

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO EDUCATIVO  
CON SERVICIOS INTEGRADOS PARA NIÑOS Y JOVENES DE EDUCACIÓN  
BÁSICA PRIMARIA Y SECUNDARIA EN EL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA**

**MÓNICA RAMÍREZ JAIMES**

**LUZ ENID PÉREZ IBARRA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL EDUCACIÓN A DISTANCIA (IPRED)  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2012**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO EDUCATIVO  
CON SERVICIOS INTEGRADOS PARA NIÑOS Y JOVENES DE EDUCACIÓN  
BÁSICA PRIMARIA Y SECUNDARIA EN EL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA**

**MÓNICA RAMÍREZ JAIMES**

**LUZ ENID PÉREZ IBARRA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Director**

**Ing. MAURICIO CARVAJAL ACELAS**

**Esp. Evaluación y Gerencia de Proyectos**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL EDUCACIÓN A DISTANCIA (IPRED)  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2012**

## **DEDICATORIA**

Este logro se lo dedico a Dios que me ilumino y me dio la fortaleza para ser constante y no desfallecer, a mis hijos por el apoyo que recibí, a mis padres especialmente a mi madre Lucila Jaimes de Ramírez que es mi apoyo incondicional y me guía para ser cada día mejor, a mis hermanos por las palabras de aliento que me dieron en todo momento. También gracias a nuestro director de proyecto Mauricio Carvajal Acelas por sus valiosos conocimientos.

**MÓNICA RAMIREZ JAIMES**

Este logro se lo debo a Dios por todas las fortalezas que me dio para salir adelante, gracias a mi madre EDY SOFIA IBARRA por los valores inculcados en la etapa de la vida, a mis hermanos por y a todas aquellas personas que me aportaron para alcanzar las metas propuestas.

Gracias al Banco Colpatria por el aporte económico, que fue fundamental para culminar mis estudios.

**LUZ ENID PÉREZ IBARRA**

## **AGRADECIMIENTOS**

Le damos gracias a Dios por permitirnos la vida, la capacidad para estudiar y alcanzar el logro de culminar los estudios universitarios.

A la universidad por brindarnos una institución con personas idóneas que nos ayudaron a la formación.

Al ingeniero Mauricio Carvajal Acelas director del proyecto, quien con su apoyo logro que se alcanzáramos los objetivos.

A nuestros padres, hijos y hermanos por el apoyo recibido ya que son el mejor regalo de Dios y por eso luchamos cada día.

A todos los docentes que hicieron posible la culminación de cada una de las asignaturas.

A nuestros compañeros de estudio por la amistad, compañerismo y el apoyo que recibimos en todo momento.

Gracias al Banco Colpatria que nos apoyo económicamente para llegar a la terminación de los estudios universitarios.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	26
1. GENERALIDADES	29
1.1 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR	29
1.1.1 Contexto Mundial	29
1.1.2 Contexto Nacional	30
1.1.3 Contexto Regional y Local	30
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	34
1.3 MARCO REFERENCIAL LEGAL	35
2. ESTUDIO DE MERCADOS	47
2.1 OBJETIVOS	47
2.1.1 Objetivo General	47
2.1.2 Objetivos específicos	47
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	48
2.2.1 Definición del servicio	48
2.2.1.1 Especificaciones del servicio	49
2.2.2 Servicios sustitutos	50
2.2.3 Servicios complementarios	51
2.2.4 Atributos Diferenciadores	51
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	53
2.3.1 Mercado Potencial	53
2.3.2 Mercado Objetivo	53
2.4 LA DEMANDA	53
2.4.1 Investigación de mercados	53
2.4.1.1 Planteamiento del problema	53
2.4.1.2 Necesidades de información	55
2.4.1.3 Ficha Técnica de la demanda	57
2.4.2 Tabulación Y Presentación Y Análisis De Resultados	60

2.4.3 Estimación de la demanda	82
2.4.4 Evolución histórica de la demanda	83
2.4.5 Proyección de la demanda	84
2.5 LA OFERTA	85
2.5.1 Estimación de la Oferta	85
2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia	86
2.5.3 Proyección de la oferta	88
2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	88
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	89
2.7.1 Estructura de los canales actuales	90
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	90
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	91
2.8 PRECIO	92
2.8.1 Análisis de precios	92
2.8.2 Estrategia de fijación de precios	93
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	93
2.9.1 Objetivos	93
2.9.2 Logotipo	94
2.9.3 Lema	95
2.9.4 Análisis de medios	95
2.9.5 Selección de medios	96
2.9.6 Estrategias publicitarias	96
2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción	96
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	97
3. ESTUDIO TÉCNICO	99
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	99
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	99
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto	99
3.1.3 Capacidad del proyecto	100
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	101

3.1.3.2 Capacidad total Instalada	102
3.1.3.3 Capacidad utilizada	102
3.2 LOCALIZACIÓN	105
3.2.1 Macro localización	105
3.2.2 Micro localización	106
3.3 INGENERIA DEL PROYECTO	110
3.3.1 Ficha técnica del servicio	110
3.3.2 Descripción técnica del proceso	111
3.3.3 Diagrama del proceso de servicio	111
3.3.4 Control de Calidad	114
3.3.5 Recursos	114
3.3.5.1 Recurso humano	114
3.3.5.2 Recurso físico	117
3.3.5.3 Recursos de insumos	119
3.3.6 Análisis de proveedores	119
3.3.7 Distribución de planta	120
3.4 CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO	124
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	125
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	125
4.1.1 Denominación, naturaleza y domicilio	125
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	127
4.2.1 Visión	130
4.2.2 Misión	130
4.2.3 Objetivos	130
4.2.4 Políticas	131
4.2.4.1 Políticas de personal	131
4.2.4.2 Políticas de Compra	132
4.2.4.3 Ventas	132
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	132
4.3.1 ORGANIGRAMA	133

4.3.2 Descripción y perfil de cargos	133
4.3.3 Asignación salarial	139
4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO	140
5. ESTUDIO FINANCIERO	142
5.1 INVERSIONES	142
5.1.1 Inversión fija	142
5.1.1.2 Muebles y enseres	142
5.1.1.4 Equipo de oficina para el área administrativa	143
5.1.1.5 Total de inversión fija	144
5.1.2 Inversión diferida	145
5.1.3 Inversión de capital de Trabajo	145
5.1.3.1 Costos de Prestación del servicio	145
5.1.3.1.2 Mano de obra directa	145
5.1.3.1.3 Costos indirectos	146
5.1.3.1.4 Insumos indirectos	146
5.1.3.1.5 Depreciación	147
5.1.3.1.5.1 Depreciación de Muebles y enseres	147
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	148
5.1.3.2.1 Depreciación de muebles y enseres, equipos de oficina	151
5.1.3.2.2 Costos de servicios básicos	152
5.1.3.2.3 Arrendamiento	152
5.1.3.2.4 Útiles y papelería	153
5.1.3.2.5 Publicidad	153
5.1.3.3 Gastos Financieros	155
5.1.3.4 Total capital de trabajo	157
5.1.4 Inversión total	158
5.1.5 Fuentes de financiación	159
5.2 COSTOS	159
5.2.1 Costos fijos	159

5.2.2 Costos Variables	160
5.3 PRECIO DE VENTA	161
5.3.1 presupuesto de ventas	161
5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	161
5.4.1 Estado de Resultados Proyectados	162
5.4.2 Flujo de Caja Proyectado	163
5.4.3 Balance General a 5 años	164
5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	166
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	167
6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	167
6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	168
6.2.1 Generación de empleo	169
6.2.2 Desarrollo Regional	169
6.2.3 Mejoramiento de la calidad de vida	169
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	170
6.3.1 Efecto sobre el ambiente natural	170
6.3.1.1 Componente atmosférico	170
6.3.1.2 Flora	170
6.3.1.3 Fauna	171
6.3.2 Políticas pro mitigación del impacto ambiental	171
6.3.3 Normatividad ambiental aplicada.	172
6.4 IMPACTO FINANCIERO	173
6.4.1 Valor presente neto	173
6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR	175
6.4.4 Análisis de las Razones Financieras	176
6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	179
7. CONCLUSIONES	181

8. RECOMENDACIONES	183
BIBLIOGRAFIA	187
ANEXOS	189

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Hijos actualmente estudiando	61
Figura 2. Número de hijos estudiando en primaria y secundaria	62
Figura 3. Nivel educativo	63
Figura 4. Dificultades de aprendizaje	64
Figura 5. Áreas de Dificultad	65
Figura 6. Acompañamiento de Asesorías	66
Figura 7. Tiempo de asesorías por semana por estudiante	68
Figura 8. Servicio de asesorías en tareas	69
Figura 9. Costo hora por asesoría que pagó	70
Figura 10. A quién ha pagado por asesoría	71
Figura 11. Inconvenientes con el servicio	72
Figura 12. Conocimiento de Centros de Apoyo en Piedecuesta	73
Figura 13. Disposición para adquirir el servicio de acompañamiento en asesorías de tareas	74
Figura 14. En qué lugar prefiere las asesorías	75
Figura 15. Preferencia de cómo le gustaría que fueran las asesorías	76
Figura 16. Disponibilidad de horarios por días	77
Figura 17. Jornada de asesorías	78
Figura 18. Disposición económica por hora de asesoría	79
Figura 19. Le gustaría recibir otros servicios	80
Figura 20. Servicios adicionales que debe tener el Centro de Apoyo Educativo	81
Figura 22. Logotipo	94
Figura 23. Mapa de localización Santander	106
Figura 24. Mapa de localización Piedecuesta	107
Figura 25. Conocimiento del servicio del Centro de Apoyo Educativo	112
Figura 27. Distribución de planta. Planos de la infraestructura del centro educativo C.A.E	121



## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Necesidades de información	56
Cuadro 2. Ficha técnica	57
Cuadro 3. Lista de conglomerados	58
Cuadro 4. Número de Hogares de Piedecuesta en estratos 3, 4 y 5	59
Cuadro 5. Elementos de la muestra	60
Cuadro 6. Proporción de barrios por estrato (distribución de la muestra)	60
Cuadro 7. Hijos actualmente estudiando	61
Cuadro 8. Números hijos tiene usted estudiando	62
Cuadro 9. Nivel educativo	63
Cuadro 10. Dificultades de aprendizaje	64
Cuadro 11. Áreas de Dificultad	65
Cuadro 12. Acompañamiento de Asesorías	66
Cuadro 13. Tiempo de asesorías por semana por estudiante	67
Cuadro 14. Servicio de asesorías en tareas	68
Cuadro 15. Costo hora por asesoría que pagó	69
Cuadro 16. A quién ha pagado por asesoría	70
Cuadro 17. Inconvenientes con el servicio	71
Cuadro 18. Conocimiento de Centros de Apoyo en Piedecuesta	73
Cuadro 19. Disposición para adquirir el servicio de acompañamiento en asesorías de tareas	74
Cuadro 20. Lugar de preferencia de las asesorías	75
Cuadro 21. Preferencia de asesorías personalizadas o en grupo	76
Cuadro 22. Disponibilidad de horarios por días	77
Cuadro 23. Jornada de asesorías	78
Cuadro 24. Disposición económica por hora de asesoría	79
Cuadro 25. Le gustaría recibir otros servicios	80

Cuadro 26. Servicios adicionales que debe tener el Centro de Apoyo Educativo	81
Cuadro 27. Estimación de la demanda en No. de estudiantes y horas	83
Cuadro 28. Evolución histórica de la demanda en el rango de edades	83
Cuadro 29. Promedio de crecimiento	84
Cuadro 30. Proyección de la demanda total (en No. De estudiantes y horas de asesoría)	85
Cuadro 31. Estimación de la oferta	86
Cuadro 32. Situación Actual oferta	87
Cuadro 33. Proyecciones de la oferta	88
Cuadro 34. Proyección de la demanda insatisfecha	89
Cuadro 35. Precios de la competencia por hora	92
Cuadro 36. Presupuesto publicidad de lanzamiento	97
Cuadro 37. Presupuesto publicidad de operación	97
Cuadro 38. Cálculo de la capacidad total diseñada x instructor	101
Cuadro 39. Capacidad diseñada vs. Demanda insatisfecha	101
Cuadro 40. Capacidad Instalada Proyectada	102
Cuadro 41. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 1	103
Cuadro 42. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 2	103
Cuadro 43. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 3	103
Cuadro 44. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 4	104
Cuadro 45. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 5	104
Cuadro 46. Comparación de la capacidad diseñada, instalada y utilizada	104
Cuadro 47. Relación de las capacidades en relación a los totales	105
Cuadro 48. Método de puntos	107
Cuadro 49. División y grados de los factores	107
Cuadro 50. Grados de cada factor	109
Cuadro 51. Puntos por zonas	109
Cuadro 52. Ficha técnica del servicio que se ofrece en la empresa	110
Cuadro 53. Recurso humano	115

Cuadro 54. Muebles y enseres para la prestación del servicio	117
Cuadro 55. Equipos de cómputo para la prestación del servicio	117
Cuadro 56. Muebles y enseres para el área administrativa	118
Cuadro 57. Equipos de oficina para el área administrativa	118
Cuadro 58 Insumos	119
Cuadro 59. Proveedores	119
Cuadro 60. Constitución de empresa	127
Cuadro 61. Funciones cargo de Junta de Socios	133
Cuadro 62. Funciones del Gerente	134
Cuadro 63. Funciones Contador	135
Cuadro 64. Funciones Secretaria Auxiliar	136
Cuadro 65. Funciones Docentes	137
Cuadro 66. Funciones Oficios Varios	138
Cuadro 67. Salarios sin incluir prestaciones	140
Cuadro 68. Muebles y enseres para la prestación del servicio	143
Cuadro 69. Equipos de cómputo para prestación del servicio	143
Cuadro 70. Muebles y enseres para el área administrativa	143
Cuadro 71. Equipos de oficina para el área administrativa	144
Cuadro 72. Total inversión fija	145
Cuadro 73. Inversión diferida	145
Cuadro 74. Presupuesto total anual de mano de obra (tutores)	146
Cuadro 75. Insumos indirectos	146
Cuadro 76. Presupuesto anual de insumos varios (insumos de aseo) de operación	146
Cuadro 77. Presupuesto de depreciación de muebles y enseres de operación	147
Cuadro 78. Presupuesto de depreciación de EQUIPOS de operación	147
Cuadro 79. Presupuesto total de depreciación	148
Cuadro 80. Presupuesto total anual de los costos operativos	148
Cuadro 81. Factor prestacional estipulado por ley (Ministerio de Trabajo) para el cálculo del costo real mensual de la mano de obra (año 2012)	148

Cuadro 82. Presupuesto de nomina personal administración y ventas (1 año)	150
Cuadro 83. Presupuesto mensual de personal administración y ventas (salario real)	150
Cuadro 84. Presupuesto anual de personal administración y ventas	151
Cuadro 85. Presupuesto de depreciación de muebles y enseres de oficina (\$)	151
Cuadro 86. Presupuesto de depreciación de EQUIPO DE OFICINA	152
Cuadro 87. Presupuesto total depreciación	152
Cuadro 88. Presupuesto de servicios públicos	152
Cuadro 89. Presupuesto arrendamiento	153
Cuadro 90. Presupuesto papelería y útiles de oficina	153
Cuadro 91. Presupuesto de publicidad de operación	154
Cuadro 92. Presupuesto de publicidad y promoción de operación	154
Cuadro 93. Presupuesto de impuestos	154
Cuadro 94. Presupuesto general de gastos de administración y ventas	155
Cuadro 95. Financiación y amortización mensual del préstamo cuotas fijas de crédito (\$)	156
Tabla 86. Financiación y amortización mensual del préstamo cuotas fijas de crédito (\$)	156
Cuadro 96. Presupuesto de capital de trabajo	157
Cuadro 97. Inversión total	158
Cuadro 98. Costos fijos totales de administración y ventas	159
Cuadro 99. Costos totales Variables	160
Cuadro 100. Proyección de los costos totales	160
Cuadro 101. Presupuesto de ventas totales	161
Cuadro 102. Estado de resultados proyectado a 5 años	162
Cuadro 103. Flujo de caja proyectado	163
Cuadro 104 Balance General proyectado a 5 años	164
Cuadro 105. Punto de equilibrio proyectado	168
Cuadro 106. Valor presente neto	174
Cuadro 107. Tasa de oportunidad	175

Cuadro 108. Periodos de recuperación	176
Cuadro 109. Razón Corriente	177
Cuadro 110. Nivel de endeudamiento	177
Cuadro 111. Rotación de Activos totales	178
Cuadro 112. Margen bruto de ganancias	179
Cuadro 113. Margen neto de ganancias	179

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
ANEXO A. ENCUESTA DIRIGIDA A HOGARES QUE TIENEN NIÑOS Y JOVENES DE 5 Y 19 AÑOS DE LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5 DE ESCUELAS Y COLEGIOS DEL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA.	190

## GLOSARIO

**ASESORIAS:** Es una consultoría que brinda soluciones de comunicación a la medida, para conseguir resultados eficaces y sostenibles para sus clientes.

**AMBIENTAL:** Este concepto remite a la preservación y cuidado, una actitud de apreciación, respeto y conservación del medio físico natural.

**AMORTIZACIÓN:** Recuperación o compensación de los fondos invertidos en alguna empresa.

**CAPACIDAD INSTALADA:** Es la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.

**CAPACIDAD DISEÑADA:** Corresponde al máximo nivel posible de producción con el que son diseñados los equipos.

**CAPACIDAD UTILIZADA:** Se utiliza y se mide en porcentaje se es aconsejable que las empresas.

**DEPRECIACIÓN:** Disminución del valor o precio de algo, ya con relación al que antes tenía.

**ENCUESTA:** Es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se le realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

**FAMILIA:** Es un grupo social que varía según la sociedad en la cual se encuentra pero va a ser un reproductor fundamental de los valores de una sociedad.

**JOVENES:** Se aplica a la persona que está en el periodo situado entre la adolescencia y la edad adulta.

**NIÑOS:** Es un ser humano que aún no ha alcanzado la pubertad.

**ORGANIGRAMA:** Es la representación gráfica de la estructura de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas.

**PEDAGOGÍA:** Es una disciplina encaminada a la orientación, y guía de los aprendizajes y saberes que debe adquirir un ser humano para poder actuar y formar parte de una sociedad.

**PRECIO:** Valor del servicio ofrecido por los competidores.

**PERIODO DE RECUPERACIÓN:** Es el tiempo promedio en que los flujos netos cubren el monto de la inversión.

**TAREAS ESCOLARES:** Son trabajos extractados que el profesor destina a sus alumnos a corto, mediano o largo plazo.

**TIR:** Tasa interna de retorno

**TUTOR:** Es la persona capacitada y con cualidades ético, morales y espirituales capaz de sintonizar con los alumnos y acompañarlos y guiarlos hacia el desarrollo y práctica de valores y actitudes positivas que fortalezcan su vida personal y social futura.

**VPN:** Valor presente neto.

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS PARA NIÑOS Y JOVENES DE EDUCACIÓN BÁSICA PRIMARIA Y SECUNDARIA EN EL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA\*.

**AUTOR(ES):** MÓNICA RAMIREZ JAIMES  
LUZ ENID PÉREZ IBARRA\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Asesorías, tutorías, educación primaria, secundaria y servicios académicos integrados.

### DESCRIPCIÓN

El objetivo principal de este proyecto es realizar un estudio para determinar la factibilidad de crear un Centro de Apoyo Educativo con Servicios Integrados en el Municipio de Piedecuesta.

En el estudio de mercados realizado se determinó la necesidad de crear el centro de apoyo educativo y asesorías en tareas para niños y jóvenes entre 5 a 19 años de educación básica primaria y secundaria en el municipio de piedecuesta, contando con instalaciones acordes para la prestación del servicio, tutores calificados en cada área, logrando de esta manera mejores calificaciones académicas y familias más satisfechas.

El centro de apoyo educativo cuenta con un mercado objetivo que son los estratos 3,4 y 5 del Municipio de piedecuesta a los cuales se les realizó una encuesta para conocer los gustos, preferencias y las necesidades de las familias piedecuestana, logrando de esta manera resultados positivos para la puesta en marcha de dicho proyecto.

Se realizó el estudio técnico que determinó el tamaño óptimo del Centro de Apoyo Educativo, los equipos y el personal idóneo para la prestación del servicio. En el estudio administrativo, se tuvo en cuenta la constitución de la empresa, el personal, las funciones de cada uno de ellos y la asignación salarial.

En la parte financiera se determinó el monto de los ingresos que se requieren para la puesta en marcha del proyecto, los costos totales de la operación de la empresa, la tasa interna de retorno y las utilidades esperadas proyectadas a 5 años.

A través de este proyecto se busca generar empleo, mejorar la calidad de vida de los estudiantes de primaria y secundaria del Municipio de Piedecuesta, generar utilidades para los socios del proyecto, integrar las normas ambientales, de responsabilidad social y así lograr el buen funcionamiento de la empresa.

---

\* Trabajo de Grado

\*\* Universidad Industrial de Santander. Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director Mauricio Carvajal Acelas.

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY TO CREATE AN EDUCATIVE SUPPORT CENTER WITH INTEGRATED SERVICES FOR CHILDREN AND YOUNG POPULATION IN ELEMENTARY AND HIGH SCHOOL EDUCATION IN THE CITY OF PIEDECUESTA.\*

**AUTHOR:** MÓNICA RAMIREZ JAIMES  
LUZ ENID PÉREZ IBARRA\*\*

**KEY WORDS:** Consultancies, tutorials, elementary education, high school education, integrated academic services

### DESCRIPTION

The main objective of this Project is to realize a study to determine the feasibility to create an Educative Support Center with Integrated Services for Children and Young Population in Elementary and High School Education in the City of Piedecuesta.

In the market research made, it was determined the necessity to create an educative support center and home works consultancies for children and Young population from 5 to 19 years old in elementary and high school education in the city of Piedecuesta. Infrastructure will be offered to offer the services, guidance persons qualified in each area; in this way the students will obtain better academic qualifications and so families more satisfied.

The educative support center will focus in a target market; they are stratum 3, 4 and 5 of the City of Piedecuesta. To those a poll was realized to be able to understand the preferences and necessities of the families of Piedecuesta; positive results were obtained to start the mentioned project.

A technical study was made and determined the optimal size of the Educative Support Center, equipment and the ideal personnel to offer the service. In the administrative study includes the constitution of the company, the personnel, their functions and their respective salary.

In the financial area it was determined the amount of the income required to start the project, the total costs managing the company, their internal rate of return and the expected profits for the next 5 years.

Through this project employment will be generated, improve the quality of life on the elementary and the high school students in the City of Piedecuesta, obtain profits to all the project's partners, include environmental standards, social responsibility and so obtain a good and excellent operation of the company

---

\* Degree work

\*\* Universidad Industrial de Santander. Institute of Regional and Distance Education. Business Management. Director Mauricio Carvajal Acelas

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad se puede observar que los niños y jóvenes diariamente están inmersos en una sociedad que está en constante contacto con instituciones educativas y sociales, las cuales juegan un rol importantísimo en la formación de estos jóvenes.

La familia, la escuela, los medios de comunicación y la sociedad son algunas de las grandes instancias formadoras de conductas y valores que influyen en el proceso educativo de los alumnos.

Por tal motivo estas instituciones deben tomar en cuenta que son las grandes guadoras y que tienen como prioridad llevar a cabo el proceso educativo con un nivel óptimo para que la educación sea realmente excelente y significativa para los niños y jóvenes estudiantes.

La investigación preliminar permitió descubrir que los niños y jóvenes pasan gran parte de su tiempo después de su horario habitual de estudio en internet, chateando, o con los amigos y no conciben la tarea como parte importante y divertida de sus actividades fuera del colegio. Normalmente no tienen un hábito de estudio que les ayude a formarse y proyectarse hacia una sociedad de convivencia y progreso.

Es bien sabido también que en nuestro entorno la delincuencia juvenil, la drogadicción, las pandillas, el alcoholismo, la prostitución y otros problemas de nuestra sociedad, son consecuencia de la falta de atención a los niños y jóvenes por parte de sus padres y la carencia de un aprovechamiento del tiempo libre.

El ofrecer una alternativa educativa integral y de mayor probabilidad de éxito académico ha motivado la apertura del Centro de Apoyo Educativo, el cual está en

capacidad de ofrecer un servicio de apoyo educativo integral.

El propósito de este Centro de Apoyo Educativo es contribuir a la formación integral de niños y jóvenes entre los cinco y diecisiete años de edad, encontrando el acompañamiento para cumplir y preparar las evaluaciones en un ambiente tranquilo y seguro creando en los niños y jóvenes hábitos de estudio, reforzando y nivelando las áreas académicas y construyendo su proyecto de vida motivando al estudiante al trabajo en equipo.

El Centro de Apoyo Educativo contará con un grupo complementario de profesionales que apoyarán el desarrollo de los niños si fuese necesario en áreas como son Psicología, Terapia Ocupacional y de Lenguaje.

En el estudio de mercado se busca comprender y explicar las variables de demanda y oferta, además de identificar los objetivos del estudio con el fin de analizar y comprender las etapas de mercado a través del uso de métodos que identifiquen una demanda actual y futura, además de ello se tienen en consideración otras variables tales como: precios, canales de prestación del servicio, publicidad y demás que se requiera en la vida útil del proyecto, con el fin de establecer las posibilidades reales que tendrá la prestación del servicio en el mercado.

El estudio técnico permite definir el tamaño y la localización del proyecto, así como el proceso de prestación del servicio y las tecnologías que se van a utilizar. En este orden de ideas, en secuencia lógica, una vez se ha definido el servicio y las cantidades anuales a ofrecer, en el estudio técnico se deben resolver interrogantes tales como: ¿cómo ofrecer el servicio?, ¿qué se necesita para ofrecerlo?, ¿cuánto se necesita anualmente?, ¿cuánto costará el montaje del proyecto?, además de establecer una capacidad máxima en atención anual. Para elaborar el estudio técnico es indispensable contar con la información cuantitativa y cualitativa

resultante del estudio de mercados.

En el estudio Administrativo y legal, se aborda un axioma que implica el arte de desarrollar proyectos es el que los objetivos del proyecto deben estar alineados con la misión y el plan estratégico de la organización, es decir, que apunten al cumplimiento de los objetivos estratégicos de ella, y en función de ellos definir la estructura organizacional optima, cumpliendo con el paradigma según el cual la estructura sigue a la estrategia. Así mismo se debe atender la cultura y el clima organizacional de la organización, en cuanto a la responsabilidad, la participación, la delegación, la flexibilidad, la comunicación, la negociación y el liderazgo, necesarios para la ejecución del proyecto y que le permita cumplir, como ya se dijo con las condiciones de alcance, tiempo, costo y calidad deseados.

El estudio financiero busca determinar el monto total de las inversiones que se deberán efectuar para la ejecución del proyecto, y cuantificar todos los ingresos y egresos que se obtendrán durante su periodo de vida útil, los cuales se muestran en un flujo de fondo. En este estudio también se define la forma como se van a financiar las inversiones.

En la evaluación del proyecto se establece su probable comportamiento para determinar su mayor o menor conveniencia desde tres puntos de vista; el financiero, económico, social y ambiental. En la evaluación financiera se permite ver los pros y los contras que presenta el proyecto para los inversionistas, está basado en los flujos monetarios que recibe o desembolsa el proyecto. En la evaluación económica se determina la rentabilidad del proyecto desde el punto de vista del conjunto de la economía, con la finalidad de medir el efecto de este sobre la economía del país o de la región. La evaluación social complementa la evaluación económica, agregando juicios sobre el valor de metas que son deseables por su impacto sobre la sociedad como una totalidad.

## 1. GENERALIDADES

En el ámbito de la sociedad Colombiana existen preocupaciones importantes en torno a la educación y su función para el desarrollo social, económico, político y cultural. La falta de apoyo de los padres y motivación en la etapa escolar es determinante para el desempeño escolar, ya que la familia es un vínculo muy importante para que el estudiante desarrolle todas sus capacidades. Los padres son los encargados de proporcionarle al niño amor, protección, educación, bienestar, salud etc. En ese afán actual de buscar las mejores condiciones económicas posibles o por el simple hecho de prestar más atención en diversos factores externos, los padres suelen descuidar cada uno de los aspectos mencionados. Esto también trasciende en el ámbito educativo, ya que desde el momento que el niño comienza su formación básica, los padres pueden llegar a traspasar la responsabilidad de la formación académica exclusivamente a la institución educativa.

### 1.1 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR

La Educación es un proceso bastante complejo de formación permanente, personal, cultural y social, que implica una gran responsabilidad y se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, en la búsqueda de la calidad de la Educación, es importante identificar y cualificar todos los procesos que contribuyan a la realización plena del individuo y a la satisfacción de las necesidades e intereses de la comunidad.

**1.1.1 Contexto Mundial.** Se evidencia actualmente que hay un proceso de globalización, que se caracteriza por la universalización de patrones de vida y de consumo propios de los países económicamente más desarrollados, que constituyen referentes para la mayoría de los seres humanos. La educación en tiempos modernos se ha vuelto uno de los principales motores del desarrollo

global, el reto que presenta la educación ya no es como antaño, ahora el reto consiste en generar e innovar las teorías del aprendizaje en virtud de un mundo que ha cambiado vertiginosamente, en los últimos tiempos. El reto de los gobiernos de los distintos países, es incorporar las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación a los procesos productivos que aceleren el desarrollo tanto nacional, como internacional y local, las prioridades de casi todos los países se han volcado hacia la educación de su población, viendo esta la oportunidad de muchos para avanzar hacia el desarrollo. La educación se encuentra ante un nuevo paradigma , enfrentando el reto de responder no solo a las necesidades económicas de los individuos que se desarrollan en sociedad, sino también a la responsabilidad que tiene para con la sociedad de formar persona críticas y reflexivas que den respuesta a los grandes problemas ocasionados por el mismo fenómeno globalizador.

**1.1.2 Contexto Nacional.** En el contexto Nacional, bajo el marco Constitucional y los desarrollos legales posteriores, especialmente con la Ley General de Educación, el país ha ido avanzando en la consolidación de procesos en los campos administrativos y pedagógicos desde el ámbito institucional hasta el nivel nacional, de tal modo que son notables los cambios conceptuales y procedimentales que se reflejan en las nuevas actitudes adoptadas por los actores participantes en el desarrollo educativo. Si examinamos el nuevo rol que han asumido los padres de familia y los demás miembros de la comunidad educativa local en el quehacer de la escuela como formadora de los niños y jóvenes, observamos una creciente y dinámica participación, lo que demuestra la responsabilidad frente a la educación como un gran reto constante que involucra no solamente a los administradores, sino que debe ser una permanente preocupación-acción de la sociedad en su conjunto.

**1.1.3 Contexto Regional y Local.** En el contexto Regional. La sociedad Santandereana se halla comprometida con la construcción de formas superiores

de existencia, donde se hayan superado los problemas que aquejan a grandes sectores de nuestra población y principalmente los que propician la baja autoestima, la pérdida de la identidad, la discriminación, la pauperización, el desaliento. Frente a ello, el departamento demanda una educación signada por valores, afincada en nuestra realidad, orientada al mejoramiento de la calidad de vida y al desarrollo de la región y del país. En particular, la sociedad demanda de la Educación Inicial una atención prioritaria a las necesidades de los niños y jóvenes en proceso de crecimiento e inserción en la vida familiar y comunal.

Como parte de su compromiso con la totalidad de la población nacional, la Educación Inicial debe tomar en cuenta las necesidades de los niños y jóvenes, para contribuir, juntamente con las demás instituciones y sectores de la sociedad, a la satisfacción de las mismas.

En el contexto Local, en el Municipio de Piedecuesta a través de la secretaria de Educación se proyecta ampliar la prestación del servicio a 24.400 niños y jóvenes matriculados en colegios oficiales, como también ampliar en 57 nuevos cupos la cobertura educativa en niños y jóvenes mediante la contratación del servicio educativo con instituciones privadas.

El ofrecer una alternativa educativa integral y de mayor probabilidad de éxito académico ha motivado la apertura del Centro de Apoyo Educativo, el cual está en capacidad de ofrecer un servicio de apoyo educativo integral.

El proyecto se plantea para desarrollarse en el Municipio de Piedecuesta.

Algunos de los factores y actividades que influyen en la realización del proyecto son: factores sociales, económicos, financieros, políticos, legales, constitucionales, ambientales entre otros; los cuales están basados en actividades educativas, psicológicas, recreativas, deportivas, culturales, de capacitación, etc.

Mediante estas actividades se quiere rescatar los Valores y Principios para la convivencia y el buen vivir dentro de la familia, la comunidad y la sociedad con el ánimo irrestricto de fortalecer el tejido social del entorno al que pertenecen los estudiantes seleccionados y sus núcleos familiares, ya que serán ellos los encargados de multiplicar su experiencia con actividades dirigidas y coordinadas por el Centro de Apoyo Escolar.

Con el recaudo de los recursos, El Centro de Apoyo Escolar podrá ofrecer una estructura física y logística apropiada que ofrezca un ambiente sano para los niños y niñas que se beneficiaran de las actividades programadas por El Centro de Apoyo Escolar.

En relación al mercado objetivo, Piedecuesta cuenta con un gran número de colegios oficiales y privados entre los que se encuentran:

### **Oficiales**

- Escuela Normal Superior de Piedecuesta
- Colegio de La Presentación
- Centro de Comercio
- Colegio Humberto Gómez Nigrinis
- Colegio Municipal Carlos Vicente Rey
- Colegio Nuestra Señora de la Buena Esperanza
- Instituto Valle Del Rio de Oro

- Colegio Cabecera del Llano
- Colegio Departamental Balbino García
- Colegio Víctor Félix Gómez Nova
- Instituto Luis Carlos Galán Sarmiento
- Instituto de Promoción Social.

### **Privados**

- Instituto pedagógico Crecer y Construir
- Centro Pedagógico La Candelaria
- Centro Sicopedagógico Celestin Freinet
- Colegio Domingo Savio
- Colegio José Ignacio Zabala
- Corporación Técnica Cedefoc
- Colegio Luis Enrique Figueroa Rey
- Colegio Centro de Orientación Infantil
- Colegio Juan José Rondón

- Colegio Mi Pequeño Emperador
- Colegio Juan Luis Gonzaga <sup>1</sup>

Por otra parte según estadísticas del DANE, El Municipio de Piedecuesta ofrece oportunidades que justifican el montaje del Centro Educativo, en relación a la demanda. Se destacan:

- **Hogares con Actividad Económica.** El 8,8 % de los hogares de Piedecuesta tiene actividad económica en sus viviendas.
- **Hogares Según número de personas.** Aproximadamente el 66,3% de los hogares de Piedecuesta tiene cuatro o menos personas.
- **Asistencia Escolar.** El 38,3% de la población de 3 a 5 años asiste a un establecimiento educativo formal, así mismo el 93,4 % de la población de 6 a 10 años y el 81,9 % de la población de 11 a 17 años.
- **Nivel Educativo.** El 40,4% de la población residente en Piedecuesta, ha alcanzado el nivel básico primario, el 33,5% secundaria, el 5,1% ha alcanzado el nivel profesional y el 0,9 % ha realizado estudios de especialización, maestría o doctorado. La población residente sin ningún nivel educativo es el 8,7%.

## 1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

El proyecto se plantea para desarrollar en el Municipio de Piedecuesta, Departamento Santander.

El Municipio de Piedecuesta se encuentra a 17 km de Bucaramanga, formando

---

<sup>1</sup> [www.alcaldiadepiedecuesta.gov.coms](http://www.alcaldiadepiedecuesta.gov.coms) [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

parte de su área metropolitana. Su extensión territorial es de 344 kilómetros cuadrados; observamos una alterada geografía que nos ofrece un sinnúmero de valles, mesetas, montañas.

Fundada el 26 de Julio de 1776 por el Presbítero José Ignacio Zabala. Piedecuesta cuenta con 135.000, habitantes y limita por el norte con Tona y Floridablanca. Por el sur con Guaca, Cepita, Aratoca y Los Santos. Por el Oriente Santa Bárbara. Por el Occidente con Girón.

Es un Municipio productor de agua, allí nacen tres ríos, Oro, Hato, Manco y 12 quebradas.

De los cuatro Municipios que conforman el Área Metropolitana de Bucaramanga, Piedecuesta es el de mayor influencia urbanística y de desarrollo.

La Agricultura es el principal pilar de la economía de Piedecuesta, debido a la variedad del relieve y a los pisos térmicos.

Por su ubicación en la Cordillera Oriental, Piedecuesta es un municipio productor de agua. Aquí nacen 3 ríos: Oro, Hato y Manco y 12 quebradas.

La ciudad de Piedecuesta se encuentra dividida en barrios, urbanizaciones, conjuntos residenciales, e incluso condominios residenciales en las áreas rurales semiurbanas, que en total suman 192 divisiones territoriales. A los cuales se agregan diez "barrios" no legalizados ni reconocidos por la Administración Municipal.

### **1.3 MARCO REFERENCIAL LEGAL**

El Centro de Apoyo Educativo se rige bajo la ley General de Educación,

fundamentada en la Ley 115 de 1994 y la ley 60 de 1993, y demás decretos reglamentarios.

La ley general de educación expedida por el congreso de la republica decreta en su Capítulo II Educación no formal. En el artículo 36 define la educación no formal que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de esta ley.

Se debe tener en cuenta las licencias requeridas, los permisos, las leyes sobre zonificación, el régimen tributario que debe reportar y otros reglamentos que varían de acuerdo al programa a desarrollar y de los cambios esporádicos en la normatividad de la ciudad. Es importante consultar los planes de ordenamiento territorial del Municipio de Piedecuesta y en las oficinas de planeación municipal.

Mantener la matricula mercantil vigente en la cámara de comercio con los requisitos exigidos para la creación del centro de apoyo educativo, las cuales son personas jurídicas capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representadas judicial y extrajudicialmente, nacen por voluntad de los asociados en virtud del derecho constitucional de asociación o por libertad de disposición de los bienes de los particulares, para la realización del beneficio comunitario.

Tramitar el número de Identificación tributaria (NIT.), el cual es asignado por la DIAN, necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales.

Escoger cuidadosamente los empleados y la formalización laboral de la empresa para garantizar una adecuada atención al trabajador y a su familia en todos los aspectos relacionados con la salud, recreación, capacitación y subsidios monetarios.

Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horarios, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del municipio de Piedecuesta, cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales y de seguridad

Todas las normas, reglamentos, políticas, procedimientos, estatutos y demás que se establezcan en la fundación.

A continuación se hace énfasis en los artículos más importantes sobre la ley general de educación que rige principalmente nuestra fundación.

Ley General de Educación  
(Ley 115 de 1994)

*Artículo 1.- Objeto de la ley*

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.

La presente Ley señala las normas generales para regular el Servicio de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Se fundamenta en los principios de la Constitución Política sobre el derecho a la educación que tiene toda persona, en las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra y en su carácter de servicio público.

De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, define y desarrolla la organización y la prestación de la educación formal en sus niveles preescolar, básica (primaria y secundaria) y media, no formal e informal, dirigida a niños y jóvenes en edad escolar, a adultos, a campesinos, a grupos étnicos, a personas

con limitaciones físicas, sensoriales y psíquicas, con capacidades excepcionales, y a personas que requieran rehabilitación social.

#### *Artículo 2.- Servicio Educativo*

El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación.

#### *Artículo 3.- Prestación del Servicio Educativo*

El servicio educativo será prestado en las instituciones educativas del Estado. Igualmente los particulares podrán fundar establecimientos educativos en las condiciones que para su creación y gestión establezcan las normas pertinentes y la reglamentación del Gobierno Nacional.

De la misma manera el servicio educativo podrá prestarse en instituciones educativas de carácter comunitario, solidario, cooperativo o sin ánimo de lucro.

#### *Artículo 4.- Calidad y Cubrimiento del Servicio*

Corresponde al Estado, a la sociedad y a la familia velar por la calidad de la educación y promover el acceso al servicio público educativo, y es responsabilidad de la Nación y de las entidades territoriales, garantizar su cubrimiento.

#### *Artículo 5.- Fines de la Educación*

De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, la educación se desarrollará atendiendo a los siguientes fines:

1. El pleno desarrollo de la personalidad sin más limitaciones que las que le imponen los derechos de los demás y el orden jurídico, dentro de un proceso de formación integral, física, psíquica, intelectual, moral, espiritual, social, afectiva, ética, cívica y demás valores humanos;
2. La formación en el respeto a la vida y a los demás derechos humanos, a la paz, a los principios democráticos, de convivencia, pluralismo, justicia, solidaridad y equidad, así como en el ejercicio de la tolerancia y de la libertad;
3. La formación para facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación;
4. La formación en el respeto a la autoridad legítima y a la ley, a la cultura nacional, a la historia colombiana y a los símbolos patrios;
5. La adquisición y generación de los conocimientos científicos y técnicos más avanzados, humanísticos, históricos, sociales, geográficos y estéticos, mediante la apropiación de hábitos intelectuales adecuados para el desarrollo del saber;
6. El estudio y la comprensión crítica de la cultura nacional y de la diversidad étnica y cultural del país, como fundamento de la unidad nacional y de su identidad;
7. El acceso al conocimiento, la ciencia, la técnica y demás bienes y valores de la cultura, el fomento de la investigación y el estímulo a la creación artística en sus diferentes manifestaciones;

8. La creación y fomento de una conciencia de la soberanía nacional y para la práctica de la solidaridad y la integración con el mundo, en especial con Latinoamérica y el Caribe;

9. El desarrollo de la capacidad crítica, reflexiva y analítica que fortalezca el avance científico y tecnológico nacional, orientado con prioridad al mejoramiento cultural y de la calidad de la vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución a los problemas y al progreso social y económico del país;

10. La adquisición de una conciencia para la conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente, de la calidad de la vida, del uso racional de los recursos naturales, de la prevención de desastres, dentro de una cultura ecológica y del riesgo y la defensa del patrimonio cultural de la Nación.

11. La formación en la práctica del trabajo, mediante los conocimientos técnicos y habilidades, así como en la valoración del mismo como fundamento del desarrollo individual y social;

12. La formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención integral de problemas socialmente relevantes, la educación física, la recreación, el deporte y la utilización adecuada del tiempo libre.

13. La promoción en la persona y en la sociedad de la capacidad para crear, investigar, adoptar la tecnología que se requiere en los procesos de desarrollo del país y le permita al educando ingresar al sector productivo.

#### *Artículo 7.- La familia*

A la familia como núcleo fundamental de la sociedad y primer responsable de la

educación de los hijos, hasta la mayoría de edad o hasta cuando ocurra cualquier otra clase o forma de emancipación, le corresponde:

- a. Matricular a sus hijos en instituciones educativas que respondan a sus expectativas, para que reciban una educación conforme a los fines y objetivos establecidos en la Constitución, la ley y el Proyecto Educativo Institucional;
- b. Participar en las asociaciones de padres de familia;
- c. Informarse sobre el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos, y sobre la marcha de la institución educativa, y en ambos casos, participar en las acciones de mejoramiento;
- d. Buscar y recibir orientación sobre la educación de los hijos;
- e. Participar en el Consejo Directivo, asociaciones o comités, para velar por la adecuada prestación del servicio educativo;
- f. Contribuir solidariamente con la institución educativa para la formación de sus hijos.
- g. Educar a sus hijos y proporcionarles en el hogar el ambiente adecuado para su desarrollo integral.

#### *Artículo 8.- La sociedad*

La sociedad es responsable de la educación con la familia y el Estado. Colaborará con éste en la vigilancia de la prestación del servicio educativo y en el cumplimiento de su función social.

La sociedad participará con el fin de:

- a. Fomentar, proteger y defender la educación como patrimonio social y cultural de toda la Nación.
- b. Exigir a las autoridades el cumplimiento de sus responsabilidades con la educación.
- c. Verificar la buena marcha de la educación, especialmente con las autoridades e instituciones responsables de su prestación.
- d. Apoyar y contribuir al fortalecimiento de las instituciones educativas;
- e. Fomentar instituciones de apoyo a la educación.
- f. Hacer efectivo el principio constitucional según el cual los derechos de los niños prevalecen sobre los derechos de los demás.

*Artículo 9.- El Derecho a la Educación*

El desarrollo del derecho a la educación se regirá por ley especial de carácter estatutario.

*Artículo 23.- Áreas Obligatorias y Fundamentales*

Para el logro de los objetivos de la educación básica se establecen áreas obligatorias y fundamentales del conocimiento y de la formación que necesariamente se tendrán que ofrecer de acuerdo con el currículo y el Proyecto Educativo Institucional.

Los grupos de áreas obligatorias y fundamentales que comprenderán un mínimo del 80% del plan de estudios, son los siguientes:

1. Ciencias naturales y educación ambiental.
2. Ciencias sociales, historia, geografía, constitución política y democracia.
3. Educación artística.
4. Educación ética y en valores humanos.
5. Educación física, recreación y deportes.
6. Educación religiosa.
7. Humanidades, lengua castellana e idiomas extranjeros.
8. Matemáticas.
9. Tecnología e informática.

Parágrafo: La educación religiosa se ofrecerá en todos los establecimientos educativos, observando la garantía constitucional según la cual, en los establecimientos del Estado ninguna persona podrá ser obligada a recibirla.

ANTE CAMARA DE COMERCIO:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.

3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).

4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

#### ANTE LA NOTARIA:

1. Escritura Pública. (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del Registro)

Tener en Cuenta: Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constituirse.

#### ANTE LA DIAN:

1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario).

2. Obtención del NIT (Numero de Identificación Tributaria).

#### ANTE LA SECRETARIA DE HACIENDA DE LA ALCALDIA:

1. Registro de Industria y Comercio.

2. Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

NOTA: Los trámites de DIAN y Secretaria de Hacienda, se pueden realizar en el caso de algunas ciudades directamente en la Cámara de Comercio.

Como conclusión debo decir que este artículo está compuesto por mis opiniones personales y trabajo investigativo, y sé que les servirá como referencia y punto de

partida para crear sus empresas, pero les recomiendo asesorarse, porque cada caso particular tiene variables y además estos procedimientos pueden variar en las diferentes ciudades.

#### MARCO JURIDICO:

- Código de Comercio Colombiano, Libro Segundo, artículo 98 y subsiguientes.
- Ley 80 de 1993 artículo 7 Parágrafo 3°.
- Ley 222 de 1995.
- Ley 1014 del 26 de enero 2006.
- Decreto 4463 del 15 de diciembre de 2006.
- Estatuto Tributario artículo 79.
- Estatuto tributario. Artículo 555-2. Establece el registro único tributario (RUT).
  - a) Decreto Ministerio de Hacienda 2788 del 31/08/2004. Inscripción en el registro Único Tributario, RUT.
  - b) Ley 633 de 2000. Art. 26, Art 34, Decretos 400 y 401 de 1999: Impuesto del Valor Agregado.
  - c) Artículo 468 del Estatuto Tributario Nacional fija la tarifa general del IVA.

- d) Estatuto Tributario. Artículo 22: Entidad exenta de toda clase de impuestos, tasas, contribuciones y gravámenes nacionales, departamentos y municipales. Ley 30 de 1992. Artículo 92: No responsabilidad de facturar el IVA.
- e) Ley 590 de financiación empresarial.
- f) La ley 50 de 1990 hace parte del derecho laboral colombiano. En ella se introducen reformas al código sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones alrededor de las relaciones laborales y la seguridad social en Colombia.
- g) Decreto 3466 de 1982, por el cual se dictan normas relativas a la idoneidad, la calidad, las garantías, las marcas, las leyendas, las propagandas y la fijación de publica de precios de bienes y servicios, la responsabilidad de sus productores, exportadores y proveedores, y se dictan otras disposiciones.
- h) Circular única título IV, Promoción y Control de Normas Técnicas.
- i) Ley 1014 de 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento.
- j) Ley General de Educación (Ley 115 de 1994).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co).

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Realizar una investigación de mercados con el fin de evaluar a través del análisis de la demanda, oferta, estrategias de distribución, precios, aprovisionamiento, publicidad y promoción, si existen condiciones favorables de mercado en el Municipio de Piedecuesta, para el montaje de un Centro de Apoyo Educativo que preste los servicios de asesorías educativas y servicios complementarios como: apoyo psicopedagógico y actividades lúdico deportivas, dirigidas a los niños y jóvenes de este municipio.

#### 2.1.2 Objetivos específicos.

- Cuantificar la demanda real de estudiantes para el montaje del Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta, a través del análisis de las características y requerimientos de los padres de familia que actualmente requieren el servicio de asesorías y acompañamiento en el proceso educativo de sus hijos.
- Determinar la oferta del mercado, a través de la consulta de fuentes primarias y secundarias, determinando el grado de competencia en el sector, sus fortalezas y debilidades.
- Identificar los canales de comercialización más adecuados para hacer llegar en forma efectiva el servicio a los niños y jóvenes del Municipio de Piedecuesta, a través del estudio de las mejores formas de comercialización existentes en el mercado de tal forma que se brinde un servicio oportuno y de calidad.
- Identificar los precios de referencia para el proyecto, a través del análisis

comparativo de los precios a los cuales actualmente prestan el servicio profesores particulares e instituciones educativas, con el objeto de diseñar una estrategia de precios competitivos que permita el ingreso y consolidación del Centro de Apoyo Educativo en el mercado.

- Diseñar un plan de publicidad y promoción, con la finalidad de dar a conocer el Centro de Apoyo Educativo, promover las ventas a través de campañas y material publicitario, donde se reflejen los beneficios que ofrece el Centro, tanto en lo educativo como en lo económico.
- Implementar y desarrollar un modelo de gestión orientado al mejoramiento continuo del medio ambiente, con el fin de reducir prevenir y mitigar los impactos ambientales derivados de las actividades propias de la institución.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

**2.2.1 Definición del servicio.** El proyecto contempla la creación de un centro educativo de carácter privado orientado a prestarles apoyo a niños y jóvenes del municipio de Piedecuesta, en un lugar donde puedan realizar sus deberes escolares con el acompañamiento de personas especializadas, creando en ellos un hábito de estudio y la construcción de su proyecto de vida.

El propósito de este Centro de Apoyo Educativo es contribuir a la formación integral de niños y jóvenes entre los cinco y diecisiete años de edad, encontrando el acompañamiento para cumplir y preparar las evaluaciones en un ambiente tranquilo y seguro creando en los niños y jóvenes hábitos de estudio, reforzando y nivelando las áreas académicas y construyendo su proyecto de vida motivando al estudiante al trabajo en equipo.

El Centro de Apoyo Educativo contará con un grupo complementario de

profesionales que apoyarán el desarrollo de los niños si fuese necesario en áreas como son Psicología, Terapia Ocupacional y de Lenguaje.

Los servicios básicos y complementarios que se brindarán a través del centro de apoyo educativo se relacionan a continuación:

1. El servicio inicia con una evaluación de ubicación cuyo propósito es la elaboración de un perfil de fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad, así como de un Plan Individual de Educación, en el cual se fijan objetivos y actividades para el desarrollo de habilidades, estrategias de aprendizaje que respondan específicamente a las necesidades del alumno.
2. Servicio de acompañamiento, asesorías, tutorías, tareas, fomento de la lectura y la comprensión lectora.
3. Servicio de Terapia Ocupacional, de Lenguaje y Psicología.
4. Plastilina, fommi, pintura, actividades lúdicas y recreación al igual que servicio de cafetería.

**2.2.1.1 Especificaciones del servicio.** Las características principales en la prestación de los servicios serán:

La jornada laboral será de 8 horas diarias entre semana y los sábados 4 horas, estipuladas de la siguiente manera de 8:00 a.m., hasta las 12:00 a.m., y desde las 2:00 p.m., hasta las 6:00 p.m., y los sábados de 8:00 a.m., a 12:00 a.m.

- El tiempo de permanencia en cada jornada y días de la semana serán concertados con los padres de familia, dado que las necesidades del niño o jóvenes incluso de los padres son diferentes.

- Se fortalecerá la construcción personal del proyecto de vida de los estudiantes, con el fin de contribuir a la calidad de vida de los estudiantes y su entorno familiar y social.
- Se promoverá la autoestima, las habilidades y competencias emocionales de la personalidad y en sus relaciones con las demás personas.
- El ambiente que se brinda es tranquilo y seguro y se busca la manera que el niño y el joven, conciba la tarea como parte importante y divertida, de sus actividades fuera del colegio. Realizar la tarea no tiene por qué ser problemático, cuando se establecen tiempos, formas e incentivos.

En resumen el Centro de Apoyo Educativo brindará un servicio de calidad donde los alumnos se sientan identificados con los tutores y con la organización. Ellos no deben sentir la ausencia del entorno familiar para el desarrollo de sus actividades académicas.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** Teniendo en cuenta que el principal servicio del Centro de Apoyo Educativo es la asesoría y acompañamiento en el proceso de aprendizaje de los niños y jóvenes entre los 5 y 17 años, y en el municipio de Piedecuesta no existe un Centro que ofrezca estos servicios, el servicio sustituto lo conforman las tutorías que brindan los profesores particulares que se encuentran en el Municipio de Piedecuesta.

La desventaja del servicio de tutorías académicas, que ofrecen los profesores particulares con relación al Centro de Apoyo Educativo es que estos se centran solo en las áreas académicas en las que los estudiantes presentan dificultad y no tienen en cuenta otros aspectos importantes como los valores, la parte recreativa, lúdica, psicológica etc., servicios que ofrecerá el Centro de Apoyo Educativo.

**2.2.3 Servicios complementarios.** En relación al servicio de asesorías y acompañamiento educativo existe en el Municipio de Piedecuesta, escuelas de formación deportiva que incluyen deportes como la natación, el patinaje, el basquetbol entre otros, los clubes deportivos de fútbol en su diferentes categorías que ayudan a fomentar el deporte del fútbol. A través de Bellas Artes se dictan talleres de teatro, danza y pintura las cuales están relacionadas con la parte cultural. Estas actividades lúdicas recreativas acompañan el proceso de desarrollo académico de los estudiantes. (Articular profesores de jornada escolar complementarios).

En relación a los anteriores servicios complementarios el Centro de Apoyo Educativo ofrece lo siguiente:

- Actividades recreativas y lúdicas
- Manualidades ,música, pintura
- Terapias ocupacionales, de lenguaje.
- Orientación sicológica

**2.2.4 Atributos diferenciadores.** A través de investigación exploratoria realizada en los colegios, con los padres de familia y profesores, se detectó que es innovador en el Municipio de Piedecuesta un Centro de Apoyo Educativo que brinde acompañamiento y refuerce el proceso de aprendizaje en las áreas académicas en las cuales los niños y jóvenes presentan dificultades. Desde esta concepción el proyecto que se plantea es innovador y responde a la necesidad real de la población, de acompañar a los niños y jóvenes de cinco a diecisiete años en sus deberes escolares, afianzando en ellos hábitos de estudio, reforzándolos y nivelándolos en las áreas académicas en las cuales tengan

dificultades, donde ellos adquieran la seguridad y confianza, igualmente si es necesario se identificarán las necesidades terapéuticas estableciendo un plan de acción interdisciplinario.

Por otra parte, son también atributos diferenciadores del proyecto los siguientes:

- a. El Centro de Apoyo Educativo se plantea no solamente desde la concepción del servicio de tutorías y acompañamiento en tareas, sino también como apoyo en la construcción del proyecto de vida.
- b. El Centro de Apoyo Educativo contará con una infraestructura adecuada que permita trabajar en un ambiente de convivencia diaria de valores que lleven a sembrar la semilla de ciudadanos que se proyecten hacia la construcción de una sociedad más democrática.
- c. A través del Centro se promoverá la apropiación de los valores como el respeto, la tolerancia, solidaridad, el compromiso, honestidad y la transparencia; aspectos que se han venido perdiendo en la formación formal de las escuelas y colegios. Dentro de este marco valorativo se propugnará por la fe cristiana y el respeto por las múltiples manifestaciones religiosas, siempre que ellas conduzcan a dar testimonio de vida plena e íntegra.
- d. El Centro contará con tutores calificados dedicados al asesoramiento en cuestiones académicas, así como también a la enseñanza de otras actividades que mejoren sus conocimientos y desempeño. Estará dotado con una buena infraestructura, base de datos, Internet. El horario es flexible con el fin de que no interfiera en otras actividades.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado Potencial.** El mercado potencial serán los estudiantes de básica primaria y secundaria del Municipio de Piedecuesta de cualquier estrato socioeconómico que requiera el acompañamiento académico.

De acuerdo a cifras proyectadas del DANE la población de Piedecuesta en el rango de edades entre cinco y diecinueve años al 2011 es de 37.311 personas (niños y jóvenes). Según la Secretaría de educación municipal la población de estudiantes del municipio asciende a 25.900. Esta cifra es importante resaltar ya que incluye a niños y jóvenes estudiantes de todos los estratos.<sup>3</sup>

**2.3.2 Mercado Objetivo.** Nuestra población objetivo serán los niños y jóvenes entre cinco y diecisiete años, de educación pública y privada, en básica primaria y secundaria de los estratos tres, cuatro y cinco del Municipio de Piedecuesta. De acuerdo a la base de datos de hogares de la Electrificadora de Santander existen 14.466 hogares<sup>4</sup> en estos estratos, y sobre ellos se realiza la investigación de mercados para poder cuantificar la población objetivo estipulada.

## **2.4 LA DEMANDA**

### **2.4.1 Investigación de mercados**

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** En el ámbito de la sociedad Colombiana existen preocupaciones importantes en torno a la educación y su función para el desarrollo social, económico, político y cultural. La falta de apoyo de los padres y motivación en la etapa escolar es determinante para el desempeño escolar, ya que la familia es un vínculo muy importante para que el estudiante desarrolle todas sus

---

<sup>3</sup> www.DANE.

<sup>4</sup> Fuente. Electrificadora de Santander.

capacidades. Los padres son los encargados de proporcionarle al niño amor, protección, educación, bienestar, salud etc. En ese afán actual de buscar las mejores condiciones económicas posibles o por el simple hecho de prestar más atención en diversos factores externos, los padres suelen descuidar cada uno de los aspectos mencionados al principio. Esto también trasciende en el ámbito educativo, ya que desde el momento que el niño comienza su formación básica, los padres pueden llegar a traspasar la responsabilidad de la formación académica exclusivamente a la institución educativa.

Por otra parte en el contexto geográfico para el cual se plantea el proyecto que es el Municipio de Piedecuesta, a través de investigación exploratoria, (charlas con padres de familia, profesores etc.), se detectó cada vez son más los padres que trabajan durante todo el día y deben dejar a sus hijos solos, o al cuidado de diferentes personas las cuales no tienen el conocimiento para acompañar y asesorar a los niños y jóvenes en la realización de sus deberes escolares. Los padres al terminar la jornada de trabajo llegan cansados y la mayoría de las veces no tiene la disposición para ayudar y asesorar a sus hijos en sus tareas y trabajos. Los profesores no tienen las horas suficientes para acompañar a sus alumnos en las dificultades que se les presenten en cada área y el tiempo solo les alcanza para enseñar lo establecido en el programa curricular.

Esta investigación preliminar también permitió descubrir que los niños y niñas pasan gran parte de su tiempo después de su horario habitual de estudio en internet, chateando o con los amigos y no conciben la tarea como parte importante y divertida de sus actividades fuera del colegio. Normalmente no tienen un hábito de estudio que les ayude a formarse y proyectarse hacia una sociedad de convivencia y progreso.

Es bien sabido que en el entorno la delincuencia juvenil, la drogadicción, las pandillas, el alcoholismo, la prostitución y otros problemas de nuestra sociedad,

son consecuencia de la falta de atención a los niños y jóvenes por parte de sus padres y la carencia de un aprovechamiento del tiempo libre.

Toda esta problemática lleva a que se creen dificultades en el entorno familiar, situaciones cargadas de estrés debido a la constante preocupación de los padres en cuanto al tiempo que no logran pasar con sus hijos y ayudarlos con las tareas, así mismo la disminución del rendimiento laboral del padre de familia. El niño se ve afectado psicológicamente así como su normal desarrollo intelectual, ya que el éxito escolar de los niños depende mucho de la participación de los padres en la educación.

Con el fin de disminuir los hechos y acontecimientos que causan esta problemática y por consiguiente su consecuencia, surge la necesidad de crear un Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta que sirva de acompañamiento al niño, la familia y el colegio con el fin de crear hábitos de estudio, aprovechamiento del tiempo libre, asesorías de tareas etc., y así lograr un buen nivel educativo, personal y social.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Estudiar la demanda para conocer los gustos de los clientes, preferencias, describir los servicios que les gustaría encontrar, saber cuánto estarían dispuestos a pagar por la prestación de los servicios ofrecidos por el Centro de Apoyo Educativo, entre otros aspectos.

Conocer la competencia directa o indirecta y su comportamiento en el mercado, establecer los precios, canales de comercialización que optimice la entrega del servicio que ofrece el Centro de Apoyo Educativo y establecer los medios de publicidad y promoción utilizados para captar clientes.

En el siguiente cuadro se detallan las necesidades de información en relación a cada variable del mix del mercado.

Cuadro 1. Necesidades de información

VARIABLE	NECESIDAD DE INFORMACIÓN
<b>Descripción del servicio</b>	El propósito de este Centro de Apoyo Educativo es contribuir a la formación integral de niños y jóvenes entre los cinco y diecisiete años de edad, encontrando el acompañamiento para cumplir y preparar las evaluaciones en un ambiente tranquilo y seguro, reforzando y nivelando las áreas académicas en las cuales tiene dificultad.
<b>Mercado Potencial y Objetivo</b>	El mercado potencial serán los estudiantes de básica primaria y secundaria del Municipio de Piedecuesta de cualquier estrato socioeconómico que requiera el acompañamiento académico. Nuestra población objetivo serán los niños y jóvenes entre cinco y diecisiete años, de educación pública y privada, en básica primaria y secundaria de los estratos tres cuatro y cinco del Municipio de Piedecuesta.
<b>Demanda</b>	Estudiar la demanda para conocer los gustos y preferencias de los clientes en relación a los servicios de apoyo educativo, describir los servicios que les gustaría encontrar en un centro de apoyo educativo, determinar cuánto estarían dispuestos a pagar por la prestación de los servicios ofrecidos por el Centro de Apoyo Educativo, entre otros aspectos.
<b>Oferta</b>	Determinar la oferta existente en relación a tutorías académicas, evaluando sus principales características, fortalezas y Debilidades.
<b>Precio</b>	Determinar precios de referencia para el proyecto, en relación a los precios que cobran profesores particulares y colegios que brindan a sus estudiantes el servicio de acompañamiento en sus tareas.
<b>Canales. Publicidad y promoción</b>	Determinar los canales más adecuados para llegar al mercado objetivo y las mejores formas de publicidad y promoción que se pueden llegar a utilizar.

Fuente. Autores del proyecto

### 2.4.1.3 Ficha Técnica de la demanda

Cuadro 2. Ficha técnica

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>Tipo de investigación</b>	<p>La investigación es de carácter exploratorio, descriptivo dado que para este tipo de estudio se recopila información a través de observación, sondeos y aplicación de una encuesta estructurada. Con esto se busca conocer las tendencias, gustos y preferencias la población hacia el servicio a ofrecer por parte del Centro, al igual que la competencia y su comportamiento en el mercado.</p> <p>El estudio permite concluir si es viable en términos comerciales la creación del Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta.</p>
<b>Método de Investigación</b>	<p>Deductivo: Se basa en toda la información recolectada de la población objetivo, con ella se establecen conclusiones que llevan a presentar la viabilidad comercial y decidir la puesta en marcha de la empresa.</p> <p>De igual manera, se recurre al método de observación directa, teniendo en cuenta que este método es el proceso de conocimiento por el cual se perciben deliberadamente rasgos existentes en el objeto de estudio y en la población demandante del producto, información, que será complementada mediante la recolección de información secundaria.</p>
<b>Fuentes de información</b>	<p>Fuentes Primarias. La información se obtendrá directamente de los núcleos familiares del área urbana, perteneciente a los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Piedecuesta, según base de datos de la Electrificadora de Santander. Igualmente se obtendrá información a través de sondeos en colegios privados, oficiales y profesores particulares, con el fin de identificar la competencia y analizar las características de los servicios que estos ofrecen y el precio.</p> <p>Fuentes Secundarias. Están constituidos por documentos Bibliográficos relacionados con el tema (libros, revistas, folletos e información publicada por internet), como punto de apoyo para la investigación, brindando información técnica y estadística, sobre el sector en el cual se ubica la empresa. folletos e información publicada por intinternet), como punto de apoyo para la</p>
<b>Técnicas de investigación</b>	La información primaria se obtendrá mediante la aplicación de una encuesta a una muestra representativa de la población objetivo.
<b>Instrumento para recolectar la información</b>	El medio mediante el cual obtendrá la información es un cuestionario estructurado.
<b>Modo de aplicación</b>	La aplicación se hará de forma directa.
<b>Definición de</b>	La población del proyecto está conformada por los niños y jóvenes entre 5 y 17

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>población (elemento muestral)</b>	años, de educación pública y privada, en básica primaria y secundaria de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Piedecuesta. Información obtenida de las proyecciones del DANE, Electrificadora de Santander y Secretaria de Educación.
<b>Proceso de muestreo</b>	Para la aplicación de las encuestas se utilizará un muestreo por conglomerados, en donde los conglomerados son los barrios pertenecientes a estratos 3, 4 y 5 del municipio de Piedecuesta. A través de este tipo de muestreo y para una mejor distribución de la muestra, se selecciona aleatoriamente un número significativo de barrios (conglomerados), y en ellos aleatoriamente se toman los hogares.
<b>Marco muestral</b>	Listado de barrios de estratos 3, 4 y 5 del municipio de Piedecuesta.
<b>Alcance</b>	Municipio de Piedecuesta (Departamento de Santander)
<b>Tiempo de aplicación</b>	La información se recolecta desde Mayo 02 a Mayo 10 de 2011

Fuente. Autores del proyecto

## **Determinación de la muestra**

A continuación se listan los barrios (conglomerados), en relación a los estratos 3, 4 y 5, pertenecientes al municipio de Piedecuesta.

Cuadro 3. Lista de conglomerados

<b>NO.</b>	<b>BARRIO</b>	<b>ESTRATO</b>
1	El Centro	3
2	La Candelaria	3
3	San Antonio	3
4	San Rafael	3
5	La Nueva Candelaria	3
6	La Candelaria	3
7	San Cristóbal	3
8	La Argentina	3
9	La Presentación	3
10	Campo Verde	3
11	Las Delicias	3
12	Paseo del Puente	3

NO.	BARRIO	ESTRATO
13	Molino del viento	3
14	San Luis	3
15	Paysandú	3
16	Habitares de la Macarena	4
17	Altos de Granada	4
18	Nuevo Pinares	4
19	San Francisco	4
20	La Rioja	4
21	Quinta Granada	4
22	Portal de Santillana	5
23	Callejuelas	5
24	Pinares de Granada	5

Fuente: Alcaldía de Piedecuesta

De acuerdo con la base de datos de hogares suministrada por la empresa Electrificadora de Santander se tiene la siguiente composición de hogares en los estratos 3, 4 y 5.

Cuadro 4. Número de Hogares de Piedecuesta en estratos 3, 4 y 5

ESTRATO	NI
Estrato 3	13.501
Estrato 4	849
Estrato 5	116
<b>TOTAL</b>	<b>14.466</b>

Fuente: Electrificadora de Santander

Para el cálculo de la muestra se utilizará la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{z^2 p q N}{E_{\max}^2 + \frac{z^2 p}{4}}$$

Los valores que se aplican a la fórmula se relacionan en la tabla siguiente:

Cuadro 5. Elementos de la muestra

VARIABLE	CONCEPTO	VALOR
<b>N</b>	Muestra	?
<b>N</b>	Población	14.466
<b>P</b>	Probabilidad de aceptación	0,5
<b>Q</b>	Probabilidad de rechazo	0,5
<b>E</b>	Error estimado	0,5
<b>Z</b>	Nivel de confianza 95%,	1.96

Fuente: Autores del proyecto

Aplicando la fórmula, se obtiene un tamaño de muestra de 374.

Para una mejor distribución de la muestra calculada, en términos de cobertura geográfica y teniendo en cuenta que el número total de conglomerados (barrios) en los estratos en mención es bajo (24 barrios), se tomará el 50% del total, esto es, 12 barrios, los cuales se seleccionan aleatoriamente y proporcional en cada estrato.

Los resultados se presentan en la siguiente tabla:

Cuadro 6. Proporción de barrios por estrato (distribución de la muestra)

ESTRATO	NO. BARRIOS	%	NO. DE BARRIOS A SELECCIONAR
<b>Estrato 3</b>	15	62,5%	7
<b>Estrato 4</b>	6	25,0%	3
<b>Estrato 5</b>	3	12,5%	2
<b>Total barrios</b>	<b>24</b>	<b>100,0%</b>	<b>12</b>
<b>Total barrios seleccionados</b>	<b>12</b>		
<b>Tamaño de la muestra</b>	<b>374</b>		
<b>Encuestas por barrio</b>	<b>31</b>		

Fuente: Autores del proyecto

#### 2.4.2 Tabulación Y Presentación Y Análisis De Resultados. La información

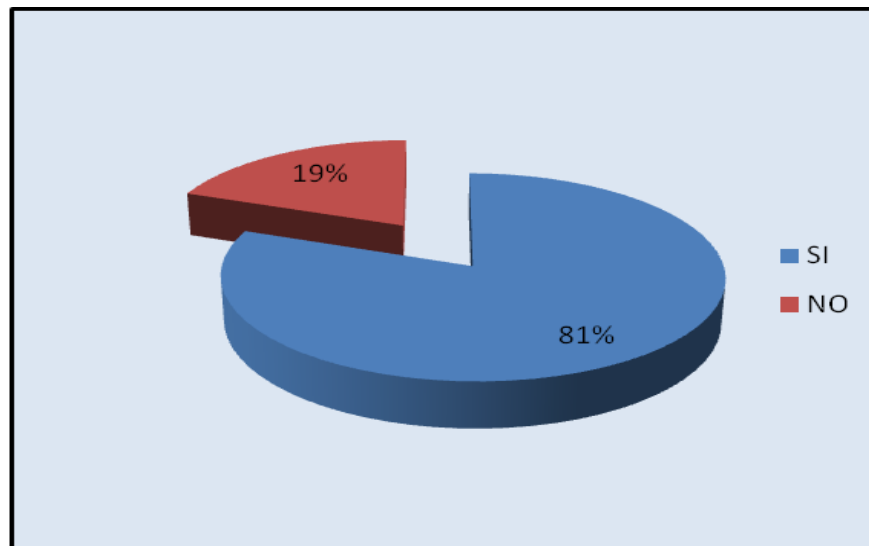
recolectada a través de los diferentes medios, se tabula de forma manual apoyados en el programa Excel y para su mayor interpretación y análisis se presenta en forma de cuadros y figuras.

**Pregunta 1. ¿Tiene Usted hijos estudiantes o en edad escolar (en el nivel de básica primaria y secundaria)?**

Cuadro 7. Hijos actualmente estudiando.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	302	81%
NO	72	19%
TOTAL	374	100%

Figura 1. Hijos actualmente estudiando.



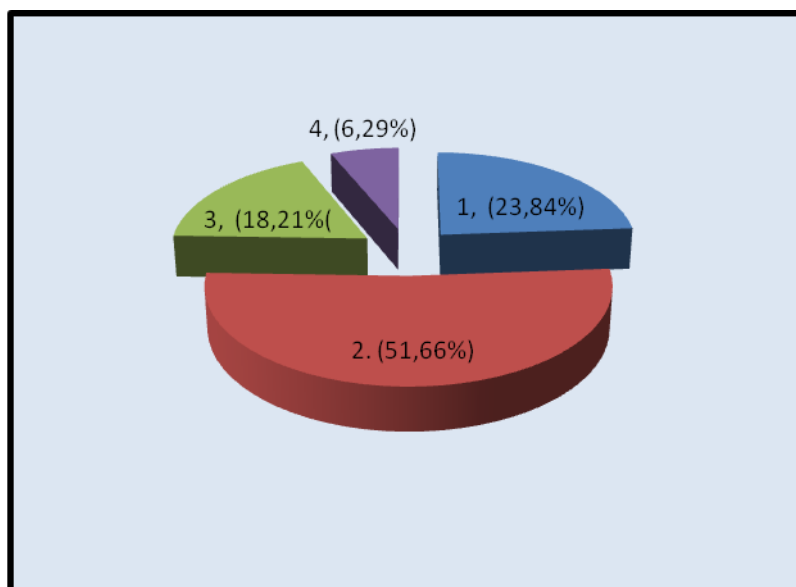
El 81% de la población encuestada manifiesta que sus hijos se encuentran estudiando en el nivel de primaria y secundaria, y con un 19% dicen que no tienen hijos estudiando. Esto nos permite inferir que el centro de apoyo educativo será de gran ayuda para las asesorías de tareas.

**Pregunta 2. Por favor especifique cuántos hijos tiene usted estudiando.**

Cuadro 8. Números hijos tiene usted estudiando

No DE HIJOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	PROMEDIO PONDERADO
1	72	23,84%	0,24
2	156	51,66%	1,03
3	55	18,21%	0,55
4	19	6,29%	0,25
<b>Total frecuencia</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>	<b>2,07</b>
<b>Total responden</b>	<b>302</b>		<b>2,07</b>

Figura 2. Número de hijos estudiando



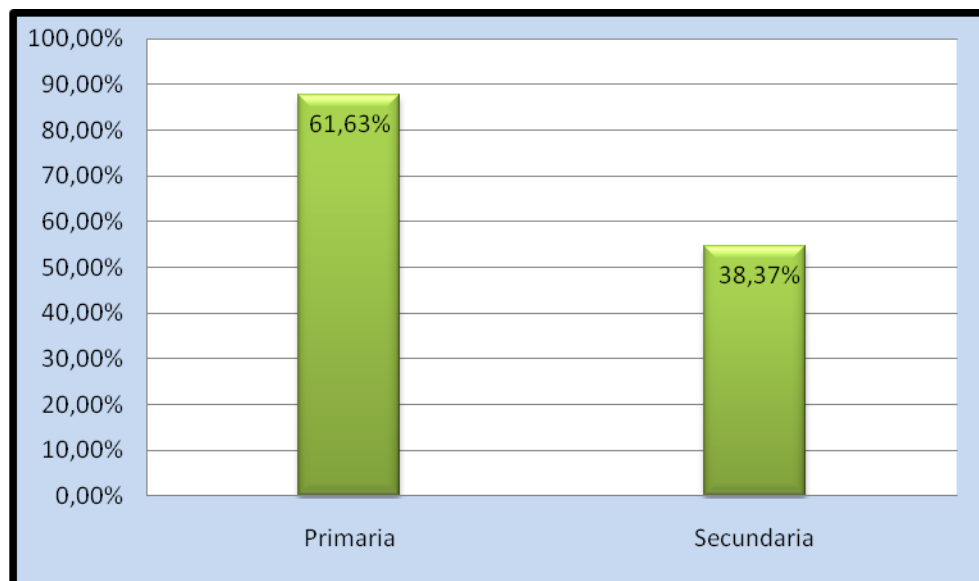
En relación a las respuestas se puede concluir que en mayor proporción los hogares cuentan con 1 o 2 hijos estudiando en el nivel de básica primaria y secundaria esta proporción es de 51,66%. Por otra parte el promedio ponderado calculado arroja un promedio de 2 hijos por hogar en dichos niveles.

### Pregunta 3. Indique el nivel educativo en el que se encuentran sus hijos

Cuadro 9. Nivel educativo

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	PORCENTAJE SOBRE TOTAL FRECUENCIA
Primaria	265	87,75%	61,63%
Secundaria	165	54,64%	38,37%
Total Frecuencia	430		100%
Total Responden	302		

Figura 3. Nivel educativo



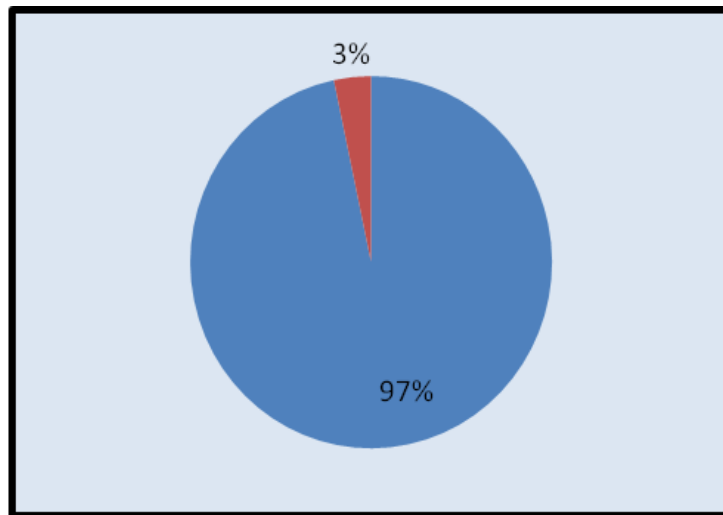
Tabulando en relación al total de frecuencia es 61,63% de los estudiantes se encuentran en el nivel de primaria y el restante que corresponde a 38,37% en secundaria.

**Pregunta 4. ¿Considera usted que sus hijos tiene dificultades de aprendizaje en algunas áreas?**

Cuadro 10. Dificultades de aprendizaje

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	292	97%
NO	10	3%
TOTAL	302	100%

Figura 4. Dificultades de aprendizaje



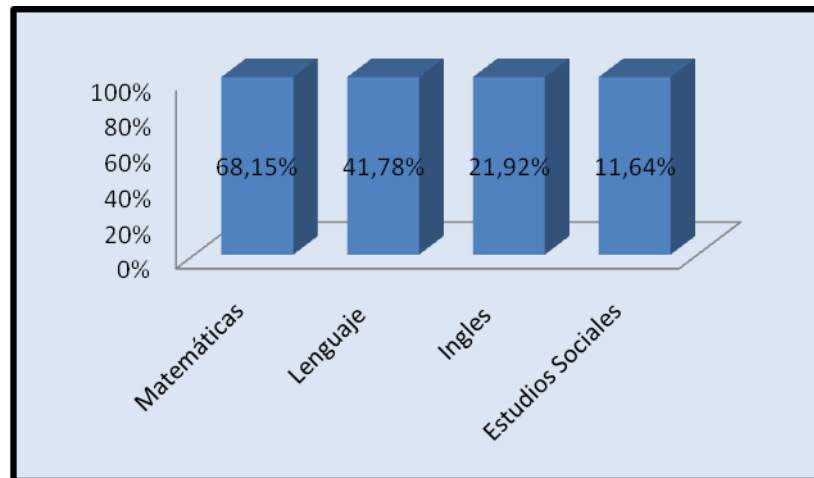
Los resultados arrojan que el 97% de los estudiantes tiene dificultad de aprendizaje en algunas áreas. El Centro de Apoyo Educativo será de gran ayuda para los padres que tienen hijos y presentan bajos rendimientos académicos, de esta manera se apoyan los estudiantes para que superen las dificultades que se presentan en las diferentes áreas.

**Pregunta 5. ¿En qué áreas han tenido problemas de aprendizaje sus hijos(a)?**

Cuadro 11. Áreas de Dificultad.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	PORCENTAJE SOBRE TOTAL FRECUENCIA
<b>Matemáticas</b>	199	68,15%	47,49%
<b>Lenguaje</b>	122	41,78%	29,12%
<b>Ingles</b>	64	21,92%	15,27%
<b>Estudios Sociales</b>	34	11,64%	8,11%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>419</b>		<b>100%</b>
<b>Total responden</b>		<b>292</b>	

Figura 5. Áreas de Dificultad.



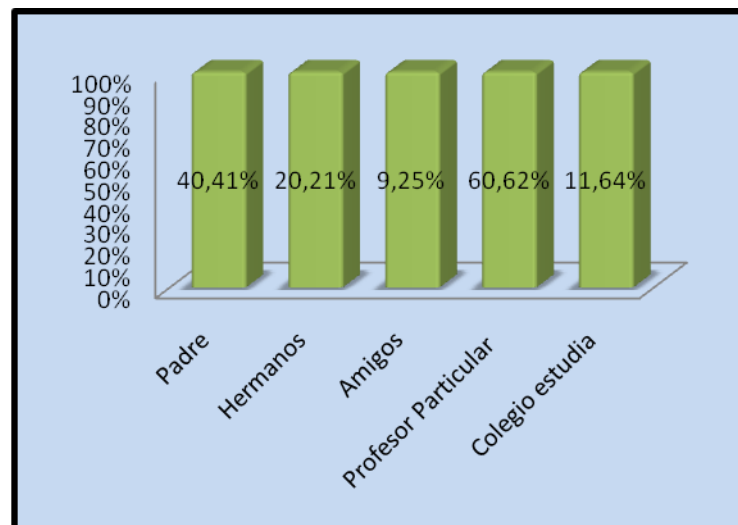
Con proporciones del 68,15% y 41,78%, las asignaturas de mayor dificultad para los niños y jóvenes son Matemáticas y Lenguaje. En menor proporción están las áreas de inglés y Ciencias Sociales con un 21,92% y 11,64% respectivamente. El Centro de Apoyo Educativo contará con las asesorías necesarias para que los niños y jóvenes tengan mejores resultados en estas áreas y en las demás que requieran apoyo y contarán con tutores idóneos para superar sus dificultades.

**Pregunta 6. ¿Quién le ayuda a sus hijos en las asesorías de las tareas que presentan dificultad?**

Cuadro 12. Acompañamiento de Asesorías

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	PORCENTAJE SOBRE TOTAL FRECUENCIA
Padre	118	40,41%	28,43%
Hermanos	59	20,21%	14,22%
Amigos	27	9,25%	6,51%
Profesor Particular	177	60,62%	42,65%
Colegio estudia	34	11,64%	8,19%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>415</b>		<b>100%</b>
<b>total Responden</b>		<b>292</b>	

Figura 6. Acompañamiento de Asesorías



Con proporciones del 60,62% y el 40,41%, sobre el total que responden los profesores particulares y los padres son los que apoyan en mayor proporción a los niños y jóvenes en las tareas. En menor proporción los hermanos, Colegio en donde estudia y amigos con un 20,21%, un 11,64% y un 9,25% respectivamente. En términos de preferencia sobre el total de la frecuencia el 60,62% corresponde a

los profesores particulares. De la investigación exploratoria se detectó que a los padres se les dificulta esta labor, pero de otra manera la realizan porque trabajan y llegan tarde a sus hogares; entonces recurren a las asesorías de profesores particulares. Según estos resultados El Centro de Apoyo Educativo es de gran ayuda para los padres porque estarán más tranquilos y los estudiantes cumplen con sus compromisos académicos.

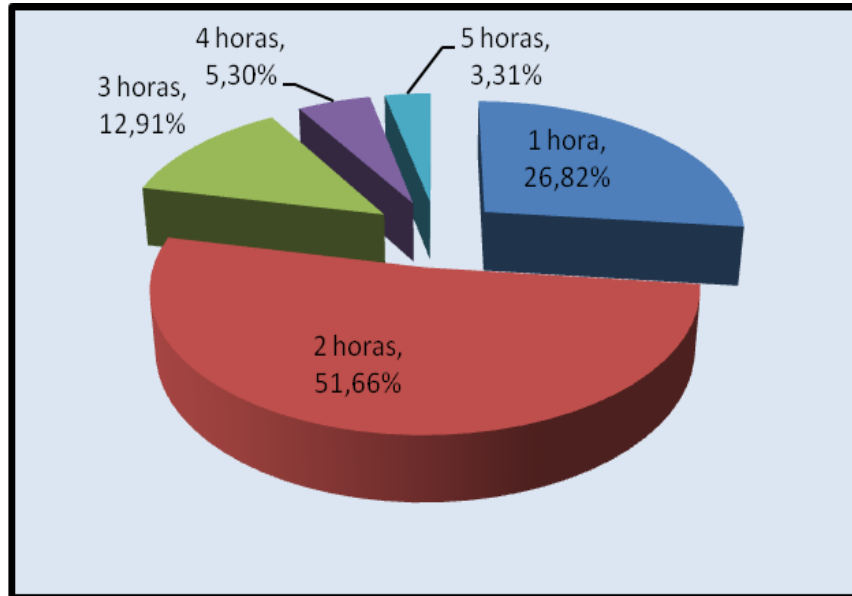
**Nota:** A partir de la siguiente pregunta se unen los encuestados que vienen de la pregunta anterior y los que vienen de la pregunta No 4. Por lo tanto a partir de esta preguntan continúan contestando los 302 hogares.

**Pregunta 7. ¿Cuántas horas a la semana en promedio les dedica a la asesoría de tareas por hijo (estudiante)?**

Cuadro 13. Tiempo de asesorías por semana por estudiante

HORAS SEMANALES	# DE RESPUESTAS	PORCENTAJE DEL TOTAL RESPONDE	PROMEDIO PONDERADO
1 hora	81	26,82%	0,27
2 horas	156	51,66%	1,03
3 horas	39	12,91%	0,39
4 horas	16	5,30%	0,21
5 horas	10	3,31%	0,17
<b>TOTAL</b>	<b>302</b>	<b>100,00%</b>	<b>2,07</b>

Figura 7. Tiempo de asesorías por semana por estudiante



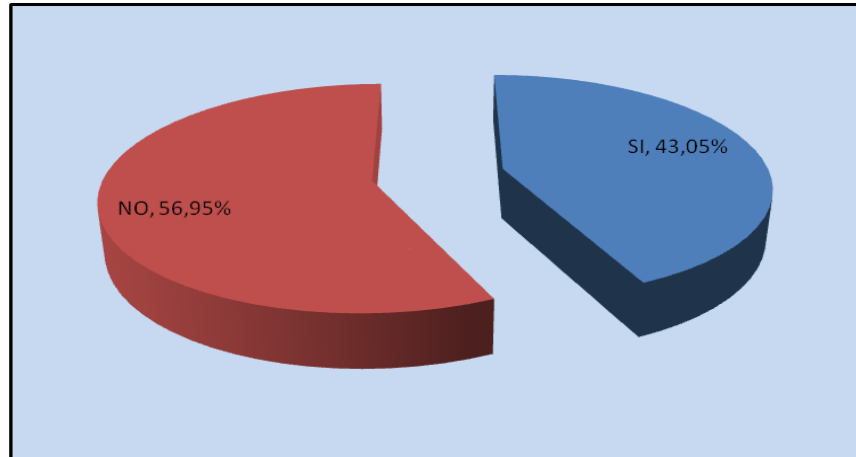
Según los resultados el 51,66% de los encuestados dedican entre 1 y 3 horas por semana a las asesorías de tareas por cada hijo que tienen estudiando. El cálculo del promedio ponderado arroja un valor aproximado de 2 horas semana por estudiante. Este dato es relevante en relación al número de horas que se pueden proyectar por cada niño o joven que requiera la asesoría.

**Pregunta 8. ¿Ha contratado usted el servicio de asesoría en tareas? Si su respuesta es No continúe en la pregunta 12.**

Cuadro 14. Servicio de asesorías en tareas

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	130	43,05%
NO	172	56,95%
<b>TOTAL</b>	<b>302</b>	<b>100,00%</b>

Figura 8. Servicio de asesorías en tareas



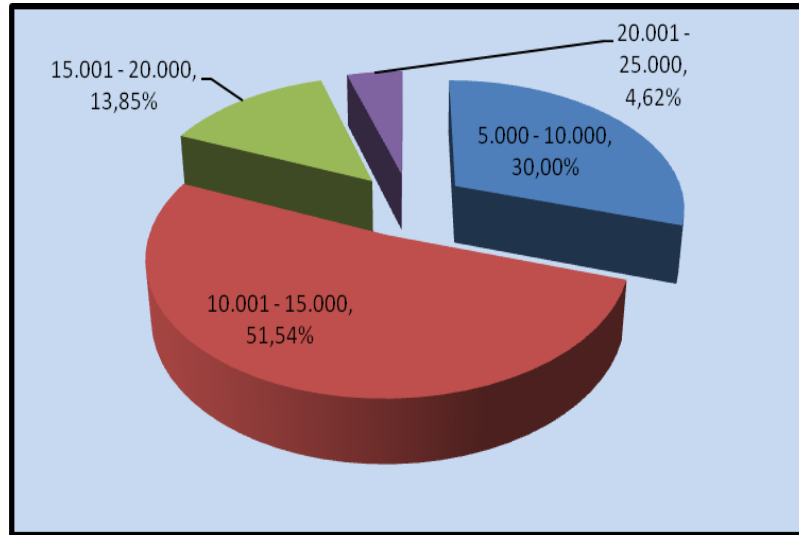
Según los resultados, el 56,95% de los padres no han contratado el servicio de asesorías. Estos resultados son relevantes en la medida que reflejen la proporción de padres que se puedan captar a través del Centro de Apoyo Educativo lo que lleva en cierta forma a inferir acerca de los padres que podrían contratar asesorías para apoyar a sus hijos en su proceso académico y obtener mejores resultados en cada una de sus asignaturas. El 43,05% que contrata asesorías en tareas son clientes potenciales a los cuales se les puede ofrecer los servicios que presta el Centro de Apoyo Educativo.

**Pregunta 9. ¿Cuánto pagó por hora la última vez que contrato el servicio de asesorías?**

Cuadro 15. Costo hora por asesoría que pagó

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO
5.000 - 10.000	39	30,00%	7.500	2.250
10.001 - 15.000	67	51,54%	12.500	6.442
15.001 - 20.000	18	13,85%	17.500	2.423
20.001 - 25.000	6	4,62%	22.500	1.038
<b>Total Frecuencia</b>	<b>130</b>			<b>12.154</b>
<b>Total Responden</b>	<b>130</b>			

Figura 9. Costo hora por asesoría que pagó.



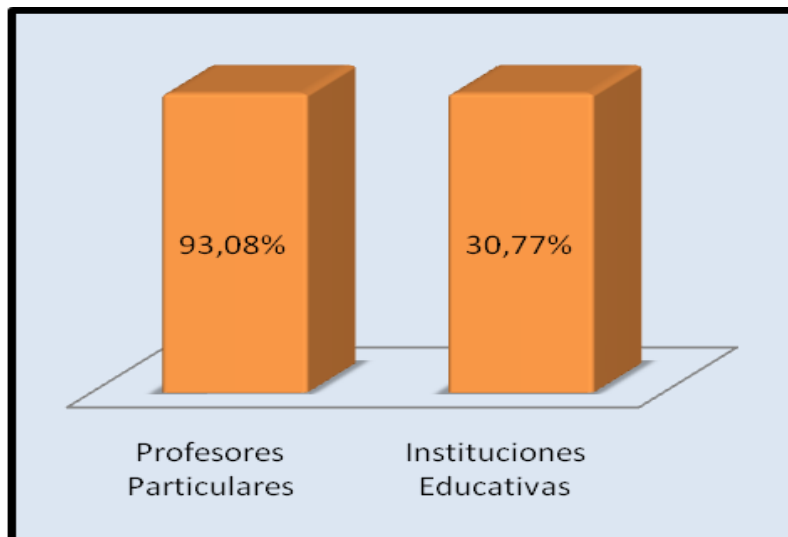
El 51,54% del encuestado pago de \$10.001 a \$15.000 por hora en cada asesoría, también se tiene en cuenta el 30% que pagó de \$5.000 a \$10.000 y además se puede evidenciar que existen un 13,85% que pagó de \$15.001 a \$20.000 de por otra parte el 4,62% de padres que estarían dispuestos a pagar de \$20.001 a \$ 25.000. El total de personas que dicen haber contratado asesorías pagaron por hora un promedio de \$12.154 pesos, lo que indica que los padres si están dispuestos a pagar por las asesorías de tareas de sus hijos.

**Pregunta 10. ¿A quién le ha pagado por este servicio?**

Cuadro 16. A quién ha pagado por asesoría

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	PORCENTAJE SOBRE TOTAL FRECUENCIA
<b>Profesores Particulares</b>	121	93,08%	75,16%
<b>Instituciones Educativas</b>	40	30,77%	24,84%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>161</b>		<b>100%</b>
<b>Total responden</b>		<b>130</b>	

Figura 10. A quién ha pagado por asesoría



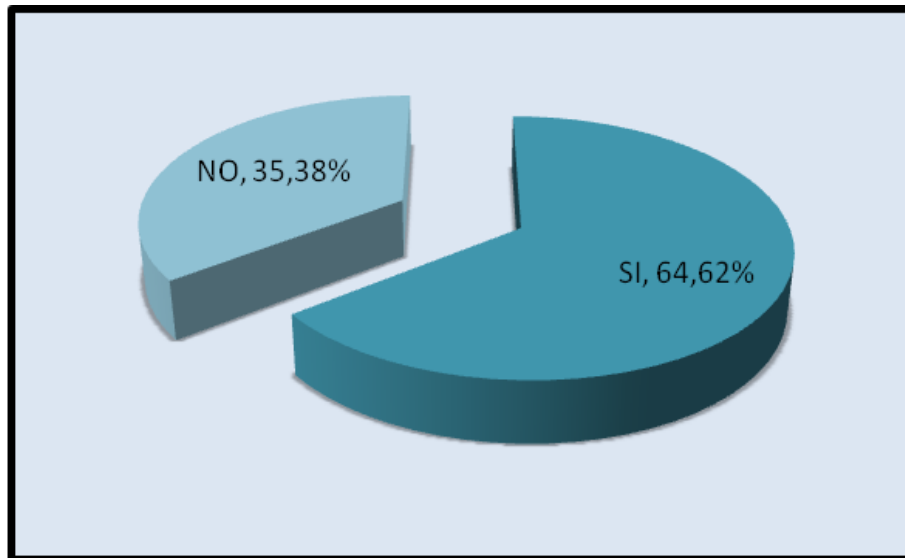
El 93,08% de los padres dicen que han pagado por el servicio de asesorías de tareas de sus hijos a profesores particulares. Por otra parte, el 30,77% manifiesta que también ha recurrido a las Instituciones Educativas donde estudian los hijos y que les brindan el servicio de asesorías en tareas. De los resultados es importante destacar que los padres de familia no han pagado a centros de apoyo educativo, de lo que se puede inferir que no existen este tipo de centros de apoyo educativo y si existen los padres de familia no acuden a ellos.

**Pregunta 11. ¿Se le presentó algún inconveniente en la prestación de este servicio?**

Cuadro 17. Inconvenientes con el servicio.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	84	64,62%
NO	46	35,38%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>130</b>	<b>100,00%</b>
<b>Total Responden</b>	<b>130</b>	

Figura 11. Inconvenientes con el servicio.



El 64,62% de las personas que han tomado asesorías manifiestan haber tenido inconvenientes con la prestación del servicio. Al indagarse sobre los inconvenientes se manifiesta que los mismos se deben principalmente a que el tiempo de los profesores que dictan las asesorías limitado; o los estudiantes se deben acomodar al horario disponible que tenga el profesor y estos solo se centran en el área que presenta dificultad.

Estas respuestas son importantes dado que reflejan debilidades que el Centro de Apoyo Educativo debe aprovechar para competir respecto a los profesores e instituciones educativas.

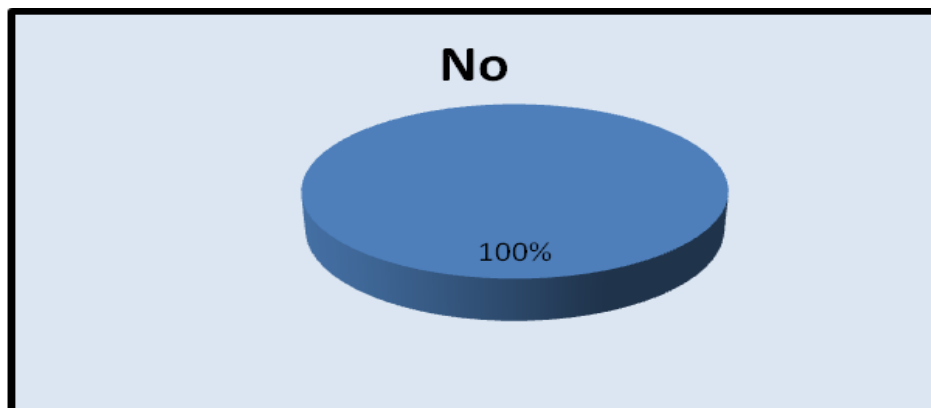
**Nota:** En la siguiente pregunta se unen los encuestados que vienen de la pregunta anterior y los que vienen de la pregunta No 8.

**Pregunta 12. ¿Conoce o ha escuchado de algún Centro de Apoyo para acompañar el proceso de aprendizaje de su hijo en el Municipio de Piedecuesta?**

Cuadro 18. Conocimiento de Centros de Apoyo en Piedecuesta.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	302	100%
<b>TOTAL</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

Figura 12. Conocimiento de Centros de Apoyo en Piedecuesta.



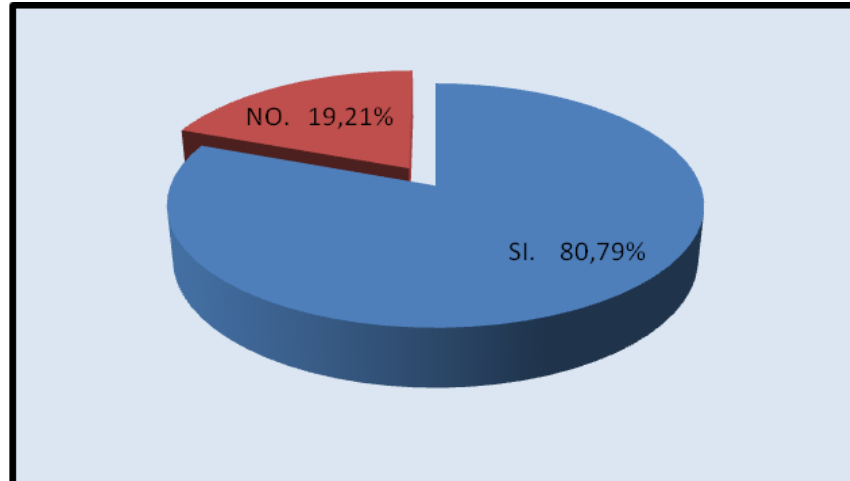
El total de las personas encuestadas manifestó no tener conocimiento de algún Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta. Estos resultados son coherentes con la pregunta 10 y ratifican que los padres de familia no acuden a este tipo centros dado que no existe oferta de ellos en el mercado. Desde esta dimensión se demuestra la no existencia de este tipo de negocios en Piedecuesta y reflejan la oportunidad para la creación y puesta en marcha de este Servicio.

**Pregunta 13. ¿Si existiera en el Municipio de Piedecuesta, un Centro de Apoyo Educativo, estaría dispuesto a que su hijo reciba en él apoyo y acompañamiento en el proceso de estudio (si su respuesta es no dar por terminada la encuesta, en caso contrario continúe con la siguiente pregunta)?**

Cuadro 19. Disposición para adquirir el servicio de acompañamiento en asesorías de tareas.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
SI	244	80,79%
NO	58	19,21%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>302</b>	<b>100,00%</b>

Figura 13. Disposición para adquirir el servicio de acompañamiento en asesorías de tareas.



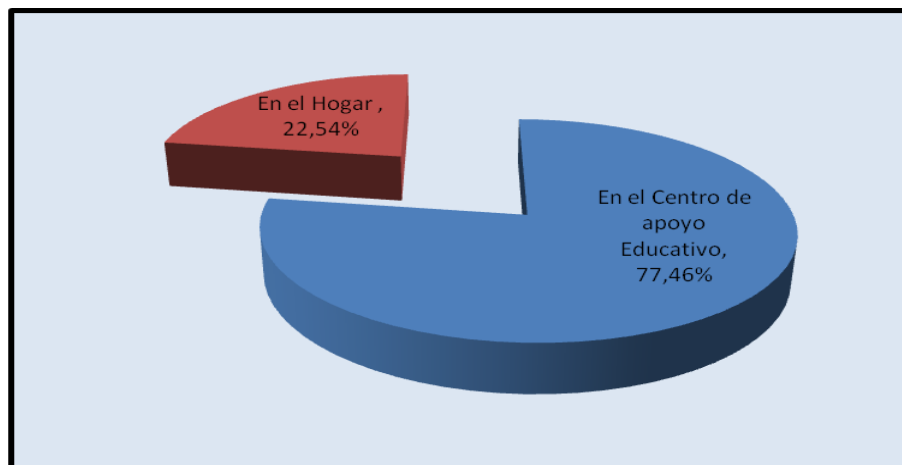
El Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta tiene una aceptación del 80,79% y se analiza que es viable su creación. El 19,21% que no está dispuesto a que sus hijos reciban apoyo y asesoría educativa, es por la situación económica o porque en el colegio adquieren este servicio, entre otros motivos.

**Pregunta 14. ¿Preferencialmente en qué lugar le gustaría que su hijo recibiera las asesorías?**

Cuadro 20. Lugar de preferencia de las asesorías.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
En el Centro de apoyo Educativo	189	77,46%
En el Hogar	55	22,54%
<b>TOTAL</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>
Total Responden	244	

Figura 14. En qué lugar prefiere las asesorías.



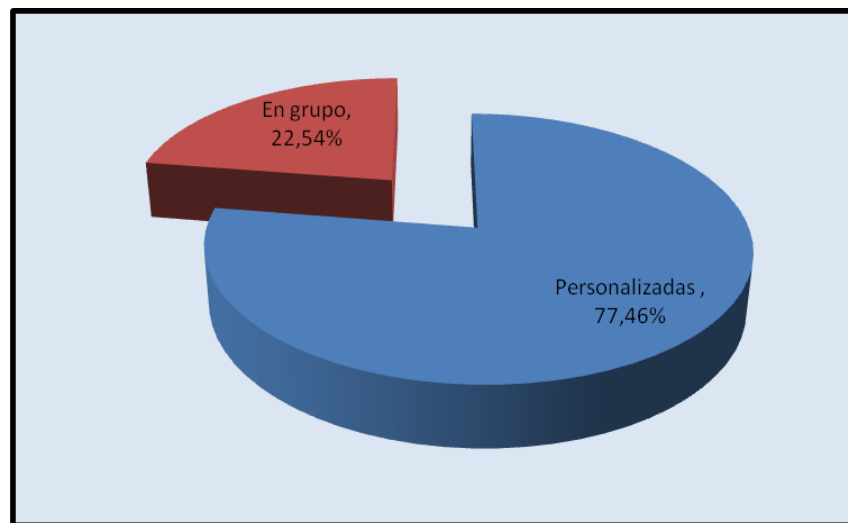
El 77,46% de los padres prefieren que sus hijos reciban las asesorías y acompañamiento de sus tareas en el Centro de Apoyo Educativo, y esto obedece, además de que refuerzan las áreas que presentan dificultad, se relacionan con otras personas, participan en actividades lúdicas - recreativas y pueden acceder a los demás servicios que ofrece el Centro.

**Pregunta 15. ¿Le gustaría que las asesorías fueran personalizadas o en grupo?**

Cuadro 21. Preferencia de asesorías personalizadas o en grupo.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
Personalizadas	189	77,46%
En grupo	55	22,54%
<b>TOTAL</b>	<b>244</b>	<b>100%</b>
Total Responden	244	

Figura 15. Preferencia de cómo le gustaría que fueran las asesorías.



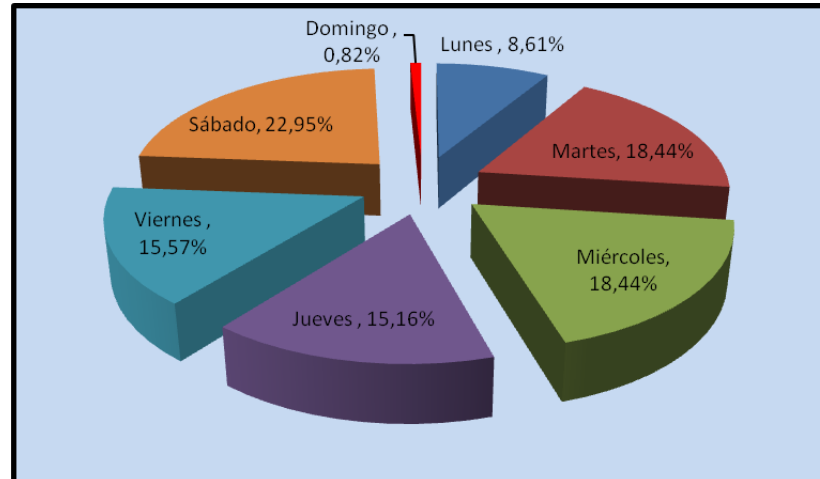
De acuerdo a los resultados se puede decir que un 77,46% prefieren recibir las asesorías en el centro de apoyo de manera personalizada, hay que tener en cuenta las asesorías grupales que corresponde a un 22,54% los cuales las prefieren por motivos económicos.

**Pregunta 16. ¿Preferencialmente que día se le facilita recibir las asesorías y en qué jornada?**

Cuadro 22. Disponibilidad de horarios por días.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
Lunes	21	8,61%
Martes	45	18,44%
Miércoles	45	18,44%
Jueves	37	15,16%
Viernes	38	15,57%
Sábado	56	22,95%
Domingo	2	0,82%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>
<b>Total Responden</b>	<b>244</b>	

Figura 16. Disponibilidad de horarios por días.

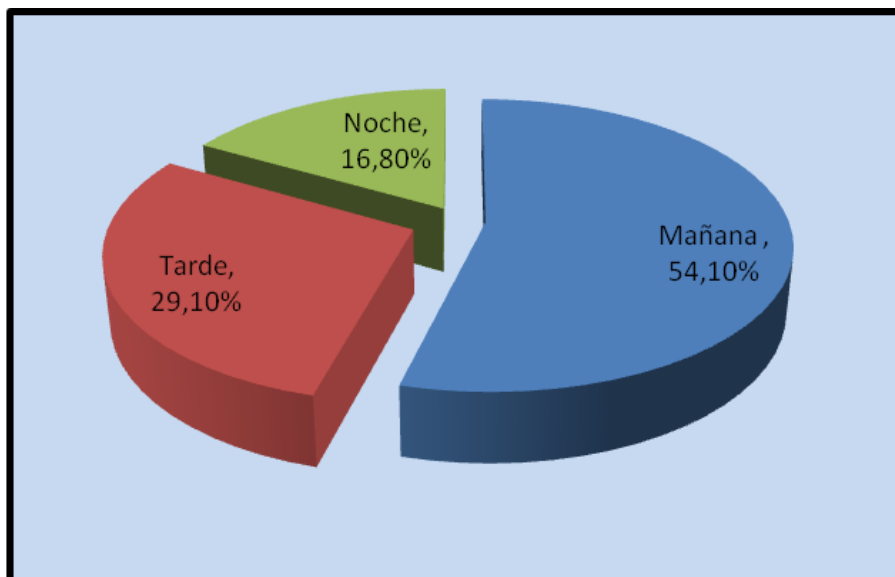


El día sábado es el más preferido para la realización de las asesorías con un 22,95%, entre semana también se requiere del servicio. El Centro de Apoyo Educativo, contará con diversidad de horario para que los estudiantes puedan tomar este servicio que le será de gran ayuda en su proceso educativo. Con preferencia los días sábados, martes y miércoles.

Cuadro 23. Jornada de asesorías

JORNANDA	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
Mañana	132	54,10%
Tarde	71	29,10%
Noche	41	16,80%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>
<b>Total Responden</b>	<b>244</b>	

Figura 17. Jornada de asesorías



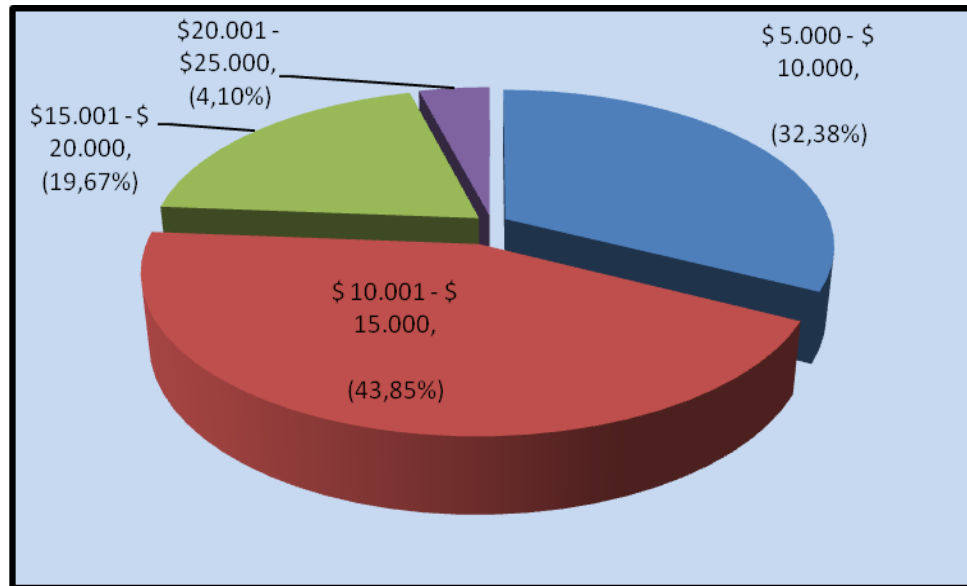
EL 54,10%, tiene disponibilidad para recibir las asesorías en la jornada de la mañana, se debe tener en cuenta que el 29,10% y el 16,80%, tienen disponibilidad en las otras dos jornadas y varios días a la semana.

**Pregunta 17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora?**

Cuadro 24. Disposición económica por hora de asesoría

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN	MEDIA	PROMEDIO
\$ 5.000 - \$ 10.000	79	32,38%	7.500	2.428
\$ 10.001 - \$ 15.000	107	43,85%	12.500	5.482
\$15.001 - \$ 20.000	48	19,67%	17.500	3442,62
\$20.001 - \$25.000	10	4,10%	22.500	922,13
<b>TOTAL</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>		<b>12.275</b>
total responden	244			

Figura 18. Disposición económica por hora de asesoría.



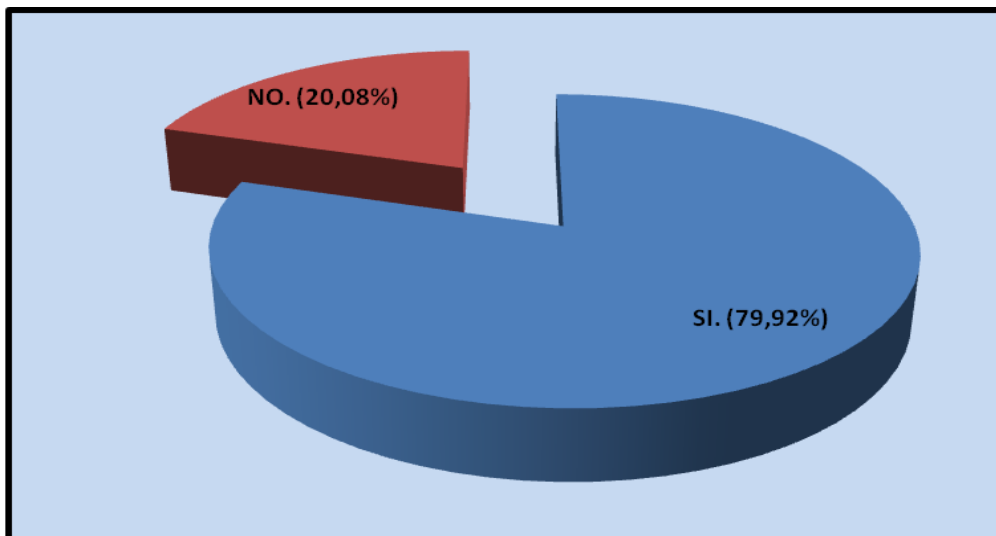
El 43,85% de la población tiene una disponibilidad económica por cada asesoría de \$10.001 a \$15.000 pesos, entonces como el costo preferido es relativamente bajo, el centro de apoyo optara mejor por hacerlas de manera grupal o por paquetes. En relación al promedio ponderado la disponibilidad a pagar por hora de asesoría es de \$ 12.275.

**Pregunta 18. ¿Le gustaría acceder a otros servicios que preste el Centro de Apoyo Educativo?**

Cuadro 25. Le gustaría recibir otros servicios.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
SI	195	79,92%
NO	49	20,08%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>244</b>	<b>100,00%</b>
<b>Total Responden</b>	<b>244</b>	

Figura 19. Le gustaría recibir otros servicios.

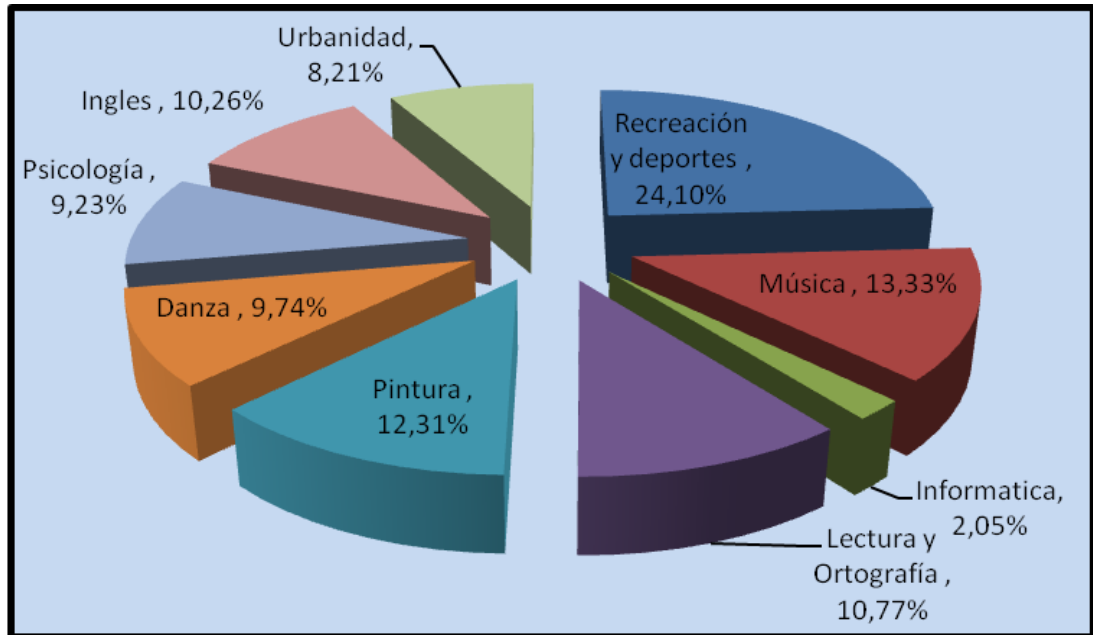


El 79,92% de la población está interesada en recibir servicios adicionales a las asesorías básicas. Los resultados son relevantes dado que reflejan que solamente no son asesorías, también se deban ofrecer otros servicios.

Cuadro 26. Servicios adicionales que debe tener el Centro de Apoyo Educativo.

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE SOBRE LOS QUE RESPONDEN
Recreación y deportes	47	24,10%
Música	26	13,33%
Informática	4	2,05%
Lectura y Ortografía	21	10,77%
Pintura	24	12,31%
Danza	19	9,74%
Psicología	18	9,23%
Inglés	20	10,26%
Urbanidad	16	8,21%
<b>Total Frecuencia</b>	<b>195</b>	
<b>Total Responden</b>	<b>195</b>	

Figura 20. Servicios adicionales que debe tener el Centro de Apoyo Educativo.



Según los resultados los padres están de acuerdo en que sus hijos reciban otros servicios adicionales con el fin de que disfruten de actividades diferentes a las que están acostumbradas logrando de esta manera niños y jóvenes más

integrados tanto en lo educativo como en lo emocional.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Con la información recolectada en la aplicación de las encuestas, se va a realizar la estimación de la demanda, mediante la técnica de extrapolación para lo que tiene que ver con el primer año de servicio del Centro de Apoyo Educativo en el Municipio de Piedecuesta.

Considerando que el comportamiento observado en la muestra estudiada se puede proyectar para el total de la población, mediante los porcentajes obtenidos, se realiza el siguiente análisis.

Tomando la información suministrada al contestar la pregunta número 13, los encuestados responden en un 80,79%, que si estarían dispuestos a utilizar dicho servicio y en un 19,21% indican que no lo harían por motivos económicos entre otros. Para el cálculo de la estimación de la demanda se tomará solo el 80,79%, de quienes responden afirmativamente.

Por otra parte, de acuerdo a lo expresado en la determinación del mercado objetivo y la ficha técnica de la demanda, la población objeto de estudio está constituida por 14.466, hogares de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Piedecuesta, por lo tanto, el 80,79% de esta población está dispuesta en tomar el nuevo servicio de asesorías de tareas es decir 12.182 hogares. Además se tendrá en cuenta el promedio ponderado de hogares obtenido de 2 hijos por hogar estudiando. Para los cálculos y según los resultados de la pregunta 1, el 100% de los hogares encuestados tiene hijos estudiando en primaria y secundaria.

La cuantificación de la demanda estimada con base a lo anterior, se relaciona en la siguiente tabla

Cuadro 27. Estimación de la demanda en No. de estudiantes y horas

<b>población total (hogares 3, 4 y 5)</b>	<b>14.466</b>
<b>% hogares tienen hijos estudiando (primaria y secundaria)</b>	100%
<b>Total hogares</b>	14.466
<b>Porcentaje de hogares que tomarían el servicio</b>	80,79%
<b>Demanda real de Hogares</b>	11.687
<b>Promedio de estudiantes por hogar</b>	2
<b>Demanda total (estudiantes)</b>	23.374
<b>Promedio horas semana x estudiante</b>	2
<b>Total demanda en horas semana</b>	<b>46.748</b>
<b>Total demanda en horas mes</b>	<b>186.992</b>
<b>Total demanda en horas año</b>	<b>1.869.920</b>

Fuente. Autores del proyecto

En relación a la demanda que puede cubrir el proyecto (No. de estudiantes y/o horas), dependerá de la capacidad diseñada, instalada y utilizada y estas capacidades se determinarán en el estudio técnico.

**2.4.4 Evolución histórica de la demanda.** Para el análisis de la evolución histórica de la demanda, se considera el número de población en el rango de edades de 5 a 19 años que en los últimos 5 años han estado en condiciones de adquirir las asesorías para sus hijos.

Se toma como fuente de información la base de datos del DANE.

Cuadro 28. Evolución histórica de la demanda en el rango de edades

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACION ENTRE 5 Y 19 AÑOS</b>
<b>2011</b>	37.311
<b>2010</b>	37.290
<b>2009</b>	37.204

AÑOS	POBLACION ENTRE 5 Y 19 AÑOS
2008	37.075
2007	36.866
2006	36.570

Fuente: DANE.

En la tabla anterior se ve reflejado el número de población en el rango de edades de 5 y 19 años que hay en el Municipio de Piedecuesta desde el año 2006 hasta el 2011.

**2.4.5 Proyección de la demanda.** Para hacer este análisis es importante tener presente el cuadro 27 en lo que tiene que ver con el total de la población estimada la proyección se realiza.

Cuadro 29. Promedio de crecimiento

	Total	Hombres	Mujeres
<b>Población total piedecuesta 2010</b>	132.680	64.624	68.056
<b>Población total piedecuesta 2011</b>	135.899	66.175	69.724
<b>Variación poblacional (2010 a 2011)</b>	2,43%	2,40%	2,45%
<b>Población piedecuesta 2010 (5 a 19 años)</b>	37.290	19.032	18.258
<b>Población piedecuesta 2010 (5 a 19 años)</b>	48.780	24.896	23.884
<b>Variación poblacional (2010 a 2011)</b>	30,81%	30,81%	30,81%
<b>Promedio crecimiento</b>	16,62%	16,61%	16,63%

Fuente: DANE

Se toma un promedio de 16,62%, obtenido de la variación poblacional total entre un año y otro y la población en el rango de edades estudiada, y se aplica a la demanda base calculada (No. de estudiantes). Con ello se obtiene la proyección para el horizonte considerado (5 años).

Cuadro 30. Proyección de la demanda total (en No. De estudiantes y horas de asesoría)

AÑO	% CRECIMIENTO	DEMANDA TOTAL (ESTUDIANTES)	PROMEDIO HORAS X SEMANA	TOTAL HORAS SEMANA
2011		23.374	2	46.748
2012	16,62%	27.259	2	54.518
2013	16,62%	31.789	2	63.578
2014	16,62%	37.072	2	74.144
2015	16,62%	43.233	2	86.466
2016	16,62%	50.418	2	100.836

Continuación cuadro 30

SEMANAS MES	TOTAL HORAS MES	MESES AÑO	TOTAL HORAS AÑO
4	186.992	10	1.869.920
4	218.072	10	2.180.720
4	254.312	10	2.543.120
4	296.576	10	2.965.760
4	345.864	10	3.458.640
4	403.344	10	4.033.440

## 2.5 LA OFERTA

El estudio de la oferta tiene como objeto identificar la forma como se han atendido y como se atenderán en un futuro las demandas o necesidades de la comunidad. La oferta también es un variable que depende de otras tales como: los costos y disponibilidad de los insumos las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, las alteraciones del clima, los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia etc.

**2.5.1 Estimación de la Oferta.** Para efectos de cuantificar la oferta existente, se toman los resultados de la investigación realizada a los padres de familia de los

estudiantes de primaria y secundaria, los cuales reflejan que el 43.05% de los hogares han contratado o contratan el servicio de asesorías académicas, por lo tanto este porcentaje representa la oferta actual existente para el servicio de tutorías académicas en el Municipio de Piedecuesta.

Aplicando el porcentaje de hogares con hijos en el nivel de primaria y secundaria, el número de hijos promedio por hogar estudiando en estos niveles y el promedio de horas semana por estudiante, en forma semejante a lo realizado anteriormente para el cálculo de la demanda total, se obtienen los siguientes resultados para la oferta actual. En la tabla siguiente se reflejan los resultados:

Cuadro 31. Estimación de la oferta

<b>población total (hogares 3, 4 y 5)</b>	<b>14.466</b>
<b>% hogares tienen hijos estudiando (primaria y secundaria)</b>	100%
<b>hogares objetivo</b>	14.466
<b>Promedio estudiantes x hogar</b>	2
<b>población total objetivo</b>	28.932
<b>% hogares que contrata asesorías académicas</b>	43,05%
<b>Oferta total (No. Estudiantes )</b>	12.455
<b>Promedio horas semana x estudiante</b>	2
<b>Total oferta actual en horas semana</b>	<b>24.910</b>
<b>Total oferta actual en horas mes</b>	<b>99.642</b>
<b>Total oferta actual en horas año</b>	<b>996.418</b>

Fuente: Autores del proyecto

**2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia.** A continuación se presenta un análisis de la situación actual de la competencia en relación al Centro de Apoyo Educativo. Los atributos a tener en cuenta son los servicios que ofrecen, el precio, la publicidad, identificando las desventajas que presenta actualmente la oferta y dando a conocer las ventajas de los servicios que ofrece el Centro de Apoyo Educativo.

Cuadro 32. Situación Actual oferta

ATRIBUTO	PROFESORES PARTICULARES	COLEGIOS	CENTRO DE APOYO EDUCATIVO
<b>SERVICIOS QUE OFRECEN</b>	<p>Las clases son individuales.</p> <p>Se focaliza exclusivamente en el alumno.</p> <p>Refuerzo escolar en la casa.</p> <p>No hay horario flexible.</p> <p>No existe un labor de apoyo y orientación psicológica, recreativa, y lúdica</p>	<p>Asesoría directa por parte de los docentes para elaborar las tareas.</p> <p>Propone las tareas a realizar.</p> <p>Las actividades de cumplen a través de la ejecución de tareas.</p> <p>El tiempo empleado en la realización de las tareas se reduce</p> <p>Sobrecarga de tareas para los profesores</p>	<p>Las instalaciones son tranquilas seguras.</p> <p>El tiempo de las asesorías será concertado con los padres.</p> <p>Servicio de acompañamiento, asesorías, tutorías, terapias ocupacionales y de lenguaje, psicología, actividades lúdicas y recreativas.</p> <p>En resumen servicio de calidad donde los alumnos se sientan identificados con los tutores y con la organización.</p>
<b>EL PRECIO</b>	Es más costoso porque es individual	Es más costoso porque aumenta la carga laboral para el colegio al contratar más horas para los profesores.	Se ofrecen paquetes o se realizan asesorías grupales que es más económico para los padres
<b>PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN</b>	Se realiza por medio de volantes y referidos	Se realiza directamente en los colegios a través de las directivas.	Interacción directa con el sector, estrategia de comercialización, publicidad y promoción.

Fuente: Autores del proyecto

En relación a la oferta actual el Centro de Apoyo Educativo ofrece un paquete completo que le permita al estudiante encontrar todas las herramientas que necesita para realizar sus trabajos y superar las dificultades en su proceso de aprendizaje, buscando también que le motiven al trabajo en equipo, a la investigación, a descubrir nuevas ideas que contribuyan a la innovación y

creatividad incrementando su desarrollo intelectual y personal.

**2.5.3 Proyección de la oferta.** Con base en los resultados de la tabla 31, se estimó la oferta total actual en 12.455 estudiantes. Aplicando la misma tasa de crecimiento estipulada para la proyección de la demanda se obtiene la oferta proyectada. Los datos se presentan a continuación:

Cuadro 33. Proyecciones de la oferta

AÑO	% CRECIMIENTO	OFERTA TOTAL (ESTUDIANTES)	PROMEDIO HORAS X SEMANA	TOTAL HORAS SEMANA
2011		12.455	2	24.910
2012	16,62%	14.525	2	29.050
2013	16,62%	16.939	2	33.878
2014	16,62%	19.754	2	39.508
2015	16,62%	23.037	2	46.074
2016	16,62%	26.866	2	53.732

SEMANAS MES	TOTAL HORAS MES	MESES AÑO	TOTAL HORAS AÑO
4	99.642	10	996.418
4	116.200	10	1.162.000
4	135.512	10	1.355.120
4	158.032	10	1.580.320
4	184.296	10	1.842.960
4	214.928	10	2.149.280

## 2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA

Con los resultados de la demanda total y oferta total se obtiene la demanda insatisfecha en número de estudiantes y horas. Los resultados se reflejan en el siguiente cuadro:

Cuadro 34. Proyección de la demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA TOTAL (ESTUDIANTES)	DEMANDA TOTAL HORAS	OFERTA TOTAL (ESTUDIANTES)	OFERTA TOTAL HORAS	DEMANDA INSATISFECHA (ESTUDIANTES)	DEMANDA INSATISFECHA (HORAS)
Actual	23.374	1.869.920	12.455	996.418	10.919	873.502
2012	27.259	2.180.720	14.525	1.162.000	12.734	1.018.720
2013	31.789	2.543.120	16.939	1.355.120	14.850	1.188.000
2014	37.072	2.965.760	19.754	1.580.320	17.318	1.385.440
2015	43.233	3.458.640	23.037	1.842.960	20.196	1.615.680
2016	50.418	4.033.440	26.866	2.149.280	23.552	1.884.160

Es de anotar que el proyecto podría tomar el total de la demanda insatisfecha y participar de la oferta actual, teniendo en cuenta los atributos en relación a la competencia existente, y teniendo en cuenta que los resultados de la demanda se han proyectado con base en la proporción de hogares que estarían dispuestos a tomar el servicio de un Centro de Apoyo Educativo.

Con lo anterior se deduce que existe demanda insatisfecha considerable para el proyecto.

La capacidad de producción se determinará en el estudio técnico, según la infraestructura y personal disponible.

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Para determinar la adecuada información y ofrecimiento del servicio de apoyo educativo y asesorías de tareas se ha realizado un estudio teniendo en cuenta los tipos de canales de comercialización empleados en el mercado de servicios y los factores limitantes en el ofrecimiento de estos.

Los canales de comercialización pueden ser directos o indirectos.

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Para conocer mejor los procesos que se dan en la comercialización de un bien o servicio, se precisa de un conjunto de relaciones organizacionales entre el los productores, los intermediarios, y, desde luego, los usuarios finales. Las empresas están utilizando básicamente tres tipos de canales, los cuales están estructurados de la siguiente forma:

- a) Oferente de servicios al consumidor final.
- b) Oferente de servicios, agente vendedor y al consumidor final.
- c) Oferente de servicios, medio publicitario y al consumidor final.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.**

- a) Oferente de servicios directo al consumidor.

**Ventajas:** Este canal resulta de gran importancia para los oferentes que desean que su servicio tenga un reconocimiento inmediato en el consumidor. Es muy beneficioso para una empresa en etapa de inicio o crecimiento. La comercialización directa le permite a la empresa tener un mayor control de sus precios y estrategias de mercado. Este canal es ideal para las empresas oferentes de servicios, se le reconoce como un canal directo. Se requiere instalaciones físicas cómodas para desarrollar la labor de venta del servicio.

**Desventajas:** La empresa debe generar un espacio físico muy adecuado para que el consumidor se sienta a gusto antes de recibir el servicio donde el cliente tendrá su momento de verdad.

- b) Oferente de servicios, agente vendedor y al consumidor final.

**Ventajas:** Se puede ofrecer y vender el servicio en cantidades suficientes que permitan que el procesamiento y la remisión resulten económicas. Permite evaluar con mayor rapidez las tendencias de la moda. Los minoristas se encargan de poner los productos de aceptación en el Mercado, se puede producir lo que se va a vender, controlar el precio y la ubicación en establecimientos que estén acordes con los objetivos de la empresa. Lograr una aceptación y compra del minorista se ve reflejado en la promoción del producto y se puede alcanzar un mercado selectivo.

**Desventajas:** Exigen productos estandarizados. Para incursionar en el minorista se requiere una campaña publicitaria. Aumentar poco los precios y tener buena rotación. Solicitan precios bajos y márgenes de rotación. Es relativamente adecuado para la venta o comercialización de servicios, va a depender de la clase de servicio a ofrecer.

c) Oferente de servicios, medio publicitario y al consumidor final.

**Ventajas:** Utilizar los avances tecnológicos y de comunicación para llegar más oportunamente al cliente cuando él lo decida, mostrando diferentes situaciones que el cliente pudiese tener y desarrollar al recibir el servicio .

**Desventajas:** Los costos de los medios publicitarios son altos y deben innovarse constantemente para mantener la atención del cliente.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Para la prestación de este servicio será en primer canal ya que es directamente al cliente y la atención es una forma directa y personal:

Figura 21. Canal directo



## 2.8 PRECIO

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principal. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

**2.8.1 Análisis de precios.** Dependiendo las políticas de precios que se establezcan para el Centro de Apoyo Educativo determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio que se va a fijar para la introducción en el mercado, los descuentos por utilizar los servicios en volumen o pronto pago, las promociones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras.

Las encuestas realizadas a los padres de familia y también a varios centros de educativos informaran que cobran un valor por asesoría como se muestra a continuación.

Cuadro 35. Precios de la competencia por hora

OFERENTES	VALOR PROMEDIO
PROFESORES PARTICULARES	20.000
CENTRO PEDAGOGICO LA CANDELARIA	15.000

OFERENTES	VALOR PROMEDIO
COLEGIO CELESTIN FREINET	18000
OTRAS INSTITUCIONES	15.000

Fuente: Autores del proyecto

**2.8.2 Estrategia de fijación de precios.** El Centro de Apoyo Educativo entrará al mercado con un precio de \$12.000 por hora y será un precio promedio en relación a los servicios que ofrecerá la empresa (asesorías educativas, apoyo psicopedagógico, manualidades, etc.). El precio se toma como referencia para el proyecto y en relación a la competencia es el precio que cobran por asesorías académicas; no se tiene en cuenta el precio que cobran otros centros por estos servicios complementarios. Por otra parte, se establecerán políticas claras con relación a los descuentos por pronto pago o por volumen de servicios utilizados, así como los incentivos, promociones que se brindan a los estudiantes, para lograr motivarlos a que visiten y utilicen los servicios que se ofrecen.

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Hacer publicidad y promoción debe generar ventas, ya que es una forma de motivar a la gente a comprar servicios o productos, por tanto la publicidad debe hacer que los mensajes plasmados al ofrecer un servicio o producto sean creíbles, aceptables, persuasivos y urgentes, es decir que impacte al público de manera clara y directa.

**2.9.1 Objetivos.** Los objetivos que se pretende alcanzar con el desarrollo de estrategias publicitarias y promoción son:

Realizar la publicidad de manera limpia con mensajes claros y sencillos para generar impacto en los consumidores del servicio.

Incursionar en el mercado motivando y estimulando a las familias a través de

diferentes estrategias publicitarias (portafolio de servicios, revistas, prensa, internet, etc.), donde se genere un conocimiento e interés por el servicio ofertado.

Crear interés en las personas que lean o escuchen la publicidad motivándolos a solicitar los servicios del Centro de Apoyo Educativo, recordando siempre el nombre de la empresa.

Consolidar la presencia de la empresa en el mercado, asegurando los clientes al brindarles además de un buen servicio una excelente calidad, lo cual se verá reflejado en el logotipo y en el lema o slogan que se utilizará en el lanzamiento de la empresa.

Lograr que los demandantes del servicio logren identificar mediante su nombre y logotipo la razón social de la empresa fácilmente.

**2.9.2 Logotipo.** Será el distintivo peculiar de la empresa, este contará con letras y gráficos de fácil comprensión permitiendo una rápida fijación en la mente del consumidor.

Figura 22. Logotipo



Fuente: Autores del proyecto

El logotipo contiene un libro abierto en donde representa los saberes que van adquirir los niños y jóvenes en el Centro de Apoyo Educativo.

En la parte inferior del gráfico se encuentra el nombre de la empresa C.A.E., las letras del nombre de la empresa son claras y bien marcadas las cuales reflejan que el Centro de Apoyo Educativo tiene clara su misión empresarial y su fortaleza profesional estará en asesorar y contribuir al desarrollo integral de los niños y jóvenes estudiantes del Municipio de Piedecuesta.

**2.9.3 Lema** “Crece personal e intelectualmente y contribuye al desarrollo de la sociedad”. El estudiante se sentirá motivado y encontrara las herramientas necesarias para desarrollar su capacidad investigativa, trabajar en equipo, debatir y analizar opciones y criterios de otras personas, generar ideas que contribuyan al desarrollo del país y de la sociedad.

**2.9.4 Análisis de medios.** La razón de la producción de bienes y servicios que se ofrecen tienen la intención de llevarlos a los consumidores o usuarios finales, por lo tanto cualquier acción de promoción y publicidad encaminada a darlo a conocer o impulsar su consumo o utilización, genera un valor agregado y la necesidad de asumir un costo por este concepto.

Algunos productos y servicios de gran consumo presentados en gran variedad de formas y marcas tendrán que disputarse a los consumidores a través de la calidad, precio y mediante promociones y campañas publicitarias.

Actualmente las campañas publicitarias se montan con el fin de atender a la clientela, en otras épocas llegaban a los usuarios en forma espontánea como los bancos, las universidades, las iglesias.

### **2.9.5 Selección de medios**

- Medio impreso: cartas de información y el portafolio de servicios.
- Medio radial: Pauta en emisoras del gusto de los padres
- Medio electrónico: La página web y el internet.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** Las estrategias publicitarias a emplear para dar a conocer la empresa Centro de Apoyo Educativo, se consideran de dos clases: publicidad de expectativa y publicidad de mantenimiento.

- Publicidad de expectativa o lanzamiento. Se utiliza para captar la atención del público y se hará días previos al lanzamiento de la empresa en el mercado.
- Publicidad radial: Se pautará durante los 7 días previos a la apertura de la empresa. Cada pauta radial tendrá 20 segundos de duración y se realizará en las emisoras de Caracol y RCN, en la programación de las horas de la tarde. Se harán dos pautas por día en cada emisora.
- Publicidad de mantenimiento. Se utiliza para dar a conocer el servicio durante su crecimiento y posicionamiento, y así captar continuamente la atención del público.
- Publicidad impresa: Se harán cartas de información suministrada por correo y el portafolio de servicios.
- Publicidad por internet: Página Web.

**2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.** Toda clase de publicidad y

promoción se debe costear para su financiación.

Cuadro 36. Presupuesto publicidad de lanzamiento.

ITEM	VALOR MES	TOTAL ANUAL
Volantes y tarjetas de presentación	\$ 12.500	\$ 150.000
Pauta radial (Caracol y RCN)	\$ 105.000	\$ 1.260.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 117.500</b>	<b>\$ 1.410.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 37. Presupuesto publicidad de operación

ITEM	VALOR MES	TOTAL ANUAL
Diseño de página Web.	90.000	1.080.000
Hosting página web	8.333	100.000
Volantes y tarjetas de presentación	12.500	150.000
Pauta radial (Caracol y RCN)	105.000	1.260.000
Pauta en directorio telefónico	85.000	1.020.000
<b>TOTAL</b>	<b>300.833</b>	<b>3.610.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Con base a la información tabulada en la aplicación de la encuesta, se realiza la estimación de la demanda mediante la técnica de la extrapolación para el primer año de servicio.

Considerando que el comportamiento observado en la muestra estudiada se puede proyectar para el total de la población, mediante los porcentajes obtenidos, se realiza el siguiente análisis.

Tomando la información suministrada al contestar la pregunta número 13, los encuestados responden en un 80,79%, que si estarían dispuestos a utilizar dicho servicio y en un 19,21% indican que no lo harían por motivos económicos entre

otros. Para el cálculo de la estimación de la demanda se tomará solo el 80,79%, de quienes responden afirmativamente.

Por otra parte, de acuerdo a lo expresado en la determinación del mercado objetivo y la ficha técnica de la demanda, la población objeto de estudio está constituida por 14.466, hogares de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Piedecuesta, por lo tanto, el 80,79% de esta población está dispuesta en tomar el nuevo servicio de asesorías de tareas es decir 12.096. Además se tendrá en cuenta el promedio ponderado de hogares obtenido de 2 hijos por hogar estudiando. Para los cálculos y según los resultados de la pregunta 1, el 81% de los hogares encuestados tiene hijos estudiando en primaria y secundaria.

En cuanto a las estrategias de precio, nos damos cuenta que es más económico en relación a la competencia, además incluye los servicios complementarios, como lúdicas, apoyo psicológico y otros que se puedan ofrecer según las necesidades de nuestros clientes. En cuanto a la publicidad inicialmente, se realizará el lanzamiento con el fin de captar la atención del público y se hará días previos a la puesta en marcha de la empresa en el mercado. También se cuenta con la publicidad radial, publicidad impresa y la página web. Esta publicidad se hará continuamente durante su crecimiento y posicionamiento y mantener el interés de las personas y clientes.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se va a determinar con base en el número de estudiantes que visiten el Centro de Apoyo Educativo; la jornada laboral será de 8 horas diarias entre semana y los sábados 4 horas, estipuladas de la siguiente manera de 8:00 a.m., hasta las 12:00 a.m., y desde las 2:00 p.m., hasta las 6:00 p.m., y los Sábados de 8:00 a.m., a 12:00 a.m.

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto lo determina la capacidad que tiene la empresa para atender a la cantidad de estudiantes que visiten el Centro de Apoyo Educativo y utilicen los servicios que se ofrecen tales como: asesorías educativas y servicios complementarios como: apoyo psicopedagógico y actividades lúdico deportivas, que permitan el desempeño educativo e innovador de los estudiantes.

Se tendrá en cuenta los factores que lo limitan como: demanda, la capacidad financiera, disponibilidad de insumos, el recurso humano, la tecnología y la localización.

#### 3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.

**a.) Demanda:** Este es uno de los factores condicionantes, debido a que existe un número determinado de demanda insatisfecha, (10.919), frente a una baja oferta. En los resultados del estudio de mercados se demostró que este factor no es limitante, debido a que se cuenta con un buen volumen de demanda con actitud favorable frente al uso de los servicios del Centro de Apoyo Educativo y a la creación de la empresa por parte de un buen número de clientes.

**b.) Capacidad financiera:** Este factor es condicionante, ya que dependiendo de los recursos económicos disponibles se puede iniciar el proyecto en las dimensiones planeadas. En el presente proyecto la financiación es muy importante, porque permite poder ofrecer tecnología avanzada o baja dependiendo de los costos de los equipos. Se estipula que para la consecución de recursos, se accederá a créditos y recursos propios.

**c.) Disponibilidad de insumos:** Este factor no es condicionante para el tamaño del proyecto ya que los recursos necesarios para su funcionamiento son de fácil adquisición en el mercado con una buena oferta en cantidad y precio.

**d.) Tecnología y equipos:** La empresa que se está estudiando requiere del manejo de la tecnología y de modernos equipos, que le permita al estudiante encontrar la información que requiere en una forma clara y ágil, además se contara con personal experto con alto conocimiento según las especialidades requeridas. No lo condiciona debido a que los equipos utilizados son de fácil acceso en el mercado.

**e.) Recurso Humano:** Este factor no es condicionante ya que Piedecuesta cuenta con una gran oferta de profesionales en docencia dedicados a las ayudas educativas extracurriculares.

**d.) Localización:** El tamaño y localización del Centro de Apoyo Educativo constituye una gran ventaja, por el alto índice de población estudiantil que existe en el Municipio, igualmente por encontrarse en un punto central.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** La capacidad del proyecto se define en términos de la cantidad de servicios que el Centro de Apoyo Educativo en asesorías de tareas en Piedecuesta, podrá ofrecer y atender las necesidades de orientación en tareas y capacitación de niños y jóvenes del Municipio de Piedecuesta durante el

funcionamiento para los estratos 3, 4 y 5. Además el número de servicios a prestar se debe determinar con base a las capacidades como las que se mencionan a continuación: diseñada, instalada y utilizada.

### 3.1.3.1 Capacidad total diseñada

Cuadro 38. Cálculo de la capacidad total diseñada x instructor

<b>total horas día disponibles</b>	<b>8,00</b>
<b>días semana disponibles</b>	6,00
<b>total horas semana disponibles</b>	48,00
<b>total semanas año disponibles</b>	52,00
<b>total horas año disponibles</b>	2.496,00

Esta se determina por la cantidad de horas por instructor; el total de horas disponibles por día es de 8 horas, con una disponibilidad de 6 días a la semana, lo cual nos da un total de 48 horas a la semana. En el año disponemos de 52 semanas, para un total de 2.496 horas disponibles al año.

Se diseña que el Centro de Apoyo Educativo, pueda llegar a contar con 10 tutores, por lo tanto la capacidad diseñada total en horas es la siguiente:

Cuadro 39. Capacidad diseñada vs. Demanda insatisfecha

<b>AÑO</b>	<b>DISEÑADA X INSTRUCTOR (HORAS)</b>	<b>NO. INSTRUCTORES</b>	<b>DISEÑADA X INSTRUCTORES (HORAS)</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA (HORAS)</b>	<b>% RESPECTO A LA DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>1</b>	2.496,00	10,00	24.960,00	1.018.720	2,45%
<b>2</b>	2.496,00	10,00	24.960,00	1.188.000	2,10%
<b>3</b>	2.496,00	10,00	24.960,00	1.385.440	1,80%
<b>4</b>	2.496,00	10,00	24.960,00	1.615.680	1,54%
<b>5</b>	2.496,00	10,00	24.960,00	1.884.160	1,32%

En relación a la demanda insatisfecha se puede observar de los resultados que el porcentaje es insignificante, lo que demuestra que existe un mercado muy amplio para los requerimientos del proyecto.

Por otra parte, es de entender que la capacidad diseñada es el nivel máximo de prestación de servicios con la infraestructura y recursos a los cuales diseña producir la empresa (al 100% de eficiencia), y por lo tanto no se toman en consideración, los tiempos necesarios para preparación del puesto de trabajo, tiempos ociosos, etc.

**3.1.3.2 Capacidad total Instalada.** Para el cálculo de la capacidad instalada se toma en consideración un nivel de eficiencia normal o estándar, el cual de acuerdo a estudios industriales se maneja en un rango del 75% al 80%. El nivel de eficiencia se toma para ajustar la capacidad diseñada, considerando lo anteriormente expuesto en relación a los suplementos por descanso y necesidades personales, los tiempos necesarios para preparación del puesto de trabajo, tiempos ociosos. Para el proyecto se toma un nivel de eficiencia del 80%. Los cálculos por instructor y totales se relacionan en el cuadro siguiente:

Cuadro 40. Capacidad Instalada Proyectada

AÑO	DISEÑADA X INSTRUCTOR (HORAS)	NO. INSTRUCTORES	EFICIENCIA	INSTALADA X INSTRUCTOR (HORAS)	INSTALADA X INSTRUCTORES (HORAS)
1	2.496,00	10,00	80,00%	1.997,00	19.968,00
2	2.496,00	10,00	80,00%	1.997,00	19.968,00
3	2.496,00	10,00	80,00%	1.997,00	19.968,00
4	2.496,00	10,00	80,00%	1.997,00	19.968,00
5	2.496,00	10,00	80,00%	1.997,00	19.968,00

**3.1.3.3 Capacidad utilizada.** La capacidad utilizada; se calcula ajustando gradualmente las horas trabajadas por cada instructor, y días de la semana.

Además tomando en consideración que aunque se dispone en términos de capacidad diseñada y utilizada de 52 semanas al año, en términos de utilización, se toman 44 semanas. Las 8 semanas descontadas corresponden al promedio de 2 meses por año que normalmente corresponde a periodos de vacaciones.

La proyección de la capacidad utilizada por instructor se presenta en cada uno de los siguientes cuadros.

Cuadro 41. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 1

total horas día trabajadas	5,00	% de utilización respecto a lo diseñado
días semana trabajados	5,00	
total horas semana trabajadas	25,00	
total semanas año trabajadas	44,00	
total horas año trabajadas	1.100,00	44,07%

Cuadro 42. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 2

total horas día trabajadas	6,00	% de utilización respecto a lo diseñado
días semana trabajados	5,00	
total horas semana trabajadas	30,00	
total semanas año trabajadas	44,00	
total horas año trabajadas	1.320,00	52,88%

Cuadro 43. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 3

total horas día trabajadas	7,00	% de utilización respecto a lo diseñado
días semana trabajados	5,00	
total horas semana trabajadas	35,00	
total semanas año trabajadas	44,00	
total horas año trabajadas	1.540,00	61,70%

Cuadro 44. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 4

total horas día trabajadas	8,00	% de utilización respecto a lo diseñado
días semana trabajados	5,00	
total horas semana trabajadas	40,00	
total semanas año trabajadas	44,00	
total horas año trabajadas	1.760,00	70,51%

Cuadro 45. Cálculo de la capacidad total utilizada x instructor año 5

total horas día trabajadas	8,00	% de utilización respecto a lo diseñado
días semana trabajados	5,00	
total horas semana trabajadas	40,00	
total semanas año trabajadas	44,00	
total horas año trabajadas	1.760,00	70,51%

La comparación de la capacidad diseñada, instalada y utilizada por instructor se presenta en el cuadro siguiente:

Cuadro 46. Comparación de la capacidad diseñada, instalada y utilizada

AÑO	DISEÑADA X INSTRUCTOR (HORAS)	EFICIENCIA	INSTALADA X INSTRUCTOR (HORAS)	UTILIZADA X INSTRUCTOR (HORAS)	% UTILIZACIÓN RESPECTO A LA INSTALADA
1	2.496,00	80,00%	1.997,00	1.100,00	55,08%
2	2.496,00	80,00%	1.997,00	1.320,00	66,10%
3	2.496,00	80,00%	1.997,00	1.540,00	77,12%
4	2.496,00	80,00%	1.997,00	1.760,00	88,13%
5	2.496,00	80,00%	1.997,00	1.760,00	88,13%

En relación a los totales, la relación de las capacidades es la siguiente:

Cuadro 47. Relación de las capacidades en relación a los totales

AÑO	NO. INSTRUCTORES PROGRAMADOS	DISEÑADA TOTAL (HORAS)	EFICIENCIA	INSTALADA TOTAL (HORAS)
1	10,00	24.960,00	80,00%	19.968,00
2	10,00	24.960,00	80,00%	19.968,00
3	10,00	24.960,00	80,00%	19.968,00
4	10,00	24.960,00	80,00%	19.968,00
5	10,00	24.960,00	80,00%	19.968,00

NO. INSTRUCTORES UTILIZADOS	UTILIZADA TOTAL (HORAS)	% UTILIZACIÓN RESPECTO A LA INSTALADA
8	8.800,00	44,07%
9	11.880,00	59,50%
10	15.400,00	77,12%
10	17.600,00	88,14%
10	17.600,00	88,14%

Lo anterior refleja una programación lógica y coherente de lo utilizado respecto a lo instalado y diseñado.

### 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macro localización.** La empresa se localizará en el sector del Centro del Municipio de Piedecuesta.

El plan de ordenamiento territorial determina que esta zona es residencial y comercial, es un zona con un índice alto de población estudiantil, pues se encuentran la mayoría de los colegios, papelerías, salas de internet, centros comerciales, almacenes de calzado, entre otras, otro aspecto importante es que posee buenas vías de transporte.

Se ha determinado dar impulso al sector comercial, siempre y cuando no afecte la

tranquilidad y comodidad de la población que se encuentra a su alrededor.

Figura 23. Mapa de localización Santander



Fuente: Archivo Departamento de Santander

**3.2.2 Micro localización.** La estrategia es ubicar el Centro de Apoyo Educativo cerca del mercado objetivo que se encuentra en el centro del Municipio de Piedecuesta. Alrededor se encuentran los siguientes sitios:

Zona Bancarías, Centro Comercial Villa de San Carlos, Supermercado Panorama, El Redil, Palogordo, Multihogar, colegios Centro de Comercio, Balbino García, La presentación, El Centro Pedagógico la candelaria, Instituto pedagógico Crecer y Construir, Centro Pedagógico La Candelaria, Centro Sicopedagógico Celestin Freinet.

Figura 24. Mapa de localización Piedecuesta



Fuente: Archivo Municipio de Piedecuesta

### Método de Puntos

Cuadro 48. Método de puntos

FACTOR	PONDERACIÓN CONCEPTUAL	ASIGNACIÓN DE PUNTOS
Disponibilidad vías de acceso	20%	40
Sector comercial	20%	40
Valor arrendamiento	30%	60
Acceso a parqueadero	15%	30
Seguridad	15%	30

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 49. División y grados de los factores

GRADO	DESCRIPCIÓN
1	Se entiende por la opción que menos favorece El Centro de Apoyo Educativo.
2	Es la opción aceptable para El Centro de Apoyo Educativo.
3	Es la opción que mayor posibilidad tiene para la creación del Centro de Apoyo Educativo.

Fuente: Autores del proyecto

## REPARTICIÓN DE LOS PUNTOS DE LOS GRADOS A CADA FACTOR.

Expresión aritmética:

$$R = \frac{P. \text{ Max} - P. \text{ Min.}}{N - 1}$$

Equivalente

P. Máx. = Puntuación máxima de cada factor

P. Min. = Puntuación mínima de cada factor.

N = Numero de grados de cada factor.

a. Disponibilidad vías de acceso

$$R = \frac{40 - 20}{3 - 1} = 10$$

b. Sector comercial

$$R = \frac{40 - 20}{3 - 1} = 10$$

c. Valor arrendamiento

$$R = \frac{60 - 30}{3 - 1} = 15$$

d. Acceso a Parqueadero

$$R = \frac{30 - 15}{3 - 1} = 7,5$$

e. Seguridad

$$R = \frac{30 - 15}{3 - 1} = 7,5$$

**Grados de cada factor.**

Cuadro 50. Grados de cada factor

FACTOR	GRADO – 1	GRADO – 2	GRADO-3
Disponibilidad de vías	20	30	40
Sector comercial	20	30	40
Valor arrendamiento	30	45	60
Acceso parqueadero	15	22.5	30
Seguridad	15	22.5	30

Fuente: Autores del proyecto

**Total puntos por zonas**

Cuadro 51. Puntos por zonas

ITEMS	ZONA 1		ZONA 2	
	GRADO PUNTOS		GRADO PUNTOS	
Disponibilidad vías de acceso	3	40	2	30
Sector comercial	3	40	3	40
Valor arrendamiento	3	60	1	30
Acceso a parqueadero	3	30	2	22.5
Seguridad	3	30	2	22.5
<b>TOTAL</b>		200		145

Fuente: Autores del proyecto

Para el micro localización del Centro de Apoyo Educativo con Servicios Integrados se tomaron dos zonas del municipio de Piedecuesta teniendo en cuenta las encuestas del estudio de mercado por la preferencia que fuera en el centro del municipio.

1. Carrera 6 No 9 48 ( Zona 1)

2. Entrada a Piedecuesta (Zona 2)

### 3.3 INGENERIA DEL PROYECTO

El servicio que se va a prestar en el Centro de Apoyo Educativo, se va a desarrollar con base en procesos adecuados para el servicio con el propósito de alcanzar la completa satisfacción de sus clientes; para ello es necesario detallar técnica y operativamente estos procesos.

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio

Cuadro 52. Ficha técnica del servicio que se ofrece en la empresa

FICHA TECNICA	
<b>SERVICIO PRINCIPAL</b>	El principal Servicio del Centro de Apoyo Educativo, es la asesoría y acompañamiento en el proceso de aprendizaje de los niños y jóvenes entre los 5 y 17 años, y en el municipio de Piedecuesta no existe un Centro que ofrezca estos servicios, el servicio sustituto lo conforman las tutorías que brindan los profesores particulares que se encuentran en el Municipio de Piedecuesta.
<b>DISEÑO</b>	Atención directa al estudiante en las instalaciones del Centro de Apoyo Educativo de Lunes a sábado.  Horario de atención: Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 12: a.m., y el día sábado de 8:00 a 12:00 m.  Prestación del servicio dentro del horario establecido y según la disponibilidad de tiempo para el cliente.  Servicio suministrado por personas profesionales y experiencia en pedagogía.  Las asesorías se realizan inicialmente con la toma de información pertinente

<b>FICHA TECNICA</b>	
	para diagnosticar, valorar y evaluar la dificultad en las diferentes áreas, posteriormente se sugiere el refuerzo y capacitación a seguir.
<b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS</b>	<p>Los servicios básicos y complementarios que se brindarán a través del centro de apoyo educativo se relacionan a continuación:</p> <p>El servicio inicia con una evaluación de ubicación cuyo propósito es la elaboración de un perfil de fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad, así como un plan, en el cual se fijan objetivos y actividades para el desarrollo de habilidades, estrategias de aprendizaje que respondan específicamente a las necesidades del alumno.</p> <p>Servicio de acompañamiento, asesorías, tutorías, tareas, fomento de la lectura y la comprensión lectora.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio de Terapia Ocupacional, de Lenguaje y Psicología.</li> <li>• Plastilina, fommi, pintura, actividades lúdicas y recreación al igual que servicio de cafetería.</li> </ul>
<b>VIDA ÚTIL</b>	El servicio de asesoría tendrá una vida útil permanente.

Fuente: Autores del proyecto

### 3.3.2 Descripción técnica del proceso

**3.3.3 Diagrama del proceso de servicio.** Proceso por parte del cliente para conocer el servicio del Centro Educativo en Asesorías de Tareas. Como aparece a continuación.

Figura 25. Conocimiento del servicio del Centro de Apoyo Educativo

1. El padre se presenta con niño o joven a las instalaciones del Centro de Apoyo Educativo con el fin de conocer el servicio (3 minutos).

2. Lo recibe la secretaria y le da a conocer servicio brindando información requerida (5 minutos)

3. Él padre está de acuerdo se continúa con el proceso (2 minutos)

4. Él padre procede a diligenciar el formulario (5 minutos).

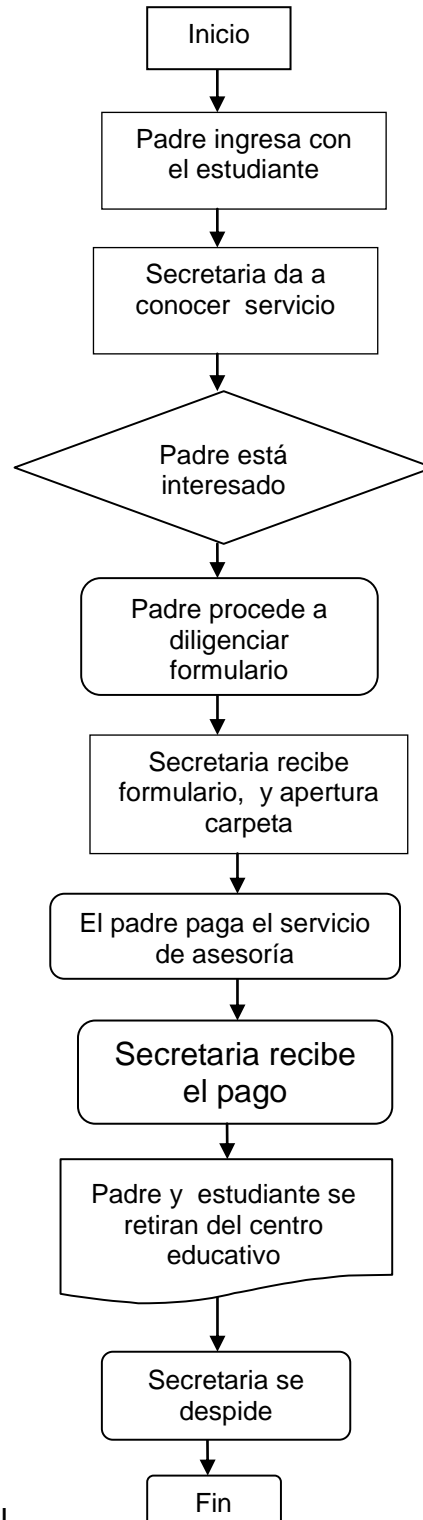
5. El padre entrega el formulario a la secretaria, ella lo revisa (3 minutos).

6. Secretaria recibe el formulario diligenciado procede apertura una carpeta de seguimientos (2 minutos).

7. Secretaria recibe el pago de la asesoría por parte del padre de familia (3 minutos).

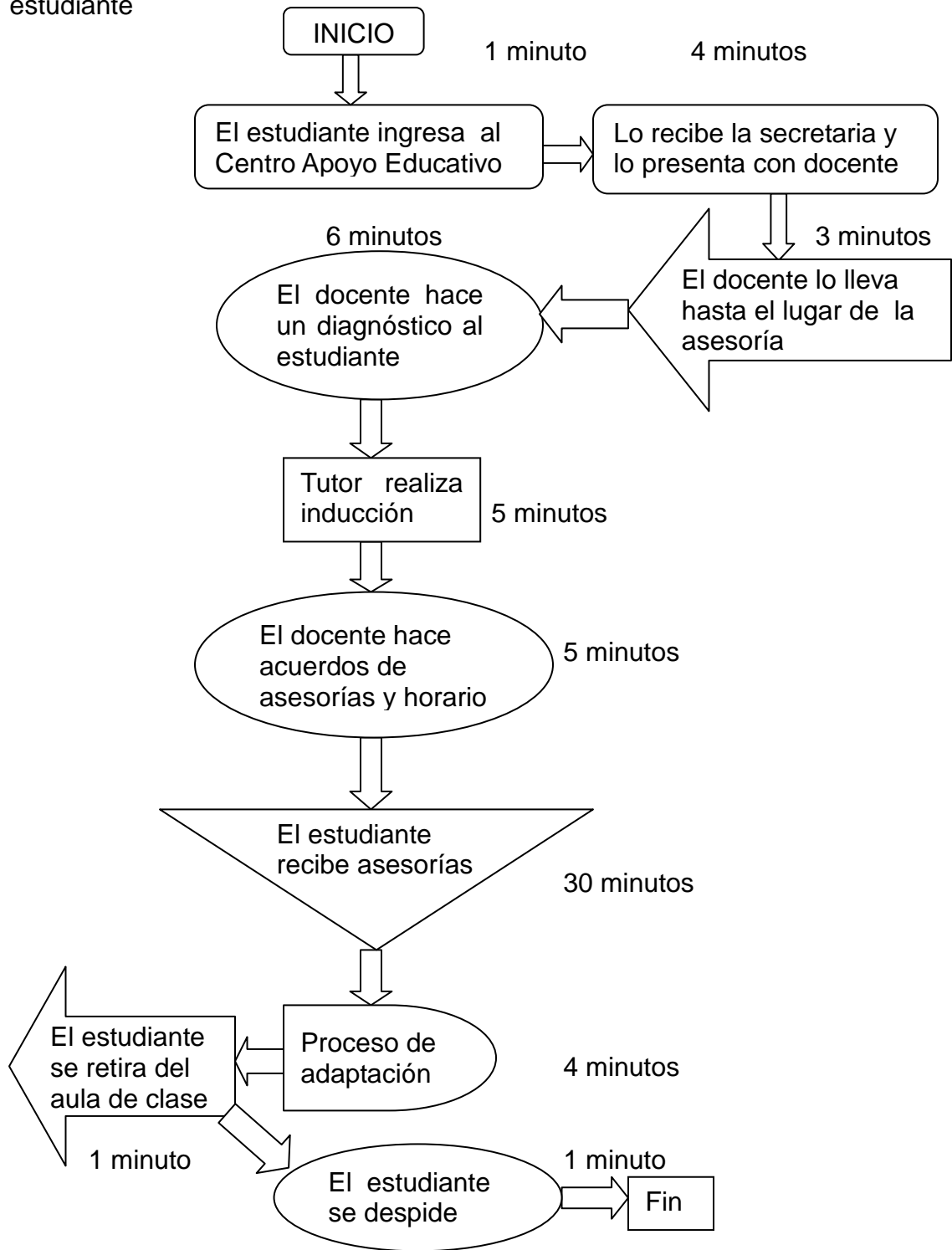
8. El padre y es estudiante se retiran del Centro de Apoyo Educativo (2 minutos).

9. la secretaria se despide el padre hijos (2 minutos).



Detalle del proceso de servicio por parte del estudiante

Figura 26. Diagrama del proceso de adquisición de servicio por parte del estudiante



**3.3.4 Control de Calidad.** Normas OHSAS 18000, las cuales están relacionadas con materias de Calidad y Medio Ambiente respectivamente. De este modo facilita la integración de los sistemas de gestión para la calidad, el medio ambiente, la salud ocupacional y la seguridad en las empresas. Estos sistemas comparten principios sistemáticos comunes de gestión basados, entre otros, en el mejoramiento continuo, el compromiso de toda la organización y en el cumplimiento de las normativas legales.

OHSAS 18.000 es un sistema que entrega requisitos para implementar un sistema de gestión de salud y seguridad ocupacional, habilitando a una empresa para formular una política y objetivos específicos asociados al tema, considerando requisitos legales e información sobre los riesgos inherentes a su actividad.

Estas normas son aplicables a los riesgos de salud y seguridad ocupacional y a aquellos riesgos relacionados a la gestión de la empresa que puedan causar algún tipo de impacto en su operación y que además sean controlables.

La empresa implementara estas normas desde el primer año de operación.

**3.3.5 Recursos.** Los recursos deben permitir el montaje de la empresa y la operación de la misma, estos se deben determinar teniendo en cuenta la capacidad del proyecto.

**3.3.5.1 Recurso humano.** La contratación se realizara de forma directa y el número de empleados corresponde a 11 personas, la descripción y características de los cargos se describen a continuación:

Cuadro 53. Recurso humano

CARGO	CANTIDAD PERSONAS
Gerente	1
Secretaria Gerencia	1
Docentes	7
Contador	1
Oficios Varios	1
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Gerente:** Debe ser un profesional en áreas administrativas con una experiencia de mínima de tres años, sus funciones principales serán:

- Velara por el buen funcionamiento del centro de apoyo educativo.
- Controlar los gastos de la empresa.
- Controlar la calidad del servicio.

**Secretaria:** Debe tener una carrera técnica con conocimientos contables y una experiencia mínima de 1 año, sus funciones serán:

- Recepción de llamadas.
- Elaboración de documentos para el buen funcionamiento de la empresa.
- Llevar los registros contables.
- Contactar a los docentes dependiendo a la necesidad que requiera el centro de apoyo educativo.

- Compra de implementos y materiales requeridos para el funcionamiento del Centro de Apoyo Educativo.

**Tutores:** El nivel educativo debe ser especializado en educación y con un mínimo de experiencia de un año, las funciones a realizar son:

- Hacer un diagnóstico de las dificultades que presenten los estudiantes.
- Preparar los temas y las ayudas necesarias para guiar a los estudiantes en su proceso de aprendizaje.
- Asesora a los estudiantes en las tareas y dificultades presentadas en cada área.
- Rendir un informe mensual sobre el avance o el retraso que tengan los estudiantes.

**Contador:** Debe ser profesional, contador público y con un mínimo de experiencia de un año, las funciones a realizar son:

- Preparación y elaboración de los Balances, estados de pérdidas y ganancias y todo lo relacionado con la parte contable.
- Estar pendiente de las responsabilidades que se tengan con la Dian.
- Asesorarías en lo relacionado con la parte de costos y financiera.

### **Oficios Varios**

- Mantener la limpieza del local

- Servicio de Mensajería
- Atender la Cafetería

**3.3.5.2 Recurso físico.** La empresa Centro de Apoyo Educativo, requiere para la prestación de sus servicios el siguiente recurso físico:

Cuadro 54. Muebles y enseres para la prestación del servicio.

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Módulos</b>	por estudiante	10	\$ 150.000	\$ 1.500.000
<b>Sillas</b>	por estudiante	20	\$ 60.000	\$ 1.200.000
<b>Mesas</b>	para actividades manuales	3	\$ 150.000	\$ 450.000
<b>Tablero borra seco</b>	para actividades grupales	3	\$ 90.000	\$ 270.000
<b>Elementos menores</b>	recogedores, cestas, etc.	1	\$ 100.000	\$ 100.000
<b>TOTAL</b>				<b>3.520.000</b>

Fuente: Creamos Confort Ltda.

Cuadro 55. Equipos de cómputo para la prestación del servicio.

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Computadores</b>	Dell	15	\$ 1.000.000	\$ 15.000.000
<b>Video Bean</b>		1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Televisor</b>	Samsung	1	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Minicomponente</b>	Samsung	1	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>Aire acondicionado</b>	Samsung	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 19.400.000</b>

Fuente: Compumax, [www.dell.com/CO/Proyectores](http://www.dell.com/CO/Proyectores), Hogar Coomultrasan.

Cuadro 56. Muebles y enseres para el área administrativa

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Escritorio de gerencia</b>	utilizada en el área de administración	1	\$ 250.000	\$ 250.000
<b>Escritorio de secretaría</b>	utilizada en el área de administración	1	\$ 150.000	\$ 150.000
<b>Silla ergonómica giratoria</b>	utilizada en el área de administración	2	\$ 130.000	\$ 260.000
<b>Mesa de juntas</b>	utilizada en el área de administración y ventas	1	\$ 200.000	\$ 200.000
<b>Sillas auxiliares</b>	utilizada en el área de administración y ventas	4	\$ 60.000	\$ 240.000
<b>Archivador</b>	utilizada en el área de administración	1	\$ 300.000	\$ 300.000
<b>Elementos menores de oficina</b>	Saca ganchos, cosedoras, etc.	1	\$ 300.000	\$ 300.000
<b>TOTAL</b>				<b>1.700.000</b>

Fuente: Manufacturas Muñoz S.A, Compumuebles, Muebles Estupiñan

Cuadro 57. Equipos de oficina para el área administrativa.

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Equipo de computo de escritorio</b>	Intel Pentium Dual core, pantalla led Samsung 500 GB disco duro 2 GB de RAM y todos los accesorios, 1 año de garantía. Utilizado el área de administración	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
<b>Impresora multifuncional</b>	Impresora Lexmar	1	\$ 350.000	\$ 350.000
<b>Aire acondicionado</b>	LG	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Fax</b>	Panasonic	1	\$ 150.000	\$ 150.000
<b>Teléfono fijo</b>	utilizada en el área de administración	3	\$ 50.000	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.650.000</b>

Fuente: Compumax, Hogar Coomultrasan.

**3.3.5.3 Recursos de insumos.** Los insumos que se utilizarán, en el proceso del servicio y comercialización son los siguientes:

Los insumos que se utilizarán para la prestación del servicio son marcadores, implementos de aseo y papelería.

Cuadro 58 Insumos

DETALLE	UNIDADES MENSUAL	UNIDADES AÑO
Marcadores	10	1000
Detergentes	1	10
Papel Higiénico	12	120
Jabón Líquido	1	10
Escobas	1	10
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>1150</b>

Fuente: Dispapeles S.A, Central papelería Ltda. Max por Menos

### 3.3.6 Análisis de proveedores

Cuadro 59. Proveedores

MATERIA PRIMA	PROVEEDOR
Proveedores de Equipos	Hogar Coomultrasan
Computadores	Compumax
Muebles de Oficina	Manufacturas Muñoz S.A, Compumuebles, Muebles Estupiñan.
Mesas de Madera	Creamos Confort Ltda.,
Sillas	Multimuebles Ltda.
Insumos y Papelería	Dispapeles S.A, Central papelería Ltda.
Tinta para impresora	Pinzón
Extintores	Bomberos B/manga
Facturas	Impresiones – IMAGEN PERFECTA

**3.3.7 Distribución de planta.** A continuación, se presenta la distribución de planta, en el espacio donde funcionará el Centro de Apoyo Educativo.

Para la planta física se tomará un local con 10 mts de frente y 24 mts de fondo, con una área construida de 20\*10 equivalente a 200 mts cuadrados de construcción y un área social de 10 \*4. La altura de la fachada es de 10 mts de ancho por 4 mts de largo y en la parte superior estará ubicado el aviso del Centro de Apoyo Educativo.

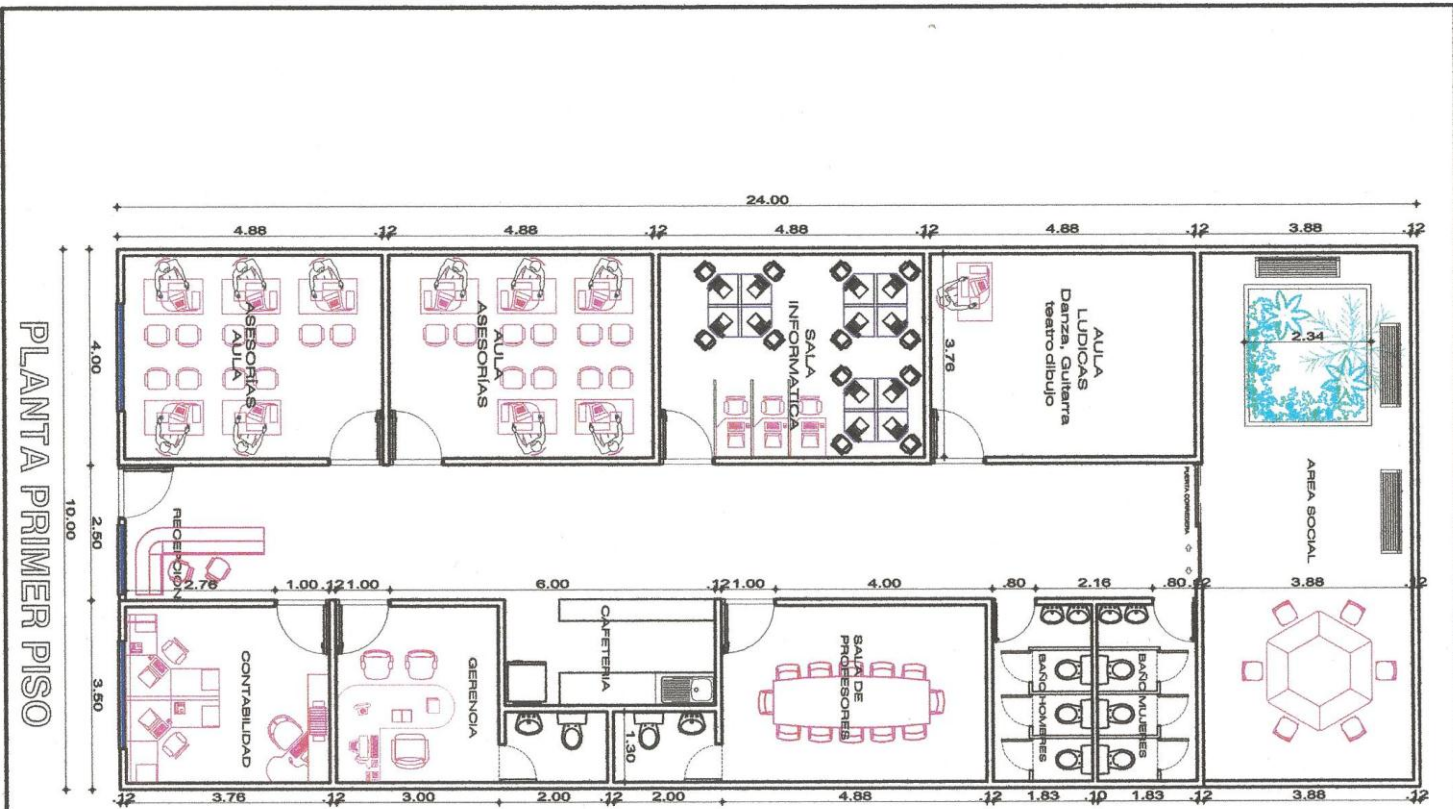
La puerta de acceso y entrada de la misma estará sujeto a la arquitectura d local. A su llegada, el cliente, se encontrará con un espacio abierto distribuido así:

Recepción y sala de espera de 2.50 m de ancho x 3 m de largo aproximadamente, en el salón contiguo a la sala de espera esta el departamento de contabilidad de 3.50 m de ancho x 4 m de largo, enseguida la sala del Director de 3.50 m de ancho x 4 m de largo, con baño privado y una puerta interna que comunica con el salón de contabilidad. A continuación la sala de profesores de 5m de ancho por 350 m de alto, también con baño privado, a la espalda de los baños se encuentra la cafetería que da con el corredor principal de 4m de largo por 2m de ancho. La batería de baños cuenta con un área de 3m, dividida en dos, 1.50 m para baño de hombres y 1.50 m para baño de mujeres, cada baño con 4 sanitarios con divisiones en aluminio o tubo metálico. En el área social encontramos sillas para descanso con un jardín.

Para la prestación del servicio se cuenta con cuatro salones de un área de 4 m de ancho por 4.88 de largo cada salón; dos salones con capacidad de 5 módulos cada uno para un total de 10 estudiantes y profesores de manera simultánea, un salón para el área de informática y un salón para los servicios complementarios, como lo son lúdicas, ayudas psicopedagógicas, música, pintura, inglés entre otros.

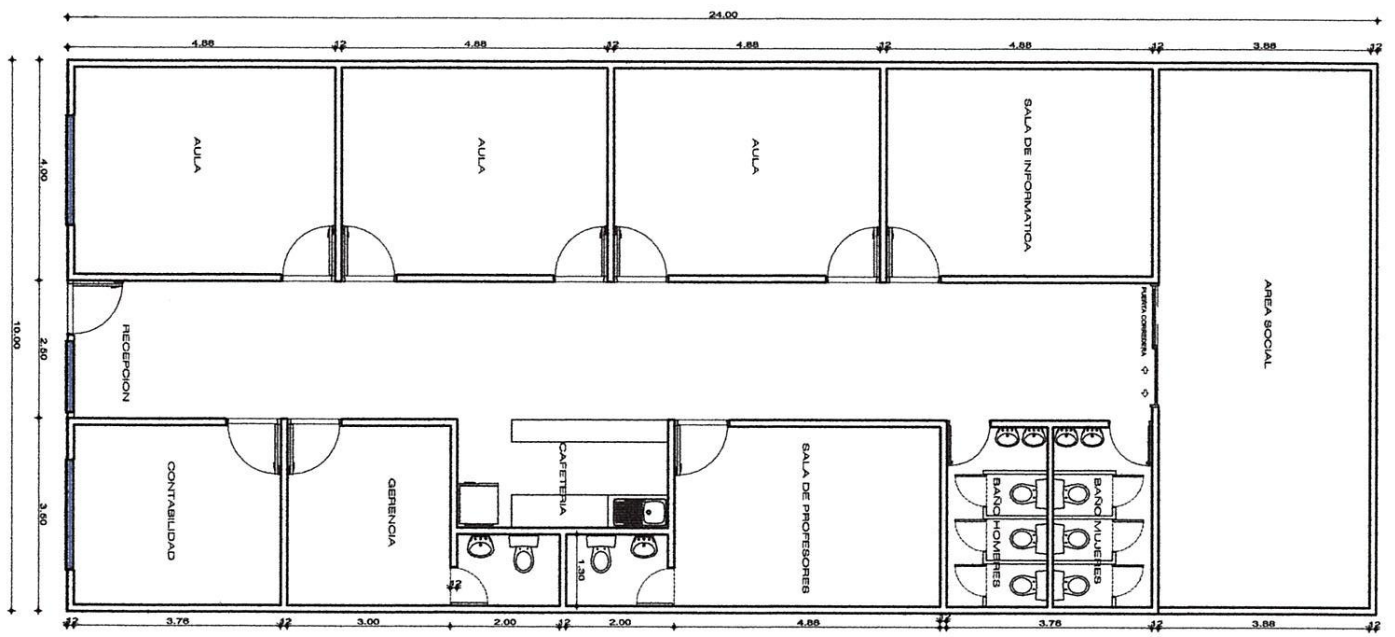
Figura 27. Distribución de planta. Planos de la infraestructura del centro educativo C.A.E.





	PROYECTO: <b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO</b> PEDEQUEUSTA	PROPIETARIO: <b>FUNDACION</b>	OBSERVACIONES:  	CONTIENE: <b>PLANTA GENERAL</b>	PLANTA <b>2</b> DE <b>2</b>
	DISEÑO:  	ESCALA: 1:100	FECHA: NOV DE 2011		

PLANTA PRIMER PISO



	PROYECTO: <b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO</b> REDECOJISTA	PROPIETARIO: <b>FUNDACION</b>	OBSERVACIONES: _____ _____ _____	CONTIENE: <b>PLANTA GENERAL</b>	FOLIO: <b>1</b>
	DISEÑO: _____	ESCALA: 1:100	FECHA: NOV DE 2011	IN: <b>2</b>	

### **3.4 CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO**

Después de realizar el estudio se concluye que técnicamente es factible la creación de la empresa por las siguientes razones:

- La capacidad a utilizarse inicialmente es totalmente viable ya que se cuenta con la demanda suficiente para el servicio.
- La localización geográfica es muy importante por la ubicación en cuanto al sector comercial y el impacto social.
- La adquisición de equipos, muebles y mantenimiento en general se puede adquirir en la ciudad donde hay varios proveedores que ofrecen variedad de precios cómodos a las capacidades de los autores del proyecto.
- Los procedimientos de facilitación del servicio son claros y de fácil manejo por parte de las personas encargadas.
- El recurso humano y de insumos que se requiere para las actividades del proyecto no presenta dificultad para su adquisición.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este estudio se analizará la existencia administrativa del Centro de Apoyo Educativo, se definirán los requisitos exigidos según la constitución de la empresa que se va a crear, además se tendrá en cuenta los parámetros que rigen la cultura organizacional de la empresa en lo que tiene que ver con la misión, visión, objetivos y las políticas que se emplean.

La empresa cuenta con una estructura organizada, la cual debe tener en cuenta las capacidades humanas adecuadas para la asignación de las diversas responsabilidades, las funciones se especifican para cada puesto de trabajo dentro de la empresa.

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

**4.1.1 Denominación, naturaleza y domicilio.** El CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS, es una organización que funciona como empresa de servicios académicos, se constituirá mediante escritura pública con la razón social El CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS, se constituirá como sociedad limitada y se denominará Ltda. Donde sus socias responderán únicamente por el monto de sus aportes, el capital social debe pagarse de manera total al momento de la constitución de dicha sociedad, el capital está dividido en cuotas iguales según el artículo 354 del código del comercio. Las socias aportaran el 50% del capital art. 356, dicha sociedad debe tomar una razón social según el art 357 del código del comercio.

El número mínimo de socios es de dos y no puede ser mayor a veinticinco. Los Socios serán MÓNICA RAMÍREZ JAIMES y LUZ ENID PÉREZ IBARRA, cada una aportará el capital inicial en partes iguales es decir 50% cada uno.

La responsabilidad de los socios es limitada al capital aportado, salvo los

impuestos, ya que los socios responden por los impuestos dejados de pagar por la Sociedad bajo las condiciones determinadas por el Estatuto Tributario de Colombia.

Se constituirá una empresa conformada por una sociedad quienes destinaran parte de sus bienes para el desarrollo del Centro de Apoyo Educativo con servicios integrados.

El centro de apoyo educativo será constituido como responsabilidad limitada conformada por dos socios (que serán las autoras del proyecto). Para tal efecto se contara con la prestación de servicios de un contador público. De acuerdo con el estudio técnico el domicilio estará ubicado en el centro del Municipio de Piedecuesta Santander, contara con los siguientes requisitos para su apertura y funcionamiento. Llevara la contabilidad de acuerdo a los requisitos que se deben cumplir a la DIAN. Los libros requeridos para tales efectos se relacionan a continuación.

- Libros auxiliares
  
- Cuentas por pagar
  
- Gastos
  
- Ingresos
  
- Caja y Bancos
  
- Libro Mayor y Balance

## 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Cuadro 60. Constitución de empresa

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>Centro de Apoyo Educativo con servicios integrados.</b>
<b>NÚMERO DE SOCIOS</b>	Dos socios
<b>CONSTITUCIÓN</b>	Por Escritura Pública
<b>DURACIÓN</b>	Se conformará por cinco años, bajo la posibilidad de ser renovada
<b>CAPITAL</b>	Está representado en un crédito financiero por valor de \$14.736.867 y por parte de cada socio \$16.442.340, para un total de inversión de \$ 47.621.547.
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	La representación de la sociedad y administración de los negocios sociales corresponde a todos y cada uno de los socios, pero por acuerdo conjunto se podrá delegar la responsabilidad y administración de la sociedad en uno de los socios quién llevara el cargo de Gerente, por motivos de tiempo, confianza y honestidad y seguridad entre los socios.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	Cada socio responde hasta por el valor de su aporte
<b>DISOLUCIÓN</b>	Por pérdidas que reduzcan el capital por debajo del 50% o incremento del número de socios a más de 25.

Fuente: Autores del proyecto

Las socias son MÓNICA RAMIREZ JAIMES y LUZ ENID PÉREZ IBARRA. El domicilio estará ubicado en el Barrio Centro del Municipio de Piedecuesta Santander. La sociedad tendrá una duración de 5 años prorrogables por el mismo tiempo en el caso que se cumplan los objetivos.

- Solicitar la verificación del nombre ante cámara de comercio, con el fin de que no haya otro establecimiento con el mismo nombre, si todo está bien se procede a realizar el registro, cuando se apruebe el nombre se realizara el trámite de la escritura ante notaria publica los requisitos que exige la cámara de comercio se registran a continuación:<sup>5</sup>

<sup>5</sup> <http://www.sintramites.com>. Cámara de comercio

- Nombre y razón social
- Clase de Sociedad
- Nombre y número de socios
- Domicilio principal
- Duración
- Objeto o razón social (Describir de manera clara y detallada)
- Capital social (valor total de número de cuotas o acciones y valor de cada cuota).
- Forma de distribución de capital social
- Forma de administrar la sociedad
- Facultades del representante legal
- Nombramiento

Llegada la etapa de operación del negocio la empresa se registrará los parámetros legales que rigen el Código del Comercio, en su libro segundo título I y II y los artículos que ellos contienen. Constitución de la empresa.

- Estatuto tributario. Artículo 555-2. Establece el registro único tributario (RUT).

- Decreto Ministerio de Hacienda 2788 del 31/08/2004. Inscripción en el registro Único Tributario, RUT.
- Ley 633 de 2000. Art. 26, Art 34, Decretos 400 y 401 de 1999: Impuesto del Valor Agregado.
- Artículo 468 del Estatuto Tributario Nacional fija la tarifa general del IVA.
- Estatuto Tributario. Artículo 22: Entidad exenta de toda clase de impuestos, tasas, contribuciones y gravámenes nacionales, departamentos y municipales. Ley 30 de 1992. Artículo 92: No responsabilidad de facturar el IVA.
- Ley 590 de financiación empresarial.
- La ley 50 de 1990 hace parte del derecho laboral colombiano. En ella se introducen reformas al código sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones alrededor de las relaciones laborales y la seguridad social en Colombia.
- Decreto 3466 de 1982, por el cual se dictan normas relativas a la idoneidad, la calidad, las garantías, las marcas, las leyendas, las propagandas y la fijación de precios de bienes y servicios, la responsabilidad de sus productores, exportadores y proveedores, y se dictan otras disposiciones.
- Circular única título IV, Promoción y Control de Normas Técnicas.
- Ley 1014 de 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento.

- Ley General de Educación (Ley 115 de 1994).<sup>6</sup>

**4.2.1 Visión.** Para el año 2017 el Centro de Apoyo Educativo CAE, será una institución reconocida en el Municipio de Piedecuesta por su labor en la formación y apoyo en actividades pedagógicas, psicológicas y sociales; con el servicio de un excelente equipo humano.

**4.2.2 Misión.** Somos una empresa de servicios en asesorías educativas, orientada a prestar apoyo a niños y jóvenes del municipio de Piedecuesta, entre los cinco y diecisiete años de edad, en un lugar donde puedan realizar sus deberes escolares con el acompañamiento de personas especializadas, creando en ellos un hábito de estudio, reforzando, nivelando las áreas académicas y construyendo su proyecto de vida.

#### **4.2.3 Objetivos.**

- Fortalecer la formación del niño y jóvenes con la prestación del servicio en asesorías educativas.
- Innovar permanentemente los servicios de acuerdo a las necesidades y expectativas tanto de los estudiantes como los padres.
- Facilitar los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades
- Contribuir al crecimiento académico de los estudiantes, para lograr mejores ventajas competencias con relación a las que ya existen.
- Realizar cada mes un seguimiento de la evolución de los estudiantes.

---

<sup>6</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

**4.2.4 Políticas.** Las políticas de la empresa están enmarcadas en la prestación de un excelente servicio que prestará el Centro de Apoyo Educativo de alta aceptación en el mercado, a bajo costo.

- Garantía de prestación del servicio
- Modernizar las instalaciones, gestionando los recursos humanos, financieros administrativos y físicos, logrando de esta manera un crecimiento a nivel de empresa.
- Mejora la tecnología para un mejor desarrollo de empresa.
- Desarrollar estrategias comerciales, que nos ayude ser mas agiles, eficientes y con respuestas oportunas para el cliente.

**4.2.4.1 Políticas de personal.** Para la prestación del servicio del Centro de Apoyo Educativo se contará con personal calificado para el cumplimiento de cada una de sus funciones. Para su elección se hará convocatoria abierta, evaluando hojas de vida, experiencia laboral y entrevista personal, seleccionando solo aquellas personas que cumplan los requisitos y se adapten en mayor medida a las políticas del Centro de Apoyo. Según como aparece a continuación:

- Reclutamiento. Se hace la convocatoria a las personas del Municipio de Piedecuesta
- Contratación: El personal de las áreas se vinculara por medio de un contrato de manera indefinida.
- Contratos docentes: los docentes se contratan por horas en prestación de servicios y ellos deben asumir los pagos de la seguridad social.

- Inducción: la empresa envía a los empleados a conocer la organización en donde se va a laborar.
- Capacitación: la empresa debe capacitar a sus empleados para que estén a la vanguardia.
- el tipo de contratación se realizara de manera escrita, estas deben ser muy claras con respecto a las obligaciones del empleado y el empleador.
- Los salarios devengados se realiza según el cargo que cada uno de ellos tengan.

**4.2.4.2 Políticas de Compra.** Una vez inventariada los proveedores según su ubicación y la clase de materiales que distribuyen, se solicitaran cotizaciones a las diferentes papelerías o distribuidores de la ciudad.

Para así consolidar una base de datos de los proveedores que nos proporcionaran sus servicios. Igualmente con los proveedores seleccionados se entrara a negociar la forma de pago más conveniente para el Centro de Apoyo Educativo, que puede ser de contado y/o a crédito dependiendo de la disponibilidad presupuestal que tenga en el momento o la rentabilidad de la inversión.

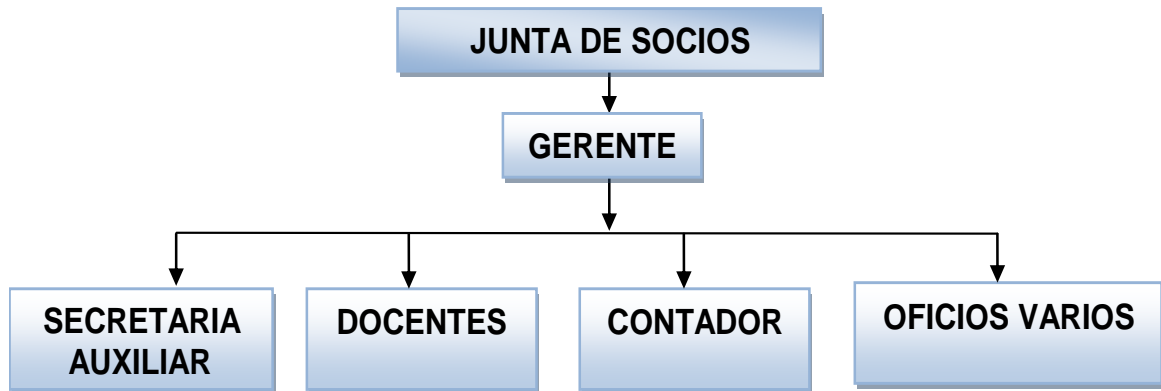
**4.2.4.3 Ventas.** Las asesorías de tareas se realizaran de manera directa y sus pagos es de contado.

### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

La estructura organizacional de CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS estará conformada por una junta general de socios, un Gerente, Secretaria auxiliar Contable, Docentes, Contador y Oficios Varios.

### 4.3.1 Organigrama

Figura 28. Organigrama



**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** Los cargos que hacen parte de la empresa son los siguientes: Gerente, Secretaria Auxiliar Contable, Oficios Varios, Docentes serán contratados por horas y Contador al cual se le pagara por honorarios.

Cuadro 61. Funciones cargo de Junta de Socios

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO:	CODIGO:	FECHA:
Junta de Socios	CAE 001	01/10/2011
DIVISION	DEPARTAMENTO	
Administrativa	Gerencia	
SECCION	CARGO JEFE INMEDIATO	
Directiva	Junta de Socios	
SUPERVISA A:	NÚMERO DE CARGOS IGUALES:	
Gerente	Cero	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Velar por el cumplimiento de los estatutos de la sociedad, hacer cumplir las decisiones de la Asamblea.		
DETALLE DE FUNCIONES:		

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<p>Llevar la Representación Legal.</p> <p>Convocar y presidir las sesiones de la Asamblea.</p> <p>Rendir en cada reunión a nombre de la Junta Directiva el informe de sus labores.</p> <p>Firmar las autorizaciones de pago Junto con el Contador.</p> <p>Nombrar comisiones de trabajo.</p> <p>Las demás que fije la Asamblea General.</p>		
V.B. EMPLEADO	V.B JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 62. Funciones del Gerente

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CONS SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>FECHA:</b>
Gerente	CAE-001	01/10/2011
<b>DIVISION:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>	
Administrativa y comercial	Gerencia	
<b>SECCION:</b>	<b>CARGO JEFE INMEDIATO:</b>	
Directiva	Presidente Junta Directiva	
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NÚMERO DE CARGOS IGUALES</b>	
Empleados	Cero	
<b>TIPO DE CONTRATO:</b> Término Fijo Inferior a un año.		
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b> Administrar la empresa.		
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>		
<p>Fijar las políticas de precio servicio.</p> <p>Determinara las estrategias en cuanto a compras y ventas</p> <p>Plantear estrategias para atraer nuevos clientes</p> <p>Evaluará la situación económica y financiera del Centro de Apoyo Educativo</p> <p>Será el encargado de seleccionar el personal</p> <p>Velar por el cumplimiento de los valores corporativos.</p> <p>Realizará el presupuesto anual del Centro de Apoyo Educativo.</p> <p>Controlar la ejecución del presupuesto y realizará el seguimiento trimestral del mismo.</p> <p>Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.</p> <p>Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos</p>		

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CONS SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<b>REQUISITOS:</b> EDUCACION: Profesional en Gestión Empresarial, o Administrador de Empresas; con conocimientos en estrategias de posicionamiento en ventas.		
<b>EXPERIENCIA:</b> Mínimo dos años en cargos similares y en manejo de puntos de venta.		
<b>HABILIDAD MENTAL:</b> Precisión en operaciones matemáticas, análisis financiero, planeación, control y administración, excelente servicio al cliente y manejo humano.		
<b>HABILIDAD MANUAL:</b> Normal		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL:</b> En su jornada requiere concentración plena para planear, diseñar, administrar y controlar		
<b>FISICO:</b> Normal de la actividad		
<b>CONDICION DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE:</b> Agradable, el de la oficina		
<b>RIESGOS:</b> Ninguno		
<b>V.B. EMPLEADO</b>	<b>V.B JEFE INMEDIATO</b>	<b>ANALISTA</b>

Cuadro 63. Funciones Contador.

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>FECHA:</b>
Contador	CAE-002	01/10/2011
<b>DIVISION:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>	
Administrativa	Operativa	
<b>SECCION:</b>	<b>CARGO JEFE INMEDIATO:.</b>	
Directiva	Socios	
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NÚMERO DE CARGOS IGUALES:</b>	
Ninguno	Cero	
<b>TIPO DE CONTRATO:</b> Prestación de Servicios.		
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b> Mantener actualizados los estados financieros de la empresa.		
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>		

<b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
Asistir a las reuniones de la Junta Directiva.		
Adquirir una póliza de manejo de recursos financieros.		
Elaborar un balance anual para que lo estudie la Junta Directiva.		
Elaborar y presentar el proyecto de presupuesto anual a consideración de la Junta Directiva.		
Realizar las transacciones de Nómina y prestaciones sociales del personal.		
Revisar y controlar los gastos mensuales.		
<b>REQUISITOS: EDUCACION: Profesional en Contaduría.</b>		
<b>EXPERIENCIA: 1 año.</b>		
<b>HABILIDAD MENTAL: Concentración, conocimientos y memoria.</b>		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL: En su jornada requiere concentración plena revisar los estados financieros de la empresa.</b>		
<b>FISICO: Normal de la actividad</b>		
<b>CONDICION DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE: Agradable.</b>		
<b>RIESGOS: Ninguno</b>		
<b>V.B. EMPLEADO</b>	<b>V.B JEFE INMEDIATO</b>	<b>ANALISTA</b>

Cuadro 64. Funciones Secretaria Auxiliar

<b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>FECHA:</b>
Secretaria Auxiliar	CAE-003	01/10/2011
<b>DIVISION:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>	
Administrativa	Operativo	
<b>SECCION:</b>	<b>CARGO JEFE INMEDIATO:</b>	
Directiva	Gerente	
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NÚMERO DE CARGOS IGUALES:</b>	
Ninguno	Cero	
<b>TIPO DE CONTRATO: Indefinido.</b>		

<b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b> Auxiliar de Contabilidad, llevar la contabilidad.		
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>		
Se encarga de recibir las llamadas.		
Elaboración de documentos para el buen funcionamiento de la empresa.		
Llevar el registro contable.		
Contactar los docentes dependiendo a la necesidad que requiera el Centro de Apoyo Educativo.		
Compra de implementos y materiales requeridos para el funcionamiento del Centro de Apoyo Educativo.		
Realizar todas las operaciones de pago de nomina, seguridad social y parafiscales.		
Presentar documentos legales		
<b>REQUISITOS: EDUCACION:</b> Profesional en Contaduría.		
<b>EXPERIENCIA:</b> 1 año.		
<b>HABILIDAD MENTAL:</b> Concentración, conocimientos y memoria.		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL:</b> En su jornada requiere concentración plena para cumplir sus funciones.		
<b>FISICO:</b> Normal de la actividad		
<b>CONDICION DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE:</b> Agradable.		
<b>RIESGOS:</b> Ninguno		
<b>V.B. EMPLEADO</b>	<b>V.B JEFE INMEDIATO</b>	<b>ANALISTA</b>

Cuadro 65. Funciones Docentes

<b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>FECHA:</b>
Docentes	CAE-004	01/10/2011
<b>DIVISION:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>	
Administrativa	Operativa	
<b>SECCION:</b>	<b>CARGO JEFE INMEDIATO:</b>	
Directiva	Gerente	

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NÚMERO DE CARGOS IGUALES:</b>	
Alumnos	Cero	
<b>TIPO DE CONTRATO:</b> Término Fijo Inferior a un año.		
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b> Hacer un diagnostico de las dificultades que presenten los estudiantes.		
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>		
Asistir a las reuniones de la Junta Directiva.		
Preparar los temas y las ayudas necesarias para guiar a los estudiantes en su proceso de aprendizaje.		
Asesora a los estudiantes en las tareas y dificultades presentadas en cada área.		
Rendir un informe mensual sobre el avance o el retraso que tengan los estudiantes.		
<b>REQUISITOS: EDUCACION:</b> Profesional en Educación.		
<b>EXPERIENCIA:</b> 1 año.		
<b>HABILIDAD MENTAL:</b> Concentración, conocimientos y memoria.		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL:</b> En su jornada requiere disposición para realizar sus funciones.		
<b>FISICO:</b> Normal de la actividad		
<b>CONDICION DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE:</b> Agradable.		
<b>RIESGOS:</b> Ninguno		
<b>V.B. EMPLEADO</b>	<b>V.B JEFE INMEDIATO</b>	<b>ANALISTA</b>

Cuadro 66. Funciones Oficios Varios

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO		
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>FECHA:</b>
Oficios varios	CAE-005	01/10/2011
<b>DIVISION:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>	
Servicios	Servicios Generales	
<b>SECCION:</b>	<b>CARGO JEFE INMEDIATO:</b>	
Auxiliar	Gerente	

<b>CENTRO DE APOYO EDUCATIVO CON SERVICIOS INTEGRADOS DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NÚMERO DE CARGOS IGUALES:</b>	
Ninguno	Cero	
<b>TIPO DE CONTRATO: Término Fijo Inferior a un año.</b>		
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL: Mantener la limpieza de las instalaciones del Centro de Apoyo Educativo.</b>		
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>		
Servicio de Mensajería Atender la Cafetería Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por el Gerente.		
<b>REQUISITOS: EDUCACION: No requiere nivel educativo.</b>		
<b>EXPERIENCIA: 1 año en oficios varios</b>		
<b>HABILIDAD MENTAL: Habilidad, Concentración, disposición.</b>		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL: En su jornada requiere concentración plena para ayudar a los estudiantes en su proceso de aprendizaje.</b>		
<b>FISICO: Normal de la actividad</b>		
<b>CONDICION DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE: Agradable.</b>		
<b>RIESGOS: Ninguno</b>		
<b>V.B. EMPLEADO</b>	<b>V.B JEFE INMEDIATO</b>	<b>ANALISTA</b>

**4.3.3 Asignación salarial.** La empresa opta por remunerar cada cargo de acuerdo a la importancia del mismo, por tal razón quienes conforman la nómina de la empresa, son los empleados: Gerente, Secretaria Auxiliar, tutores, contador y oficios varios. El tipo de contrato para los empleados es a término indefinido, para los tutores la remuneración es por horas de asesorías y para el contador prestación de servicios, se tendrá un periodo de prueba de sesenta días, se les pagará a los empleados todas las prestaciones de Ley, salud, pensión.

Las compensaciones laborales se establecen con relación al mercado de oferta para esta clase de productos en la ciudad de Piedecuesta, estableciéndose de la siguiente manera:

Cuadro 67. Salarios sin incluir prestaciones

CARGO	SUELDO
GERENTE	\$ 900.000
SECRETARIA AUXILIAR	\$ 600.000
TUTORES	\$ 5.500 x hora
OFICIOS VARIOS	\$ 566.700
CONTADOR	\$ 250.000

Fuente: Autores del proyecto

#### **4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO**

- Al realizar el estudio se concluye que administrativamente hay todas las posibilidades de llevarlo a cabo por las siguientes razones:
- La constitución de la empresa se pretende llevar a cabo para el primer semestre de 2013 por parte las autoras del proyecto.
- La estructura organizacional que se ha planeado para la empresa es congruente y corresponde a su misión, objetivos, valores y políticas.
- Su organigrama se ha constituido bajo un esquema práctico y funcional.
- La descripción del perfil de los cargos está claramente definida para que no se presente ninguna clase de inconsistencia en el desarrollo de las funciones de cada funcionario de la empresa.

- La política contractual es clara y se ajusta a las condiciones del mercado laboral en la ciudad de Piedecuesta.
- Los cargos del Gerente, los tutores y la secretaria tendrán contrato laboral de ley.
- El cargo del contador tendrá una compensación por honorarios.
- La secretaria y oficios varios serán los únicos cargos con subsidio de transporte.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

En base a los elementos suministrados en los estudios de mercado, técnico y administrativo, se presenta a continuación los resultados del estudio financiero con el propósito de calcular la inversión necesaria para montar la empresa C.A.E. (Centro de Apoyo Educativo) en la ciudad de PIEDECUESTA, identificando los costos, gastos y aportes necesarios que deberán realizar los inversionistas del proyecto para llevar a cabo la realización de la nueva empresa.

### 5.1 INVERSIONES

Con base a la información obtenida en los estudios de Mercado y Técnico se procede a realizar la cuantificación de las inversiones requeridas para el montaje y puesta en marcha de CAE.

Para lo anterior se determinan los costos, el presupuesto de ingresos y egresos, el punto de equilibrio, los estados financieros proyectados (flujo de caja, Estado de Resultados y Balance General) y los principales indicadores financieros, los cuales indicarán en términos monetarios la rentabilidad que ofrece este proyecto.

**5.1.1 Inversión fija.** Hace referencia a todos los activos fijos que requiere la nueva empresa: muebles y enseres para la prestación del servicio, equipos de oficina para el área administrativa, equipos de prestación del servicio.

**5.1.1.2 Muebles y enseres.** Según el análisis realizado en el estudio técnico para la capacidad y el proceso del productivo del proyecto se necesita los muebles y enseres que se relacionan a continuación.

Cuadro 68. Muebles y enseres para la prestación del servicio.

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Módulos</b>	Madera	10	\$ 150.000	\$ 1.500.000
<b>sillas</b>	Ergonómica, con estructura metálica	20	\$ 60.000	\$ 1.200.000
<b>mesas</b>	Mesa de madera cuadrada para manualidades	3	\$ 150.000	\$ 450.000
<b>Tablero borra seco</b>	para actividades grupales	3	\$ 90.000	\$ 270.000
<b>Elementos menores</b>	recogedores, cestas, etc.	1	\$ 100.000	\$ 100.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$3.520.000</b>

Fuente: Creamos confort Ltda.

### Equipos de cómputo para la prestación del servicio.

Cuadro 69. Equipos de cómputo para prestación del servicio

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>computadores</b>	Dell	15	\$ 1.000.000	\$ 15.000.000
<b>Video Bean</b>		1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Televisor</b>	Samsung	1	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Minicomponente</b>	Samsung	1	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>Aire acondicionado</b>	Samsung	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 19.400.000</b>

Fuente: Compumax, [www.dell.com/co/proyectores](http://www.dell.com/co/proyectores), Hogar Comultrasan

**5.1.1.4 Equipo de oficina para el área administrativa.** La empresa requerirá para su funcionamiento administrativo el siguiente equipo de oficina.

Cuadro 70. Muebles y enseres para el área administrativa

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
<b>Escritorio de gerencia</b>	Mueble de madera con archivador incluido	1	\$ 250.000	\$ 250.000
<b>Escritorio de</b>	Mueble de madera con archivador	1	\$ 150.000	\$ 150.000

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
secretaría	incluido			
Silla ergonómica giratoria	Ergonómica, con estructura metálica	2	\$ 130.000	\$ 260.000
Mesa de juntas	Mesa de madera	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Sillas auxiliares	Ergonómica, con estructura metálica	4	\$ 60.000	\$ 240.000
Archivador	Metálico con 5 cajones	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Elementos menores de oficina	Saca ganchos, cosedoras, etc.	1	\$ 300.000	\$ 300.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$1.700.000</b>

Fuente: Manufacturas Muñoz S.A, Compumuebles, Muebles Estupiñan

Cuadro 71. Equipos de oficina para el área administrativa.

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN	CANT	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Equipo de computo de escritorio	Intel Pentium Dual core, pantalla led Samsung 500 GB disco duro 2 GB de RAM y todos los accesorios, 1 año de garantía. Utilizado el área de administración	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
Impresora multifuncional	Impresora Lexman	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Aire acondicionado		1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Fax		1	\$ 150.000	\$ 150.000
Teléfono fijo	utilizada en el área de administración	3	\$ 50.000	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.650.000</b>

Fuente: Compumax, Hogar Comultrasan

**5.1.1.5 Total de inversión fija.** Es la suma de los conceptos anterior que se necesitaran para el buen funcionamiento de la empresa.

Cuadro 72. Total inversión fija.

CONCEPTO	VALOR
MUEBLES Y ENSERES DE OPERACIÓN	\$ 3.520.000
EQUIPOS DE OPERACIÓN	\$ 19.400.000
MUEBLES Y ENSERES DE ADMÓN	\$ 1.700.000
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 3.650.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 28.270.000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** Los conceptos relacionados a continuación son los valores invertidos en la etapa previa a la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro 73. Inversión diferida.

CONCEPTO	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN (cámara)	\$ 450.000
PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO	\$ 1.410.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	\$ 1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.360.000</b>

**5.1.3 Inversión de capital de Trabajo** Representan los gastos y costos necesarios para iniciar las operaciones de funcionamiento de la nueva empresa en el periodo de un mes.

**5.1.3.1 Costos de Prestación del servicio** Constituyen los costos que se requieren invertir directamente para la prestación de servicio: mano de obra directa tutores, costos indirectos del servicio e insumos directos.

**5.1.3.1.2 Mano de obra directa.** Se consideran los tutores quienes laboran por horas.

Cuadro 74. Presupuesto total anual de mano de obra (tutores)

AÑO	HORAS TOTALES AÑO TRABAJADAS X TUTOR	VALOR HORA X TUTOR	COSTO TOTAL X TUTOR	NO. INSTRUCTORES	COSTO TOTAL INSTRUCTORES
1	1.100	5.500	6.050.000	8	\$ 48.400.000
2	1.320	5.500	7.260.000	9	\$ 65.340.000
3	1.540	5.500	8.470.000	10	\$ 84.700.000
4	1.760	5.500	9.680.000	10	\$ 96.800.000
5	1.760	5.500	9.680.000	10	\$ 96.800.000

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.3.1.3 Costos indirectos.** La prestación del servicio, se encuentran, insumos indirectos, depreciación y otros CIF. Según como se muestra a continuación.

**5.1.3.1.4 Insumos indirectos.** Para este punto se tiene en cuenta los elementos necesarios en aseo y papelería que requiere en Centro de Apoyo Educativo para la prestación del servicio. Como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 75. Insumos indirectos

DETALLE	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Marcadores	10	\$ 900	\$ 9.000
Detergentes	1	\$ 3.900	\$ 3.900
Papel Higiénico	12	\$ 833	\$ 10.000
Jabón Líquido	1	\$ 3.600	\$ 3.600
Escobas	1	\$ 3.500	\$ 3.500
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 30.000</b>

Cuadro 76. Presupuesto anual de insumos varios (insumos de aseo) de operación.

AÑO	COSTO MENSUAL ESTIMADO	TOTAL ANUAL
1	30.000	360.000
2	30.000	360.000
3	30.000	360.000

AÑO	COSTO MENSUAL ESTIMADO	TOTAL ANUAL
4	30.000	360.000
5	30.000	360.000

**5.1.3.1.5 Depreciación.** Disminución del valor o precio de de un bien de capital de la empresa en cantidad, calidad a causa del paso del tiempo.

**5.1.3.1.5.1 Depreciación de Muebles y enseres.** Los requeridos para el funcionamiento del Centro de Apoyo Educativo se presentaron en el estudio técnico en el cuadro

Los distintos elementos fueron cotizados a través de distribuidores mayoristas de Bucaramanga, considerando que cumplieran con los requerimientos planteados según la necesidad

Se depreciación todos los bienes dependiendo de la vida útil que cada uno tenga. Disminución del valor o precio de de un bien de capital de la empresa en cantidad, calidad a causa del paso del tiempo. Ver tabla

Cuadro 77. Presupuesto de depreciación de muebles y enseres de operación

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
0			3.520.000
1	352.000	352.000	3.168.000
2	352.000	704.000	2.816.000
3	352.000	1.056.000	2.464.000
4	352.000	1.408.000	2.112.000
5	352.000	1.760.000	1.760.000

Cuadro 78. Presupuesto de depreciación de EQUIPOS de operación

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
0			19.400.000
1	3.880.000	3.880.000	15.520.000

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
2	3.880.000	7.760.000	11.640.000
3	3.880.000	11.640.000	7.760.000
4	3.880.000	15.520.000	3.880.000
5	3.880.000	19.400.000	0

Cuadro 79. Presupuesto total de depreciación

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
1	4.232.000	4.232.000	<b>18.688.000</b>
2	4.232.000	8.464.000	<b>14.456.000</b>
3	4.232.000	12.696.000	<b>10.224.000</b>
4	4.232.000	16.928.000	<b>5.992.000</b>
5	4.232.000	21.160.000	<b>1.760.000</b>

Cuadro 80. Presupuesto total anual de los costos operativos

AÑO	TUTORES	INSUMOS	DEPRECIACIÓN	TOTAL
1	33.880.000	360.000	4.232.000	<b>38.472.000</b>
2	48.400.000	360.000	4.232.000	<b>52.992.000</b>
3	65.340.000	360.000	4.232.000	<b>69.932.000</b>
4	84.700.000	360.000	4.232.000	<b>89.292.000</b>
5	96.800.000	360.000	4.232.000	<b>101.392.000</b>

**5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.** Constituyen todos los gastos de administración incluyendo nómina y de ventas, en los cuales se debe incurrir para el funcionamiento de la nueva empresa.

Cuadro 81. Factor prestacional estipulado por ley (Ministerio de Trabajo) para el cálculo del costo real mensual de la mano de obra (año 2012).

CÁLCULO DEL SALARIO REAL PARA EL AÑO 2012: BÁSICO + PRESTACIONES TOTALES					
CONCEPTO	% DE LEY	% SOBRE SALARIO BASE	VALOR PARCIAL	ACUMULADO	ACUMULADO COMPROBACIÓN
Valor mensual jornada			566.700,00		

CÁLCULO DEL SALARIO REAL PARA EL AÑO 2012: BÁSICO + PRESTACIONES TOTALES					
CONCEPTO	% DE LEY	% SOBRE SALARIO BASE	VALOR PARCIAL	ACUMULADO	ACUMULADO COMPROBACIÓN
ordinaria diurna					
Auxilio de transporte 2006			67.800,00		
Salario base para liquidar algunas prestaciones				634.500,00	
<b>PRESTACIONES SOCIALES DIRECTAS</b>					
Cesantías (mensual)	8,333%	8,333%	52.873,00		
Prima de servicios (mensual)	8,333%	8,333%	52.873,00		
Interés a la cesantía (mensual)	0,0833%	0,083%	529,00		
Dotación (mensual)	7,000%	7,000%	44.415,00		
Vacaciones (mensual)*	4,165%	3,720%	23.603,00		
<b>TOTAL PRESTACIONES SOCIALES DIRECTAS</b>	<b>27,914%</b>	<b>27,469%</b>		<b>174.293,00</b>	<b>174.292,55</b>
<b>PRESTACIONES SOCIALES INDIRECTAS</b>					
SENA*	2,000%	1,786%	11.334,00		
ICBF*	3,000%	2,679%	17.001,00		
Subsidio familiar*	4,000%	3,573%	22.668,00		
<b>TOTAL APORTES PARAFISCALES</b>	<b>9,000%</b>	<b>8,038%</b>		<b>51.003,00</b>	<b>51.003,00</b>
<b>TRANSFERENCIAS</b>					
Pensión de vejez (75% del 16% de solo el salario)	12,000%	10,718%	68.004,00		
Salud E.P.S. (66.67% del 12% de solo el salario) + 0,5% (a cargo exclusivo del empleador)	8,500%	7,592%	48.170,00		
ARP** estimado (1%)	1,000%	0,893%	5.667,00		
<b>TOTAL TRANSFERENCIAS</b>	<b>21,500%</b>	<b>19,203%</b>		<b>121.841,00</b>	<b>121.840,50</b>
<b>TOTAL PRESTACIONES</b>				<b>347.137,00</b>	<b>347.136,05</b>

CÁLCULO DEL SALARIO REAL PARA EL AÑO 2012: BÁSICO + PRESTACIONES TOTALES					
CONCEPTO	% DE LEY	% SOBRE SALARIO BASE	VALOR PARCIAL	ACUMULADO	ACUMULADO COMPROBACIÓN
(\$)					
<b>COSTO TOTAL M.O. JORNADA DIURNA (\$)</b>				981.637,00	
<b>FACTOR PRESTACIONAL</b>	58,414%	54,710%		981.636,05	
Factor prestacional con aplicación Ley de Primer Empleo (excepción parafiscales)					
% excepción pago parafiscales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	100%	100%	75%	50%	25%
	46,672%	46,672%	48,681%	50,691%	52,701%

Cuadro 82. Presupuesto de nomina personal administración y ventas (1 año)

CARGO	SALARIO BÁSICO	AUXILIO DE TRANSPORTE	SALARIO BASE	SALARIO REAL = (S.B. X F.P.)	NO. PERSONAS	TOTAL S.P.	TOTAL C.P.
Gerente	900.000	67.800	967.800	1.419.490	1	967.800	1.419.490
Secretaria auxiliar contable	600.000	67.800	667.800	979.475	1	667.800	979.475
Servicios generales	566.700	67.800	634.500	930.633	1	634.500	930.633
Contador	250.000		250.000	250.000	1	250.000	250.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.316.700</b>	<b>203.400</b>	<b>2.520.100</b>	<b>3.579.598</b>	<b>4</b>	<b>2.520.100</b>	<b>3.579.598</b>

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 83. Presupuesto mensual de personal administración y ventas (salario real)

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	1.419.490	1.419.490	1.438.939	1.458.388	1.477.836
Secretaria auxiliar contable	979.475	979.475	992.895	1.006.315	1.019.735

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios generales	930.633	930.633	930.633	930.633	930.633
Contador	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
<b>TOTAL</b>	<b>3.579.598</b>	<b>3.579.598</b>	<b>3.612.467</b>	<b>3.645.335</b>	<b>3.678.204</b>

Cuadro 84. Presupuesto anual de personal administración y ventas

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	17.033.885	17.033.885	17.267.269	17.500.653	17.734.037
Secretaria auxiliar contable	11.753.697	11.753.697	11.914.737	12.075.776	12.236.815
Servicios generales	11.167.597	11.167.597	11.167.597	11.167.597	11.167.597
Contador	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>42.955.179</b>	<b>42.955.179</b>	<b>43.349.602</b>	<b>43.744.026</b>	<b>44.138.449</b>

**5.1.3.2.1 Depreciación de muebles y enseres, equipos de oficina.** El valor de los muebles y enseres, equipos de oficina se toma como el promedio de los actuales precios del mercado y de acuerdo a los requerimientos del proyecto

La depreciación de los muebles y enseres se realiza a 10 años, la de los equipos de oficina a 5 años. En los cuadros 61, 62 y 63 se presentan las proyecciones por depreciación.

Cuadro 85. Presupuesto de depreciación de muebles y enseres de oficina (\$)

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
0			1.700.000
1	170.000	170.000	1.530.000
2	170.000	340.000	1.360.000
3	170.000	510.000	1.190.000
4	170.000	680.000	1.020.000
5	170.000	850.000	850.000

Cuadro 86. Presupuesto de depreciación de EQUIPO DE OFICINA

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
0			3.650.000
1	730.000	730.000	2.920.000
2	730.000	1.460.000	2.190.000
3	730.000	2.190.000	1.460.000
4	730.000	2.920.000	730.000
5	730.000	3.650.000	0

Cuadro 87. Presupuesto total depreciación

AÑO	DEPREC. NETA	DEPREC. ACUM.	VALOR LIBROS
1	900.000	900.000	4.450.000
2	900.000	1.800.000	3.550.000
3	900.000	2.700.000	2.650.000
4	900.000	3.600.000	1.750.000
5	900.000	4.500.000	850.000

**5.1.3.2.2 Costos de servicios básicos.** Los costos de servicios públicos más representativos y que están directamente relacionados con el proceso productivo son los de la energía eléctrica, el agua y el gas. El presupuesto que se hace para estos rubros está de acuerdo con los niveles de consumo con condiciones similares de operación al proyecto, y que operan en zonas rurales

Cuadro 88. Presupuesto de servicios públicos

AÑO	ACUEDUCTO + ENERGÍA + TELEFONÍA E INTERNET	COSTO ANUAL ESTIMADO
1	260.000	3.120.000
2	260.000	3.120.000
3	260.000	3.120.000
4	260.000	3.120.000
5	260.000	3.120.000

**5.1.3.2.3 Arrendamiento.** Se considera para el proyecto el costo del arrendamiento de la casa, y se calcula con base en los costos actuales de

arrendamientos en el sector rural de Piedecuesta.

Dicho costo se estima en un valor mensual de \$500.000, tomando el promedio de arriendo de una casa en la zona seleccionada y considerando los requerimientos proyectados de capacidad de planta.

Cuadro 89. Presupuesto arrendamiento

AÑO	VALOR MENSUAL ESTIMADO	VALOR. ANUAL ESTIMADO
1	500.000	6.000.000
2	500.000	6.000.000
3	500.000	6.000.000
4	500.000	6.000.000
5	500.000	6.000.000

**5.1.3.2.4 Útiles y papelería.** Es el gasto por compra de papelería como papel, facturas, comprobantes, recibos, lápices, tinta.

Cuadro 90. Presupuesto papelería y útiles de oficina

AÑO	COSTO MENSUAL ESTIMADO	TOTAL ANUAL
1	25.000	300.000
2	25.000	300.000
3	25.000	300.000
4	25.000	300.000
5	25.000	300.000

**5.1.3.2.5 Publicidad.** Como apoyo a las estrategias de penetración y expansión del mercado se hace necesaria la inversión en publicidad para el primer año de funcionamiento en los siguientes ítems (directorio telefónico, volantes, afiches y anuncios en prensa).

A partir de los años siguientes los gastos de publicidad se limita al directorio

telefónico y costos menores por concepto de volantes. Como se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 91. Presupuesto de publicidad de operación

ITEM	VALOR MES	TOTAL ANUAL
Diseño de página Web.	90.000	1.080.000
Hosting página web	50.000	600.000
Volantes y tarjetas de presentación	12.500	150.000
Afiches	62.500	750.000
Pauta en directorio telefónico	85.000	1.020.000
<b>TOTAL</b>		<b>3.600.000</b>

Cuadro 92. Presupuesto de publicidad y promoción de operación

AÑO	COSTO MENSUAL ESTIMADO	COSTO ANUAL ESTIMADO
1	300.833	\$ 3.610.000
2	300.833	\$ 3.610.000
3	300.833	\$ 3.610.000
4	300.833	\$ 3.610.000
5	300.833	\$ 3.610.000

Cuadro 93. Presupuesto de impuestos

AÑO	INDUSTRIA Y CIO	RENOVACIÓN CÁMARA	TOTAL
1			0
2	528.000	200.000	728.000
3	712.800	200.000	912.800
4	924.000	200.000	1.124.000
5	1.056.000	200.000	1.256.000

Es de anotar que el pago de Industria y comercio se toma un 5 x 1000 de las ventas totales que se realicen en el año.

Cuadro 94. Presupuesto general de gastos de administración y ventas

AÑO	PERSONAL ADMÓN Y VENTAS	DEPRECIACIÓN TOTAL	SERVICIOS PÚBLICOS	ÚTILES Y PAPELERÍA	PUBLICIDAD	ARRENDAMIENTO	IMPUESTOS	TOTAL
1	42.955.179	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	0	<b>56.885.179</b>
2	42.955.179	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	728.000	<b>57.613.179</b>
3	43.349.602	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	912.800	<b>58.192.402</b>
4	43.744.026	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	1.124.000	<b>58.798.026</b>
5	44.138.449	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	1.256.000	<b>59.324.449</b>

**5.1.3.3 Gastos Financieros.** Permite examinar con anticipación los efectos de la empresa bajo las políticas nuevas, así como establecer las necesidades futuras de fondos, convirtiéndose en el arma principal para negociar préstamos o el ingreso de nuevos inversionistas.

Cuadro 95. Financiación y amortización mensual del préstamo cuotas fijas de crédito (\$)

Financiación y amortización mensual del préstamo cuotas fijas de crédito (\$)				
<b>TASA EFECTIVA ANUAL</b>	19,56%			
<b>TASA EFECTIVA MENSUAL</b>	1,50%			
<b>TASA EFECTIVA SEMESTRAL</b>	9,34%			
<b>MONTO</b>	14.736.867			
<b>TIEMPO (AÑOS)</b>	3			
<b>PERIODO DE GRACIA (AÑOS)</b>	0			
<b>PERIODO (MESES)</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>SALDO</b>	<b>VALOR PAGADO</b>
<b>0</b>			14.736.867	0
<b>1</b>	221.053	409.357	14.327.510	630.410
<b>2</b>	214.913	409.357	13.918.152	624.270
<b>3</b>	208.772	409.357	13.508.795	618.130
<b>4</b>	202.632	409.357	13.099.437	611.989
<b>5</b>	196.492	409.357	12.690.080	605.849
<b>6</b>	190.351	409.357	12.280.723	599.709
<b>7</b>	184.211	409.357	11.871.365	593.568
<b>8</b>	178.070	409.357	11.462.008	587.428
<b>9</b>	171.930	409.357	11.052.650	581.288
<b>10</b>	165.790	409.357	10.643.293	575.147
<b>11</b>	159.649	409.357	10.233.935	569.007
<b>12</b>	153.509	409.357	9.824.578	562.866
<b>13</b>	147.369	409.357	9.415.221	556.726
<b>14</b>	141.228	409.357	9.005.863	550.586
<b>15</b>	135.088	409.357	8.596.506	544.445
<b>16</b>	128.948	409.357	8.187.148	538.305
<b>17</b>	122.807	409.357	7.777.791	532.165
<b>18</b>	116.667	409.357	7.368.434	526.024
<b>19</b>	110.527	409.357	6.959.076	519.884
<b>20</b>	104.386	409.357	6.549.719	513.744

<b>Financiación y amortización mensual del préstamo cuotas fijas de crédito (\$)</b>				
<b>21</b>	98.246	409.357	6.140.361	507.603
<b>22</b>	92.105	409.357	5.731.004	501.463
<b>23</b>	85.965	409.357	5.321.646	495.322
<b>24</b>	79.825	409.357	4.912.289	489.182
<b>25</b>	73.684	409.357	4.502.932	483.042
<b>26</b>	67.544	409.357	4.093.574	476.901
<b>27</b>	61.404	409.357	3.684.217	470.761
<b>28</b>	55.263	409.357	3.274.859	464.621
<b>29</b>	49.123	409.357	2.865.502	458.480
<b>30</b>	42.983	409.357	2.456.145	452.340
<b>31</b>	36.842	409.357	2.046.787	446.200
<b>32</b>	30.702	409.357	1.637.430	440.059
<b>33</b>	24.561	409.357	1.228.072	433.919
<b>34</b>	18.421	409.357	818.715	427.779
<b>35</b>	12.281	409.357	409.357	421.638
<b>36</b>	6.140	409.357	0	415.498
<b>TOTAL PAGADO</b>	<b>4.089.481</b>	<b>14.736.867</b>		<b>18.826.348</b>

Fuente: Fundesan

**5.1.3.4 Total capital de trabajo** La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo. El capital de trabajo, es entonces, la parte de inversión orientada a financiar los desfases entre el momento en que se producen los egresos correspondientes a la adquisición de insumos, gastos de funcionamiento, nómina, etc., y los ingresos generados por la venta de bienes o servicios, que constituyen la razón de ser del proyecto

Cuadro 96. Presupuesto de capital de trabajo

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
TUTORES (2 MESES)	8.066.667
INSUMOS (2 meses)	60.000
SALARIO GERENTE (2 meses)	1.935.600
SALARIO SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE (2 meses)	1.335.600
SALARIO SERVICIOS GENERALES (2 meses)	1.269.000

CONCEPTO	VALOR
SERVICIOS CONTADOR (2 meses)	500.000
ARRENDAMIENTO (2 Meses)	1.000.000
SERVICIOS PUBLICOS (2 Meses)	520.000
PAPELERIA (2 Meses)	50.000
CUOTA PRESTAMO (2 Meses)	1.254.680
<b>TOTAL</b>	<b>15.991.547</b>

### 5.1.4 Inversión total

Cuadro 97. Inversión total

CONCEPTO	FORMA DE FINANCIAMIENTO		
	VALOR	CRÉDITO	PROPIOS
TIPO DE INVERSIÓN			
<b>1. INVERSIÓN FIJA</b>			
MUEBLES Y ENSERES DE OPERACIÓN	3.520.000	0	3.520.000
EQUIPOS DE OPERACIÓN	19.400.000	0	19.400.000
MUEBLES Y ENSERES DE ADMÓN	1.700.000	0	1.700.000
EQUIPOS DE OFICINA	3.650.000	0	3.650.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>28.270.000</b>	<b>0</b>	<b>28.270.000</b>
<b>2. GASTOS PREOPERATIVOS</b>			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN (cámara)	450.000	0	450.000
PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO	1.410.000	0	1.410.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	1.500.000	0	1.500.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.360.000</b>	<b>0</b>	<b>3.360.000</b>
<b>3. CAPITAL DE TRABAJO</b>			
TUTORES (2 MESES)	8.066.667	8.066.667	0
INSUMOS (2 meses)	60.000	60.000	0
SALARIO GERENTE (2 meses)	1.935.600	1.935.600	0
SALARIO SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE (2 meses)	1.335.600	1.335.600	0
SALARIO SERVICIOS GENERALES (2 meses)	1.269.000	1.269.000	0
SERVICIOS CONTADOR (2 meses)	500.000	500.000	0
ARRENDAMIENTO (2 Meses)	1.000.000	1.000.000	0
SERVICIOS PUBLICOS (2 Meses)	520.000	520.000	0
PAPELERIA (2 Meses)	50.000	50.000	0
CUOTA PRESTAMO (2 Meses)	1.254.680		
<b>SUBTOTAL</b>	<b>15.991.547</b>	<b>14.736.867</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>47.621.547</b>	<b>14.736.867</b>	<b>32.884.680</b>
DISTRIBUCIÓN	<b>100,00%</b>	<b>30,95%</b>	<b>69,05%</b>

**5.1.5 Fuentes de financiación** Para el montaje y puesta en marcha del C.A.E las autoras del proyecto con las siguientes fuentes para financiar.

a. **Recursos propios.** Para la puesta en marcha se cuenta con los recursos de las autoras por valor de \$32.884.680

b. **Recursos de terceros.** Para cubrir los \$ 14.736.867 se realizara un préstamo por con una tasa del 1.50% m.v con Fundesan.

## 5.2 COSTOS

La evaluación de los costos en que se incurre el C.A.E es la base para realizar un análisis financiero exitoso.

**5.2.1 Costos fijos** Comprende los rubros que no presentan variación en un periodo determinado para este caso en un año.

Los costos fijos de producción, administración y ventas de acuerdo a las condiciones específicas del proyecto son: depreciación total (equipos y herramientas, muebles y enseres, equipos de oficina y servicios públicos).

Cuadro 98. Costos fijos totales de administración y ventas

AÑO	PERSONAL ADMÓN Y VENTAS	DE/CIACI	SERVICIOS PÚBLICOS	ÚTILES Y PAPELERÍA	P/CIDAD	ARREND	IMP/TOS	TOTAL
1	42.955.179	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	0	56.885.179
2	42.955.179	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	728.000	57.613.179
3	43.349.602	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	912.800	58.192.402
4	43.744.026	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	1.124.000	58.798.026
5	44.138.449	900.000	3.120.000	300.000	3.610.000	6.000.000	1.256.000	59.324.449

**5.2.2 Costos Variables.** Estos varían durante el periodo anual, ya que depende de la capacidad utilizada de la empresa.

Cuadro 99. Costos totales Variables

<b>AÑO</b>	<b>PERSONAL OPERATIVO</b>	<b>INSUMOS</b>	<b>SERVICIOS PÚBLICOS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	48.400.000	360.000	2.496.000	\$51.256.000
<b>2</b>	65.340.000	360.000	2.496.000	\$68.196.000
<b>3</b>	84.700.000	360.000	2.496.000	\$87.556.000
<b>4</b>	96.800.000	360.000	2.496.000	\$99.656.000
<b>5</b>	96.800.000	360.000	2.496.000	\$99.656.000

Cuadro 100. Proyección de los costos totales

<b>COSTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costo variable unitario</b>	5.825	5.740	5.685	5.662	5.662
<b># de unidades anuales</b>	8.800	11.880	15.400	17.600	17.600
<b>Costos totales variables</b>	51.256.000	68.196.000	87.556.000	99.656.000	99.656.000
<b>Costos fijos totales</b>	66.302.840	66.296.628	65.991.639	61.206.026	61.732.449
<b>Costo fijo unitario</b>	7.534	5.581	4.285	3.478	3.508
<b>Costo total unitario</b>	13.359	11.321	9.971	9.140	9.170
<b>Costos totales</b>	117.558.840	134.492.628	153.547.639	160.862.026	161.388.449
<b>Precio promedio de venta</b>	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
<b>Ventas proyectadas</b>	105.600.000	142.560.000	184.800.000	211.200.000	211.200.000
<b>Utilidad</b>	-11.958.840	8.067.372	31.252.361	50.337.974	49.811.551
<b>Margen de utilidad</b>	-10,17%	6,00%	20,35%	31,29%	30,86%

La proyección de las ventas es igual para el año 4 y 5 debido a capacidad utilizada y proyectada, la cual es igual para estos 2 años.

### 5.3 PRECIO DE VENTA

Una vez determinado el costo unitario de la hora por la prestación del servicio de Asesorías de tareas en el Centro de Apoyo Educativo se determina el precio por valor de \$12.000 la hora, precio que no se compite con otros ya ofertados de profesores particulares y Colegios Educativos.

El precio de venta calculado permite realizar las proyecciones de ventas totales para el proyecto al multiplicarlo por las unidades a producir en cada uno de los periodos de operación. Los resultados se detallan en la tabla siguiente.

**5.3.1 presupuesto de ventas.** Para claridad en la proyección de ventas se presenta a continuación la discriminación del presupuesto de ventas, en el cual se relacionan el total de horas de servicio y el precio de venta estipulado, consistente con la capacidad utilizada calculada en el estudio técnico.

Cuadro 101. Presupuesto de ventas totales

AÑO	UNIDADES AÑO	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES	COSTOS TOTALES
1	8.800	\$12.000	\$105.600.000	\$117.558.840
2	11.880	\$12.000	\$142.560.000	\$134.492.628
3	15.400	\$12.000	\$184.800.000	\$153.547.639
4	17.600	\$12.000	\$211.200.000	\$160.862.026
5	17.600	\$12.000	\$211.200.000	\$161.388.449

Los costos totales para los años 4 y 5 varían debido al costo total unitario y costo variable unitario.

### 5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

Todas las proyecciones se trabajan en precios constantes

**5.4.1 Estado de Resultados Proyectados.** Muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado. El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales transitorias o de resultado, es decir, las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores del libro mayor y a los libros auxiliares. Estado de resultados proyectado para los a 5 años de operación del proyecto.

Cuadro 102. Estado de resultados proyectado a 5 años

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>VENTAS TOTALES</b>	105.600.000	142.560.000	184.800.000	211.200.000	211.200.000
<b>- COSTO DE VENTAS</b>	52.992.000	69.932.000	89.292.000	101.392.000	101.392.000
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	52.608.000	72.628.000	95.508.000	109.808.000	109.808.000
<b>- GASTOS DE ADMÓN Y VENTAS</b>	56.735.179	57.613.179	58.192.402	58.798.026	59.324.449
<b>- AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPER.</b>	672.000	672.000	672.000	672.000	672.000
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-4.799.179	14.342.821	36.643.598	50.337.974	49.811.551
<b>- MENOS INTERESES</b>	2.247.372	1.363.160	478.948	0	0
<b>= U.A.I.</b>	-7.046.551	12.979.661	36.164.650	50.337.974	49.811.551
<b>- MENOS IMPUESTOS</b>	0	0	2.983.584	8.305.766	12.328.359
<b>= UTILIDAD NETA</b>	-7.046.551	12.979.661	33.181.066	42.032.209	37.483.192
<b>- RESERVA LEGAL (10%)</b>	0	1.297.966	3.318.107	4.203.221	3.748.319
<b>= UTILIDAD POR DISTRIBUIR</b>	-7.046.551	11.681.695	29.862.959	37.828.988	33.734.873

Un análisis global del estado de resultados, muestra la generación de utilidades a lo largo del proyecto. Analizando las cifras se puede apreciar que en los dos primeros años los márgenes de utilidad son bajos como consecuencia de las menores ventas y la menor capacidad de utilización de planta reflejado en los costos fijos de producción.

**5.4.2 Flujo de Caja Proyectado.** Presenta los ingresos y egresos de efectivo que se pueden llegar a concretar de acuerdo con las operaciones previstas. Permite conocer las necesidades de financiación a corto plazo para atender las erogaciones durante un periodo, o la disponibilidad al finalizar el mismo para realizar inversiones productivas y efectuar amortizaciones. En la tabla 97 se presenta el flujo de caja proyectado.

Cuadro 103. Flujo de caja proyectado

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos x ventas		105.600.000	142.560.000	184.800.000	211.200.000	211.200.000
Cuentas x cobrar			0	0	0	0
<b>Recursos CRÉDITO</b>	14.736.867					
Aporte capital	32.884.680					
<b>Total ingresos</b>	<b>47.621.547</b>	<b>105.600.000</b>	<b>142.560.000</b>	<b>184.800.000</b>	<b>211.200.000</b>	<b>211.200.000</b>
<b>EGRESOS</b>						
Costos operativos - depreciación		48.760.000	65.700.000	85.060.000	97.160.000	97.160.000
Gastos de Admón. y ventas - depreciación		55.835.179	56.713.179	57.292.402	57.898.026	58.424.449
Pago crédito		7.159.661	6.275.449	5.391.237	0	0
Inversión fija	28.270.000					
Gastos Preoperativos	3.360.000					
<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>	<b>31.630.000</b>	<b>111.904.840</b>	<b>128.688.628</b>	<b>147.743.639</b>	<b>155.058.026</b>	<b>155.584.449</b>
Pagos impuesto Renta y Complementarios			0	0	2.983.584	8.305.766
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>31.630.000</b>	<b>111.904.840</b>	<b>128.688.628</b>	<b>147.743.639</b>	<b>158.041.609</b>	<b>163.890.215</b>
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>15.991.547</b>	<b>-6.304.840</b>	<b>13.871.372</b>	<b>37.056.361</b>	<b>53.158.391</b>	<b>47.309.785</b>

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial	0	15.991.547	9.686.707	23.558.078	60.614.439	113.772.830
Saldo final de caja	15.991.547	9.686.707	23.558.078	60.614.439	113.772.830	161.082.615

El análisis general del flujo de efectivo muestra una significativa liquidez del proyecto a partir del segundo año, lo que es bien importante puesto que la empresa al tener capital de trabajo disponible no tendrá problemas para responder a sus obligaciones y además podrá invertir en el negocio, rentar el dinero, o condonar más rápidamente la deuda financiera.

**5.4.3 Balance General a 5 años.** Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital. Se elabora normalmente uno por cada año y a 31 de Diciembre. En la cuadro 104 se presenta el Balance General proyectado para la empresa.

Cuadro 104 Balance General proyectado a 5 años

CONCEPTO	1	2	3	4	5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activo corriente</b>					
Disponible	9.686.707	23.558.078	60.614.439	113.772.830	161.082.615
Cuentas x cobrar		0	0	0	0
<b>Total activo cte.</b>	<b>9.686.707</b>	<b>23.558.078</b>	<b>60.614.439</b>	<b>113.772.830</b>	<b>161.082.615</b>
<b>Activo fijo</b>					
Equipo de operación	19.400.000	19.400.000	19.400.000	19.400.000	19.400.000
Muebles y enseres de operación	3.520.000	3.520.000	3.520.000	3.520.000	3.520.000

CONCEPTO	1	2	3	4	5
Equipos de oficina	3.650.000	3.650.000	3.650.000	3.650.000	3.650.000
Muebles y enseres de adm	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000
Adecuaciones locativas	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
(-) Depreciación acumulada	900.000	1.800.000	2.700.000	3.600.000	4.500.000
<b>Total activo fijo</b>	<b>28.870.000</b>	<b>27.970.000</b>	<b>27.070.000</b>	<b>26.170.000</b>	<b>25.270.000</b>
<b>Activo diferido</b>	<b>2.688.000</b>	<b>2.016.000</b>	<b>1.344.000</b>	<b>672.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>41.244.707</b>	<b>53.544.078</b>	<b>89.028.439</b>	<b>140.614.830</b>	<b>186.352.615</b>
<b>PASIVOS</b>					
Impto. Renta y complem.	0	0	2.983.584	8.305.766	12.328.359
Obligaciones financieras	9.356.741	4.455.591	0	0	0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>9.356.741</b>	<b>4.455.591</b>	<b>2.983.584</b>	<b>8.305.766</b>	<b>12.328.359</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital	32.884.680	32.884.680	32.884.680	32.884.680	32.884.680
Utilidades del ejercicio	-7.196.551	12.979.661	33.181.066	42.032.209	37.483.192
Utilidades retenidas	0	-7.196.551	5.783.109	38.964.175	80.996.384
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>25.688.129</b>	<b>38.667.789</b>	<b>71.848.855</b>	<b>113.881.064</b>	<b>151.364.256</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIM.</b>	<b>41.244.707</b>	<b>53.544.078</b>	<b>89.028.439</b>	<b>140.614.830</b>	<b>186.352.615</b>

El análisis general de los resultados obtenidos en el Balance General Proyectado, se puede observar que la empresa presenta importante solidez financiera reflejada principalmente en la participación de los activos corrientes los cuales reflejan la alta liquidez del proyecto. Los dos primeros años se amortizan en gran parte la inversión, y es a partir del tercer año donde la organización puede gozar de mayor estabilidad y participación de utilidades.

## **5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO**

El buen análisis económico indica el monto de los recursos económicos que son necesarios para la estructuración del proyecto, y puesta en marcha con la acumulación de los costos para determinar el costo total.

La inversión que se tiene en cuenta en la creación del proyecto y en el estudio que se hace de el mismo teniendo como punto primordial la evaluación de las fuentes de financiación, determinando las opciones más convenientes analizando las diferentes opciones, condiciones de financiamiento que se logre, obteniendo así un resultado positivo.

Uno de los objetivos es observar que tan viable puede ser el proyecto, desarrollando así un análisis de ingresos y costos operacionales, con lo que se obtuvo la proyección de estado de resultados y el flujo neto operacional. El flujo neto operacional muestra beneficios en los cinco años de proyección.

Determinando si el proyecto de la nueva empresa de educación personalizado en la ciudad de PIEDECUESTA es rentable, desde el punto de vista del capital propio, se construye y se evalúa el estado de resultados determinando así uso de fondos y reflejando los ingresos esperados, amortización del crédito, para su funcionamiento y los usos anuales estimados para cada año.

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Al realizar un proyecto, se busca satisfacer una necesidad y al mismo tiempo obtener una rentabilidad por la prestación del servicio, además se tiene en cuenta una responsabilidad social y ambiental.

Se realizara una evaluación del punto de equilibrio, del impacto social y los aspectos importantes de la responsabilidad social empresarial, y de los diversos impactos ambientales y financieros del proyecto.

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es denominado también el punto muerto donde se puede determinar el nivel de ventas necesario para que la empresa cubra sus costos. El concepto de punto de equilibrio desarrolla una metodología para establecer la situación donde la empresa ni pierde ni gana dinero.

Se aplica al presente proyecto con el fin de analizar las relaciones entre los costos fijos totales, los costos totales variables, los beneficios y determinar el nivel de producción en que los ingresos por venta de los productos son iguales a los costos totales, es decir, no se presenta utilidad.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener perfectamente determinado el comportamiento de los costos ver tabla 100. Conocido dicho comportamiento se puede aplicar la expresión:

$$PE = \frac{CF}{1 - b} \quad \text{donde:}$$

CF = costos fijos

b = % de costos variables sobre las ventas

PE = punto de equilibrio

Cuadro 105. Punto de equilibrio proyectado

AÑO 1	COSTOS FIJOS TOTALES	C. F. UNIT.	COSTOS VARIABLES TOTALES	C. V. UNIT.	C. T. UNIT.	% MC
1	66.452.840	7.551	51.256.000	5.825	13.376	-11,47%
2	66.296.628	5.581	68.196.000	5.740	11.321	5,66%
3	65.991.639	4.285	87.556.000	5.685	9.971	16,91%
4	61.206.026	3.478	99.656.000	5.662	9.140	23,83%
5	61.732.449	3.508	99.656.000	5.662	9.170	23,59%

P. VENTA UNIT.	P.E. (CANTIDADES AÑO)	P.E. (\$) AÑO)	P.E. (CANTIDADES MES)	P.E. (\$) MES)	P.E. (CANTIDADES SEMANA)	P.E. (\$) SEMANA)
12.000	10.761	129.129.618	1.793	21.521.603	448	5.380.401
12.000	10.591	127.094.392	883	10.591.199	221	2.647.800
12.000	10.451	125.408.817	871	10.450.735	218	2.612.684
12.000	9.657	115.888.910	805	9.657.409	201	2.414.352
12.000	9.740	116.885.652	812	9.740.471	203	2.435.118

El precio estimado es de \$12.000 pesos por los diversos servicios que presta el Centro de Apoyo Educativo. Es de aclarar que la competencia cobra un poco más y solo es asesorías de tareas.

## 6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

A nivel gubernamental, la creación de la nueva empresa implica el aumento de la

economía municipal y nacional por el pago de los impuestos y registros para el funcionamiento legal de la empresa; las entidades como las EPS, ARS, Fondos de Pensiones, Cajas de Compensación Familiar, SENA, ICBF, entre otras, también se varan beneficiadas con la creación de una nueva unidad que genere economía para la región.

Por otro lado la empresa prestadora de servicio de apoyo educativo personalizado “C.A.E” ofrecerá a la comunidad del Municipio de PIEDECUESTA, beneficios sociales tales como:

**6.2.1 Generación de empleo.** Se da solución con 7 empleos directos como son tutores y una secretaria en la nueva empresa en PIEDECUESTA, y 1 empleo indirecto, oficios generales, igualmente en el centro de la ciudad de PIEDECUESTA, este fenómeno trae como consecuencia el mejoramiento en la calidad de vida de estas personas y de sus familias y la satisfacción de sus necesidades básicas.

**6.2.2 Desarrollo Regional.** En cuanto a PIEDECUESTA la puesta en marcha del proyecto contribuirá al desarrollo del municipio por la generación de ingresos por concepto de impuestos.

El aprovechamiento de mano de obra calificada de la localidad es otro de los beneficios.

Y un factor importante en la economía del municipio es el aprovechamiento al máximo del auge de la enseñanza por tareas, además es posible que se presente un incremento en la demanda del servicio que ofrecerá la nueva empresa.

**6.2.3 Mejoramiento de la calidad de vida.** La generación de empleo de la

nueva empresa dará beneficios y tendrá en cuenta las necesidades primordiales de todo el recurso humano de la compañía.

## **6.3 IMPACTO AMBIENTAL**

**6.3.1 Efecto sobre el ambiente natural.** Toda actividad económica toma recursos del medio ambiente, para ser transformados y utilizados, devolviendo los desechos al medio ambiente, por lo tanto cualquier planteamiento económico no debe desconocer el hecho de que los recursos se puedan agotar por consecuencia de sus usos indebidos o irracionales, destruyendo el medio ambiente por las inadecuada utilización y correcto reciclaje de los desechos sólidos y químico.

Teniendo en cuenta que el daño al ecosistema es irreversible ya que trae consigo consecuencias nefastas, es indispensable que la nueva empresa tenga presente el desarrollo sostenible en tal sentido se tendrán en cuenta diferentes medidas de protección de ecosistema.

El establecimiento de servicios estará ubicado en el centro de la ciudad de PIEDECUESTA, en este sector y teniendo en cuenta la infraestructura refleja que el establecimiento posee, los servicios básicos en buen estado como lo son: (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, red telefónica, y servicio de recolección de basuras)

**6.3.1.1 Componente atmosférico.** No se genera ningún tipo de impacto, ya que el establecimiento en su proceso productivo no genera descargas a la atmósfera de vapores, gases, polvo, y humos, que puedan causar molestias o enfermedades a la comunidad.

**6.3.1.2 Flora.** El proyecto no tiene factores directamente implícitos que afecten

en alguna manera directa la flora.

**6.3.1.3 Fauna.** Ya sabiendo que la fauna consiste en el sentido amplio de los animales, y dentro de la protección de los animales, el sector empresarial esta explícitamente implicado y con la responsabilidad de salvo aguardar la fauna dentro del territorio que compete su perímetro de empresa, pero observándolo desde otro punto es de responsabilidad empresarial estar al pendiente del cuidado de la fauna que nos rodea y tener conciencia de cómo la estamos afectando.

Por lo tanto el proyecto no estará directamente implicado en la destrucción o el deterioro de la fauna ya que el establecimiento no tendrá repercusiones con la fauna, no hay contacto con animales, ni ninguno de los insumos son extraídos de seres vivos, esto no quiere decir que es excluido de la responsabilidad que se tiene como empresa ya que por esto es responsable del cuidado de todos los recursos que poseemos.

### **6.3.2 Políticas pro mitigación del impacto ambiental.**

- Aumentar la eficiencia energética y utilizar energéticos más limpios, teniendo en cuenta el ahorro del mismo.
- Prevenir y minimizar la generación de cargas contaminantes.
- Optimizar el consumo de los recursos naturales y las materias primas.
- Acoger e investigar por tecnologías más limpias y prácticas de mejoramiento continuo de la gestión ambiental.
- Minimizar, reutilizar, y buscar el mejor provecho de los residuos.

### **6.3.3 Normatividad ambiental aplicada.**

- Funcionaria en un predio menor a 500 metros cuadrados.
- No requiere grandes especificaciones en la infraestructura interna, ni en el espacio publico en la cual se ubica.
- No produce altos decibeles de ruido.
- Control de olores, y fuentes contaminantes.
- No requiere servicios de infraestructura especiales adicionales a los previstos en la zona comercial.
- Los usuarios accederán en la mayor parte de las veces a pie ya que su permanencia en el establecimiento es corta, por lo tanto no requieren mayor exigencias de parqueo.
- Tienen horarios laborales y de atención al público diurnos, sin influencia concentrada en horas, días, o temporadas determinadas.
- Utilizar adecuadamente insumos de excelente calidad.
- Diseño e implementación de programas de seguridad industrial.
- Realizar el mantenimiento preventivo a los recursos físicos de la empresa.
- Verificar el perfecto estado de las conexiones eléctricas y las tuberías del agua.

- Asear las instalaciones internas y externas de la empresa.
- Realizar la selección de los residuos separando el plástico, papel, y vidrio entre otros, almacenándolos en recipientes que se adecuen al mejoramiento de los procesos de reciclaje.

## **6.4 IMPACTO FINANCIERO**

**6.4.1 Valor presente neto.** El valor presente neto de un proyecto de inversión es su valor medido en dinero de hoy, es decir, el equivalente en pesos actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que constituyen el proyecto.

Para calcular el valor presente neto se debe conocer el interés de oportunidad que está ofreciendo el mercado para los posibles inversionistas, para ello tomamos un interés promedio real del 19,56% efectivo anual, considerado como el interés que otras inversiones podrían ofrecerle a los inversionistas

Los criterios de decisión tomando como instrumento de evaluación el VPN son

**Si  $VPN > 0$ , el proyecto es recomendable de ejecutar**

**Si  $VPN < 0$ , el proyecto no es recomendable de ejecutar**

**Si  $VPN = 0$ , es indiferente ejecutar el proyecto**

Para el año 6 se obtiene un valor de salvamento según el saldo en libros

Las inversionistas esperan una tasa mínima de 15,97% (tasa de oportunidad para las autoras del proyecto con el fin de realizar diferentes inversiones en otros campos.

Cuadro 106. Valor presente neto

PERIODO	0	1	2	3	4	5	6
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	-47.621.547	-6.304.840	13.871.372	37.056.361	53.158.391	47.309.785	2.610.000
<b>Valores presentes</b>	-47.621.547	-5.436.473	10.313.489	23.757.027	29.386.256	22.551.037	1.072.752
<b>Valor presente neto</b>	<b>34.022.541</b>						

VPN: \$ 34.022.541

Los resultados dados en el VPN permiten observar que el Centro de Apoyo Educativo en los ingresos y egresos presentados en los 5 años da un saldo positivo lo que indica que es un proyecto atractivo para la puesta en marcha y que sus utilidades representa la utilidad marginal con respecto al capital invertido.

Las inversionistas esperan una tasa mínima de retorno del 5, 43%, (DTF a Junio de 2012<sup>7</sup>).

A la tasa anterior se le adiciona el factor de riesgo del 10%, esa tasa es el riesgo por el desarrollo de la actividad Centro de Apoyo Educativo, según se muestra en la siguiente fórmula:

$$= [(1+ \text{tasa DTF}) \times (1+ \text{Factor riesgo}) - 1] * 100$$

$$= [1 + 0.0543) (1+ 0.1) - 1] * 100$$

$$= 15.97\%$$

<sup>7</sup> [www.colpatria.com](http://www.colpatria.com). Junio de 2012  
[www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co). Junio de 2012

Cuadro 107. Tasa de oportunidad

DTF JUNIO 2012	5,43%
FACTOR DE RIESGO	10,00%
<b>TASA DE OPORTUNIDAD CONSIDERADA</b>	<b>15,97%</b>

**6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR.** Adicionar después de TIR la TIRM, en TIR Modificada va la tasa del crédito y la tasa de descuento u oportunidad. Esta hace que el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos.

La TIR se obtiene mediante la siguiente formula.

$$VPV: \sum (X) (1+r)^{-t}$$

En donde

$$VPN = 0$$

X = Flujo de neto de caja, para cada año del (0 al 5)

r = TIR?

t = Periodo de 0 hasta 5 años

Aplicando y reemplazando estos valores en la formulá se obtiene, que la TIR del proyecto es:

$$TIR \ 33,04\%$$

Este valor significa que por cada peso que se invierte se retornará \$0,3304.

**6.4.3 Periodo de recuperación.** Para saber en qué tiempo se recupera la inversión inicial se toman los valores del saldo neto de caja y se proyectan a 2

años.

Cuadro 108. Periodos de recuperación

Periodo	Inversión	flujos netos sin actualizar	VPN Actualizados	
Año 0	- 47.621.547,00	-47.621.547	-47.621.547	(47.621.547)
Año 1		- 6.304.840	- 5.502.566	(53.124.113)
Año 2		13.871.372	10.565.785	53.124.113
Año 3		37.056.361	24.634.078	
Año 4		53.158.391	30.841.575	
Año 5		47.309.785	23.955.591	

La inversión se recupera para el segundo año de funcionamiento del Centro de Apoyo Educativo.

**6.4.4 Análisis de las Razones Financieras.** Los bloques de razones financieras que se tomarán como base para el análisis son las siguientes<sup>8</sup>:

- Bloque de razones de liquidez
- Bloque de razones de endeudamiento
- Bloque de razones de actividad
- Bloque de razones de rentabilidad
- **Bloque de razones de liquidez.** Mide la capacidad de la empresa de generar recursos para atender sus compromisos corrientes o de cortos plazos, tanto operativos como financieros.

**Razón corriente.** Se obtiene dividiendo los activos corrientes sobre los pasivos

<sup>8</sup>INSED-UIS. Administración Financiera I.Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, Instituto de Educación a Distancia. 1996, p. 13.

corrientes.

Cuadro 109. Razón Corriente

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-	-	20,32	13,70	13,07

Fuente Autores del proyecto

Para los dos primeros años el resultado es negativo debido a que se está pagando la deuda con la entidad, pero “C.E.A”, al tercer año el resultado es por valor de \$20,32 representados en activos corrientes, para afrontar sus compromisos.

- **Bloque de razones de endeudamiento.** Se entiende como aquella actividad en la cual la empresa usa dineros suministrados por terceras personas con fines de financiar la empresa y producir más utilidades.

**Nivel de endeudamiento.** Indica el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. Se determina dividiendo los pasivos totales por los activos totales.

Cuadro 110. Nivel de endeudamiento

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
22,69%	8,32%	3,35%	5,91%	6,62%

Fuente: Autores del proyecto

Al finalizar el primer periodo contable, la razón indica que por cada peso que la empresa tiene invertidos en activos el 22% queda como remanente de la financiación de los acreedores, en otras palabras los acreedores (Banco) son dueños de la empresa en el primer año en un 22% y en un 8% del segundo año.

La proyección muestra un nivel aceptable de endeudamiento con pocas posibilidades de riesgo, progresivamente el nivel de endeudamiento va disminuyendo en los años siguientes de vida útil del proyecto finalizando con el cubrimiento de la totalidad de la deuda.

- **Bloque de razones de actividad.** Este bloque es denominado de actividad o de rotación, mide la efectividad con que la empresa está usando sus recursos. La efectividad está medida por la generación de liquidez de ciertas cuentas específicas con fines de pagar las obligaciones a medida que lleguen los vencimientos.

**Rotación de activos totales.** Corresponden a los activos totales sin descontar la depreciación, se calcula dividiendo las ventas en los activos totales brutos.

Cuadro 111. Rotación de Activos totales

AÑO 1 %	AÑO 2 %	AÑO 3 %	AÑO 4 %	AÑO 5 %
2,01	1,96	1,93	1,92	1,92

Fuente: Autores del proyecto

La rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 2.01 veces otra interpretación es que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$2.01. Se observa en los siguientes años, que disminuye la rotación de sus activos llegando al 5 año a 1,92 vez, debido a que se a descontando la depreciación acumulada.

- **Bloque de razones de rentabilidad.** La aplicación de este bloque da la idea de la efectividad de la efectividad de la administración para tener control sobre los costos y gastos y convertir las ventas en utilidades.

La rentabilidad se encuentra asociada con las ventas, los activos y el capital.

Para medir la rentabilidad se analizaron las siguientes razones:

**Margen bruto de ganancias.** Es decir, la utilidad bruta dividida por las ventas netas.

Cuadro 112. Margen bruto de ganancias

AÑO 1 %	AÑO 2 %	AÑO 3 %	AÑO 4 %	AÑO 5 %
49,82%	50,95%	51,68%	51,99%	51,99%

Fuente: Autores del proyecto

Para los primeros años el margen bruto de ganancia es aceptable, debido a que por cada peso que la empresa venda se genera una utilidad bruta antes de impuestos del 49,82% pesos, alcanzando un 51,99% pesos en el quinto año, el cual es conveniente.

Cuadro 113. Margen neto de ganancias

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-6,81%	9,10%	17,96%	19,90%	17,75%

El margen neto para el primer año es negativo debido a la deuda financiera con que cuenta el Centro de Apoyo Educativo, pero para el segundo año se ve resultados positivos a pesar de que la empresa continua pagando el crédito y es de notar que ese proyecto apenas comienza.

## 6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

Después de analizado la evaluación del proyecto, se considera la importancia en el desarrollo de la región, ya que con la puesta en marcha de este proyecto se genera fuente de empleo de manera directa e indirecta.

El Centro de Apoyo Educativo tiene un impacto ambiental mínimo, ya que promueve la preservación y restauración del medio ambiente con planes de reciclaje, mejoramiento al igual que la baja utilización de contaminantes visuales y auditivos.

Los ingresos presentados al igual que los egresos permiten ver un VPN proyectado a 5 años la empresa cuenta con un saldo de positivo \$34.022.541, esto demuestra que el Centro de Apoyo Educativo es atractivo para los inversionistas y demás personas que deseen ingresar a hacer parte de dicha empresa. Además el proyecto ofrece una tasa interna de retorno (TIR) de 33,04%.

## 7. CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio de mercados y la encuesta realizada a alumnos y padres de familia de la Ciudad de PIEDECUESTA, se concluye la existencia de un mercado potencial para servicio de asesorías con un servicio novedoso, exclusivo y diferencial en el mercado actual, realizado con profesores licenciados de alta calidad y enfocados en la prestación del servicio, por lo cual se considera que es viable el desarrollo del proyecto desde el punto de vista de mercados.

Desde el punto de vista técnico e ingeniería, se contará con todos los recursos necesarios para prestar un servicio de excelente calidad, para lo cual iniciará con una capacidad utilizada del 55,08% de la Capacidad Instalada, equivalente a una prestación de servicios de 8.800 servicios al año, donde se pretende cubrir inicialmente hasta el 44.07% de la utilización respecto a la instalada potencial existente en el Mercado de servicio de asesorías, por lo cual el proyecto es viable desde el punto de vista técnico.

La empresa será conformada como una sociedad de responsabilidad limitada, y tendrá la estructura necesaria acorde con las exigencias actuales de competitividad.

Financieramente y realizando el análisis de la información de los diferentes estudios, el proyecto “Factibilidad para la creación de Centro de Apoyo en Asesorías de tareas en el Municipio de PIEDECUESTA”, es viable, factible y rentable, por lo tanto conveniente para su futuro montaje, se comprobó con cifras concluyentes para una inversión de \$ 47.621.547.

Este proyecto pretende mitigar todo lo relacionado con el impacto ambiental a través de prevención y promoción con todos los empleados y clientes que ingresen a Centro de Apoyo Educativo.

Por lo anterior y realizado todo el estudio pertinente y bajo los parámetros estimados para la formulación de la presente propuesta se concluye que el proyecto “Factibilidad para la creación de una empresa de Servicio de asesorías en tareas en Ciudad de PIEDECUESTA” es viable, factible y rentable y por ende conveniente para su futuro funcionamiento y ejecución.

Los ingresos presentados al igual que los egresos permiten ver un VPN proyectado a 5 años la empresa cuenta con un saldo de positivo \$34.022.541, esto demuestra que el Centro de Apoyo Educativo es atractivo para los inversionistas y demás personas que deseen ingresar a hacer parte de dicha empresa. Además el proyecto ofrece una tasa interna de retorno (TIR) de 33,04%

## 8. RECOMENDACIONES

El estudio de factibilidad es una guía y orientación de los pasos a seguir para la creación y montaje de una empresa que presta servicio de apoyo educativo y asesorías de tareas en la Ciudad de PIEDECUESTA, para lo cual se sugiere desarrollar el proyecto bajo las condiciones y estimativos previstos en su desarrollo.

Con el fin de alcanzar resultados positivos con la puesta en marcha del proyecto se recomienda adelantar campañas exhaustivas de acuerdo a lo planteado en el plan promocional y publicitario, cuyo objetivo principal es posicionar “el servicio de apoyo educativo y buscar un lugar preferencial en el mercado actual de la educación, mediante el conocimiento que las personas adquieran sobre la calidad, variedad, exclusividad y beneficios que este nuevo servicio les proporciona, logrando el aumento de demanda del mismo.

El desarrollo del proyecto contribuirá a la disminución del desempleo mediante la contratación de mano de obra tanto especializada o no con personal de la región, contrarrestando los altos índices de desempleo.

En el análisis de cada estudio presentado, se puede observar que es rentable siempre y cuando se cumpla con los parámetros establecidos como volúmenes de venta y gastos moderados.

Hacer alianzas con la Alcaldía de Piedecuesta y Cajas de Compensación para gestionar recursos con el fin de brindar las asesorías y los servicios complementarios a los estratos 1 y 2 del Municipio.

Teniendo en cuenta las recomendaciones de los evaluadores El Centro de Apoyo Educativo en el momento de legalización es importante registrarla como S.A.S,

con el fin de proteger.

### **La constitución de la Sociedad por Acciones Simplificada**

La ley 1258 de 2008 representa la innovación jurídica en materia societaria más importante de los últimos años. Establece una regulación flexible que permite a los asociados estipular condiciones bajo las cuales se regirán sus relaciones, para lo cual se requiere responsabilidad en la adopción de las cláusulas por parte de los contratantes.

Estableció además, en su artículo 46, que a partir de su entrada en vigencia no se podrían constituir **SOCIEDADES UNIPERSONALES con base en el artículo 22 de la ley 1014** y las ya constituidas, tienen un plazo máximo de 6 meses (es decir hasta el 5 de junio de 2009) para transformarse en sociedades por acciones simplificada.

Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), la nueva modalidad de creación de empresas que está tomando fuerza en el sistema societario colombiano.

El objetivo de este nuevo modelo en Colombia es promover la innovación tanto tecnológica como empresarial, reducir las barreras de acceso al sistema financiero para aquellas nuevas empresas, promover el desarrollo económico en el país y la posibilidad de que con un bajo presupuesto se pueda dar inicio a un proyecto de empresa

Las características de esta forma de creación de empresas son las siguientes:

Unipersonalidad.

- Constitución por documento privado.
- Término de duración indefinido.
- Objeto social indeterminado
- Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales.
- Voto múltiple.
- Libertad de organización.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva
- Elimina límites sobre distribución de utilidades.

La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

La SAS no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al

representante legal designado por la asamblea.<sup>9</sup>

Finalmente se recomienda no elevar el nivel de endeudamiento para no perder autonomía de la empresa.

---

<sup>9</sup> <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites>

## BIBLIOGRAFIA

BANCO COLPATRIA. Estudios de tópicos especiales en la evaluación de Proyectos. Instituto de Pesquisas económicas, Sao Paulo, 1979.

INFANTE, Villareal, Arturo. Evaluación Financiera de Proyectos de inversión. Editorial Norma, Santa Fé de Bogotá, 1994

KINNER, Taylor. Investigación de Mercados. Editorial Mc Graw Hill, Santa Fé de Bogotá, 4 edición, 1999.

MENDEZ, Carlos E. Metodología guía para elaborar proyectos de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Editorial MC Graw Hill, Santa Fé de Bogotá. 2 edición, 1995.

MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. Editorial MM editores, Santa Fé de Bogotá, 3 edición, 1999.

Normas técnicas

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN.

Sistema de gestión de la calidad fundamentos y vocabulario. NTC-ISO 9001. Bogotá D.C.: El Instituto, 2005. 36 p.

Normas jurídicas leyes, los reglamentos, las órdenes ministeriales, decretos, Resoluciones

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 100. (23, diciembre, 1993).

Por la cual se crea el sistema de seguridad social y se dictan otras disposiciones.

Diario Oficial. Bogotá, D.C., 1993. no. 41148. p. 1-168.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACION.

Trabajos escritos: presentación y referencias bibliográficas. Sexta actualización.

Bogotá: ICONTEC, 2008 110 p.

SAPAG, Nassir. Criterios de Evaluación de Proyectos. Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1993.

VARELA, Rodrigo. Evaluación económica de alternativas operacionales y proyectos de inversión. Editorial Norma, Santa Fé de Bogotá, 1982.

[www.dane.gov.co/files/censo2011perfiles/Santander/Piedecuesta](http://www.dane.gov.co/files/censo2011perfiles/Santander/Piedecuesta)

[www.Electrificadora de Santander](http://www.Electrificadora de Santander)

[www.camaradirecta.com](http://www.camaradirecta.com)

[www.sintramites.com](http://www.sintramites.com)

[www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)

<http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas/>

# **ANEXOS**

**ANEXO A. ENCUESTA DIRIGIDA A HOGARES QUE TIENEN NIÑOS Y JOVENES DE 5 Y 19 AÑOS DE LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5 DE ESCUELAS Y COLEGIOS DEL MUNICIPIO DE PIEDECUESTA.**



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL**

Objetivo: Realizar una investigación de mercados, con el fin de recolectar información para determinar la demanda actual, sobre comportamientos, costumbres, necesidades, gustos, preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de un servicio, con el fin de conocer la viabilidad comercial de crear un Centro de Apoyo Educativo en asesorías de tareas para niños y jóvenes del municipio de Piedecuesta.

Nombre y apellidos: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Colegio o Escuela: \_\_\_\_\_ Estrato: \_\_\_\_\_

Por favor marque su respuesta:

1. ¿Tiene Usted hijos estudiantes en escuela o colegio (en el nivel de básica primaria y secundaria)?

Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

Si su respuesta es No dar por terminada la encuesta, en caso contrario continúe

en la siguiente pregunta.

2. Por favor especifique cuántos hijos tiene usted estudiando

a. 1. \_\_\_ b. 2. \_\_\_ c. 3 \_\_\_ d. 4 \_\_\_ e. 5 o más \_\_\_ Primaria \_\_\_ secundaria \_\_\_

3. Indique el nivel educativo en el que se encuentran sus hijos, (puede marcar más de una opción)

a. Primaria \_\_\_\_\_ b. secundaria \_\_\_\_\_

4. ¿Considera usted que sus hijos tiene dificultades de aprendizaje en algunas áreas?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

5. ¿En qué áreas ha tenido problemas de aprendizaje sus hijos(a)?

a. Matemáticas\_\_\_ b. Lenguaje\_\_\_ c. Inglés\_\_\_ d. Estudios Sociales \_\_\_

e. Otros \_\_\_ ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

6. ¿Quien le ayuda a sus hijos en las asesorías de las tareas que presentan dificultad? (Puede marcar más de una opción)

a. Padres \_\_\_ b. Hermanos \_\_\_\_\_ c. Amigos\_\_\_ d. Profesor particular \_\_\_\_\_

e). Colegio donde estudia \_\_\_\_\_ f. Centro de apoyo educativo \_\_\_\_\_

7. ¿Cuántas horas a la semana en promedio les dedica a la asesoría de tareas por hijo (estudiante)? (Marque una sola opción).

1 hora \_\_\_ b. 2 horas \_\_\_ c. 3 horas \_\_\_ d. 4 horas \_\_\_\_\_ e. 5 horas o mas \_\_\_

8. ¿Ha contratado usted el servicio de asesoría en tareas? Si su respuesta es No continúe en la siguiente pregunta 12.

a. Si \_\_\_\_\_ b. No\_\_\_\_\_

9. ¿Cuánto pagó por hora la última vez que contrato el servicio de asesorías?

a. \$ \$5.000 a \$10.000 \_\_\_\_\_ b. \$ 10.001 a \$15.000 \_\_\_\_\_

c. \$15.001 a \$ 20.000 \_\_\_\_\_ d. más de \$20.001 \_\_\_\_\_

¿Cuánto? \_\_\_\_\_

10. ¿A quién le ha pagado por este servicio? (puede marcar más de una opción)

a. Centro de Apoyo Educativo \_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_ b. Profesores particulares \_\_\_\_\_

c. Instituciones Educativas \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

11. ¿Se le presentó algún inconveniente en la prestación de este servicio?

a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuáles? \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

12. ¿Conoce o ha escuchado de algún Centro de Apoyo para acompañar el proceso de aprendizaje de su hijo en el Municipio de Piedecuesta?

a. Si \_\_\_\_\_ ¿cuáles? \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

13. ¿Si existiera en el Municipio de Piedecuesta, un Centro de Apoyo Educativo, estaría dispuesto a que su hijo reciba en el apoyo y acompañamiento en el proceso de estudio (si su respuesta es no dar por terminada la encuesta, en caso contrario continúe con la siguiente pregunta)?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_ por qué \_\_\_\_\_

14. ¿Preferencialmente en qué lugar le gustaría que su hijo recibiera las asesorías?

a. Centro de apoyo educativo \_\_\_\_\_ b. En el hogar \_\_\_\_\_

15. ¿Le gustaría que las asesorías fueran personalizadas o en grupo?

a. Personalizadas \_\_\_\_\_ b. En grupo \_\_\_\_\_

16. ¿Preferencialmente que día se le facilita recibir las asesorías y en qué jornada (Marque una sola opción)?

Jornada	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Mañana							
Tarde							
Noche							

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora?

- a. \$5.000 a \$10.000 \_\_\_\_\_ b. \$10.001 a \$15.000 \_\_\_\_\_  
c. \$15.001 a 20.000 \_\_\_\_\_ d. \$20.001 a \$25.000 \_\_\_\_\_

18. ¿Le gustaría acceder a otros servicios que preste el Centro de Apoyo Educativo?

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuáles? \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

**Muchas gracias por su colaboración**