \$15.000 y \$30.000	52	57,14%	22.500	12.857
Entre \$30.000 y \$45.000	13	14,29%	37.500	5.357
Más de \$45.000	21	23,81%	52.500	12.500
Total	90	100%		31.071

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12 Precio de pago por el servicio.



La encuesta revela que el **57,14 %** de los encuestados prefiere pagar un precio que oscila entre los **\$15.000 y \$30.000**; de igual forma el precio ideal según la ponderación sería de **\$31.000**; este valor sirve de referencia para la fijación de precios por parte del nuevo centro educativo. El valor promedio que estarían dispuestos a pagar por el servicio es de

\$31071 lo cual se convierte en una variable importante para estimar el precio del servicio que según la ponderación se acerca al ideal estimado.

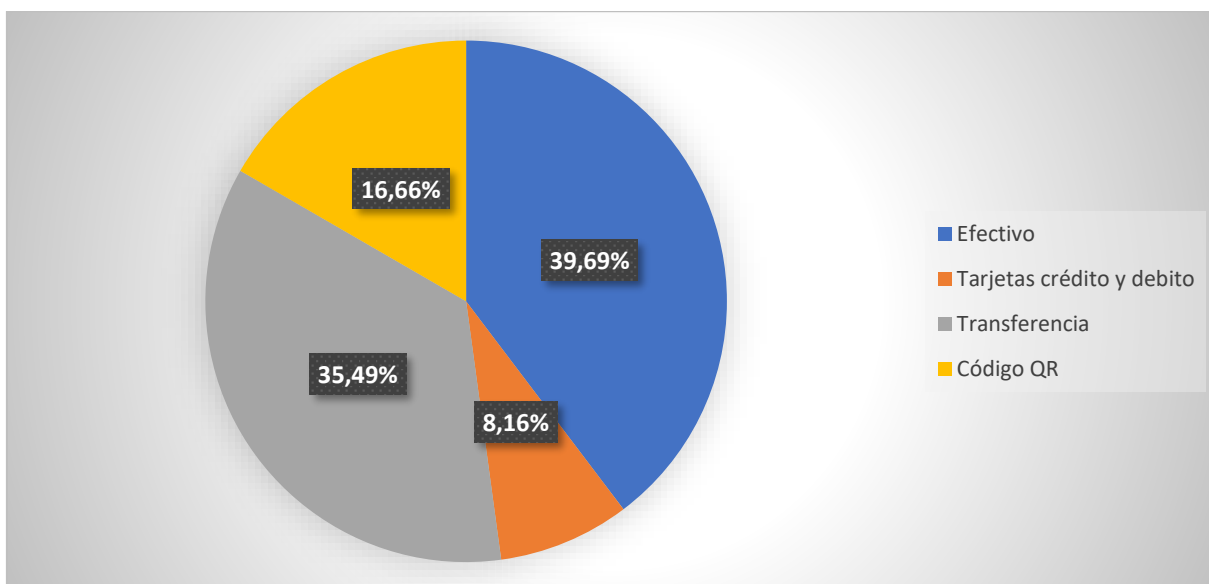
Pregunta N° 10 ¿Cuál es el medio de pago que prefiere para pagar este tipo de servicio?

Cuadro 10. Medios de pago

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	36	39,69 %
Tarjetas crédito y debito	7	8,16%
Transferencia	32	35,49%
Código QR	15	16,66%
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13 Medios de pago



La encuesta revela que el **39,69 %** de los encuestados prefiere pagar en efectivo al igual que un **35,49%** con transferencia bancaria; de igual forma se tienen en cuenta todos los medios de pago para la puesta en marcha del emprendimiento.

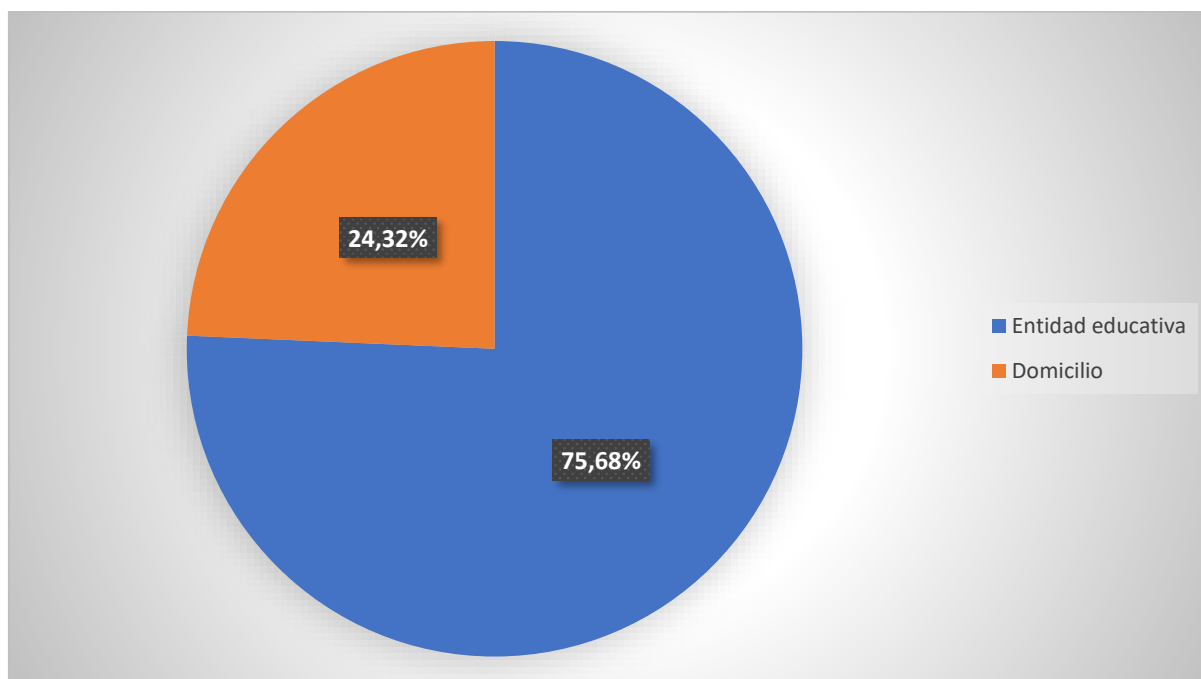
Pregunta N° 11 ¿Dónde prefiere contratar el servicio de apoyo adicional?

Cuadro 11. Sitio de preferencia

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entidad educativa	68	75,68
Domicilio	22	24,32
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14 Sitio de preferencia



La encuesta revela que el **75,68 %** de los encuestados prefiere como sitio de preferencia para contratar el servicio en la entidad educativa y solo un **24,32%** lo prefiere a domicilio de igual forma no se descarta un posible ofrecimiento mixto en un futuro. El valor de **75,68 %** se convierte en una variable importante para estimar la preferencia no dejando a un lado que por la cuestión del covid-19 personas lo prefieren en casa.

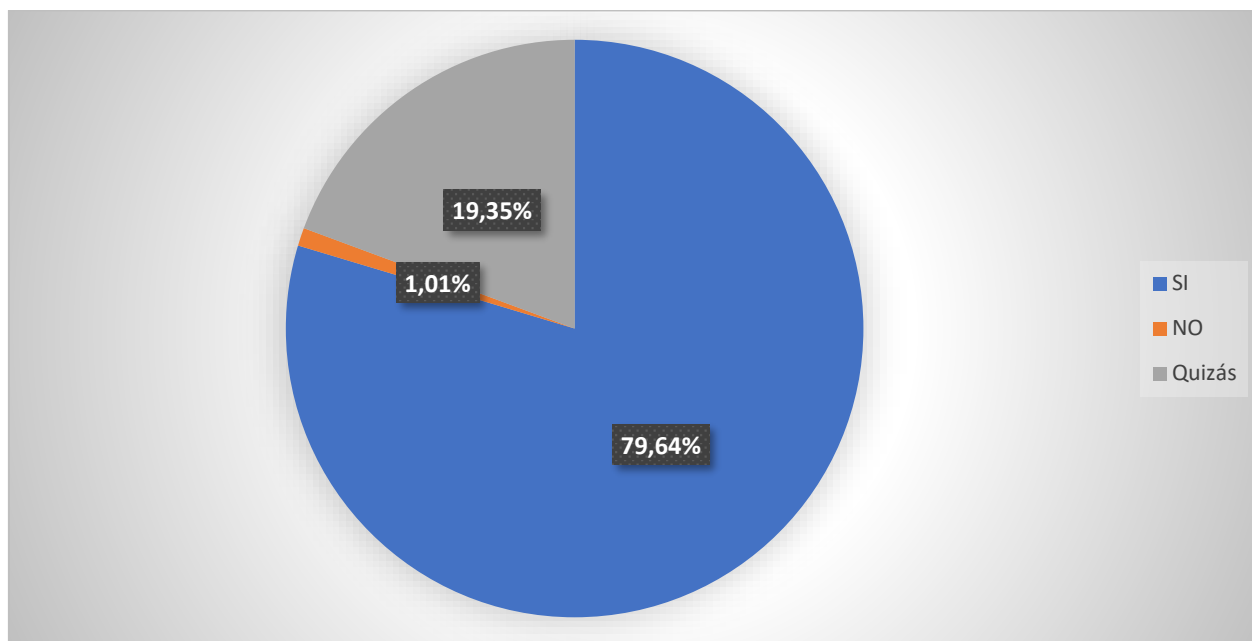
Pregunta N° 12 ¿Estaría dispuesto a utilizar el nuevo servicio de apoyo adicional para niños con problemas de aprendizaje?

Cuadro 12. Disposición a utilizar el nuevo servicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	72	79,64%
No	1	1,01%
Quizás	17	19,35%
Total	90	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15 Disposición a utilizar el nuevo servicio



La encuesta revela que el **79,64 %** de los encuestados estaría dispuesto tomar el nuevo servicio, de igual manera un **19,35 %** quizás lo toman; esto supone que tiene un nivel de aceptación muy por encima de las proyecciones ya que ninguno responde negativamente. El valor de **79,64 %** se convierte en una variable importante para para llevar a cabo de manera idónea la factibilidad de la creación del centro educativo.

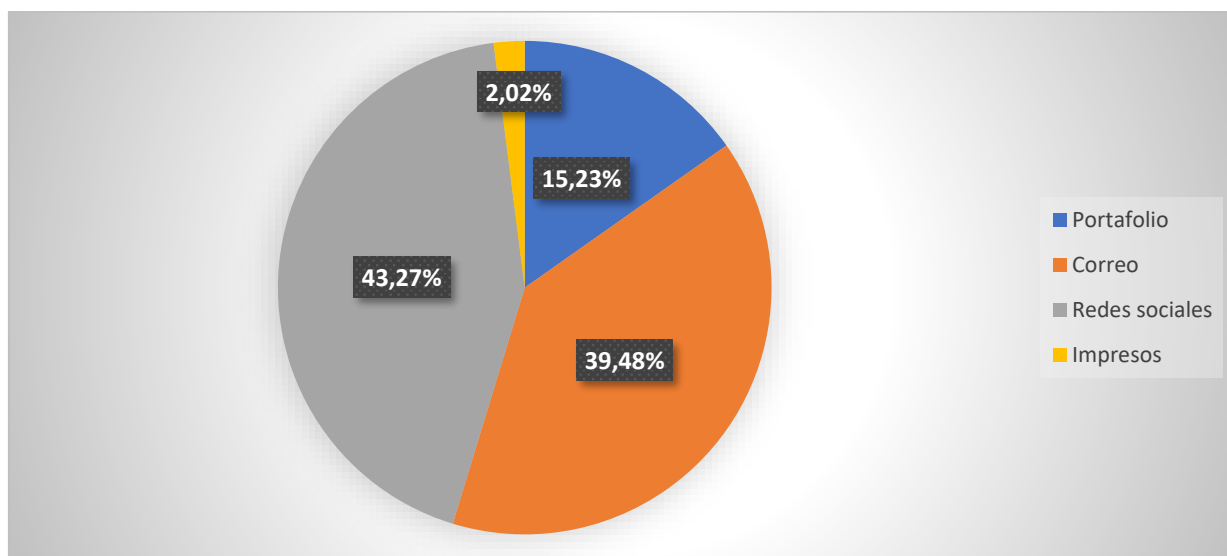
Pregunta N °13 ¿Qué medio de comunicación prefiere para conocer nuevos servicios?

Cuadro 13. Medio de comunicación preferido

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Portafolio	14	15,23 %
Correo	35	39,48%
Redes sociales	39	43,27%
Impresos	2	2,02%
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16 Medio de comunicación preferido.



La encuesta revela que como medio de comunicación los encuestados prefieren las redes sociales con un resultado de **43,27 %** para conocer los servicios y en la segunda posición el correo con un resultado de **39.48 %**, de igual manera el portafolio y los impresos tiene un nivel de participación no tan representativo pero que se puede optar por tomar dentro de la idea de negocio. Para la estrategia de publicidad del nuevo servicio se sugiere optar por las redes sociales y el correo electrónico incorporando en él un portafolio de manera virtual.

2.3.12 Estimación de la demanda actual Con los datos obtenidos de la encuesta, se realizó una estimación de la demanda por medio de la técnica de extrapolación para el primer año. Los resultados obtenidos serán proyectados al total de la demanda establecida en los primeros 5 años.

Para determinar la demanda se tendrán en cuenta los valores obtenidos de la encuesta:

- Se usa el valor de 37.948 que es la población objetivo con la que se calculó la muestra de la encuesta.
- Los resultados de la pregunta 4 revelan que el 85,16 % de los encuestados tienen la intención de buscar ayuda profesional.
- De la pregunta 5 se toma el valor de 19,42 veces al año que utilizarían el servicio ofrecido.

Teniendo en cuenta lo anterior la demanda actual es:

$$37948 * 0,8516 * 19,42 = 627.586 \text{ servicios al año}$$

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva Se estima el porcentaje de compra dentro de la Pregunta 12 ¿Estaría dispuesto a utilizar el nuevo servicio de apoyo adicional para niños con problemas de aprendizaje?; quienes responden de manera afirmativa con un valor de 79,64%.

Para calcular la demanda efectiva se usa el valor de la demanda actual y la respuesta de la pregunta 11. Teniendo en cuenta esta información la demanda efectiva es:

$$627.586 * 0,7964 = 499.810 \text{ servicios al año}$$

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.

Para la proyección de la demanda se utiliza la siguiente fórmula:

$$Vf = Vp(1 + i)^n$$

Vf = Valor Futuro

Vp = Valor Presente

i = Tasa de crecimiento poblacional

n = No de años

Cuadro 14. Demanda actual 5 años

Año	Fórmula	Demanda proyectada anual Learning Infancia
0		627.586
1	$627586 \cdot (1+1,2\%)^1$	635.117
2	$627586 \cdot (1+1,2\%)^2$	642.738
3	$627586 \cdot (1+1,2\%)^3$	650.451
4	$627586 \cdot (1+1,2\%)^4$	658.256
5	$627586 \cdot (1+1,2\%)^5$	666.155

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15. Demanda efectiva 5 años

Año	Fórmula	Demanda proyectada anual Learning Infancia
0		499.810
1	$499810 \cdot (1+1,2\%)^1$	505.807
2	$499810 \cdot (1+1,2\%)^2$	511.877
3	$499810 \cdot (1+1,2\%)^3$	518.019
4	$499810 \cdot (1+1,2\%)^4$	524.236
5	$499810 \cdot (1+1,2\%)^5$	530.527

Fuente: Elaboración propia

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Cuadro 16. *Benchmarking*

	Integral- consultorio de Neurodesarrollo y aprendizaje	Centro de aprendizaje
Canal de Distribución	Canal directo	Canal directo
Estrategia de Publicidad	Página web y redes sociales	Redes sociales

Productos	Servicios de psicología, fonoaudiología y terapia ocupacional	Servicios de Neuropsicología
Participación en el Mercado	Este centro cuenta con la mayor parte de participación en el mercado, ya que es el único con terapeuta ocupacional	Cuenta con una menos participación en el mercado ya que solo cuenta con un terapeuta solo 2 días al mes
Fortalezas	Mayor participación en el mercado Servicios a domicilio Buen servicio al cliente	Servicios de Psicología complementarios
Debilidades	Pocos servicios Instalaciones no adecuadas	Poca disponibilidad en los servicios

Fuente: Elaboración propia

2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio teniendo en cuenta el resultado de la Pregunta N° 8, donde se evidencia que el 49,3% de los encuestados prefieren el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas; Learning Infancia con el fin de mejorar el desarrollo de los usuarios iniciara sus actividades con este servicio.

- Servicios de desarrollo de habilidades cognitivas
Este servicio busca mejorar las habilidades en la lectura, la ortografía, ejercicios matemáticos y la escritura, enfocados en mejorar su desarrollo cognitivo a través de actividades que favorezcan su razonamiento, su comprensión, sus emociones, su lenguaje y su creatividad.

Actividades

- ✓ Gimnasia cerebral

Consiste en una serie de talleres con instrumentos lúdicos que favorecen la memoria y aumenta la capacidad creativa del niño.

✓ Motricidad fina

Consiste en una serie de talleres en los que se usan materiales con plastilina, arcilla y pintura motivando a los niños a manipular estos materiales elaborando formas creativas que mejoren sus habilidades motoras y la destreza manual del niño.

✓ Motricidad gruesa

Consiste en juegos de movimientos utilizando equipos deportivos como pelotas y cuerdas logrando que los niños corran, salten y estén en constante movimiento favoreciendo sus habilidades motoras gruesas.

✓ Atención y concentración

Es primordial prestar atención al desarrollo del conocimiento y aprendizaje de los niños, lo que les ayuda a procesar la información que reciben correctamente y retenerla en su memoria.

Las actividades consisten en juegos de mesa, rompecabezas y actividades de dibujo ejercitando la mente y mejorando las habilidades de concentración, creatividad, imaginación y pensamiento crítico.

✓ Ejercicios de memoria

Consiste en una serie de juegos de memoria como sopa de letras y rompecabezas para mejorar la concentración, estimula la creatividad, mejorar la paciencia y la motricidad del menor.

2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.

Como atributos diferenciadores se seleccionan los servicios de desarrollo de habilidades cognitivas:

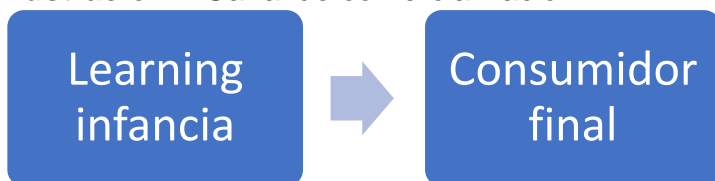
El servicio de desarrollo de habilidades cognitivas es un servicio para estimular las habilidades y mejorar las relaciones sociales de los niños con el objetivo de desarrollar

un pensamiento analítico y con sentido del compromiso que le permita al niño comprender cualquier situación, adicional a esto, este servicio se brinda a domicilio como seguimiento en los casos de los afiliados al centro de asesoría para que se asesore de que el tratamiento brindado haya sido exitoso solo para los clientes que habiten en el municipio de Aguachica, Cesar.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

Comercialización: Learning infancia comercializará el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas de manera directa con los padres de familia interesados en mejorar el desarrollo de las habilidades de aprendizaje de sus hijos.

Ilustración 2 Canal de comercialización



Distribución: El servicio se ofrecerá de manera directa a los usuarios, dado que la empresa es la encargada de otorgar las asesorías a los clientes específicos en las instalaciones dispuestas para las mismas.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

Para la fijación de precios de la empresa Learning Infancia, se establecerá una estrategia basada en los costos y gastos más una utilidad, que permita mantener un precio competitivo en el mercado y la viabilidad de la empresa, así como el interés en los usuarios para acceder a los servicios ofrecidos que beneficien a la población infantil.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación La comunicación con los clientes se hará de manera directa contando el personal capacitado dispuesto a brindar el apoyo y el asesoramiento de los servicios solucionando todas las inquietudes de los clientes.

Por otro lado, la empresa está disponible en página web y redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter, correo electrónico dispuesto a brindar soluciones a todas las dudas de los clientes acerca de los servicios comercializados.

2.8.2 Presupuesto de comunicación

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.

Cuadro 17. Presupuesto de lanzamiento

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor
Portafolio de servicios	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Tarjetas de presentación	6.000	\$ 80	\$ 480.000
Perifoneo 2 hora día/ 4 meses.	4	\$ 80.000	\$ 320.000
Adecuación del sitio (Material POP)	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Detalles de bienvenida	90	\$ 5.000	\$ 450.000
			\$ 0
Total			\$ 2.550.000

Fuente: Elaboración propia

2.8.2.2 Presupuesto de operación.

Cuadro 18. Presupuesto de operación

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Tarjetas de presentación	\$ 80.000	\$ 960.000
Lona de presentación	\$ 50.000	\$ 600.000
Base de datos	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Total	\$ 330.000	\$ 3.960.000

Fuente: Elaboración propia

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO

El presente estudio de factibilidad es de prestación de servicios de apoyo para niños con problemas de aprendizaje del municipio de Aguachica en el departamento del Cesar. Las actividades desarrolladas en esta empresa son acciones académicas y pedagógicas paralelas a las actividades escolares. Su objetivo es profundizar, complementar y aumentar el rendimiento académico en el aula. El estudiante se responsabiliza de su propio desempeño y progreso académico.


3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

Por línea de servicios.

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable teniendo en cuenta el resultado de la Pregunta N° 8, donde se evidencia que el 49,3% de los encuestados prefieren el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas; Learning Infancia iniciará sus actividades con el servicio de desarrollo de habilidades cognitivas.

Cuadro 19. Ficha técnica del producto mínimo viable

Ficha técnica servicio de apoyo para estudiantes con problemas de aprendizaje	
Tipo de servicio	Educativo
Actividades de gimnasia cerebral	Talleres que favorecen la memoria y aumenta la capacidad creativa del niño
Actividades de motricidad fina	Talleres que mejoran las habilidades motoras y la destreza manual del niño
Actividades de motricidad gruesa	Actividades que favorecen las habilidades de coordinación, equilibrio y control de respiración.

Actividades de atención y concentración	Ejercicios para la memoria y la mejora de las habilidades de concentración, creatividad, imaginación y pensamiento crítico.
Ejercicios de memoria	Actividades para mejorar la concentración, estimula la creatividad, mejorar la paciencia y la motricidad del menor.
Diseño	
Clientes	Estudiantes
Problemas de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Trastorno por déficit de atención e Hiperactividad (TDAH) • Dislexia • Discalculia • Disgrafía <p>Donde intervienen todos los profesionales una vez identificados los o (el) problema.</p>
Especialista en aprendizaje	Profesional encargado de evaluar, detectar y brindar los mejores resultados para el proceso de aprendizaje del usuario.
Terapeuta educacional	Profesional encargado en orientar las actividades y secciones necesarias para la dificultad de aprendizaje del usuario.
Auxiliar en pedagogía infantil	Apoyo del terapeuta educacional.
Psicólogo	Profesional encargado de crear historial académico del usuario con el fin de observar el entorno que rodea al menor y conocer posibles situaciones que hayan intervenido en el problema de aprendizaje.

Edad de clientes	5 a 14 años
Proceso	Docencia
Cargo responsable de la aprobación del servicio	Gerencia
Valor del servicio	\$20,000 x hora
Ubicación de la empresa	Aguachica
Departamento	Cesar
Idioma del servicio	Español
Duración	A solicitud del cliente
Difusión del proyecto	Presencia en redes sociales, web, YouTube, publicaciones
Recursos clave	Activos fijos, mano de obra directo e inversión de capital.

Fuente: elaboración propia

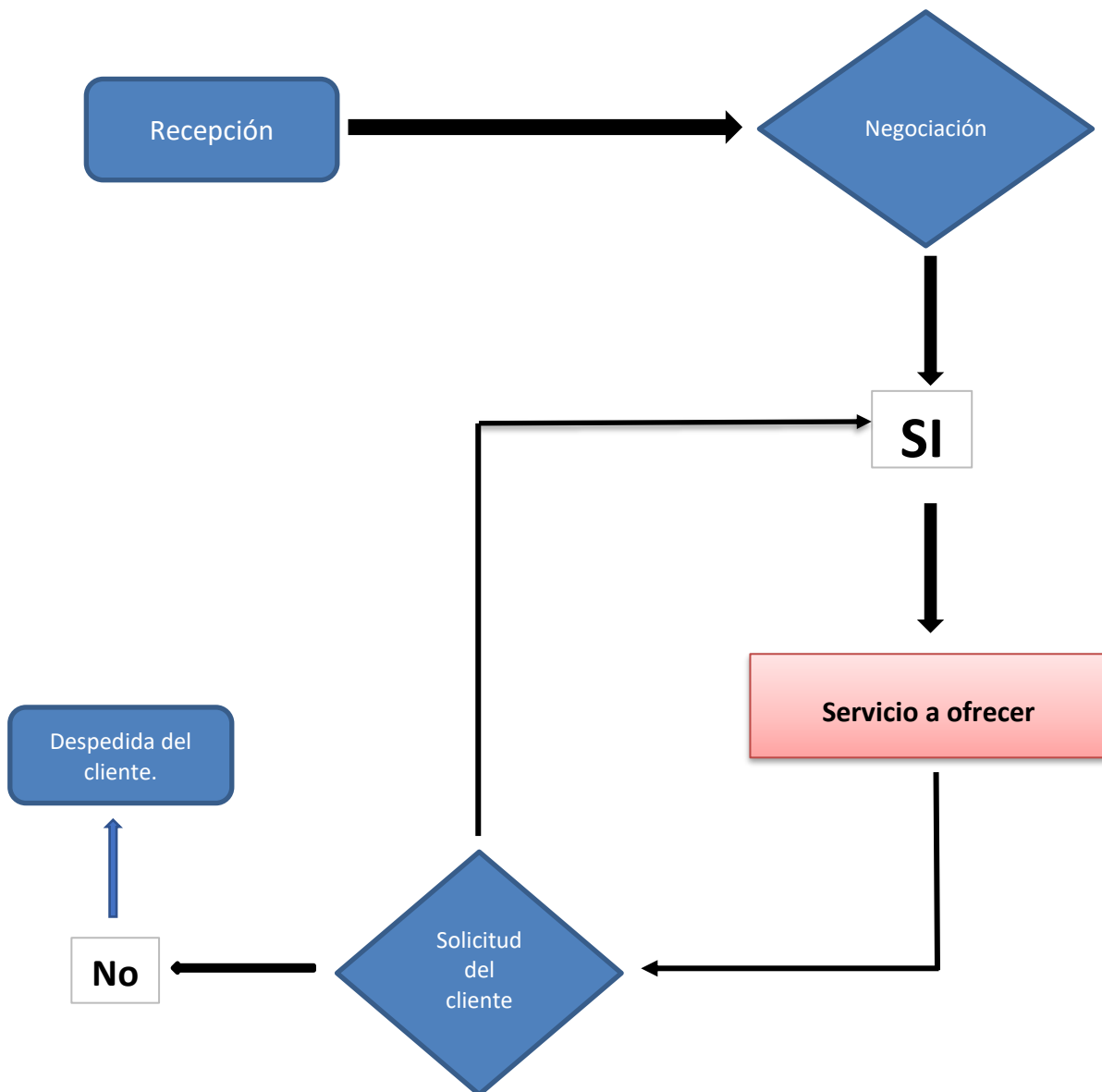
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.

Cotización del servicio a ofrecer

- ✓ **Recepción.** Es el punto de ingreso de todos los clientes que se acercan al punto de orientación ya sea de manera espontánea, recomendación de alguien cercano, voz a voz o por medio de redes sociales.
- ✓ **Negociación.** Se le instruye al cliente lo que abarca el servicio en una pequeña charla de las actividades a realizar en el servicio para su hijo y se da la información de costos, en este caso el precio por hora es \$20.000 mil pesos.
- ✓ **Solicitud del cliente.** De acuerdo a todas las inquietudes del cliente en este caso el padre de familia, y una vez resueltas todas las dudas de acuerdo a lo que indague el padre, se toma la decisión final, de tomar o no el servicio.

- ✓ **Servicio a ofrecer.** De acuerdo a ilustración 4.
- ✓ **Despedida del cliente.** Se despide al cliente de una manera agradable y con el cariño para que desee volver al centro de aprendizaje, en otra ocasión.

Ilustración 3 Cotización del servicio a ofrecer



Desarrollo del servicio a ofrecer

El proceso para la toma del servicio comprende las siguientes fases:

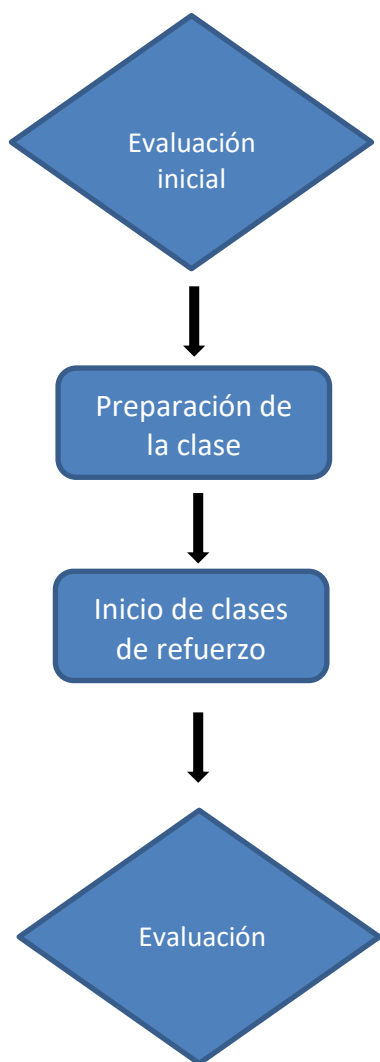
- ✓ **Evaluación inicial.** Se realiza el diagnóstico para identificar la asesoría ideal al niño o niña. De manera eficaz se hace una evaluación inicial del niño, observando sus capacidades y debilidades, para poder tomar la decisión adecuada de orientación, enfocadas en las actividades que se brindan como son la gimnasia cerebral, la motricidad fina, motricidad gruesa y la atención y concentración; y los problemas a trabajar como lo son: Trastorno por déficit de atención e hiperactividad (TDAH), Dislexia, Discalculia y Disgrafía.

- ✓ **Preparación de la clase.** En la oficina se percibe el tiempo requerido que va a tomar el padre responsable de acuerdo a su disponibilidad, de inmediato se toma la decisión de que tan intensivas deben ser y por cuanto tiempo, una vez identificado el o los posibles problemas de aprendizaje que posea, teniendo en cuenta que se van a tratar el TDAH, dislexia, discalculia y disgrafia; y las necesidades de actividades que requiera el niño o niña.

- ✓ **Inicio de clases de refuerzo.** Se seleccionan los materiales y elementos necesarios para dar inicio a las actividades de gimnasia cerebral, motricidad fina y gruesa, atención y concentración, y ejercicios de memoria según a discapacidad de aprendizaje del menor o habilidad que desea mejorar.

- ✓ **Evaluación.** Se realiza un diagnóstico de las habilidades adquiridas y las debilidades por mejorar dentro del o los problemas identificados en el niño o niña.

Ilustración 4 Desarrollo del servicio a prestar



3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

El presente estudio de factibilidad es de prestación de servicios de apoyo para niños con problemas de aprendizaje del municipio de Aguachica en el departamento del Cesar ejecutando todos los estándares mínimos para microempresa; Las actividades desarrolladas en esta empresa son acciones académicas y pedagógicas paralelas a las

actividades escolares. Su objetivo es profundizar, complementar y aumentar el rendimiento académico en el aula. El estudiante se responsabiliza de su propio desempeño y progreso académico.

Las características del SGSST se relacionan con los objetivos de y de acuerdo con el Artículo 2.2.4.6.7. los Objetivos de la política de seguridad y salud en el trabajo (SST), del decreto 1072 del 2015, los objetivos del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo se establecieron como sigue:

- Confirmar que el espacio de práctica cuente con equipo de protección personal adecuado en función del riesgo laboral.
- Motivar la participación de los trabajadores para el desarrollo del SG-SST.
- Diseñar procedimientos para asegurar la mejora continua del SG-SST.
- Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los respectivos controles.
- Identificar la normatividad legal vigente aplicable por medio del diseño una matriz legal en materia de SST.
- Cumplir la normatividad nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales. Promover actividades de salud y seguridad para los trabajadores del centro Learning infancia.
- Evidenciar el compromiso de la empresa con la Seguridad y la Salud en el Trabajo (SST).

Las recomendaciones a tener en cuenta son:

- Diseñar e implementar un programa de vida saludable.
- Establecimiento y ejecución de un programa de higiene y seguridad.
- Diseñar e implementar un programa de prevención, detección y control de enfermedades laborales.
- Diseñar e implementar un programa de riesgo psicosocial.
- Diseñar y ejecutar un cronograma de capacitaciones.

Teniendo en cuenta que se debe implementar un sistema de gestión eficiente en la empresa de servicio de apoyo para estudiantes con problemas de aprendizaje; y que son reducidos los recursos, el costo de la validación del estudio de Gestión SG-SST, tiene un valor no mayor a un salario mínimo mensual vigente \$1,160,000 (Ver anexo C).

3.2.4 Análisis Ambiental El proyecto contará con un estudio para la mitigación del impacto ambiental que pueda ocasionar el centro de aprendizaje Learning infancia, se realizará un diseño y la implementación del mismo.

El análisis estará a cargo de los autores del estudio de factibilidad.

Actividades a realizar:

- ✓ Definición, identificación y delimitación del área de influencia de los elementos afectados.
- ✓ Evaluación y caracterización del entorno de influencia
- ✓ Evaluación de procesos
- ✓ Caracterización físico-geográfica.
- ✓ Identificación de impactos ambientales
- ✓ Informe general con sus conclusiones

Adicionalmente, para disminuir los impactos ambientales que se generan, la empresa promueve algunas acciones, tales como:

- ✓ Elaborar y ejecutar un plan de gestión de uso adecuado de los servicios públicos.
- ✓ Verificar que los artefactos eléctricos se apaguen cuando no estén en uso.
- ✓ Reducir el uso de papel, promoviendo el uso de papel reciclado, el envío de informes por medios electrónicos.
- ✓ Instalar dispositivos ahorradores de agua y energía.
- ✓ Reciclar los residuos del centro de enseñanza.
- ✓ Usar eficientemente la energía.

Teniendo en cuenta que el impacto ambiental de la empresa de servicio de apoyo para estudiantes con problemas de aprendizaje es reducido, el costo de la validación del estudio del impacto ambiental tiene un costo de 75% de un salario mínimo \$1,160,000 (Ver anexo D).

3.2.5 Recursos Clave Los recursos claves para la ejecución del proyecto de prestación de servicios de refuerzos para estudiantes con problemas de aprendizaje. Estos recursos se describen a continuación:

3.2.5.1 Talento humano Para el centro de educación especial Learning Infancia es fundamental contar con un personal capacitado para desempeñar diferentes funciones que garanticen el desarrollo de la academia, por esta razón el personal deberá contar con las siguientes funciones y requisitos respectivos:

Cuadro 20. Mano de obra directa

Cargo	Perfil	N.º de puestos
Especialista en aprendizaje	Experiencia laboral de tres años el cual desarrollará las funciones de apoyo en la atención a los clientes con el fin de promover el desarrollo integral del beneficiario y brindar asesoría y acompañamiento para el desarrollo de estrategias que mejoren la condición del menor.	1
Psicóloga	Experiencia laboral de dos años en cargos relacionados con la población infantil para abordar las dificultades de aprendizaje, afectivas, emocionales y conductuales.	1
Auxiliar en pedagogía infantil	Experiencia laboral de un año, Atender las necesidades de los niños, hacer seguimiento a sus actividades y acatar las órdenes correspondientes de sus superiores.	1
Terapeuta educacional	Experiencia laboral de dos años capacitado en arte y lenguaje, el cual desempeñará las funciones de orientar y corregir los conocimientos de los niños mejorando su desempeño y habilidades, asignar una serie de actividades que a través de la dinámica hará más	1

	divertida la enseñanza al estudiante incrementando su independencia funcional.	
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21. Nómina de administración y ventas

Cargo	Perfil	N.º de puestos
Gerente general	Experiencia laboral de dos años con capacidad para liderar el equipo de trabajo con el fin de cumplir los objetivos estratégicos del centro, supervisar la operación y establecer las políticas y procesos que aseguren el cumplimiento de las leyes.	1
Administrador	Profesional en administración de empresas o carreras afines, con experiencia laboral de dos años como administrador de empresas, con capacidad de liderazgo, creativo para desempeñar las labores de organizar, planear y liderar el presupuesto y el desarrollo del centro educativo.	1
Aseadora	Sin experiencia laboral, nivel de estudios bachiller, encargada del aseo general del centro, manteniendo las áreas de trabajo limpias y en buenas condiciones.	1

Fuente: Elaboración propia

3.2.5.2 Infraestructura.

Para el desarrollo del emprendimiento se requiere lo siguiente:

Cuadro 22. Equipos de oficina

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Escritorio	4	Escritorio Alaska mdp, madera de 136cm x 77cm x 45cm negro
Sillas de escritorio	4	Silla de escritorio ergonómica negra con tapizado de tela y cuero sintético.
Botiquín de primeros auxilios	1	Suero fisiológico, Antiséptico, Gasas para cubrir heridas y/o quemaduras, Esparadrado, Tiritas, Tijera de punta redondeada.
Silla de oficina para clientes	3	Medidas de 63 x 69 y una altura de 100 cm

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Materiales didácticos	N/A	Libros, juegos, rompecabezas, arma todo y demás material de impresión.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 23. Equipo de computación y comunicación

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Computador	3	Computador de mesa Core I3 9100, Monitor 20 1tb Ram 4gb Ddr4 Nvidia 2g
Impresora	2	Impresora multifunción, papel tamaño A4, Carta, Oficio, Oficio México, Oficio 9, Folio, Ejecutivo, Media carta, A6, Foto 5 x 7 ", Foto: 4 x 6 ", Foto 8 x 10 ", Sobre N10, Sobre personalizado (54 x 86 mm - 215.9 x 1.200 mm).
Celular corporativo	1	Procesador Exynos 850 Octa-Core de 2GHz con 4GB de RAM. Batería de 5000mAh. Memoria interna de 128GB.

Fuente: Compus Servis, equipos de alta tecnología

Cuadro 24. Maquinaria y Equipo

Activo	Cantidad	Especificaciones
Video proyector	3	Video Proyector Epson Powerlite E20 Xga 3lcd 3400 Lumens, Fuentes de luz: Lámpara 210 w uhe, Peso: 2.7 kg

Fuente: Tecnoplaza Colombia, Mercado libre

Cuadro 25. Muebles y enseres operativos de producción

Activo	Cantidad	Especificaciones
Tableros acrílicos	4	Modelo: Tablero Liso Ancho x Altura: 243 cm x 122 cm
Pupitres	45	pupitre escolar con brazo espaldar, asiento y brazo de polipropileno tubería en 9 milímetros brazo en 12 ml ranura para lápiz

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 26. Herramientas, repuestos y accesorios

Activo	Cantidad	Especificaciones
Aire acondicionado	2	Capacidad de refrigeración de 12000 BTU; Dimensiones: 82cm de ancho x 28cm de alto x 19cm de profundidad.
Ventilador	4	Ventilador Pared Blanco 1 Awf-18 Pro Balinera

Fuente: Elaboración propia

3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.

Cuadro 1. Materiales directos, insumos o mercancías para la venta

Material	Unidad de medida	Cantidad por unidad	Cantidad año 1
Tiempo de orientación	Horas	\$20.000	665.437.500

Fuente: Elaboración propia

3.2.6 Distribución de planta La distribución de planta para la empresa Learning infancia se ha diseñado de acuerdo a las necesidades de los clientes que son los niños, con el fin de distribuir técnicamente los espacios de esparcimiento y clases a impartir.

La planta física total corresponde a un espacio de 98m² distribuidos, teniendo en cuenta el local es arrendado, se realizarán los ajustes necesarios aprovechando al máximo los espacios distribuidos en su totalidad casi iguales, esta ventaja para tener buena logística en los procesos didácticos y educativos.

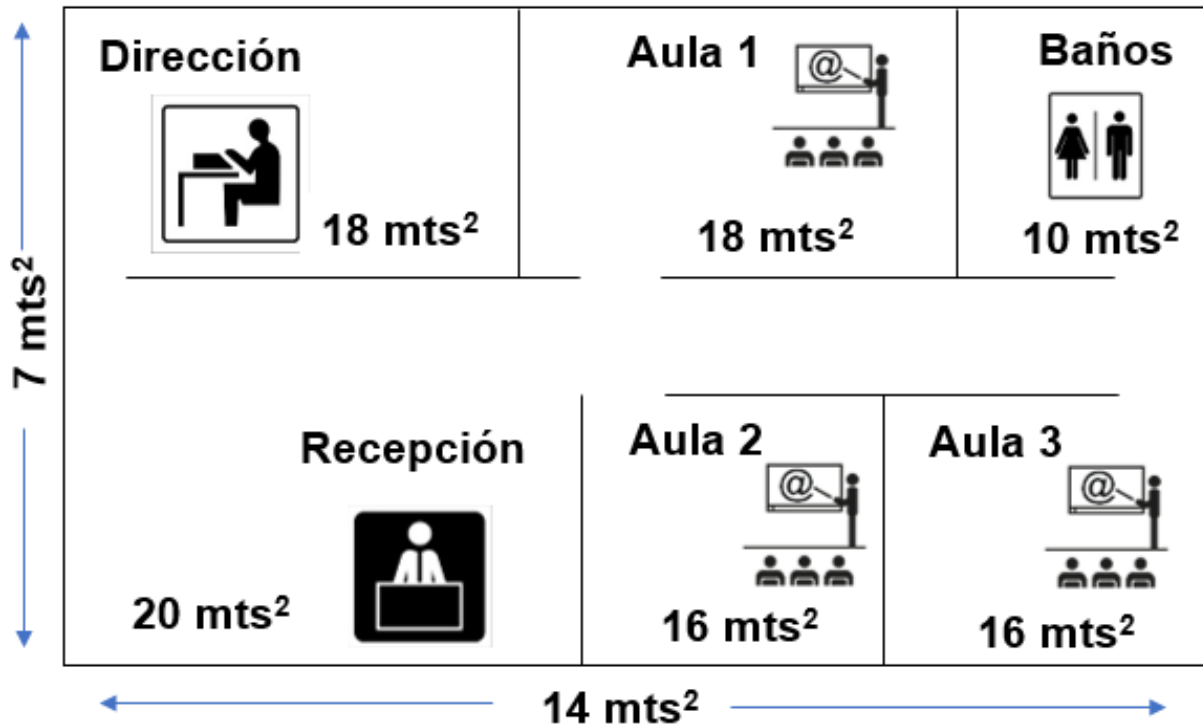
Los espacios están dados en m² y en la Ilustración 5 la distribución espacial ideal para el desarrollo de actividades.

Cuadro 28. Distribución de planta

Distribución de planta	
Recepción	20 mts
Dirección	18 mts
Aula 1	18 mts
Aula 2	16 mts

Distribución de planta	
Aula 3	16 mts
Baños	10 mts

Ilustración 5 Distribución de planta



PROCESOS DENTRO DE LA PLANTA

DIRECCIÓN

- Recursos humanos
- Mantenimiento de equipos
- Parte interesadas clientes

RECEPCIÓN

- Comercialización
- Atención al cliente
- Marketing

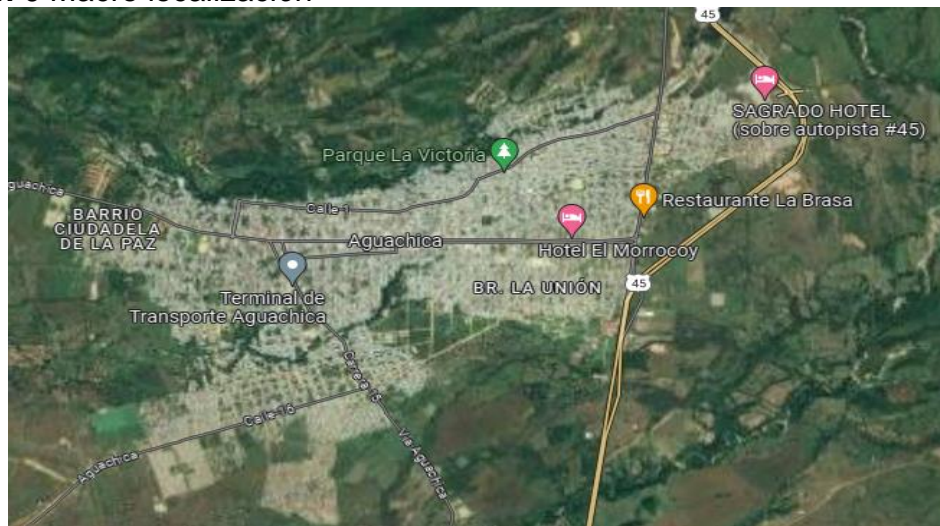
AULA

- Servicio de apoyo a estudiantes
- Satisfacción de clientes

3.2.7 Localización.

3.2.7.1 Macro localización El proyecto se desarrollará en el municipio de Aguachica - Cesar. Ya que actualmente donde se evidencia un nicho de mercado más grande en la región del cesar donde actualmente residen los autores del proyecto.

Ilustración 6 Macro localización



3.2.7.2 Micro localización La ubicación específica de la empresa se determina de acuerdo a criterios socio-demográficos, económicos, y de seguridad democrática. Sin embargo, se busca encontrar la ubicación que favorezca y aporte a maximizar la rentabilidad de la empresa.

Para seleccionar el lugar se va a recurrir al método cualitativo por puntos, esta técnica consiste en asignar a cada alternativa un valor en puntos en una escala de 1 a 5, donde 1 no cumple con los requisitos deseados y 5 cumple totalmente con los requisitos, dependiendo de su importancia en la localización de la empresa; esto es de menor a

mayor importancia; teniendo en cuenta que la suma de la ponderación del total de factores escogidos suma 100%. Para ello se han seleccionado los siguientes factores.

- F1 – Necesidad de remodelación. Corresponde al gasto de pintura y demás requerimientos de lanzamiento del centro.
- F2 – Área disponible. Corresponde a la disposición del total de mts cuadrados disponible.
- F3 – Zona de parqueo. Este factor hace referencia al espacio que está disponible para la llegada de los clientes.
- F4 – Canon de arrendamiento. Corresponde al dinero que se cancela por el arrendamiento del local y las condiciones pactadas donde funciona la empresa.
- F5 – Facilidad de acceso para clientes. Disposición de accesos rápidos, rampas y amplitud en la zona de jardín y entrada.

Para la implementación de la planta operativa de la empresa existen tres alternativas que son las siguientes.

Alternativa 1: Sector comercio

Alternativa 2: Barrio La Flórez

Alternativa 3: Barrio La paz

La ponderación de factores se asigna de la siguiente forma:

F1 – Necesidad de remodelación: 15%

F2 – Área disponible: 25%

F3 – Zona de parqueo: 20%

F4 – Canon de arrendamiento: 10%

F5 – Facilidad de acceso para clientes: 30%

La micro localización se determinará de acuerdo a la siguiente matriz de perfil competitivo:

Cuadro 29. Matriz del perfil competitivo

Factor		Peso	Sector del comercio		Barrio La Flórez		Barrio La Paz	
			Calificación	Puntos	Calificación	Puntos	Calificación	Puntos
1	Necesidad de remodelación	0.15	4	0,6	3	0,45	4	0,6
2	Área disponible	0.25	5	1,25	4	1	4	1
3	Zona de parqueo	0.20	5	1	4	0,8	3	0,6
4	Canon de arrendamiento	0.10	5	0,5	3	0,3	3	0,3
5	Facilidad de acceso para clientes	0.30	4	1,2	3	0,9	2	0,6

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 30. Método cualitativo

Factor	Peso	Calificación		
		Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Necesidad de remodelación	15%	0,6	0,45	0,6
Área disponible	25%	1,25	1	1
Zona de parqueo	20%	1	0,8	0,6
Canon de arrendamiento	10%	0,5	0,3	0,3
Facilidad de acceso para clientes	30%	1,2	0,9	0,6
Total	100%	1,01	0,78	0,67

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados de la matriz de perfil competitivo, se toma la decisión de ubicar las oficinas de la empresa en un local en el sector céntrico del municipio teniendo en cuenta que tiene mejor área y zona de parqueo factor importante y mejores garantías para la puesta en marcha y continuidad del proyecto.

3.2.8 Control de calidad

- Seguimiento del proceso de análisis y evaluación inicial.
- Buzón de sugerencias para las solicitudes del cliente en cuanto a las mejoras del servicio.
- Analizar las herramientas que conduzca a la mejora continua y para lograr esa calidad en la educación dentro del centro educativo, se debe tener una planeación estratégica de las clases por semana.
- Seguimiento mensual de los avances a nivel individual de cada uno de los estudiantes.
- Implementación de refuerzos como servicio adicional para el óptimo desarrollo de todas las habilidades a mejorar.
- Por último, se dispondría de un sistema de gestión de calidad, así como modelos de evaluación de diferentes programas y centros; sus procedimientos y modelos de excelencia. Enmarcando todo este último concepto se tendría prioridad a las quejas y reclamos que lleguen por parte de los padres de familia que en primera instancia son el eje fundamental para la identificación de mejoras en el servicio.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio La capacidad total diseñada corresponde a la máxima capacidad de ejecución en el servicio de la empresa, trabajando 1 turno diario (8 horas) siendo necesario contar con 4 docentes con tres aulas de clases. Horario correspondido entre las 8:00 am – 12:00 pm, y de 2:00 pm – 06:00 pm.

Cuadro 31. Capacidad diseñada

Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio	
Personal del servicio	4
Horas / día	24
Días / semana	7
Semanas / año	52
Tiempo laboral:	8736 horas

Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio	
Tiempo ejecución servicio unidad*(horas)	1
Cantidad por año	8736

Fuente: Elaboración propia

El tiempo de orientación del servicio es de 1 hora, que es lo mínimo identificado por los profesionales dentro de la entidad, abarcando ese tiempo todos los servicios mencionados antes en ese lapso de tiempo. Entonces, la capacidad diseñada se halla a través del cálculo de la división entre la capacidad total en horas al año sobre el tiempo de orientación del servicio: $8.736 / 1 * 4 \text{ docentes} = 34.944$ unidades del servicio de orientación en Learning infancia.

Por lo tanto, la capacidad total diseñada corresponde a la orientación de 34.944 servicios anuales en el centro de orientación.

3.3.2 Capacidad instalada.

Cuadro 32. Capacidad instalada

Capacidad instalada	
Personal del servicio	4
Horas / día con descansos y ocio en cada turno	22.5
Días / semana	5
Semanas / año	52
Tiempo laboral:	5.850 horas
Tiempo ejecución de servicio unidad*(horas)	1
Cantidad por año	5850

Fuente: Elaboración propia

La capacidad instalada se halla a través del cálculo de la división entre la capacidad total en horas al año sobre el tiempo de ejecución del servicio unidad en horas: $5.850 / 1 * 4 \text{ docentes} = 23.400$ unidades del servicio al año.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada La capacidad utilizada corresponde a la capacidad real de ejecución del servicio con la que inicia el funcionamiento de la empresa

teniendo en cuenta factores del mercado, este nicho de mercado no tiene mucha competencia por lo tanto el porcentaje de eficiencia debe ser alto, se estima 91 %.

Cuadro 33. Capacidad utilizada y proyectada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	34.944	34.944	34.944	34.944	34.944
Capacidad instalada	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada	91%	92%	93%	94%	95%
Capacidad utilizada y proyectada	21.294	21.528	21.762	21.996	22.230
Porcentaje de Participación en el mercado	4,21%	4,21%	4,20%	4,20%	4,19%

Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 31., concuerda con las capacidades instaladas de la empresa, para responder al total de la demanda proyectada, y en lo que respecta al porcentaje de la utilización de la capacidad instalada, se piensa en ir la elevando en un 1% anual, llegando así al año 5 en un 95% de espera de la capacidad instalada.

Ahora bien en cuanto al porcentaje de participación en el mercado, se considera que este va a ir en descenso debido a que al acaparar clientes en un principio se tiene mayor nivel de aceptación, para con el tiempo, quedar con aquellos clientes fidelizados, y que de alguna manera sean pocos, aunque sea lógico que en cuanto a las ventas esto puede verse disminuido porque muchos de aquellos que adquieran en un primer año no lo vuelvan a realizar después de algún tiempo, debido a la adquisición del servicio solo por necesidad urgente y que con el paso del tiempo se supla la necesidad o se logre disminuir.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

Analizando la forma de constitución y según el tipo de asociación más conveniente a la empresa Learning Infancia, se ha establecido constituirlo en una sociedad por acciones simplificada S.A.S, cuya naturaleza será siempre comercial, con registros ante las autoridades tributarias rigiéndose por las reglas aplicables a este tipo de sociedades. Se toma la determinación de constituir este tipo de empresa por las ventajas que se obtienen a ello como lo son:

- Constituirlo por medio de documento privado firmado por las partes.
- De acuerdo con el artículo 260 de la Ley General de Sociedades Mercantiles al no tener un mínimo de socios podemos constituirlo desde una o varias personas que pueden ser jurídicas o naturales.
- Los socios serán responsables hasta el monto de lo aportado.
- Su tiempo de duración es ilimitado.
- El poder para capitalizar la empresa sin recurrir a una reforma de estatutos.
- Flexibilidad para desarrollar la actividad empresarial.
- Permite acceder a créditos a través de sus socios por la diversidad de clases y series de acciones, que pueden ser ordinarias, con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendos fijos y acciones de pago.

La empresa Learning Infancia, ha investigado futuras alianzas estratégicas con instituciones educativas del municipio con convenios comerciales y financieros que permite tener disponibilidad de asesorar a padres de familia de las instituciones para apoyar a los educandos con estrategias para desarrollar actividades de apoyo en el aprendizaje, convenio de pago con crédito para la cancelación de estas asesorías.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión Mejorar la calidad de vida de la población infantil con problemas de aprendizaje brindando servicios personalizados de la mejor calidad superando las expectativas de nuestros clientes y con precios accesibles.

4.2.2 Visión Al año 2025 llegar a todos los hogares del sector aguachiense y sus alrededores con servicios que reflejen confianza, agrado y compromiso a los clientes interesados que se ven comprometidos con el desarrollo educativo de sus hijos, hasta llegar a convertirnos en la empresa número uno del sector con el mejor servicio para nuestros clientes.

4.2.3 Valores Corporativos.

- **Trabajo en equipo:** Compromiso Trabajar en conjunto sin importar el rango para cumplir los objetivos de la empresa y la satisfacción de los clientes al brindarles un servicio de calidad.
- **Seguridad:** Trasmistir a los clientes responsabilidad y tranquilidad de la empresa hacia ellos.
- **Calidad:** Garantizar el acuerdo en la calidad para la prestación del servicio y el empeño de sus trabajadores.
- **Lealtad:** Compromiso de los empleados con la empresa y se manifiesta en las cosas a las que nuestros subordinados están dispuestos a renunciar o a hacer con sacrificio por el bien de la empresa, sus clientes y sus colaboradores.
- **Honestidad:** Actuar con la verdad, lo que denota sinceridad y correspondencia en lo que se hace, en lo que se piensa y en lo que se dice para el desarrollo de nuestros hijos.
- **Respeto:** Manejar siempre el trato educado y digno que reconoce la igualdad y diversidad de las personas, evitando las discriminaciones, siendo consecuentes con la palabra dada, aceptando las opiniones de los demás, y evitando las actuaciones y comentarios que puedan molestar.

- **Responsabilidad:** Compromiso del actuar de forma correcta para cumplir con sus obligaciones al momento de ejercer una actividad o tomar una decisión.
- **Excelencia:** Gestionar y hacer todo bien a la primera, en todos los ámbitos del proyecto, logrando resultados integrales excelentes y planificados.
- **Integridad:** Fomentar una empresa fuerte y sostenible, que sirve a la sociedad en general, cultivando un ambiente de trabajo guiado por los valores compartidos por todos, mediante la estructuración organizativa de tal manera que todos dentro de la organización tengan la habilidad de tomar decisiones correctas.

4.2.4 Organigrama.

Ilustración 7 Organigrama



4.2.5 Asignación salarial.

Cuadro 34. Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Aux. transporte	Tipo de contrato
Gerente general	\$ 2.500.000	\$ 140.606	A término Indefinido
Administrador	\$ 1.860.000	\$ 140.606	A término Indefinido
Especialista en aprendizaje	\$ 2.060.000	\$ 140.606	Obra labor
Psicólogo	\$ 1.860.000	\$ 140.606	A término Indefinido
Aux Administrativo	\$1.500.000	\$140.606	A termino Indefinido
Terapeuta educacional	\$ 2.060.000	\$ 140.606	Obra labor
Auxiliar en pedagogía infantil	\$ 1.200.000	\$ 140.606	A término Indefinido
Contador	\$500.000	-	Prestación de servicios
Aseador de servicio	\$ 1.160.000	\$ 140.606	Obra labor

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2. Base para la liquidación de nómina

Concepto	Porcentaje
Cesantías	8,333%
Intereses a las Cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	0,500%
SENA	2,000%
ICBF	3,000%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%

Fuente: Elaboración propia

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

5.1.1 Inversión Fija.

Cuadro 36. Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Escritorio	4	\$ 250.000	\$1.000.000	\$ 40.000	\$ 800.000
Sillas de escritorio	4	\$ 250.000	\$1.000.000	\$ 60.000	\$ 700.000
Botiquín de primeros auxilios	1	\$ 145.000	\$ 145.000	\$ 9.000	\$ 100.000
Silla de oficina para clientes	3	\$ 200.000	\$ 600.000	\$ 20.000	\$ 500.000
Mesas	8	\$ 100.000	\$ 800.000	\$ 60.000	\$ 500.000
Materiales didácticos	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 100.000	\$ 300.000
KIT (Camilla, canecas y señalización)	1	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 16.000	\$ 400.000
Total			\$4.825.000	\$ 305.000	\$ 3.300.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 37. Equipo de computación y comunicación

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Computador	3	\$ 2.000.000	\$6.000.000	\$ 300.000	\$ 4.500.000
Impresora	2	\$ 450.000	\$ 900.000	\$ 40.000	\$ 700.000
Celular corporativo	1	\$ 1.200.000	\$1.200.000	\$ 80.000	\$ 800.000
Total			\$8.100.000	\$ 420.000	\$ 6.000.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 38. Maquinaria y equipo

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Video proyector	3	\$ 1.174.500	\$3.523.500	\$ 104.700	\$ 3.000.000

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Total			\$3.523.500	\$ 104.700	\$ 3.000.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 39. Muebles y enseres operativos o de producción

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Tableros acrílicos	4	\$ 160.000	\$ 640.000	\$ 28.000	\$ 500.000
Pupitres	45	\$ 150.000	\$6.750.000	\$ 350.000	\$ 5.000.000
Total			\$7.390.000	\$ 378.000	\$ 5.500.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 40. Herramientas

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Valor de salvamento
Aire acondicionado	2	\$ 1.380.000	\$2.760.000	\$ 172.000	\$ 1.900.000
Ventilador	4	\$ 250.000	\$1.000.000	\$ 40.000	\$ 800.000
Total			\$3.760.000	\$ 212.000	\$ 2.700.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 41. Inversión fija

Activo	Valor total
Equipo de oficina	\$ 4.825.000
Equipo de computación y comunicación	\$ 8.100.000
Maquinaria y equipo	\$ 3.523.500
Muebles y enseres operativos	\$ 7.390.000
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 3.760.000
Total, inversión fija	\$ 27.598.500

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Inversión diferida.

Cuadro 42. Inversión diferida

Concepto	Valor
Estudio de Factibilidad	\$ 500.000
Licencia de funcionamiento	\$ 250.000
Estudio impacto ambiental	\$ 870.000
Diseño del SG-SST	\$ 1.160.000
Software contable	\$ 2.000.000
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 1.200.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 2.550.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 1.200.000
Diseño del sitio web	\$ 800.000
Registro de marca	\$ 750.000
Total, inversión diferida	\$ 11.280.000
Amortización anual	\$ 2.256.000
Amortización mensual	\$ 188.000

Fuente: Elaboración propia

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos de producción o costos de prestación del servicio o costos de comercialización.

Cuadro 43. Prorrateo entre costos y gastos

Rubro	Porcentaje costo	Porcentaje gav	Valor mes
Arriendo	50%	50%	\$ 1.600.000
Acueducto	60%	40%	\$ 500.000
Energía	60%	40%	\$ 520.000
Gas	100%		\$ 60.000
Teléfono	50%	50%	\$ 80.000
Internet	50%	50%	\$ 120.000
Seguros	50%	50%	\$ 1.350.000

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se presentan los costos de prestación del servicio, donde se incluyen los servicios públicos, el internet y principalmente los seguros de los estudiantes.

5.2.1.1 Costos fijos.

Cuadro 44. Nómina administrativa MOI

CARGO	PORCENTAJE	Gerente general	Administrador	Auxiliar administrativo
SUELDO		\$ 2.060.000	\$ 1.860.000	\$ 1.500.000
SUB.TRANSP		\$ 140.606	\$ 140.606	\$ 140.606
Cesantías	8,333%	\$ 183.376	\$ 166.710	\$ 136.712
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 22.006	\$ 20.006	\$ 16.406
Prima de servicios	8,333%	\$ 183.376	\$ 166.710	\$ 136.712
Vacaciones	4,167%	\$ 91.688	\$ 83.355	\$ 68.356
Salud	8,500%	\$ 175.100	\$ 158.100	\$ 127.500
Pensión	12,000%	\$ 247.200	\$ 223.200	\$ 180.000
ARL	0,500%	\$ 10.300	\$ 9.300	\$ 7.500
SENA	2,000%	\$ 41.200	\$ 37.200	\$ 30.000
ICBF	3,000%	\$ 61.800	\$ 55.800	\$ 45.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 82.400	\$ 74.400	\$ 60.000
Dotación	5,000%	\$ 103.000	\$ 93.000	\$ 75.000
SALARIO REAL		\$ 3.402.053	\$ 3.088.388	\$ 2.523.791
Nº DE PUESTOS		1	1	1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 108.170.795	\$ 40.824.640	\$ 37.060.660	\$ 30.285.496

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 45. Costos fijos

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Seguros	\$ 675.000	\$ 8.100.000
Teléfono	\$ 40.000	\$ 480.000
Internet	\$ 60.000	\$ 720.000
Acueducto	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Energía	\$ 208.000	\$ 2.496.000
Jefe de producción (MOI)	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 0	\$ 0
Depreciación operativa	\$ 57.892	\$ 694.700
TOTALES	\$ 2.040.892	\$ 24.490.700

Fuente: Elaboración propia

5.2.1.2 Costos variables.

Cuadro 46. Nomina operativa MOD

CARGO	PORCENTAJE	Especialista en aprendizaje	Psicólogo	Terapeuta educacional	Auxiliar en pedagogía
SUELDO		\$ 2.060.000	\$ 1.860.000	\$ 2.060.000	\$ 1.200.000
SUB.TRANS P		\$ 140.606	\$ 140.606	\$ 140.606	\$ 140.606
Cesantías	8,333%	\$ 183.376	\$ 166.710	\$ 183.376	\$ 111.713
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 22.006	\$ 20.006	\$ 22.006	\$ 13.406
Prima de servicios	8,333%	\$ 183.376	\$ 166.710	\$ 183.376	\$ 111.713
Vacaciones	4,167%	\$ 91.688	\$ 83.355	\$ 91.688	\$ 55.856
Salud	8,500%	\$ 175.100	\$ 158.100	\$ 175.100	\$ 102.000
Pensión	12,000%	\$ 247.200	\$ 223.200	\$ 247.200	\$ 144.000
ARL	0,500%	\$ 10.300	\$ 9.300	\$ 10.300	\$ 6.000
SENA	2,000%	\$ 41.200	\$ 37.200	\$ 41.200	\$ 24.000
ICBF	3,000%	\$ 61.800	\$ 55.800	\$ 61.800	\$ 36.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 82.400	\$ 74.400	\$ 82.400	\$ 48.000
Dotación	5,000%	\$ 103.000	\$ 93.000	\$ 103.000	\$ 60.000
SALARIO REAL		\$ 3.402.053	\$ 3.088.388	\$ 3.402.053	\$ 2.053.294
Nº DE PUESTOS		1	1	1	1
COSTO TOTAL MOD	\$ 143.349.465	\$ 40.824.640	\$ 37.060.660	\$ 40.824.640	\$ 24.639.526

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 47. Costos variables

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD	\$ 11.945.789	\$ 143.349.465
Materiales directos	\$ 0	\$ 0
Materiales indirectos	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Energía	\$ 104.000	\$ 1.248.000
Gas	\$ 60.000	\$ 720.000
Asesor técnico	\$ 50.000	\$ 600.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 244.558	\$ 2.934.700
TOTALES	\$ 12.504.347	\$ 150.052.165

Fuente: Elaboración propia

5.2.1.3 Costos totales Teniendo en cuenta los costos fijos y variables, se estiman los siguientes costos totales.

Cuadro 48. Costos totales

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
COSTOS FIJOS	\$ 2.040.892	\$ 24.490.700
COSTOS VARIABLES	\$ 12.504.347	\$ 150.052.165
TOTALES	\$ 14.545.239	\$ 174.542.865

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Gastos de administración y ventas Los gastos de administración y ventas tienen como función el sostenimiento de las actividades destinadas a mantener la dirección y administración de la empresa.

Cuadro 49. Nomina administrativa y de ventas

Cargo	Sueldo	Subsidio transporte	Área	Tipo de contrato	Nº puestos
Gerente general	\$ 2.060.000	\$ 140.606	Administrativa		1
Administrador	\$ 1.860.000	\$ 140.606	Administrativa		1
Aseador de servicios	\$1.160.000	\$140.606	Administrativo		1
Auxiliar administrativo	\$ 1.500.000	\$ 140.606	Administrativo		1

Fuente: Elaboración propia

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas

Cuadro 50. Gastos fijos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa	\$ 9.014.233	\$ 108.170.795
jefe de ventas	\$ 0	\$ 0
Arriendo	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Acueducto	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Energía	\$ 208.000	\$ 2.496.000
Gas	\$ 0	\$ 0
Teléfono	\$ 40.000	\$ 480.000
Internet	\$ 60.000	\$ 720.000
Administración redes sociales	\$ 30.000	\$ 360.000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 50.000	\$ 600.000

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nombre de dominio	\$ 0	
Hosting o servidor	\$ 0	
Certificado de seguridad (SSL)	\$ 0	
Licencias tecnológicas	\$ 0	
Seguros	\$ 675.000	\$ 8.100.000
Publicidad operativa	\$ 330.000	\$ 3.960.000
Contador	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Asesoría SG-SST	\$ 90.000	\$ 1.080.000
Papelería	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Cafetería	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 0	\$ 0
Matrícula mercantil	\$ 51.250	\$ 615.000
Amortización de diferidos	\$ 188.000	\$ 2.256.000
Depreciaciones administrativas	\$ 60.417	\$ 725.000
TOTALES	\$ 12.666.900	\$ 152.002.795

Fuente: Elaboración propia

5.2.2.2 Gastos totales

Cuadro 51. Gastos totales

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Gastos fijos	\$ 12.666.900	\$ 152.002.795
Gastos variables	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 12.666.900	\$ 152.002.795

Fuente: Elaboración propia

5.3 CAPITAL DE TRABAJO.

5.3.1 Periodo de capital de trabajo El periodo del capital trabajo está determinado a 5 años comprendido entre el segundo semestre del 2023 hasta el segundo semestre del 2028.

5.3.2 Estructura del crédito Para la inversión requerida se solicita un préstamo de \$32.233.370 con interés mensual del 2,21% por un valor mensual de \$975.030 en un periodo de 60 meses.

Cuadro 52. Crédito

Préstamo	\$ 32.233.370	Interés mensual	2,21%
Periodo	60	Valor cuota mensual	975.030

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.1 Amortización del crédito.

Cuadro 53. Amortización del crédito.

Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
1	\$ 262.673	\$ 712.357	\$ 975.030	\$ 31.970.697
2	\$ 268.478	\$ 706.552	\$ 975.030	\$ 31.702.219
3	\$ 274.411	\$ 700.619	\$ 975.030	\$ 31.427.808
4	\$ 280.475	\$ 694.555	\$ 975.030	\$ 31.147.333
5	\$ 286.674	\$ 688.356	\$ 975.030	\$ 30.860.659
6	\$ 293.009	\$ 682.021	\$ 975.030	\$ 30.567.650
7	\$ 299.485	\$ 675.545	\$ 975.030	\$ 30.268.165
8	\$ 306.104	\$ 668.926	\$ 975.030	\$ 29.962.061
9	\$ 312.868	\$ 662.162	\$ 975.030	\$ 29.649.193
10	\$ 319.783	\$ 655.247	\$ 975.030	\$ 29.329.410
11	\$ 326.850	\$ 648.180	\$ 975.030	\$ 29.002.560
12	\$ 334.073	\$ 640.957	\$ 975.030	\$ 28.668.487
	\$ 3.564.883	\$ 8.135.477	\$ 11.700.360	
13	\$ 341.456	\$ 633.574	\$ 975.030	\$ 28.327.031
14	\$ 349.003	\$ 626.027	\$ 975.030	\$ 27.978.028
15	\$ 356.716	\$ 618.314	\$ 975.030	\$ 27.621.312
16	\$ 364.599	\$ 610.431	\$ 975.030	\$ 27.256.713
17	\$ 372.657	\$ 602.373	\$ 975.030	\$ 26.884.056
18	\$ 380.892	\$ 594.138	\$ 975.030	\$ 26.503.164
19	\$ 389.310	\$ 585.720	\$ 975.030	\$ 26.113.854
20	\$ 397.914	\$ 577.116	\$ 975.030	\$ 25.715.940
21	\$ 406.708	\$ 568.322	\$ 975.030	\$ 25.309.232
22	\$ 415.696	\$ 559.334	\$ 975.030	\$ 24.893.536
23	\$ 424.883	\$ 550.147	\$ 975.030	\$ 24.468.653
24	\$ 434.273	\$ 540.757	\$ 975.030	\$ 24.034.380
	\$ 4.634.107	\$ 7.066.253	\$ 11.700.360	
25	\$ 443.870	\$ 531.160	\$ 975.030	\$ 23.590.510
26	\$ 453.680	\$ 521.350	\$ 975.030	\$ 23.136.830

Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
27	\$ 463.706	\$ 511.324	\$ 975.030	\$ 22.673.124
28	\$ 473.954	\$ 501.076	\$ 975.030	\$ 22.199.170
29	\$ 484.428	\$ 490.602	\$ 975.030	\$ 21.714.742
30	\$ 495.134	\$ 479.896	\$ 975.030	\$ 21.219.608
31	\$ 506.077	\$ 468.953	\$ 975.030	\$ 20.713.531
32	\$ 517.261	\$ 457.769	\$ 975.030	\$ 20.196.270
33	\$ 528.692	\$ 446.338	\$ 975.030	\$ 19.667.578
34	\$ 540.377	\$ 434.653	\$ 975.030	\$ 19.127.201
35	\$ 552.319	\$ 422.711	\$ 975.030	\$ 18.574.882
36	\$ 564.525	\$ 410.505	\$ 975.030	\$ 18.010.357
	\$ 6.024.023	\$ 5.676.337	\$ 11.700.360	
37	\$ 577.001	\$ 398.029	\$ 975.030	\$ 17.433.356
38	\$ 589.753	\$ 385.277	\$ 975.030	\$ 16.843.603
39	\$ 602.786	\$ 372.244	\$ 975.030	\$ 16.240.817
40	\$ 616.108	\$ 358.922	\$ 975.030	\$ 15.624.709
41	\$ 629.724	\$ 345.306	\$ 975.030	\$ 14.994.985
42	\$ 643.641	\$ 331.389	\$ 975.030	\$ 14.351.344
43	\$ 657.865	\$ 317.165	\$ 975.030	\$ 13.693.479
44	\$ 672.404	\$ 302.626	\$ 975.030	\$ 13.021.075
45	\$ 687.264	\$ 287.766	\$ 975.030	\$ 12.333.811
46	\$ 702.453	\$ 272.577	\$ 975.030	\$ 11.631.358
47	\$ 717.977	\$ 257.053	\$ 975.030	\$ 10.913.381
48	\$ 733.844	\$ 241.186	\$ 975.030	\$ 10.179.537
	\$ 7.830.820	\$ 3.869.540	\$ 11.700.360	
49	\$ 750.062	\$ 224.968	\$ 975.030	\$ 9.429.475
50	\$ 766.639	\$ 208.391	\$ 975.030	\$ 8.662.836
51	\$ 783.581	\$ 191.449	\$ 975.030	\$ 7.879.255
52	\$ 800.898	\$ 174.132	\$ 975.030	\$ 7.078.357
53	\$ 818.598	\$ 156.432	\$ 975.030	\$ 6.259.759
54	\$ 836.689	\$ 138.341	\$ 975.030	\$ 5.423.070
55	\$ 855.180	\$ 119.850	\$ 975.030	\$ 4.567.890
56	\$ 874.080	\$ 100.950	\$ 975.030	\$ 3.693.810
57	\$ 893.397	\$ 81.633	\$ 975.030	\$ 2.800.413
58	\$ 913.141	\$ 61.889	\$ 975.030	\$ 1.887.272
59	\$ 933.321	\$ 41.709	\$ 975.030	\$ 953.951
60	\$ 953.948	\$ 21.082	\$ 975.030	\$ 0
	\$ 10.179.534	\$ 1.520.826	\$ 11.700.360	
	32.233.370			

5.3.2.2 Gastos financieros Los gastos financieros corresponden al pago que se realiza durante el primer mes de funcionamiento de la empresa por concepto del crédito bancario adquirido con un valor de \$712.357 para un total de interés durante los cinco años de \$26.268.433, valor que es hallado con la sumatoria de todos los periodos consecutivos.

Cuadro 54 Periodos de interés

CONCEPTO	VALOR
Año 1	\$ 8.135.477
Año 2	\$ 7.066.253
Año 3	\$ 5.676.337
Año 4	\$3.869.540
Año 5	\$1.520.826
TOTAL	\$26.268.433

Cuadro 55. Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
Costos totales de producción	\$ 14.545.239
Gastos de administración y ventas	\$ 12.666.900
Gastos financieros	\$ 712.357
Menos Depreciaciones	-\$ 118.308
Menos Amortización diferidos	-\$ 188.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 27.618.187

Fuente: Elaboración propia

5.4 INVERSIÓN TOTAL

Cuadro 56. Inversión total

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 27.598.500
Inversión diferida	\$ 11.280.000
Inversión capital de trabajo	\$ 27.618.187
INVERSIÓN TOTAL	\$ 66.496.687

Fuente: Elaboración propia

La inversión total requerida para la creación y puesta en marcha de la empresa LEARNING INFANCIA SAS para la prestación de servicios en el municipio de Aguachica – Cesar corresponde a \$66.496.687 los cuales se distribuyen como se detalla en el cuadro 53

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

Cuadro 57 Estructura de capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 34.263.317	51,53%

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito bancario	\$ 32.233.370	48,47%
TOTAL	\$ 66.496.687	100,00%

Fuente: Elaboración propia

5.5.1 Recursos propios Los dos socios fundadores de la empresa aportarán el 51.53% de la inversión, que corresponde a un aporte de \$34.263.317, y el 48.47% que equivale a \$ 32.233.370 serán aportados por socios interesados en invertir en la empresa.

5.5.2 Recursos de financiación Para completar el valor de la inversión, se solicitará un crédito por valor de \$32.233.370 a un plazo de 5 años, crédito que se realizará a través de la entidad Bancolombia con un interés del 2,21% bajo el crédito de cartera ordinaria.

5.6 PRECIO DE VENTA

Cuadro 58. Precio de venta

Costos totales de producción	\$ 174.542.865
Gastos de administración y ventas totales	\$ 152.002.795
Costos y gastos totales	\$ 326.545.660
Capacidad utilizada año 1	21.294
Costos y gastos totales unitarios	\$ 15.335
Margen de utilidad	10%
Precio de venta	\$ 16.945
Margen para el intermediario	10%
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 18.912
Tasa de IVA o Imptoconsumo	
Precio al consumidor	\$ 18.912

Fuente: Elaboración propia

El cálculo del precio de venta parte del costo unitario del producto, que se determina por la suma de los costos totales de producción más los gastos de administración y ventas totales (costos y gastos totales) dividido en la capacidad utilizada en el primer año.

Cabe resaltar que la prestación de servicios tiene un intermediario quien se encarga en la búsqueda de nuevos clientes y que la prestación de servicios en la educación según las leyes nacionales no se le aplica Iva ni Impto consumo.

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1 Estado de Resultados proyectado.

Cuadro 59. Estado de Resultados proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales	\$ 360.826.830	\$ 364.791.960	\$ 368.757.090	\$ 372.722.220	\$ 376.687.350
Ingresos no operacionales					
TOTAL INGRESOS	\$ 360.826.830	\$ 364.791.960	\$ 368.757.090	\$ 372.722.220	\$ 376.687.350
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materiales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465
CIF	\$ 31.193.400	\$ 31.267.056	\$ 31.340.712	\$ 31.414.368	\$ 31.488.024
UTILIDAD BRUTA	\$ 186.283.965	\$ 190.175.439	\$ 194.066.913	\$ 197.958.387	\$ 201.849.861
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795
Gastos generales	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 34.281.170	\$ 38.172.644	\$ 42.064.118	\$ 45.955.592	\$ 49.847.066
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 8.135.477	-\$ 7.066.253	-\$ 5.676.337	-\$ 3.869.540	-\$ 1.520.826
Menos 4x1000	-\$ 1.443.307	-\$ 1.459.168	-\$ 1.475.028	-\$ 1.490.889	-\$ 1.506.749
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 24.702.386	\$ 29.647.224	\$ 34.912.753	\$ 40.595.163	\$ 46.819.491
Menos Impuesto de Renta	-\$ 8.645.835	-\$ 10.376.528	-\$ 12.219.464	-\$ 14.208.307	-\$ 16.386.822
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 4.510.335	-\$ 4.559.900	-\$ 4.609.464	-\$ 4.659.028	-\$ 4.708.592
UTILIDAD NETA	\$ 11.546.216	\$ 14.710.796	\$ 18.083.826	\$ 21.727.828	\$ 25.724.077
Menos Reserva Legal	-\$ 1.154.622	-\$ 1.471.080	-\$ 1.808.383	-\$ 2.172.783	-\$ 2.572.408
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 10.391.594	\$ 13.239.716	\$ 16.275.443	\$ 19.555.046	\$ 23.151.669

Fuente: Elaboración propia

El estado de resultados refleja una ganancia de \$10.391.594 para el primer año de operaciones, los años siguientes continúa presentándose utilidad en la operación de la empresa, llegando al quinto año con utilidades de \$23.151.669

5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.

Cuadro 60. Flujo de Fondos proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 27.618.187	\$ 52.431.390	\$ 67.964.036	\$ 85.592.038	\$ 105.203.154
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 360.826.830	\$ 364.791.960	\$ 368.757.090	\$ 372.722.220	\$ 376.687.350
Operacionales		\$ 360.826.830	\$ 364.791.960	\$ 368.757.090	\$ 372.722.220	\$ 376.687.350
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 324.313.267	-\$ 337.558.954	-\$ 339.428.728	-\$ 341.410.744	-\$ 343.538.668
Materiales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD		\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465	\$ 143.349.465
CIF		\$ 31.193.400	\$ 31.267.056	\$ 31.340.712	\$ 31.414.368	\$ 31.488.024
Nómina administrativa		\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795	\$ 108.170.795
Gastos generales		\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000	\$ 43.832.000
Menos depreciaciones		-\$ 1.419.700	-\$ 1.419.700	-\$ 1.419.700	-\$ 1.419.700	-\$ 1.419.700
Menos amortizaciones		-\$ 2.256.000	-\$ 2.256.000	-\$ 2.256.000	-\$ 2.256.000	-\$ 2.256.000
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 8.645.835	\$ 10.376.528	\$ 12.219.464	\$ 14.208.307
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 4.510.335	\$ 4.559.900	\$ 4.609.464	\$ 4.659.028
4 x 1000		\$ 1.443.307	\$ 1.459.168	\$ 1.475.028	\$ 1.490.889	\$ 1.506.749
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 36.513.563	\$ 27.233.006	\$ 29.328.362	\$ 31.311.476	\$ 33.148.682
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 34.263.317	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20.500.000
Capital social	\$ 34.263.317					

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor de salvamento						\$ 20.500.000
-EGRESOS	-\$ 38.878.500	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 4.825.000					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 8.100.000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 3.523.500					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 7.390.000					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 3.760.000					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 11.280.000					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	-\$ 4.615.183	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20.500.000
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 32.233.370					
Préstamo bancario	\$ 32.233.370					
-EGRESOS		-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360
Abono a capital		\$ 3.564.883	\$ 4.634.107	\$ 6.024.023	\$ 7.830.820	\$ 10.179.534
Gastos financieros		\$ 8.135.477	\$ 7.066.253	\$ 5.676.337	\$ 3.869.540	\$ 1.520.826
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 32.233.370	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360	-\$ 11.700.360
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 27.618.187	\$ 24.813.203	\$ 15.532.646	\$ 17.628.002	\$ 19.611.116	\$ 41.948.322

Fuente: Elaboración propia

5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

Cuadro 61. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 27.618.187	\$ 52.431.390	\$ 67.964.036	\$ 85.592.038	\$ 105.203.154	\$ 126.651.476
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 27.618.187	\$ 52.431.390	\$ 67.964.036	\$ 85.592.038	\$ 105.203.154	\$ 126.651.476
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 4.825.000	\$ 4.825.000	\$ 4.825.000	\$ 4.825.000	\$ 4.825.000	\$ 4.825.000
Equipo de computación y comunicación	\$ 8.100.000	\$ 8.100.000	\$ 8.100.000	\$ 8.100.000	\$ 8.100.000	\$ 8.100.000
Maquinaria y equipo	\$ 3.523.500	\$ 3.523.500	\$ 3.523.500	\$ 3.523.500	\$ 3.523.500	\$ 3.523.500
Terreno	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Muebles y enseres	\$ 7.390.000	\$ 7.390.000	\$ 7.390.000	\$ 7.390.000	\$ 7.390.000	\$ 7.390.000
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 3.760.000	\$ 3.760.000	\$ 3.760.000	\$ 3.760.000	\$ 3.760.000	\$ 3.760.000
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 1.419.700	-\$ 2.839.400	-\$ 4.259.100	-\$ 5.678.800	-\$ 7.098.500
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 27.598.500	\$ 26.178.800	\$ 24.759.100	\$ 23.339.400	\$ 21.919.700	\$ 20.500.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 11.280.000	\$ 11.280.000	\$ 11.280.000	\$ 11.280.000	\$ 11.280.000	\$ 11.280.000
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 2.256.000	-\$ 4.512.000	-\$ 6.768.000	-\$ 9.024.000	-\$ 11.280.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 11.280.000	\$ 9.024.000	\$ 6.768.000	\$ 4.512.000	\$ 2.256.000	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$ 66.496.687	\$ 87.634.190	\$ 99.491.136	\$ 113.443.438	\$ 129.378.854	\$ 147.151.476
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 3.564.883	\$ 4.634.107	\$ 6.024.023	\$ 7.830.820	\$ 10.179.534	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 8.645.835	\$ 10.376.528	\$ 12.219.464	\$ 14.208.307	\$ 16.386.822
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 4.510.335	\$ 4.559.900	\$ 4.609.464	\$ 4.659.028	\$ 4.708.592
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 3.564.883	\$ 17.790.277	\$ 20.960.451	\$ 24.659.747	\$ 29.046.869	\$ 21.095.414
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 28.668.487	\$ 24.034.380	\$ 18.010.357	\$ 10.179.537	\$ 0	\$ 0

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 28.668.487	\$ 24.034.380	\$ 18.010.357	\$ 10.179.537	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 32.233.370	\$ 41.824.657	\$ 38.970.808	\$ 34.839.284	\$ 29.046.869	\$ 21.095.414
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 1.154.622	\$ 2.625.701	\$ 4.434.084	\$ 6.606.867	\$ 9.179.274
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 10.391.594	\$ 13.239.716	\$ 16.275.443	\$ 19.555.046	\$ 23.151.669
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 10.391.594	\$ 23.631.310	\$ 39.906.753	\$ 59.461.799
PATRIMONIO TOTAL	\$ 34.263.317	\$ 45.809.533	\$ 60.520.328	\$ 78.604.154	\$ 100.331.983	\$ 126.056.060
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 66.496.687	\$ 87.634.190	\$ 99.491.136	\$ 113.443.438	\$ 129.378.851	\$ 147.151.473

Fuente: Elaboración propia

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras Se hayan las razones de financiación para determinar la rentabilidad y liquidez de la empresa, tanto su nivel de endeudamiento para poner en marcha el funcionamiento del centro educativo durante sus primeros cinco años.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Cuadro 62. Razones de liquidez.

Razones de liquidez	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	No veces	2,91	3,43	3,84	4,12	6,56
Prueba acida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	No veces	2,91	3,43	3,84	4,12	6,56
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	unidades \$\$	\$ 41.157.541	\$ 60.108.051	\$ 80.696.403	\$102.651.653	\$ 138.854.295

Fuente: Elaboración propia

$$\text{Razón Corriente} = \frac{TAC}{TPC} = \frac{62.654.043}{21.496.502} = 2.91 \text{ Primer Año}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{TAC - MnFpE}{TPC} = \frac{62.654.043 - 0}{21.496.502} = 2.91 \text{ Primer Año}$$

El primer año en el que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones financieras, tendrá 2.91 veces su activo corriente para pagar sus pasivos corrientes como respaldo de lo que la empresa debe en el corto plazo; por cada peso adeudado, la empresa tendrá \$2.91 para pagar o respaldar su deuda. Su capacidad de responsabilidad actual es 2,90 veces su activo actual.

$$\text{Cap Trab Neto} = \text{TAC} - \text{TPC} = 62.654.043 - 21.496.502 = 41.157.541 \text{ Primer Año}$$

Al restar los pasivos a los activos, encontramos que la capacidad para realizar actividades en el primer año es de \$41,157,541. Este valor no es muy alto el primer año, pero es menor que el valor de la inversión inicial. Sin embargo, es muy razonable considerando que es mayor que la inversión inicial en capital de trabajo requerida por la empresa.

5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 63. Razones de operación

Razones de operación	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	5,92	4,42	3,47	2,83	2,36
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	14,18	15,15	16,25	17,49	18,90
Rotación activo total	ventas / activo total	No veces	3,79	3,22	2,77	2,40	2,10

Fuente: Elaboración propia

$$\text{Rotación de Activo corriente} = \frac{\text{Ingresos Operacionales}}{\text{Activos corrientes}} = \frac{371.090.538}{62.654.043} = 5,92$$

La rotación del activo corriente es el número de veces que los activos rotan dentro de la empresa para generar ingresos, en este caso nos indica que por cada \$1 invertido en activos corriente, se obtienen ventas de \$5.92 en el año 1 y \$2,36 en el año 5.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ingresos Operacionales}}{\text{Activos Totales}} = \frac{371.090.538}{26.178.800} = 14,18$$

La rotación del activo fijo es el número de veces que los activos rotan dentro de la empresa para generar ingresos a partir del primer año, en este caso nos indica que

por cada \$1 invertido en activos totales, se obtienen ventas de \$14,18 en el año 1 y \$18,90 en el año 5, se observa que se revaloriza al pasar de los años.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ingresos Operacionales}}{\text{Activos Totales}} = \frac{371.090.538}{97.856.843} = 3.79$$

La rotación del activo total es el número de veces que los activos rotan dentro de la empresa para generar ingresos, en este caso nos indica que por cada \$1 invertido en activos totales, se obtienen ventas de \$3.79 en el año 1 y \$2,10 en el año 5

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 64. Razones de rentabilidad.

Razones rentabilidad	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ventas	%	52,96%	53,46%	53,94%	54,41%	54,87%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	4,87%	5,68%	6,52%	7,42%	8,40%
Rendimientos activos	utilidad neta/activos totales	%	18,46%	18,31%	18,06%	17,82%	17,65%

Fuente: Elaboración propia

$$\text{Margen Bruto Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingresos Operacionales}} = \frac{196.547.673}{371.090.538} * 100 = 52,96\%$$

Con estos datos observamos que se tiene un nivel de rentabilidad del producto en un 52,96%, lo que ayuda a determinar el precio acorde a los costos y a la competencia. Además, que según las proyecciones este nivel de rentabilidad para los cinco años se mantiene. Además, para el año 1 el margen bruto de ganancias es alto, pues por cada peso que la empresa vende se genera una utilidad bruta antes de impuesto de 52,96%, siempre y cuando las utilidades se reinviertan en el proyecto.

$$\text{Margen Neto Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Operacionales}} = \frac{18.062.644}{371.090.538} * 100 = 4.87\%$$

Para el primer año se alcanza un rendimiento de ingresos operacionales del 4.87%. el cual va aumentando de acuerdo a las proyecciones de cinco años hasta lograr un rendimiento para el quinto año del 8.40%. El margen neto de ganancias muestra un valor aceptable de utilidad, después de haber realizado las deducciones correspondientes sobre las ventas.

$$\text{Rendimientos Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} = \frac{18.062.644}{97.856.843} * 100 = 18,46\%$$

Teniendo en cuenta la utilidad neta con respecto a los activos totales, se observa que por cada \$1 invertido en el activo total se genera una utilidad del 18,46% para el primer año, pero para el quinto año decrece la utilidad con un 17.65%.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento

Cuadro 65. Razones de endeudamiento.

Razones de endeudamiento	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	46,53%	36,72%	28,20%	20,59%	13,54%
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	No veces	5,48	6,87	9,26	14,62	39,82
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	53,47%	63,28%	71,80%	79,41%	86,46%

Fuente: Elaboración propia

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} = \frac{45.530.882}{97.856.843} = 46,53\%$$

Ante la falta de recursos suficientes, se debe recurrir a préstamos bancarios para poder brindar los servicios requeridos y así poder obtener las ganancias esperadas, En LEARNING INFANCIA, la deuda total en el primer año es del 46,53%. Entonces si los niveles de endeudamiento indican que, por cada peso de activos invertidos en la empresa, el 46,53% se financia en el primer año.

Es decir, los acreedores poseían el 46,53% de las acciones durante el primer año y el 53,47% restante pertenecía a los accionistas de la empresa, que tenían derechos de decisión de la alta dirección.

Así mismo, se cubrirá su carga financiera actual y su carga operativa proyectada, con una utilidad operativa del primer año de 5,48 veces.

5.8.2 Indicadores de viabilidad

Para determinar los indicadores de viabilidad se halla la tasa mixta deflactada con el 23.83% aplicando una prima de riesgo del 11% y con una tasa de inflación de 12% tasa acumulada de lo que va del año hasta julio de 2023.¹⁴

Ilustración 7 Evaluación financiera

TMAR = $i + f + i \cdot f$ (Bacca Urbina, 2013)

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo

f = inflación

Riesgo bajo	1% a 10%
Riesgo medio	11% a 20%
Riesgo alto	21% a 30%

Prima de riesgo al riesgo

11%

Inflación

12%

TMAR recursos propios

24,08%

Recursos crédito

29,99%

TMAR Banco

45,31%

Porcentaje aportación recursos propios

51,53%

Porcentaje aportación Banco

48,47%

TMAR MIXTA

34,37%

TMAR MIXTA DEFLACTADA

23,83%

¹⁴ <https://www.larepublica.co/economia/en-vivo-inflacion-de-julio-de-2023-3674227>

Cuadro 66. Indicadores de viabilidad.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 34.263.317	\$ 24.813.203	\$ 15.532.646	\$ 17.628.002	\$ 19.611.116	\$ 41.948.322
VNA	-\$ 34.263.317	\$ 18.466.732	\$ 8.603.197	\$ 7.266.491	\$ 6.016.324	\$ 9.577.467
VALOR RECUPERADO		\$ 18.466.732	\$ 27.069.929	\$ 34.336.420	\$ 40.352.744	\$ 49.930.211

Fuente: Elaboración propia

5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).

Cuadro 67. TIR

VPN	\$ 27.938.359
TIR	57,05%

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta que la TIR es la rentabilidad que se obtiene de una inversión, la tasa interna de retorno del proyecto es del 57,05%, superior al 23,83% en comparación con las tasas de interés del mercado financiero, es decir, la deflexión mixta. Por lo tanto, se puede concluir que el proyecto es factible desde el punto de vista económico ya que la empresa generará una rentabilidad de 5.705 pesos por cada peso invertido.

5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN) Como el valor presente neto arrojado en el cuadro es positivo, se deduce que el proyecto es viable.

Al realizarse los respectivos cálculos para el Valor Presente Neto se obtiene un valor de \$27.938.359, valor positivo que permite concluir que es viable realizar la inversión para la creación de la empresa Learning infancia en el municipio de Aguachica – Cesar.

5.8.2.3 Período de recuperación.

Cuadro 68. Periodo de recuperación

Año	Valor neto actual	Saldo	Periodo de recuperación		
0	\$ 34.263.317	\$ 34.263.317		0	AÑOS
1	\$ 24.813.203	\$ 9.450.114		1	AÑOS
2	\$ 15.532.646	\$ 6.082.532	-\$ 1.294.387	7	MESES
3	\$ 17.628.002	\$ 23.708.534	\$ 42.555	9	DIAS
4	\$ 19.611.116	\$ 43.319.650			
5	\$ 41.948.322	\$ 85.267.972			

Fuente: Elaboración propia

Siempre y cuando las condiciones estimadas y proyectadas para el proyecto se den, el monto de \$-34.263.317 se recuperará al cabo de un (1) año, siete (7) meses y dos (9) días. Es el tiempo promedio estipulado donde los flujos netos efectivos sin actualizar, cubren el monto total de la inversión de recursos propios.

5.8.2.4 Punto de equilibrio El punto de equilibrio es el punto donde las ventas se igualan a los costos totales, haciendo que la utilidad sea cero, es decir es aquel punto donde la empresa no gana, ni pierde, prediciendo desde que punto la empresa sería rentable para si identificar la cantidad de servicios o productos que se deben vender o si se debe ajustar la producción.

Cuadro 69. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Fórmula	Resultado
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	83,74%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF/(Pu-CVu)$	17.831
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 302.140.626
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	306

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 70. Punto de equilibrio Costos

CF: costos fijos	\$ 176.493.495
CV: costo variable	\$ 150.052.165
CT: costos totales	\$ 326.545.660
IT: ingreso total	\$ 360.826.830
Pu: precio unitario	\$ 16.945

CVu: costo variable unitario		\$ 7.047
VT: ventas totales		\$ 360.826.830
N: número días año		365
Capacidad utilizada año 1		21.294

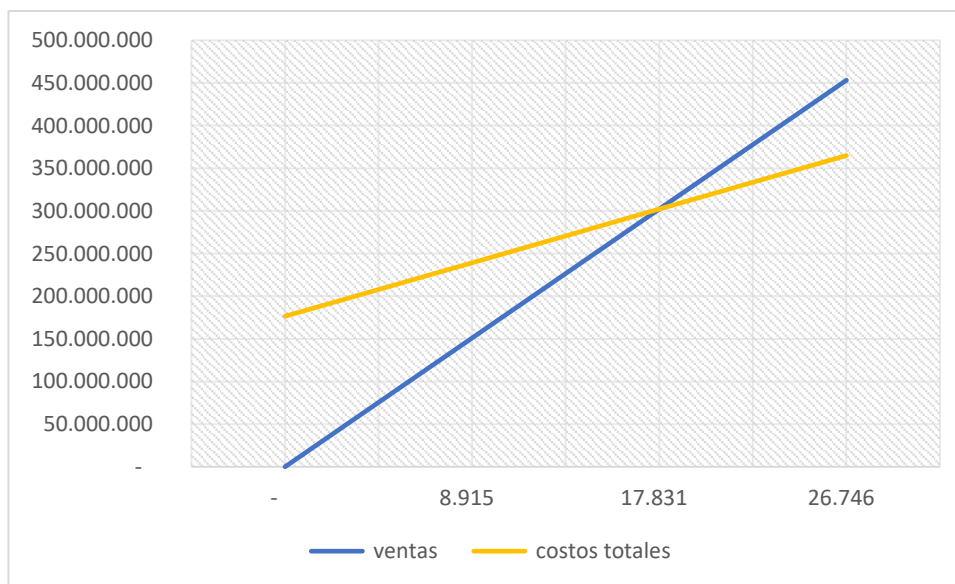
Fuente: Elaboración propia

Cuadro 71. Punto de equilibrio Ventas- Costos totales

Punto de equilibrio	-	8.915	17.831	26.746
ventas	-	151.070.311	302.140.621	453.210.932
costos fijos	176.493.495	176.493.495	176.493.495	176.493.495
costos variables	-	62.823.563	125.647.126	188.470.689
costos totales	176.493.495	239.317.058	302.140.621	364.964.184
utilidad	- 176.493.495	- 88.246.747	-	88.246.747

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17 Punto de Equilibrio



El punto de equilibrio se logra en el 83,74% de la capacidad instalada o a los 306 días del año. La empresa debe vender 17.831 unidades de la producción total de servicios para que los ingresos totales sean iguales a los costos totales de ahí en adelante comenzará a percibir utilidades. Lo que indica que para que la empresa alcance el punto de equilibrio debe vender 17.831 servicios, que representan facturación por \$302.140.626.

5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta el Decreto 957 de 2019, la empresa prestadora de servicios se clasifica dentro del tipo microempresa, dado que cuenta con un personal no superior a 10 trabajadores y con activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

6. CONCLUSIONES

- Teniendo en cuenta la investigación realizada se puede concluir que es factible realizar la inversión para la creación y puesta en marcha de la empresa Learning infancia en el municipio de Aguachica – Cesar, dado los resultados en los diferentes estudios que se observan a favor de la viabilidad:
- En el estudio de mercados los resultados revelan que el 85,16 % de los encuestados tienen la intención de buscar ayuda profesional, igualmente con una frecuencia quincenal del (66,67 %) en unas 20 veces al año aproximadas de disposición a adquirir los servicios.
- En el estudio técnico se pudo determinar una capacidad utilizada de 21.294 servicios, cantidad que permite responder a las necesidades del mercado teniendo en cuenta que se pudo establecer una demanda efectiva de 499.810 servicios al año.
- Los autores del proyecto establecieron la cultura empresarial, enfocando la misión, visión, objetivos y políticas que se basan en la implementación de los servicios nuevos incorporados en dicho nicho de mercado, teniendo en cuenta la calidad de la educación para permitir satisfacer plenamente las necesidades de los clientes.
- En el estudio financiero se determinó para la creación de la empresa una inversión inicial de \$66.496.687, se proyectaron costos y gastos necesarios para el normal funcionamiento de la empresa. Se proyectaron los estados financieros a un horizonte de 5 años y se estimaron utilidades por \$ 10.391.594 para el primer año de operaciones y de \$ 23.151.669 para el quinto año; y se calculó una tasa interna de retorno del 57,05%, un valor

presente neto de \$ 27.938.359 y un punto de equilibrio de 17.831 unidades de servicios, cifras positivas que ratifican la viabilidad del proyecto.

- Por último se debe tener en cuenta que los problemas de aprendizaje no pueden ser diagnosticados por un docente, solamente lo puede hacer un profesional en el tema, sin embargo, el docente puede contribuir a la detección de los mismos; identificar características propias de los problemas de aprendizaje, de esta manera contribuirán significativamente a que estas disminuyan o se traten a tiempo; de igual manera los problemas de aprendizaje se relacionan unos con otros, es así como un individuo puede padecer dos o más de ellos en forma simultánea y el tratarlos a tiempo lo favorecerán en todos los aspectos.

7. RECOMENDACIONES

- Concientizar a la población del Cesar sobre la educación de sus hijos y el desarrollo de sus habilidades.
- Desarrollar la capacitación de los empleados de forma periódica para que puedan desempeñar bien sus funciones lo que incide directamente en una mejor productividad de la empresa.
- Para mejorar el proceso de investigación, se pueden utilizar nuevas y mejores herramientas para facilitar la recopilación de información y ayudar a obtener información más precisa.
- Identificar nuevos servicios para abordar todos los posibles problemas de aprendizaje.
- Centrar todas las actividades de la empresa en una producción duradera y de alta calidad y en la completa satisfacción del cliente.
- Evaluar y adquirir avances tecnológicos que puedan impactar positivamente las operaciones de la empresa.
- Establecer todo tipo de comunicación con las instituciones donde acuden sus hijos para con ayuda de los docentes poder detectar un problema de aprendizaje y poder brindar un tratamiento esencial para el menor.
- Todos los seres humanos presentan niveles y ritmos de aprendizaje diferentes que están estrechamente ligados al contexto, en este sentido, los

docentes deben tener esto en cuenta antes de entrar a categorizar a los educandos.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA PADILLA, M. G. factibilidad para la creación de un centro integral de servicios de asesorías de tareas para niños y niñas de primaria en el municipio de Floridablanca. Bucaramanga: UIS, 2018.

CAMARA DE COMERCIO AGUACHICA, C. D.. *Estudio economico*. Obtenido,2020. de https://camaraaguachica.org.co/media/prensa/estudios_economicos_2020_camar_a_de_comercio_de_aguachica

CAMARA DE COMERCIO BOGOTÁ, C. D. (s.f.). *Descripción actividades economicas*, 2022 Obtenido de Codigo CIU: <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

CAJAL, A. *Historia de la educación en Colombia*,14 de Agosto de 2017. Obtenido de <https://www.lifeder.com/historia-educacion-colombia/>

DIAZ, M. A.. *Centro agroindustrial aguachica*, FEBRERO de 2004 Obtenido de file:///D:/Downloads/Aguachica_Centro_Agroindustrial_del_Cesar.pdf

GUERRERO D (30 de Enero de 2018) *LA ECONOMIA Portafolio- Mejorar la educación: fórmula de expertos para elevar más el PIB* Obtenida por <https://acortar.link/MWzcMR>

MENDOZA N. (2016). *EL HERALDO*. Obtenido de Economía: <https://www.elheraldo.co/economia/la-importancia-de-hacer-una-encuesta-236595> Portafolio. (30 de Enero de 2018). *Mejorar la educación*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/educacion-formula-para-elevar-el-pib-colombiano-513769>

NIH: Instituto Nacional de Transtornos Neurológicos y Accidentes Cerebrovasculares. (s.f.). *TRANSTORNOS NEUROLÓGICOS*. Obtenido de Problemas de aprendizaje: <https://espanol.ninds.nih.gov/es/trastornos/problemas-de-aprendizaje>

VERGARA, Eduardo s. ORTEGA. *La calidad de la educación en el Cesar al tablero*, 21 de 01 de 2019. Obtenido de El pilón: <https://elpilon.com.co/la-calidad-de-la-educacion-en-el-cesar-al-tablero/>

ANEXOS

Anexo A

ENCUESTA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

GESTIÓN EMPRESARIAL

CLIENTE _____

FECHA _____

Su opinión es importante para tratar de mejorar nuestro desempeño. La información aquí recopilada nos resultará muy útil para conocer sus valoraciones y sugerencias. Por favor, califique su grado de satisfacción en los siguientes puntos, marcando con una X.

Hijos

- Si
- No

Rango de edad del menor

- Menos de 4 años
- De 5 a 9 años
- De 10 a 14 años
- Mas de 14 años

Dada las condiciones en que desarrolla o asimila el conocimiento y conforme a la adquisición de información que debe tener un menor de edad.

¿Cree usted que está en condiciones de deducir si uno de sus hijos presenta dificultades o déficit de aprendizaje?

- a) Si
- b) No

Si ha observado en su hijo dificultades de aprendizaje. ¿cree usted conveniente buscar ayuda profesional para tratar los problemas de aprendizaje del menor?

- a) Si
- b) No

(Si responde negativamente se da por terminada la encuesta.)

¿Con que frecuencia utiliza el servicio de apoyo adicional para niños con algún tipo de problema de aprendizaje?

- a) Quincenal
- b) Mensual
- c) Trimestral
- d) Semestral
- e) Anual

¿Qué tipo de educación busca para recibir apoyo para algún niño con problemas de aprendizaje?

- a) Especial
- b) Informal

Si responde especial prosiga con la siguiente pregunta ¿En qué tipo de entidad contrata el servicio de apoyo para niños con algún tipo de problema de aprendizaje?

- a) Centro educativo
- b) Instituto
- c) Colegio
- d) Otro, ¿Cuál?

Si no responde centro educativo pase a la pregunta 6.

¿Cuánto está dispuesto a pagar por un servicio profesional que mejore las habilidades y competencias de su hijo en un tiempo determinado por el especialista?

- a) Menos de \$300.000
- b) Entre \$300.000 y \$350.000
- c) Entre \$350.001 y \$400.000
- d) Mas de \$450.000

¿Cuál es el medio de pago que prefiere para pagar este tipo de servicio?

- a) Efectivo
- b) Tarjetas
- c) Transferencias bancarias
- d) Código QR

e) Otro, ¿Cuál?

¿Dónde prefiere contratar el servicio de apoyo adicional?

a) Entidad educativa

b) Domicilio

¿Estaría dispuesto a utilizar el nuevo servicio de apoyo adicional para niños con problemas de aprendizaje?

a) Si

b) No

c) Quizás

¿Qué medio de comunicación prefiere para conocer nuevos servicios?

a) Portafolio

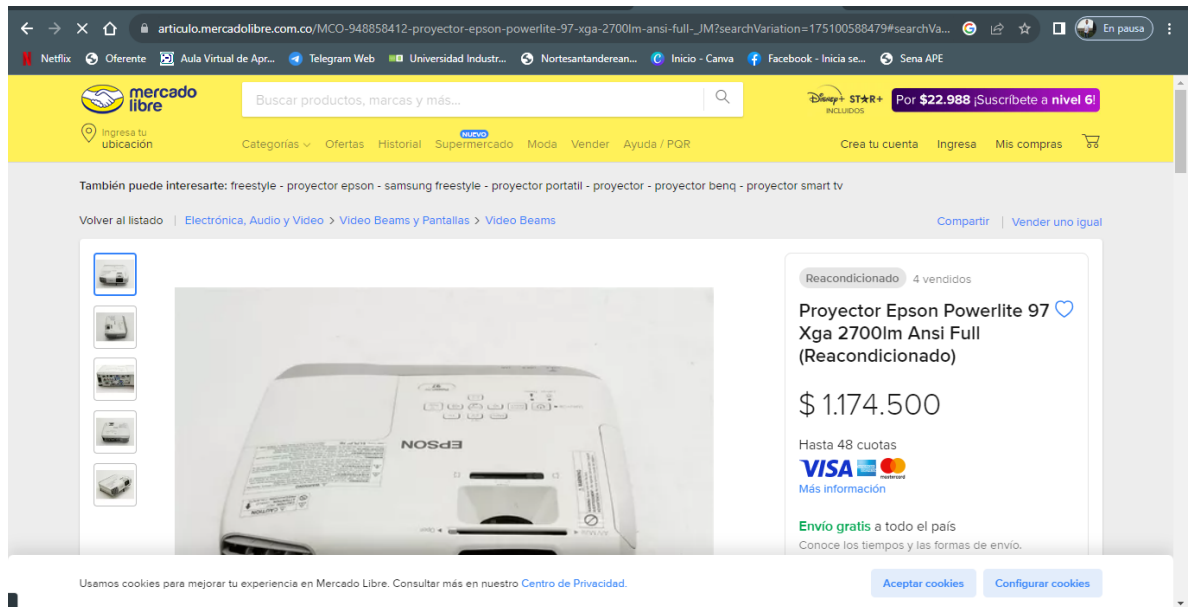
b) Radio

c) Correo electrónico

d) Redes sociales

e) Impresos

Anexo B COTIZACIÓN MERCADO LIBRE



The screenshot shows a product listing on the Mercado Libre website. The browser address bar displays the URL: articulo.mercadolibre.com.co/MCO-948858412-proyector-epson-powerlite-97-xga-2700lm-ansi-full-JM?searchVariation=175100588479#searchVa.... The page header includes the Mercado Libre logo, a search bar with the text "Buscar productos, marcas y más...", and navigation links such as "Ingresar tu ubicación", "Categorías", "Ofertas", "Historial", "Supermercado", "Moda", "Vender", and "Ayuda / PQR". A promotional banner for Disney+ STAR+ is visible with the text "Por \$22.988 ¡Suscríbete a nivel 6!". Below the header, there are recommendations for other projector models: "freestyle - proyector epson - samsung freestyle - proyector portatil - proyector - proyector benq - proyector smart tv". The main product listing is for a "Proyector Epson Powerlite 97 Xga 2700lm Ansi Full (Reacondicionado)" priced at \$1.174.500. The listing includes a "Reacondicionado" badge, "4 vendidos", and a "Hasta 48 cuotas" offer with a VISA logo. The shipping information states "Envío gratis a todo el país". At the bottom of the page, there is a cookie consent banner with "Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad." and buttons for "Aceptar cookies" and "Configurar cookies".

NOTA: Todos los equipos de oficina, computación y comunicación, maquinaria y equipo, muebles y enseres, herramientas, se efectuaron los precios a través de mercado libre.

Además se aproxima un precio de compra de materiales didácticos entre los \$800.000 pesos , de algunas utensilios necesarios, cabe resaltar que los medios electrónicos y sitios web gratuitos se le van a dar uso constante en los estudiantes de mayor edad.

listado.mercadolibre.com.co/material-didactico-niños-de-7-a-15-años#D[A:material%20didactico%20niños%20de%207%20a%2015%20años%20]

mercado libre

material didactico niños de 7 a 15 años

Disney+ STAR+ INCLUIDOS Por \$22.988 ¡Suscríbete a nivel 6!

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Material didactico niños de 7 a 15 años

101 resultados

FULL te da envío gratis
En carritos desde \$ 90.000

Envío gratis

COMPRA INTERNACIONAL
Miles de productos del mundo a tu casa

Tiendas oficiales
Solo tiendas oficiales (3)

Ordenar por Más relevantes

Material Didáctico Experimental Diy Gear Car Toy Para Niños

\$ 64.716
en 12x \$ 5.393 sin interés
Envío gratis
COMPRA INTERNACIONAL

La Granja De Zenón Libro Electrónico Un Cuento La Vaca Lola
por Monkey Market

~~\$159.900~~
\$ 95.940 40% OFF
en 36x \$ 2.665
Envío gratis **FULL**

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro [Centro de Privacidad](#).

[Aceptar cookies](#) [Configurar cookies](#)

listado.mercadolibre.com.co/material-didactico-jovenes#D[A:material%20didactico%20jovenes]

mercado libre

material didactico jovenes

Disney+ STAR+ INCLUIDOS Por \$22.988 ¡Suscríbete a nivel 6!

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Material didactico jovenes

101 resultados

FULL te da envío gratis
En carritos desde \$ 90.000

Envío gratis

COMPRA INTERNACIONAL
Miles de productos del mundo a tu casa

Categorías
Juegos y Juguetes para Bebés (43)

Ordenar por Más relevantes

Tablero Planeador Organizador Para Jóvenes

\$ 142.000
en 12x \$ 11.833 sin interés
Envío gratis
Promocionado

Zapatillas De Baloncesto Grandes Para Jóvenes Y Estudiantes.

\$ 151.921
en 12x \$ 12.660 sin interés
Envío gratis
COMPRA INTERNACIONAL
Color: Azul

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro [Centro de Privacidad](#).

[Aceptar cookies](#) [Configurar cookies](#)

listado.mercadolibre.com/material-didactico-jovenes_Desde_51_NoIndex_True

mercado libre

material didactico jovenes

Disney+ STAR+ INCLUIDOS Por \$22.988 ¡Suscríbete a nivel G!

Ingresar tu ubicación

Categorías Ofertas Historial **NUOVO** Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Material didactico jovenes

101 resultados

Ordenar por Más relevantes

FULL te da envío gratis
En carritos desde \$ 90.000

Envío gratis

COMPRA INTERNACIONAL
Miles de productos del mundo a tu casa

Categorías
Juegos y Juguetes para Bebés (43)

Material Didáctico Del Curso De Ciencias Para Estudiantes De

~~\$76.850.44~~
\$ 65.322 15% OFF
en 12x \$ 5.443 sin interés
Envío gratis
COMPRA INTERNACIONAL

Promocionado

Tablero Planeador Organizador Para Jóvenes

\$ 142.000
en 12x \$ 11.833 sin interés
Envío gratis

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro [Centro de Privacidad](#).

Aceptar cookies Configurar cookies

Anexo C Cotización implementación SG-SST



Bucaramanga, 13 de abril de 2023

Señores:
LEARNING INFANCIA

Saludo cordial

Asunto: COTIZACIÓN DISEÑO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST)

Es para nosotros muy grato tener la oportunidad de presentar el servicio de DISEÑO DE SG- SST para su empresa de acuerdo a lo establecido en el decreto 1072 de 2015 ministerio de trabajo.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Diseño y firma del SG-SST por un profesional-especialista, las actividades van encaminadas a la prevención de lesiones y enfermedades laborales causadas por las condiciones de trabajo; la técnica de trabajo consiste en desarrollar un servicio para la empresa contratante y entregar el respectivo documento cumpliendo con la normatividad vigente.

Actividad	Valor según las características de la empresa		Especificaciones
SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (SG-SST)	Empresas vinculadas con menos de 10 trabajadores	Empresas vinculadas \$1.160.000	Diseño y firma de del SG-SST por un profesional especialista y sus respectivos documentos.

Nota: Los costos de implementación los debe asumir el contratante

GRUPO GESTIONAR COLOMBIA LTDA

NIT: 900839858-9

Especialistas en análisis de riesgos, Seguros, ARL, SG-SST y finanzas, Asesoría personalizada, Contamos con el conocimiento y la experiencia para convertirnos en el mejor aliado de sus intereses



Calle 36 No 17-52 Lc 3-1 - Cel. 3114873456 Correo: gestionar.cesar@gmail.com - Bucaramanga

Anexo D Cotización impacto ambiental

San Martin, 01 de abril de 2023

Sr.
LEARNING INFANCIA

Saludo cordial

Asunto: COTIZACIÓN IMPACTO AMBIENTAL

De acuerdo a su solicitud, es grado dirigirme a ustedes con el fin de presentarles la cotización para el servicio de elaboración de un estudio de impacto ambiental para la empresa LEARNING INFANCIA

PROPUESTA TÉCNICA

El estudio de impacto ambiental (EIA) incluye lo siguiente:

- Resumen ejecutivo
- Definición, identificación y delimitación del área de influencia de los elementos afectados.
- Evaluación y caracterización del entorno de influencia
- Evaluación de procesos
- Caracterización físico-geográfica.
- Identificación de impactos ambientales
- Informe general con sus conclusiones

PROPUESTA ECONÓMICA

El estudio de impacto ambiental (EIA) tiene un valor de 870.000 pesos.

FORMA DE PAGO

Adelanto del 50% a la aceptación de cotización
Saldo de 50 % a la entrega del documento estudio de impacto ambiental (EIA)

Cta de ahorro Bancolombia: 88468799183



ALBEIRO QUINTERO MORGADO
ING. AMBIENTAL
CEL. 3052974163