

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL DE
SERVICIOS DE ASESORÍAS DE TAREAS PARA NIÑOS Y NIÑAS DE
PRIMARIA EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**MARISOL ALMEIDA PADILLA
MARIBEL GARCÍA VILLAMIZAR**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2018**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL DE
SERVICIOS DE ASESORÍAS DE TAREAS PARA NIÑOS Y NIÑAS DE
PRIMARIA EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**MARISOL ALMEIDA PADILLA
MARIBEL GARCÍA VILLAMIZAR**

**Proyecto de grado para optar al título de
Profesional en Gestión Empresarial**

**DIRECTOR
JOSÉ FÉLIX REYES ÁLVAREZ
Ingeniero Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2018**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por ser quien me bendice y acompaña cuando lo necesito, a mis padres Saúl y Emelina quienes son el ejemplo a seguir y han apoyado mis decisiones, a Misael quien ha estado a mi lado en todo este proceso, a mis hermanos por su voz de aliento, y a todas aquellas personas que de una u otra manera me motivaron para alcanzar este objetivo.

Marisol

DEDICATORIA

A Dios,
mis agradecimientos a cumplir esta meta , eres el ser que ha forjado mi camino,
me guía de día y de noche, es quien ha estado siempre a mi lado, el que está
ayudándome en todo momento a través del Espíritu Santo dándome sabiduría y
amor. Gracias Padre por estar en mi corazón y en mi familia.

A mi esposo Mario Martín,
a mis hijos; Nicole Andrea y Mario Andrés,
y a mi suegra Edilia,
quienes me han tenido paciencia, y dedicación del cuidado de los niños.

A mi compañera Marisol,
quien estuvo siendo participe de esta aventura en alegrías, tristezas y
desilusiones; en la marcha con el objetivo propuesto de culminar nuestro estudio.

Al tutor José Félix,
quien con su apoyo, guía y dedicación ha logrado direccionarnos para que este
sueño se cumpla.

Desde lo más profundo de mi corazón agradezco,
a mis padres, Crisanto y Gladys,
a mis hermanos, Yesenia, Claudia y Jhon Henry,
y a todas las personas,
que me acompañaron de corazón durante este proceso.

Maribel

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por regalarnos esta oportunidad de crecer profesionalmente.

Al director del proyecto, nuestro tutor José Félix Reyes, quien nos ayudó y guió en este proyecto e hizo posible que se hiciera realidad.

A la ingeniera Margarita y Claudia, gracias por brindarnos herramientas para que la idea se materializara.

A la Universidad Industrial de Santander, gracias por crear estos sistemas de preparación profesional.

Al cuerpo docente de la universidad, por sus enseñanzas y conocimientos compartidos durante nuestra preparación profesional.

A nuestras familias por su apoyo incondicional

A todas aquellas personas que de una u otra manera colaboraron con la elaboración de este proyecto.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	27
1. GENERALIDADES	30
1.1 PANORAMA DEL SECTOR.....	31
1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIA DEL SECTOR.....	48
1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO.....	55
1.4 ASPECTOS LEGALES	57
2. ESTUDIO DE MERCADOS	61
2.1 OBJETIVOS.....	61
2.1.1 General.....	61
2.1.2 Específicos.....	61
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	62
2.2.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio.....	62
2.2.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.....	63
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	64
2.3.1 Mercado Potencial.....	64
2.3.2 Mercado Objetivo.....	65
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	69
2.4.1 La demanda.....	69
2.4.1.1 Descripción del problema de la Investigación de mercados.....	69
2.4.1.2 Necesidades de Información.....	73
2.4.1.3 Ficha técnica.....	74
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	75
2.4.3 Estimación de la demanda.....	89
2.4.4 Proyección de la demanda.....	90

2.5 OFERTA O COMPETENCIA	91
2.5.1 Necesidades de información.....	91
2.5.2 Análisis de la Situación actual de la competencia.....	92
2.6 DEMANDA INSATISFECHA	93
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	94
2.6.1 Estructura de los canales actuales.....	95
2.7.1 Estructura de los canales actuales.....	95
2.7.2 Ventajas y Desventajas de los canales actuales.	95
2.7.3 Selección de los canales de comercialización.	96
2.8 PRECIO	97
2.8.1 Análisis de precios	97
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	98
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	98
2.9.1 Objetivos.....	98
2.9.2 Logo.....	99
2.9.3 Slogan.....	100
2.9.4 Análisis de medios	101
2.9.5 Selección de medios.....	101
2.9.6 Estrategias publicitarias.	103
2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción.	103
2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento.....	103
2.9.7.2 Presupuesto de operación.	103
3. ESTUDIO TÉCNICO	104
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	104
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.	104
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.	105
3.1.3 Capacidad del proyecto.	107
3.1.3.1 Capacidad total diseñada.....	107
3.1.3.2 Capacidad instalada.....	108

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.	109
3.2 LOCALIZACIÓN.....	111
3.2.1 Macro localización.....	111
3.2.2 Micro localización.....	112
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	116
3.3.1 Ficha técnica del servicio.....	116
3.3.2 Descripción técnica del proceso.	117
3.3.3 Diagramación técnica del proceso.	119
3.3.4 Control de calidad.	122
3.3.5 Recursos.....	122
3.3.5.1 Recurso humano.....	123
3.3.5.2 Recurso físico.	123
3.3.5.3 Recursos de insumos.....	124
3.3.5.4 Análisis de Proveedores.	125
3.3.6. Distribución de planta.....	126
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	129
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	129
4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL	138
4.2.1 Visión.	138
4.2.2 Misión.....	138
4.2.3 Objetivos.....	138
4.2.4 Políticas.	139
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	143
4.3.1 Organigrama.	144
4.3.2 Descripción y perfil de cargos.	145
4.3.3 Asignación salarial.	153
5. ESTUDIO FINANCIERO	155
5.1 INVERSIONES.....	155

5.1.1 Inversión Fija.	155
5.1.1.1 Equipo de operación.	155
5.1.1.2 Muebles de operación	155
5.1.1.3 Enseres de operación.	156
5.1.1.4 Herramientas de operación.	156
5.1.1.5 Equipo de oficina.	156
5.1.1.6 Muebles de oficina	156
5.1.1.7 Enseres de oficina.	157
5.1.1.8 Total de inversión fija.	157
5.1.2 Inversión diferida.	157
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	158
5.1.3.1 Costos de producción	158
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.	160
5.1.3.3 Gastos Financieros.	161
5.1.3.4 Total Capital de Trabajo.	163
5.1.4 Inversión total.	163
5.1.5 Fuentes de financiación.	163
5.2 COSTOS Y GASTOS	164
5.2.1 Costos y gastos fijos.	164
5.2.2 Costos y gastos variables.	164
5.2.3 Costos y gastos total unitario.	165
5.3 PRECIO DE VENTA	165
5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS	166
5.4.1 Ingresos.	166
5.4.2 Egresos.	167
5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	168
5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años.	168
5.5.2 Flujo de Caja Proyectado.	169
5.5.3 Balance General inicial y proyectado.	170

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	171
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	171
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	173
6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.....	175
6.2.2 Plan de mitigación.....	177
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	177
6.3.1 Valor presente neto (VPN).....	177
6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR.	180
6.3.3 Período de recuperación.....	181
6.3.4 Análisis de las razones financieras.	181
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	183
7. CONCLUSIONES.....	185
8. RECOMENDACIONES.....	187
BIBLIOGRAFIA.....	189
ANEXOS	196

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Barrios por Estratos en el Municipio de Floridablanca	66
Cuadro 2. Proyección de población año 2006 al año 2016 en el municipio de Floridablanca	67
Cuadro 3. Proyección de crecimiento poblacional anual del 0.54% (del año 2005 al año 2016) en los barrios: Lagos I, Rosales, Ciudad Valencia y Molinos Bajos	68
Cuadro 4. Proyección de población 2016 Total por sexo y grupos de edad	72
Cuadro 5. Población de Floridablanca por grupos decenales de edades	72
Cuadro 6. Ficha Técnica	74
Cuadro 7. Hogares con hijos menores de 11 años	76
Cuadro 8. Edad en que se encuentran los hijos menores de 11 años	77
Cuadro 9. Grado de Escolaridad de los Hijos	78
Cuadro 10. Jornada Escolar de Estudio	79
Cuadro 11. Dedicar tiempo a sus hijos para las tareas	80
Cuadro 12. Personas que apoyan a los niños en sus tareas	81
Cuadro 13. Áreas en las que el hijo necesita refuerzo académico	82
Cuadro 14. Entregables que afectan el desempeño académico del hijo	83
Cuadro 15. Conocimiento de un lugar cercano para asesoría de tareas	84
Cuadro 16. Uso del servicio de asesorías en el barrio Ciudad Valencia	85
Cuadro 17. Capacidad de pago por el servicio de asesoría de tareas	86
Cuadro 18. Opciones para cancelar el servicio de asesoría de tareas	87
Cuadro 19. Cantidad de horas de asesorías	88
Cuadro 20. Proyección de la demanda de hogares en Floridablanca	91
Cuadro 21. Análisis de la situación actual de la competencia	93
Cuadro 22. Presupuesto publicidad de lanzamiento	103
Cuadro 23. Presupuesto publicidad de operación	103
Cuadro 24. Capacidad Total Diseñada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca	108

Cuadro 25. Capacidad Instalada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca	109
Cuadro 26. Capacidad utilizada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca	110
Cuadro 27. Capacidad proyectada	110
Cuadro 28. Distribución de barrios en Floridablanca por comunas.....	111
Cuadro 29. Ponderación y Puntuación de Factores.....	113
Cuadro 30. División de Factores en Grados y Puntuación.....	114
Cuadro 31. Micro Localización Ponderada	114
Cuadro 32. Ficha técnica del servicio Asesorías de Tareas de primaria	116
Cuadro 33. Recurso humano requerido	123
Cuadro 34. Equipo de operación	123
Cuadro 35. Muebles y enseres de operación.....	124
Cuadro 36. Equipo de oficina.....	124
Cuadro 37. Muebles y enseres de oficina.....	124
Cuadro 38. Insumos.....	125
Cuadro 39. Composición Patrimonial de la Sociedad SAS	136
Cuadro 40. Descripción de Funciones Cargo Coordinador Administrativo	145
Cuadro 41. Perfil del Cargo Coordinador Administrativo	146
Cuadro 42. Descripción de Funciones Cargo Secretaria	147
Cuadro 43. Perfil del Cargo Secretaria	147
Cuadro 44. Descripción de Funciones Cargo Psicólogo.....	148
Cuadro 45. Perfil del Cargo Psicólogo	149
Cuadro 46. Descripción de Funciones Cargo Asesor Docente	150
Cuadro 47. Perfil del Cargo Asesor Docente	151
Cuadro 48. Descripción de Funciones Cargo Auxiliar Pedagógico.....	152
Cuadro 49. Perfil del Cargo Auxiliar Pedagógico	152
Cuadro 50. Asignación salarial	154
Cuadro 51. Equipo de operación	155
Cuadro 52. Muebles de operación	155

Cuadro 53. Enseres de operación	156
Cuadro 54. Herramientas de operación	156
Cuadro 55. Equipo de oficina.....	156
Cuadro 56. Muebles de oficina	156
Cuadro 57. Enseres de oficina.....	157
Cuadro 58. Total inversión fija	157
Cuadro 59. Inversión diferida.....	157
Cuadro 60. Insumos	159
Cuadro 61. Mano de obra directa	159
Cuadro 62. Depreciación	159
Cuadro 63. Otros CIF.....	160
Cuadro 64. Total CIF	160
Cuadro 65. Total costos de producción	160
Cuadro 66. Depreciación de equipos, muebles y enseres de oficina	160
Cuadro 67. Gastos Administración y ventas	161
Cuadro 68. Amortización del crédito	161
Cuadro 69. Inversión capital de trabajo	163
Detalle.....	163
Cuadro 70. Inversión total	163
Cuadro 71. Costos y Gastos Fijos	164
Cuadro 72. Costos y Gastos Variables	164
Cuadro 73. Costos y Gastos total Unitario.....	165
Cuadro 74. Proyección de ingresos.....	167
Cuadro 75. Proyección de egresos	168
Cuadro 76. Estado de Resultados Proyectado a 5 años	168
Cuadro 77. Flujo de Caja Proyectado	169
Cuadro 79. Matriz de evaluación de impactos.	176
Cuadro 80. Flujo neto de caja VPN.....	179
Cuadro 81. Periodo de recuperación.	181

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Hogares con hijos menores de 11 años	76
Gráfica 2. Edad en que se encuentran los hijos menores de 11 años	77
Gráfica 3. Grado de Escolaridad de los Hijos	78
Gráfica 4. Jornada Escolar de Estudio.....	79
Gráfico 5. Dedicar tiempo a sus hijos para las tareas	80
Gráfico 6. Personas que apoyan a los niños en sus tareas	81
Gráfico 7. Áreas en las que el hijo necesita refuerzo académico.....	82
Gráfico 8. Entregables que afectan el desempeño académico del hijo.....	83
Gráfico 9. Conocimiento de un lugar cercano para asesoría de tareas	84
Gráfico 10. Uso del servicio de asesorías en el barrio Ciudad Valencia.....	85
Gráfico 11. Capacidad de pago por el servicio de asesoría de tareas	86
Gráfico 12. Opciones para cancelar el servicio de asesoría de tareas	87
Gráfico 13. Cantidad de horas de asesorías.....	88
Gráfico 14. Estructura del canal de comercialización actual	95
Gráfico 15. Estructura del canal de comercialización seleccionado.....	97
Gráfica 16. Punto de equilibrio.....	184

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Mapa de Floridablanca	56
Figura 2. Comunas del Área Urbana del Municipio de Floridablanca	65
Figura 3. Logotipo de la empresa	99
Figura 4. Lugar seleccionado en la micro localizacion	115
Figura 5. Diagrama para el proceso de Inscripción.....	120
Figura 6. Diagrama para el proceso de asesoría de tareas	121
Figura 7. Distribución planta física, primer piso	127
Figura 8. Distribución planta física, segundo piso.....	128
Figura 9. Organigrama de la empresa	145

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A. FORMATO ENCUESTA.....	196
ANEXO B. TASAS Y TARIFAS VIGENTES BANCOLOMBIA.....	198

GLOSARIO¹

Acompañamiento Académico. Es el apoyo que se le da al niño o niña con principios de formación integral reforzando las dificultades en el proceso de aprendizaje, trabajando en el mejoramiento de las falencias académicas (incluido las de inglés) y de motricidad. Ayudarlos a ser mejores seres humanos, infundiéndoles principios y valores.

Alumno que Aprueba. El estudiante que haya alcanzado los logros de las áreas obligatorias y fundamentales del grado respectivo será promovido al grado siguiente.

Alumno que Reprueba. El estudiante que Reprueba un grado es aquel que no alcanzó los logros de las áreas obligatorias y fundamentales y se encuentra en una de las siguientes situaciones:

1. Educandos con valoración final de insuficiente o deficiente en tres o más áreas.
2. Educandos que hayan obtenido valoración final insuficiente o deficiente en matemáticas y lenguaje durante dos o más grados consecutivos de la educación básica.
3. Educandos que hayan dejado de asistir injustificadamente a más del 25% de las actividades académicas durante el año escolar.

Es responsabilidad de la comisión de evaluación y promoción estudiar el caso de cada uno de los educandos considerados para la repetición de un grado y decidir acerca de ésta, pero en ningún caso excediendo el límite del 5% del número de educandos que finalicen el año en la institución educativa. Los demás educandos

¹ COLOMBIA. MINEDUCACION. Todos por un nuevo país: Paz equidad educación [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-propertyvalue-55247.html>.

serán promovidos al siguiente grado, pero sus evaluaciones finales no se podrán modificar.

Aprendizaje. Adquisición de nuevos conocimientos a través de experiencias y conductas de una persona.

Asesoría de Tareas. Acompañamiento continuo a los niños y niñas, facilitando un aprendizaje y la culminación de sus estudios con el éxito esperado.

Autonomía Escolar. Factor esencial para el funcionamiento con autonomía en las instituciones educativas con el fin de introducir asignaturas dentro de las áreas establecidas en la ley.

Ayudas Educativas. Acompañamiento a realizar carteleras, trabajos escritos, maquetas, guiándolos y explorando el pensamiento a lo novedoso.

Competencias. Conjunto de disposiciones (conocimientos, capacidades, funcionamientos mentales y actitudes) que los infantes emplean de manera creativa y flexible en diferentes contextos a través de su desempeño y comportamiento cotidiano.

Comunidad Educativa. Comprende a las personas, estudiantes, educadores, padres de familia o acudientes de los estudiantes, gremio directivo y administradores escolares, que forman parte del ámbito educativo. Todo este grupo participa según su competencia.

Desarrollo Cognitivo. Se desarrolla con una buena estimulación temprana, una alimentación de leche materna y luego una saludable alimentación adecuada y acorde con la edad, donde la visión es la parte fundamental para su esquema mental.

Desarrollo del Lenguaje. Es una estimulación muy importante en los infantes donde es el mundo de comunicación en el contexto familiar, donde se le debe hablar claramente al niño para que se dé cuenta de la diversidad de sonidos.

Desarrollo Infantil. El Ministerio de Educación Nacional define el desarrollo como un proceso de reorganizaciones, avances y retrocesos por lo que no tiene un principio definitivo y claro, es decir es un proceso continuo.

Desarrollo Motor. Dependiendo de la estimulación que tengan con sus cuidadores él bebe se desarrolla físicamente y cognitivamente y a través con las personas cercanas aprenderá ciertos comportamientos y respuestas que ampliara en su contexto, en esta etapa de la vida del infante, existe interdependencia armónica entre lo motor y lo sensorial en el desarrollo de sus reflejos.

Educación. Proceso de formación permanente de una persona, estimulándola para que genere su desarrollo personal e integral y físicamente.

Educación Formal. Esta educación es la conlleva el proceso educativo integral, es aprendizaje que se ofrece normalmente, por establecimientos aprobados otorgando certificaciones, a través de ciclos colectivos realizados en el transcurso de un periodo.

Educación No Formal. Este tipo de educación no está estructurada, satisface y determina objetivos que determine y suplan conocimientos formados en aspectos académicos o laborales.

Educación Preescolar. La educación preescolar corresponde a la formación del desarrollo que se le ofrece al niño entre los 4 a 6 años. Esto genera un conocimiento propio de su identidad y autonomía creando un desarrollo a la creatividad,

habilidades y destrezas propias de la edad. Desarrollando las habilidades cognitivas, comunicativas, espirituales, estéticas, socio afectivas y físicas.

Establecimiento Educativo. Lugar o establecimiento público o privado con el fin de prestar el servicio público educativo en los términos fijados por esta Ley.

Estudio Sensorial Motor. Esta etapa se caracteriza principalmente porque el infante, de 0 a 2 años, se desarrolla a través de sus sentidos y de las acciones motoras.

Nivelación Académica. Habilidades de aprendizaje que tiene como ciencia básica preparación y entrenamiento, utilizando contenidos del currículo para que el estudiante mejore su aprendizaje y responda a logros de la asignatura.

Lúdicas. Desarrollo de actividades escolares utilizando las manos, el juego, queriendo buscar que los niños y niñas sean creativos y desarrollen progresivamente su personalidad, coordinación y habilidad motora.

Plan de Estudios. El plan de estudios, diseño curricular de las áreas obligatorias y fundamentales, aplicadas en el plan de estudio con sus respectivas asignaturas.

Plan de Negocio. Es un documento que identifica y analiza una oportunidad de inversión a través de estudios detallados para luego convertir esa oportunidad en un proyecto concreto.

Preparación para Exámenes - Apoyo en evaluaciones. Hacer repaso y desarrollo de los temas en forma oral, escrita, consulta de apuntes, libros, simular exámenes, memorizar y analizar conceptos o formulas.

Proyecto. Un proyecto es dirigir un esquema y planificación encaminados a lograr un resultado específico.

Proyecto Educativo Institucional. El PEI tiene como fin que exprese la forma como se ha decido alcanzar los fines de la educación, recurso docentes y didácticos disponibles y necesarios teniendo en cuenta las condiciones sociales, económicas y culturales.

Refuerzo en Lectura, Escritura y Matemáticas. Desarrollar actividades, estrategias que motiven al análisis, constancia, solución a problemas y cumplimiento de las tareas.

Reglamento o manual de convivencia. Es una herramienta donde se consignan acuerdos entre la comunidad para establecer convivencias escolares, teniendo en cuenta los intereses, docentes, estudiantes, padres de familia y participación de toda la comunidad.

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL DE SERVICIOS DE ASESORÍAS DE TAREAS PARA NIÑOS Y NIÑAS DE PRIMARIA EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA*

AUTORES: MARISOL ALMEIDA PADILLA, MARIBEL GARCÍA VILLAMIZAR**

PALABRAS CLAVES: Asesoría, Educación, Estudiante, Factibilidad, Gestión, Humana, Mercadeo, Pedagógica, Tarea.

DESCRIPCIÓN

La creación de un Centro de Asesorías Académicas nace de la necesidad que existe en algunos barrios residenciales como Ciudad Valencia, Rosales, Lagos y Cañaveral no cuentan con un lugar o espacio donde sus hijos, los niños de primaria, puedan recibir apoyo académico para realizar sus tareas. Se plantea buscando apoyo académico fuera de las aulas escolares con el único objetivo de que sus hijos estudiantes mejoren sus calificaciones y así por ende su rendimiento académico.

Este estudio se pretende realizar con el objeto de posibilitar una solución al problema y a los inconvenientes que los padres deben enfrentar al momento de asesorar a sus hijos en las tareas escolares.

En la primera parte este estudio se hace relación sobre las líneas temáticas que guían el desarrollo del trabajo; colocando especial atención a la necesidad del servicio e asesores pedagógicas personalizadas y la utilidad para los adultos frente a la educación de los menores.

Segunda parte corresponde al estudio del mercadeo, donde se analiza la oferta y la demanda del servicio y su área de influencia y las expectativas que genera un servicio con alto contenido social, analizando las demás variables de la mercadotecnia.

Por último el proyecto se concentra en su viabilidad técnica, administrativa, financiera y de gestión, calculando su implementación, difusión y permanencia en el mercado de los próximos cinco años, evaluado cada uno de los componentes de éxito empresarial, que se reflejan en sus estados financieros.

* Proyecto de Grado en la Modalidad de Creación de Empresa.

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Director: Reyes Álvarez. José Félix. Ingeniero Industrial

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF AN INTEGRAL CENTER OF TASK ADVISORY SERVICES FOR PRIMARY CHILDREN IN THE MUNICIPALITY OF FLORIDABLANCA*

AUTHORS: MARISOL ALMEIDA PADILLA, MARIBEL GARCÍA VILLAMIZAR**

KEY WORDS: Counseling, Education, Student, Feasibility, Management, Human, Marketing, Pedagogical, Homework

DESCRIPTION

The idea of creating an Academic Advisory Center arises from the need that exists in some residential neighborhoods such as Ciudad Valencia, Rosales, Lagos and Cañaveral do not have a place or space where their children, primary school children, can receive academic support to perform his homeworks. It is proposed to seek academic support outside of the school's classrooms with the sole objective of improving their students' grades and, therefore, their academic performance

The present investigation consists of a feasibility study for the creation of an Integral Advisory Center of Tasks for Children in the Sectors of Floridablanca, specifically in commune 7 of the municipality. This study is intended to be carried out in order to provide a solution to the problem and the disadvantages that parents must face when advising their children on school tasks.

In the first part, this study is related to the thematic lines that guide the development of the work; paying special attention to the need for personalized pedagogical counseling services and the usefulness for adults regarding the education of minors.

The second part corresponds to the study of the market, which analyzes the supply and demand of the service and its area of influence and the expectations generated by a service with high social content, analyzing the other variables of marketing.

Finally, the project focuses on its technical, administrative, financial and management viability, calculating its implementation, dissemination and permanence in the market over the next five years, evaluating each of the components of business success, which are reflected in its states. financial

* Proyecto de Grado en la Modalidad de Creación de Empresa.

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Director: José Félix Reyes Álvarez. Ingeniero Industrial

INTRODUCCIÓN

La economía en el país ha presentado cambios drásticos en los últimos años, obligando a que los padres tengan que laborar en conjunto para el sostenimiento de la familia, destinando poco tiempo al cuidado y formación de sus hijos, en especial se está dedicando tiempo insuficiente al acompañamiento académico, lo cual demanda atención diaria si se quiere mantener el nivel educativo esperado y unos hijos con buenos hábitos educativos.

Estudios muestran que las asesorías de tareas se han convertido en un mercado con un amplio potencial, pues los padres de familia o adultos responsables a cargo de los niños cada vez más están buscando apoyo académico fuera de las aulas escolares con el único objetivo de que sus hijos estudiantes mejoren sus calificaciones y así por ende su rendimiento académico.

La idea de crear un Centro de Asesorías Académicas surgió de la necesidad de que sectores residenciales como Ciudad Valencia, Rosales, Lagos y Cañaveral no cuentan con un lugar o espacio donde sus hijos, los niños de primaria, puedan recibir apoyo académico para realizar sus tareas.

El presente proyecto consta de un estudio de factibilidad para la creación de un Centro Integral de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de los Sectores de Floridablanca, específicamente en la comuna 7 del municipio. Este estudio se pretende realizar con el objeto de posibilitar una solución al problema y a los inconvenientes que los padres deben enfrentar al momento de asesorar a sus hijos en las tareas escolares.

El presente estudio tendrá información de forma coherente y secuencial que estará basada en consultas de investigación realizadas por sus autoras, quienes realizan

la proyección del estudio a 5 años, con una inversión inicial en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, para la creación de la empresa con las diferentes áreas que la integrarán en sus inicios.

En el primer capítulo, se relacionan las generalidades sobre el tema de investigación con el sector, su origen, su comportamiento actual y la oportunidad de negocio que existe en el área de influencia del proyecto.

Posteriormente se hace referencia al estudio de mercados con el respectivo análisis de la demanda y la oferta, la proyección y su relación para concluir sobre la demanda insatisfecha y el mercado objetivo, estableciendo los canales de comercialización y presentando las estrategias de fijación de precios, distribución y de publicidad.

En el tercer capítulo, se desarrolla el estudio técnico donde se especifica el tamaño de la empresa, con el análisis de posibles proveedores y los recursos humanos, físicos, y tecnológicos necesarios para el desarrollo de la empresa.

Posteriormente en el estudio administrativo, se precisa la cultura y el diseño organizacional de la empresa, proyectando además los cargos necesarios con su descripción, manual de funciones y escala salarial.

Seguidamente en el quinto capítulo de este informe se relaciona el estudio financiero donde se identifican las necesidades totales de capital, para las diferentes inversiones, se calculan los costos de producción, así como los gastos de administración y ventas; se proyectan los ingresos y egresos que sirven para crear los estados financieros básicos proyectados a cinco años.

Finalmente, en el capítulo sexto por medio de la evaluación del proyecto, se analiza el impacto social, ambiental, económico y el financiero quien se realiza por medio

del cálculo del VPN, la TIR, el periodo de recuperación de la inversión inicial, el análisis de las razones financieras básicas y el punto de equilibrio.

Vale la pena resaltar, que también a través del planteamiento de este estudio, se logró poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de los estudios realizados en la Universidad Industrial de Santander, afianzando el énfasis recibido como profesional en Gestión Empresarial, en cuanto al emprendimiento y la propuesta de ideas innovadoras para el mercado y el impulso de la productividad del país.

Por otra parte se debe aclarar que el presente estudio es un modelo, más no se podría adoptar para otro tipo de servicios sin tener en cuenta el entorno en que se desarrollaría y los diferentes factores que afectan una población en cuanto al servicio se refiere.

1. GENERALIDADES

El Ministerio de Educación Nacional MEN, ha realizado continuos cambios en la enseñanza los cuales han influido positivamente en los nuevos bachilleres y futuros profesionales, aunque el grado de deserción escolar que asciende a los 72.000 niños anuales², no es nada bueno para el sistema educativo nacional.

La deserción se presenta por diferentes motivos, como por ejemplo: la repetición de cursos y el poco entendimiento de diversos temas tratados en cada grado. La repetición de los cursos, se debe en gran parte, a que los niños no cuentan con un acompañamiento para el desarrollo de sus tareas escolares.

Otro factor importante es la necesidad económica en los hogares de hoy en día, que invita a que tanto el padre como la madre deben salir a trabajar para poder suplir las necesidades y así poder darle a sus hijos una buena educación y un mejor nivel de vida; situación que en la mayoría de los hogares propicia que los niños quedan bajo la responsabilidad de otras personas (abuelos, familiares, vecinos, empleada, etc.) quienes pasan a ser los encargados de las actividades académicas de los niños, obviamente con las falencias propias de cada situación; pues de esta forma nunca se lograra sustituir la falta de tiempo de los padres para atender las necesidades escolares de sus hijos.

Lo anterior conlleva a que en algunas ocasiones los niños tengan que trasnochar para cumplir con sus obligaciones, ir al colegio con sus actividades extracurriculares incompletas, o que los padres realicen las tareas por los niños; ya que no hay una persona que solucione sus dudas acerca de estas actividades.

² COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Informe Pruebas de Estado 2015 [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: www.icfes.gov.co

Otros estudios realizados al respecto, indican que los niños que comparten actividades académicas con sus padres o con una persona responsable que le sabe dirigir sus actividades, tiene un mejor rendimiento académico generándole beneficios como unas mejores calificaciones, actividades positivas con buen comportamiento y un mayor éxito profesional³.

Lo anteriormente expuesto, tiende a volverse una situación compleja cuando los padres de familia no encuentran solución lógica a las deficiencias académicas del hijo, siendo esto una consecuencia de las malas condiciones familiares y de la difícil situación económica que no permiten que uno de los padres se pueda retirar de sus labores cotidianas para brindar el acompañamiento cubriendo así las necesidades que el hijo requiere.

1.1 PANORAMA DEL SECTOR

Transcurría el año de 1903, cuando el Presidente Marroquín sancionó la Ley Orgánica de Educación que la dividió en primaria, secundaria y profesional, presentando una innovación en el caso de la secundaria que se estructuró en técnica y clásica. La primera incluyó idiomas modernos y materias previas para la enseñanza universitaria y profesional y la segunda hacía énfasis en la filosofía y las letras. Señalaba la norma que la enseñanza primaria rural debería dar importancia a materias que habilitasen a los ciudadanos para las tareas de la agricultura, industria y comercio⁴.

La sociedad actual ha hecho resurgir la importancia de la educación infantil, ha hecho cambiar sus objetivos, la manera de ver a los más pequeños, pasando de desarrollar los aspectos biológicos, sociales y afectivos de los niños, a verlos como

³ PROYECTO SALÓN HOGAR. Hábitos de estudio [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: www.proyectosalohogar.com/

⁴ BIBLIOTECA VIRTUAL LUIS ÁNGEL ARANGO. La Evolución de la Educación [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/node/64925>.

personas activas y protagonistas de su propio desarrollo, personas a las que se les escucha y se les favorece su potencial para que sean ellos los propios descubridores del mundo.

En la etapa de educación infantil se asientan los cimientos de todo el sistema educativo. Los más pequeños construyen sus primeras identidades a partir de las actividades educativas que se van programando en la escuela, al cuidado, como no, de la mirada atenta que ofrecen los grandes profesionales que velan por su aprendizaje, ayudándoles a desarrollar sus capacidades, acompañándoles con gestos de cariño, ternura y comprensión por el camino que recorren sus alumnos.

No se puede olvidar, por supuesto, las relaciones entre la familia y la escuela. Ambas instituciones han de ir cogidas de la mano, por el mismo camino, participando activamente en la educación escolar de los niños y niñas y haciéndoles sentirse responsables de las actividades que se programan a nivel de centro. En el nuevo siglo, el papel de la madre también ha cambiado y la escuela infantil facilita su inserción en el mundo laboral haciendo cambiar el clásico esquema familiar.

Durante los primeros años de vida del niño se configura la personalidad de la futura persona adulta a través de las experiencias que va viviendo dentro de su proceso madurativo; en las adquisiciones motrices, intelectuales y emocionales. Así pues, la educación infantil es una respuesta intencionalmente educativa a las necesidades de cuidado de la primera infancia en el mundo moderno. Pero, justamente por ello, no puede quedar limitada a aquellos niños y niñas cuyos padres trabajan y no pueden atenderlos. No, todo lo contrario, debe entenderse como un derecho que tiene todo niño o niña a poder participar en situaciones educativas distintas a las que se producen en el núcleo familiar y que, por supuesto, sirven para promover su desarrollo.

En definitiva, se debe brindar un apoyo adecuado a los infantes en el proceso educativo en sus primeros años, sabiendo de antemano, que desde los primeros niveles, se edifican los profesionales del mañana y un mal acompañamiento, serían un reflejo del posible fracaso futuro de las nuevas generaciones.⁵

A su vez debe existir una coherencia en la información y la educación que se imparte, siempre y cuando se logre la integración entre el colegio y la familia de tal manera que se permita la construcción y puesta en práctica de un proyecto común. Cuando lo anterior no se presenta, los niños y las niñas pueden recibir señales contradictorias o no complementarias, que perjudican su desarrollo emocional, intelectual y físico.

Según lo explica la Doctora Luz Melida Sánchez, socióloga de la Universidad Nacional y especialista en niñez, los padres deben motivar a los hijos en el cumplimiento de sus responsabilidades, fomentarles la creación de hábitos de estudio, reforzarles sus cualidades positivas y promoverles valores. Las tareas las hacen los niños; los padres solamente deben acompañarlos y ayudarles en aquellos temas que realmente tengan verdadera dificultad, pero hay que tener en cuenta que la responsabilidad del proceso escolar es compartida entre padres y maestros, por lo que se deben tener claros los objetivos y funciones de cada uno.

Por su parte, para la Doctora Liliana Rodríguez, psicopedagoga de la Subdirección Territorial del ICBF, es importante que los padres confíen en las capacidades de sus hijos para asumir retos. En la primera infancia las tareas deben estar dirigidas al fortalecimiento de la relación afectiva de los padres con sus hijos. Lo ideal es que los docentes de primera infancia juntos con sus padres entreguen o presenten los procesos educativos de los niños o niñas a los docentes de nivel superior⁶.

⁵ SANCHEZ, Sonia. [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.nace.edu.es/Paginas/noticia37_es.aspx.

⁶ CARACOL. El acompañamiento de los padres en la etapa escolar de sus hijos [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.caracol.com.co/opinion/bloggers/blogs/en-familia/el-acompanamiento-de-los-padres-en-la-etapa-escolar-de-sus-hijos/20090213/blog/762991.aspx>.

La Educación y los primeros colegios y escuelas.

“La educación nace desde las universidades en las cuales, tenían colegios y escuelas que enseñaban a leer y a escribir, el resultado de este proceso era la formación de profesionales abogados y sacerdotes, era una cultura de los descendientes españoles, los blancos pocos sabían leer y esto los hacía sobresalientes.

Las primeras escuelas que se crearon fueron dirigidas por padres jesuitas, allí les prohibían entrar a indios, negros mulatos y zambos; separando de los blancos, los ricos, plebeyos y los pobres.

En 1767 los reyes de España expulsaron a los jesuitas de toda América se sintieron amenazados estos religiosos se apoderaban de la monarquía, dando orden al rey que usaran los colegios, tierra y dineros de los jesuitas para fundar universidades, colegios y escuelas públicas. Desde ese momento el gobierno interviene para formar hombres útiles para la patria, ya no sólo para la Iglesia⁷.

Antiguamente, los padres pensaban que si los hijos estudiaban eran ilustrados por el estudio dejarían los campos y se irían del lado de ellos.

“Al iniciarse el siglo XX la organización de la educación en Colombia llevaba la impronta de las nuevas normas establecidas por la Constitución de 1886, producto de la etapa de regeneración inicial llevada a cabo por el presidente Rafael Núñez. Según esta norma "la educación pública será organizada y dirigida en concordancia con la religión católica", agregando que la instrucción primaria, costeadada con fondos públicos, "será gratuita y no obligatoria". El concordato suscrito con la Santa Sede en 1887 ratificó este esquema, en el que la Iglesia asumió el control completo de la

⁷ COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Colombia Aprende [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.colombiaprende.edu.co/html/productos/1685/articles-230537_relato_1.pdf

educación, situación que se prolongó hasta la iniciación de los gobiernos liberales en 1930.

Sin embargo, un cambio profundo en las costumbres nacionales que comenzó a influir en los conceptos sobre la educación, se hizo visible al terminar la guerra de los Mil Días⁸.

“En (1970) se inicia con la promulgación de la Ley General de Educación (1970), de gran importancia para el sistema educativo español. A lo largo de su articulado, la Orientación aparece como un referente de primer orden y con una clara dimensión educativa. Se considera que el alumnado tiene derecho a “la orientación educativa y profesional a lo largo de toda la vida escolar, atendiendo a los problemas personales de aprendizaje y de ayuda en las fases terminales para la elección de estudios y actividades laborales

Para el desarrollo de la Orientación Educativa se establecen, entre otras, las medidas siguientes:

- En 1970 se aprueban las orientaciones pedagógicas para la EGB (Enseñanza General Básica), y se contempla la creación del Departamento de Orientación y la Tutoría.
- En 1972 se establecen los Servicios de Orientación en el Curso de Orientación Universitaria (COU) con la función de asesorar a los alumnos y alumnas de este nivel en sus opciones educativas y profesionales.
- En 1975 se regula la orientación en el Bachillerato y en la Formación Profesional, se establece la promoción de cursos en la EGB y se fijan normas para la realización del consejo orientador al finalizar esta etapa educativa. Seguido, se empiezan a crear en las Universidades los Centros de Orientación

⁸ BIBLIOTECA VIRTUAL LUIS ÁNGEL ARANGO. La Evolución de la Educación [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/node/64925>. Consultado el 8 de Octubre de 2017.

e Información de Empleo (COIE) con la función de informar, orientar y buscar trabajo a los recién graduados⁹.

El Derecho a la Educación y las Asesorías de Tareas.

El artículo 26 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948) señala: “Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos.

Un concepto similar es reiterado por el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966), el cual en su artículo 13 establece que: “Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen que, con objeto de lograr el pleno ejercicio de este derecho a la educación: a) la enseñanza primaria debe ser obligatoria y asequible a todos gratuitamente; b) la enseñanza secundaria técnica y profesional debe ser generalizada y hacerse accesible a todos, por cuantos medios sean apropiados, y en particular por la implantación progresiva de la enseñanza gratuita; c) la enseñanza superior debe hacerse igualmente accesible a todos, sobre la base de la capacidad de cada uno. Finalmente, la Convención sobre los Derechos del Niño (1989) reitera un ordenamiento prácticamente equivalente al del Pacto de 1966 en lo

⁹ CENTRO DE INVESTIGACION Y EDUCACIÓN EDUCATIVA. Orientación educativa: fundamentos teóricos, modelos institucionales y nuevas perspectivas [en línea]. 2009. p. 20 [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.apega.org/attachments/article/379/orientacion_educativa.pdf

referido a la accesibilidad, gratuidad y obligatoriedad de los diferentes niveles educativos¹⁰.

La implementación de la Jornada Única y el mejoramiento de la calidad educativa será posible con el trabajo diario de los docentes en sus aulas. Son los docentes los que pueden aprovechar el tiempo disponible para que los niños aprendan más, los que pueden identificar los contenidos que generan mayores dificultades para profundizar en ellos, los que pueden llevar a cabo nuevas actividades e incorporar los nuevos recursos disponibles como las bibliotecas y los contenidos digitales. Son los docentes los que harán posible que un mayor tiempo de estudio signifique más aprendizaje¹¹.

Las asesorías de tareas para los niños desde nuestros antepasados han sido prácticas que se daban en las familias, donde el hermano mayor asesoraba las tareas de los hermanos menores.

Las empresas que prestan servicios de asesorías de tareas y de apoyo como Kumon son empresas dedicadas a apoyar los niños en su proceso de aprendizaje.

Tu tarea.com es un servicio de asesoría de tareas para niños en internet que presta orientación.

En la comuna 7 del municipio de Floridablanca actualmente no existe un servicio de apoyo de asesorías de tareas y en la ciudad de Bucaramanga no existe un servicio de asesoría de tareas que trabaje desde la parte emocional en los niños

¹⁰ BELLEI, Cristián, et al. Situación educativa de América Latina y el Caribe: Hacia la educación de calidad para todos al 2015 [en línea]. . Santiago de Chile, Chile: Imbunche Ltda., 2013. p.17. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Santiago/images/SITIED-espanol.pdf>

¹¹ COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL, Colombia, la mejor educada en el 2025: Líneas estratégicas de la política educativa del Ministerio de Educación Nacional. P. 10. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-356137_foto_portada.pdf

La Educación y las TICs.

La formación de competencias digitales es cada vez más importante en el ámbito educativo como una necesidad para la inclusión en la sociedad del conocimiento: las TICs no son solo un potente recurso para el aprendizaje, son herramientas cada vez más relevantes para la vida. El potencial de las TICs no se refiere solo a la alfabetización digital, ya que ellas pueden ser utilizadas para promover competencias modernas y mejorar el desempeño educativo de los estudiantes en términos generales.

En los países de la región, el acceso a estas nuevas tecnologías en el hogar está fuertemente condicionado por el nivel socioeconómico de las familias, por lo que el sistema escolar ha sido la principal herramienta para reducir esta brecha tecnológica, aunque –ciertamente– esta continúa siendo muy relevante en la mayoría de los países. Además de continuar equipando con TICs a las escuelas donde se educan quienes no pertenecen a los sectores privilegiados, el desafío futuro es cómo lograr que –más allá del uso recreativo– los estudiantes latinoamericanos les den un uso con potencial educativo; esto supone capacitar mejor a los docentes para incorporar a sus prácticas de enseñanza estas nuevas tecnologías¹².

Orientación de Política Educativa

Las políticas de extensión de jornada implican una fuerte inversión en las condiciones de las escuelas ya que deben contar con la infraestructura adecuada, insumos educativos y mejorar las condiciones

¹² BELLEI, Cristián, *et al.* Situación educativa de América Latina y el Caribe: Hacia la educación de calidad para todos al 2015. Op cit. p.17.

de contratación de los docentes y asegurar la mejora de la calidad de la escuela. Para enfrentar el problema de bajas calificaciones y deserción en la etapa escolar se requieren políticas que provean un apoyo integral a las familias y en particular a los niños que presentan dificultades de aprendizaje, de manera que puedan hacer frente a los problemas que se les puedan presentar en relación a las deficiencias de aprendizaje. El docente requiere capacitarse para estar al nivel de atender los desafíos que se presenten en el área educativa¹³.

Educación en la Sociedad Contemporánea.

Según el eminente teólogo español José Antonio Pagola, “posiblemente la tragedia más grave de la sociedad contemporánea es la crisis de la relación educativa”. Los padres cuidan a sus hijos, su preocupación es que no les falte nada, sus esfuerzos están enfocados para satisfacer sus necesidades e incluso maestros y profesores se esfuerzan por enseñar a sus alumnos, pero en la mayoría de los hogares y centros educativos se ha perdido el “espíritu de la educación”. Y, sin embargo, si una sociedad no sabe educar a las nuevas generaciones no conseguirá ser más humana, por grandes que sean sus avances tecnológicos y su potencial económico, o por mucho que se vocee a los cuatro vientos que aquí estamos pariendo el mundo nuevo mediante la revolución del Siglo XXI¹⁴.

El Papel del Estado y la Familia en la Educación.

“Las familias tienen el deber y la responsabilidad en la orientación y formación en principios, valores, creencias, actitudes y hábitos en los niños, adolescentes,

¹³ *Ibid.*, p. 17.

¹⁴ PÉREZ ESCLARÍN, Antonio. Los padres, primeros y principales educadores de los hijos textos del libro San Pablo, 2011. P. 5. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://pedagogiaignaciana.com/GetFile.ashx?IdDocumento=443>

jóvenes, adultos y adultas, para cultivar valores de fraternidad y convivencia. Las familias, la escuela, la sociedad y el Estado son responsables directos en el proceso de educación y desarrollo integral de niños sanos emocionalmente”¹⁵.

La profesión de un docente es muy importante para impactar la sociedad ya que hoy en día los niños pasan parte de su vida en las aulas escolares esto afecta notablemente su desarrollo emocional. En las primeras etapas de su vida el niño va desarrollando los comportamientos emocionales de acuerdo al entorno donde pasa mayor tiempo.

La Ley 115 introduce términos como COMUNIDAD EDUCATIVA, la cual está conformada por directivos, docentes, padres de familia y estudiantes. El término comprende además a otros miembros del establecimiento y a la comunidad que hace parte del contexto de la escuela; entre todos ellos, es decir, entre todos los actores que abarca el término COMUNIDAD EDUCATIVA, tienen como responsabilidad la formación de los estudiantes de acuerdo con la realidad en la que está inmersa la institución.

La formación, el desarrollo académico y los avances del conocimiento serán, en gran parte, responsabilidad de los actores que conforman la COMUNIDAD EDUCATIVA, Padres y escuela. Pero para llevar a cabo este propósito, se plantea entonces, constituir comunidades que participen activamente en la producción de un nuevo modelo educativo, el cual, será recogido en el PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL (PEI), que cada establecimiento debe elaborar. Con este marco legal, las instituciones educativas deben ser ahora pensadas desde adentro por todos sus actores, es decir, por la COMUNIDAD EDUCATIVA. Se habla ahora de gobierno escolar, de participación, de responsabilidad, de construcción colectiva.

¹⁵ *Ibíd.*, p. 1.

En este nuevo contexto, los padres que antes eran llamados para informarles sobre el estado académico de los hijos o para que colaboraran económicamente con la escuela, ahora deben ser parte activa de la vida institucional, lo mismo que los estudiantes.

La participación de los padres está normada en el artículo 23 y 24 del decreto 1860, y en el decreto 1286/05, el cual establece las normas sobre la participación de los padres de familia en el mejoramiento de los procesos educativos. Esta normatividad permite a las organizaciones de los padres de familia, participar en el desarrollo de las políticas educativas y la democratización de la escuela, a través, de los gobiernos escolares y en la construcción e implementación del PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL (PEI).

Contar con comunidades educativas formadas para que participen activamente en un PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL (PEI), que pueda ser considerado a la vez, como proyecto de vida de la comunidad, permitirá mejorar la calidad de la educación. Cuando los estamentos que componen la comunidad educativa aprenden y comparten espacios de reflexión, respetan la diferencia, escuchan nuevas propuestas, aceptan al otro, solucionan los conflictos a través del diálogo y la concertación, se está contribuyendo a que la calidad de la educación y la calidad de vida de los niños y jóvenes mejore considerablemente¹⁶.

Cabe citar a José Antonio Marina (filósofo, ensayista y pedagogo) quien relaciona los tres pilares fundamentales de la educación:

Los padres solos no pueden educar a sus hijos, hagan lo que hagan, porque no pueden protegerlos de otras influencias muy poderosas. Los docentes solos no pueden educar a sus alumnos, por la misma razón.

¹⁶ COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Como participar en los procesos educativos de la escuela. 2006. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles-120646_archivo_pdf.pdf

La sociedad tampoco puede educar a sus ciudadanos, sin la ayuda de los padres y del sistema educativo. La intervención de padres y maestros es imprescindible, pero todos debemos conocer sus limitaciones y reconocer que todos ejercemos una influencia educativa. Es imprescindible una movilización educativa de la sociedad, que retome el espíritu del viejo proverbio africano: para educar a un niño hace falta la tribu entera¹⁷.

Hábitos Escolares del Niño dentro del Entorno Familiar.

Educar correctamente al niño exige que, desde muy temprana edad se le enseñen ciertas normas y hábitos de vida que garanticen tanto su salud física y mental como su ajuste social.

El niño, en cada una de las etapas de su vida, debe comportarse de una manera adecuada, complementando todo aquello que se espera de él, pero, para que así sea, es indispensable sentar previamente ciertas bases de organización de la vida familiar que le permitan tener las condiciones mínimas para lograr un desarrollo físico y psíquico adecuado.

Frecuentemente se le pide al niño que no riegue, que se peine y lave las manos, que no se manche la ropa, etc. Si no actúa adecuadamente, es porque no se han formado estos hábitos desde su más tierna infancia. De ocurrir esto se ha educado erróneamente al niño y esta falla hay que atribuírsela a los padres. Un hábito no es más que la forma de reaccionar frente a una situación determinada, que se obtiene a través de un entrenamiento sistemático; o sea, es la tendencia que existe de repetir un acto que se ha realizado previamente y que, una vez establecido, se realiza automáticamente, sin necesidad de analizar qué se está haciendo.

¹⁷ MARINA, José Antonio. El aprendizaje de la sabiduría. Grupo Planeta (GBS), 2009.

Para que el niño adquiriera las normas y hábitos necesarios es indispensable que los padres organicen su vida, es decir, que le establezcan un horario de vida. Si se desea que el niño forme un hábito, primeramente hay que mostrarle cómo debe actuar. El ejemplo que ofrecen los padres y demás adultos que viven con él es muy importante. Además, es fundamental ser persistente, constante y tener la suficiente paciencia para no decaer en el logro de este propósito.

Si las personas que rodean al niño se caracterizan por ser sosegadas, tranquilas, cariñosas, el niño adquiere con facilidad el hábito de hablar en voz baja. No es lógico pedirle al niño que sea aseado si a su alrededor sólo ve personas sucias, que no cuidan de su aseo personal ni del orden y limpieza de la vivienda¹⁸.

Una vez que se han garantizado las condiciones y mostrado al niño con el ejemplo lo que debe hacer, debe explicársele la utilidad del mismo, o sea, los beneficios que va a obtener cuando lo adquiriera. Después será necesaria la repetición de esta actividad para que se fije en su conducta. Por último, los adultos (los padres, principalmente), aprovecharán estas primeras acciones del niño para reforzarlas y estimularlas de manera de crear en él motivaciones de hacer las cosas de esta manera.

No cabe duda que esta formación es responsabilidad de los adultos, quienes tienen que organizar sus propias vidas, teniendo en cuenta a sus hijos para no interferir el desarrollo de sus actividades.

Ahora, con respecto al hábito escolar el ambiente familiar influye de manera decisiva en el rendimiento académico del niño, ya que las relaciones entre los miembros de la casa determinan valores, afectos, actitudes y modos de ser que el niño va

¹⁸ CENTRO DE REFERENCIA LATINOAMERICANO PARA LA EDUCACIÓN PREESCOLAR. Módulo "Familia en el Proceso Educativo" [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://campus-oei.org/celep/celep6.htm>. Consultado el 6 de Octubre de 2017.

asimilando desde que nace y que le va a servir en su vida escolar, desde su inicio como párvulo hasta el ciclo profesional, y durante toda su existencia.¹⁹

Por eso, la vida en familia es un eficaz medio educativo al que debemos dedicar tiempo y esfuerzo. La escuela complementará la tarea, pero en ningún caso sustituirá a los padres.

Las instituciones educativas, deben tener un sistema educativo en el que capaciten a los padres para dar apoyo escolar dentro del entorno familiar a sus hijos. Este trabajo desarrollado en conjunto con los padres de familia tiene como resultado mejorar los hábitos escolares en los niños y su rendimiento académico.

La distribución adecuada de recursos como el tiempo y las responsabilidades escolares dentro del entorno familiar es una tarea del padre de familia frente a las actividades escolares de su hijo.

Apoyo Escolar en el Entorno Familiar.

Las variables de la problemática que se presentan en este estudio de factibilidad, sobre la creación de un centro integral de asesorías de tareas para los niños, están enfocadas en el trabajo Emocional y Pedagógico. A lo cual las instituciones y comunidades no se encuentran enfocadas al ofrecer este tipo de servicio de asesoría y refuerzo académico, muchos de los estudiantes ven las tareas como un requisito escolar y esto no permite que desarrollen el gusto o interés de realizarlas con satisfacción.

Parte de la población en Colombia, no alcanza a obtener un título universitario por esta razón, los padres muchas veces no se sienten capacitados para asesorar a sus

¹⁹ LAHOZ GARCÍA, José María. La Influencia del Ambiente Familiar [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.solohijos.com/web/la-influencia-del-ambiente-familiar-2/>

hijos en las tareas escolares y buscan ayuda en personas profesionales capacitadas para mejorar el proceso educativo en sus hijos.

Los refuerzos escolares o asesorías académicas es un proyecto que nace de la necesidad de los padres por argumentos como el contexto familiar, por falta de disponibilidad de tiempo o por no estar capacitado a nivel académico.

En la actualidad, un alto porcentaje de mujeres están cubriendo las necesidades de un padre y una madre. El rol del hombre es importante pues la figura paterna es necesaria para el crecimiento sano y emocional del niño y esto se ve reflejado en el ámbito escolar. Es importante el rol del padre en la formación del niño. El hombre es protector por naturaleza y este ambiente de ausencia de padre pone al niño en una posición de vulnerabilidad pues en ocasiones los niños crecen con los abuelos o con otros familiares que pueden llegar abusar de ellos emocional y físicamente.

También preocupa el efecto que puede tener en el desempeño académico de los niños. Según investigaciones, los estudiantes con dos padres tienen mayor probabilidad de seguir en el colegio y de alcanzar mayores niveles académico porque hay un acompañamiento permanente, aquellos niños que sus padres salen a laborar en diferentes campos tienen falencias académicas por tal motivo necesitan un acompañamiento adecuada para buen desempeño²⁰.

Ahora, cabe decir que la gran mayoría de las familias son conscientes de que la educación que reciban sus hijos es la única garantía que tienen para abrirse camino en el futuro. Esto hace que las familias vivan con más angustia los problemas escolares que antaño. Sin embargo, por una parte, se involucran poco en la educación diaria de sus hijos pero al mismo tiempo muestran un profundo interés

²⁰ LA FAMILIA ACTUAL. Evolución de la Familia. . [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://larealidadfamiliar.blogspot.com.co/2009/05/evolucion-de-la-familia.html>

por que sus hijos reciban una buena formación de cara al futuro. Pero, por otra, algunos padres, aunque quieren educar, manifiestan que ni saben ni pueden.

Uno de los aspectos en que más inciden es la sensación de impotencia y desorientación con respecto a cómo educar a sus hijos, sobre todo, en la adolescencia. Si los maestros y profesores están a veces desorientados en la educación ¿cómo no lo van a estar los padres!

Ante esta realidad y en este contexto, se plantean muchos interrogantes: ¿qué pueden hacer los padres?, ¿cómo influyen las condiciones familiares en las variables cognitivas y motivacionales que el alumno pondrá en juego a la hora del aprendizaje escolar y rendimiento académico?, ¿qué conductas paternas favorecen u obstaculizan el rendimiento de los hijos?, etc.

Las respuestas a estas y otras cuestiones no son fáciles. Únicamente se pueden comentar algunas sugerencias tomadas de la realidad del acontecer diario de la sociedad.

Una es la, como ya se ha mencionado anteriormente, la influencia de la familia en el rendimiento de los alumnos, llegando a ser superior a la del propio contexto sociocultural. Sin embargo, aunque la implicación de los padres puede dar ventaja a algunos estudiantes en el colegio, no todos los padres participan activamente en la educación de sus hijos.

Otra respuesta es hay que conseguirle una persona que le ayude y le oriente n sus compromisos escolares, es decir un refuerzo académico que le ayude y le permita al niño o la niña realizar un aprendizaje comprensivo y significativo, reforzando lo que en el colegio o en la escuela le enseñan²¹.

²¹ GONZÁLEZ PIENDA, Julio Antonio. Los retos de la familia hoy ante la educación de sus hijos: a educar también se aprende. . [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.educacion.udc.es/grupos/gipdae/documentos/congreso/Xcongreso/pdfs/cc/cc1.pdf>

Familias en Santander

La ciencia y la tecnología han evolucionado y esto ha llevado al cambio en las familias santandereanas. Hacia los años 60 el rol o papel de la mujer estaba dedicado a la formación y educación de los hijos era un sistema creado para que la mujer pasara la mayor parte del tiempo con los niños. Con los cambios tecnológicos ocurrió un cambio en una evolución femenina debido a factores como la crisis económica y la evolución de la mujer al interior de los hogares. La mujer toma la decisión de salir a desempeñar diferentes roles como estudiar, prepararse y conseguir cargos en sectores como la política, educación, negocios logrando el objetivo de desenvolverse profesionalmente, con el único propósito de conseguir mejorar la calidad de vida de sus hijos. El cambio ha conllevado a que el hombre asuma también la responsabilidad de la educación y formación de los hijos.

Actualmente la organización social mejor aceptada es la monogamia, tanto a nivel mundial como en Santander; no con esto quiere decir que los otros tipos de organización no se lleven a cabo, es conveniente recalcar que las organizaciones varían de acuerdo al tipo de ideas y cultura donde se desarrollan las sociedades.

Considerando lo anterior, vale la pena decir que la familia ha decaído y se ha vuelto más compleja, a tal punto que puede hablarse sin exageración de una crisis de ella como institución social, en comparación con la cohesión y vigor que en épocas anteriores tuvo.

Las causas de la evidente decadencia de la familia, se debe a la acción de factores económicos a la extensión y el predominio de la vida urbana, a la necesidad de especializarnos en un trabajo social determinado que caracteriza a la fase actual de la civilización; el resultado es de estos y otros factores al estilo de vida y la forma de la mentalidad predominante en nuestra época; donde la peor parte la están llevando los hijos, los niños que serán el futuro del mañana.

Pero esta situación debemos analizarla y pensarla muy bien; ya que en nuestras manos está el giro que se le pueda dar a esa nueva sociedad, ya que en los colegios y escuelas se está evidenciado cada día más estos problemas originados en el entorno familiar, lo que se manifiesta al observar el bajo rendimiento académico de los niños y niñas, y esto seguido de la deserción escolar.

Familias en Floridablanca.

En el municipio de Floridablanca se puede observar que se presentan diversos factores en la familia como la discriminación, hay menos oportunidades laborales, casos de violencia intrafamiliar, abuso sexual, físico y emocional.

Floridablanca presenta un índice alto de hogares que son conformados por adolescentes. Los estudios muestran que las personas que se hacen padres a temprana edad no cuentan con un nivel de madurez emocional y de educación que les permita orientar su nueva responsabilidad. Esto trae situaciones como crisis económica, emocional, una vida familiar con carencias.

1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIA DEL SECTOR.

La Evolución de la Familia del siglo XXI.

El ambiente familiar se ha visto obligado a evolucionar a la par de un mundo conectado con los avances tecnológicos y con una filosofía de educación integral de padres, donde tanto hombre como mujer han modificado la dinámica de sus relaciones, el manejo de roles y hasta la educación de los hijos.

La mujer ha aprovechado las ventajas jurídicas dadas hacia sus derechos y hoy ocupa altos cargos ejecutivos y de gobierno, que combina con sus labores de

madre, esposa y compañera. Una evolución que habla del equilibrio por libertad y de condiciones equitativas²².

Durante siglos la familia representó el corazón de la sociedad, campesina, militar, obrera, burguesa. La familia tenía un marco de evolución en un medio en donde las reglas eran comunes para todo el mundo. Prevalcían los mismos valores de fidelidad y estabilidad.

Lentamente el siglo XX vio ese tipo de estructura desaparecer, fragmentada por la "liberación" de la sociedad, de la fe, y de la influencia de las iglesias en las comunidades, aunque mucha gente conserve todavía valores morales y religiosos, la familia no se define más, ni es protegida como era en el comienzo del siglo XX. Hoy en día somos mucho menos religiosos, y a causa de este fenómeno la moral también ha cambiado.

Las formas familiares son, hoy en día, diversas y múltiples. Hoy la familia se conjuga en todos sus estados; compuesta, re-compuesta, de-compuesta, etc. El Historiador francés Fustel de Coulanges explica en sus escritos que la familia antigua tenía un carácter eminentemente religioso, en donde sus miembros eran unidos por circunstancias más importantes que los sentimientos. El amor no tenía lugar. Los casamientos eran realizados por conveniencias, principalmente por motivos económicos y religiosos, cuando no eran simplemente económicos.

A partir del siglo XX, con la industrialización, el éxodo rural y la urbanización consecuente, la familia nuclear se impone y se generaliza. La concepción de una familia abierta, aglutinando en un mismo espacio varias generaciones, declina. La pareja se encierra en sí misma. Es el triunfo de la privatización.

²² ORGANIZATION OF AMERICAN STATES. La ciudadanía de las mujeres [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.oas.org/es/cim/docs/ciudadaniamujeresdemocracia-web.pdf>

Existen todavía en la África sub-sahariana, y en algunas comunidades serbo-croatas familias reagrupando hasta unas centenas de miembros dirigidos por un jefe (tribu, clan), repartiendo el trabajo y el dinero. En América Latina, por motivos económicos y culturales, las familias todavía mantienen estrechos lazos entre sus miembros durante largos períodos. El individualismo es menos presente y el sentimiento de grupo todavía es intenso. En Brasil es normal encontrar miembros de varias generaciones conviviendo en el mismo espacio sin que esta situación sea conflictiva, al contrario, es una experiencia que puede ser de una enorme riqueza y de mutuo conocimiento entre las diversas etapas de la vida. Sea cual sea su forma o sus modos de organización, la familia sigue siendo una realidad universal.

Cuando evocamos la familia (Padre, Madre, hijo) es la manera más conocida, la familia nuclear. Hoy en día, una familia sobre cinco no corresponde más al esquema clásico: Familia monoparental, de- compuesta, re-compuesta, concubinato, parejas no convivientes, parejas homosexuales, parejas "pacsé". Al comienzo del siglo XX toda las familias, o casi, católicas, laicas, de derecha, de izquierda, estaban fundadas sobre el casamiento, y dependían de la autoridad paternal. Hoy en día las configuraciones familiares son múltiples y el poder toma diversas formas; son cada vez nuevos factores, familiares y relacionales, implicados en la estabilidad de relaciones de pareja.

Las nuevas estructuras familiares se alejan del modelo tradicional representado por la pareja heterosexual casada "hasta que la muerte los separe". Sin embargo, estas figuras familiares pueden distinguirse de varias formas diferentes; muerte, divorcio, separación, casamiento, unión libre. Esta nueva familia, sea cual sea la forma, es una familia asociativa en donde las reglas son negociadas, las decisiones argumentadas en donde cada individuo es tratado como una persona soberana.

La familia, continúa siendo en la mayoría de las civilizaciones, la pieza central de la organización social, el refugio, un punto de anclaje fuerte. Hasta este momento

nadie pudo prescindir por completo de la familia debido a la necesidad de cuidar y educar a los niños. La familia aparece como una alianza entre generaciones inevitable.

No siempre los miembros de una misma familia nacen bajo el mismo techo. La familia actual no está solamente vinculada al concepto de sangre, pero del amor universal. En una familia re-compuesta, en donde debemos aceptar e integrar los niños del otro, solamente, la ternura, la comprensión y el amor en su más estricto significado, pueden resolver los problemas. La nueva familia es también, y principalmente, el aprendizaje de la ternura²³.

Como se puede observar, por lo manifestado anteriormente, vale la pena decir también que es necesario en el nuevo siglo XXI, una nueva forma de enfocar la educación en la familia, ya que ha deberá tomar conciencia de la necesidad de su participación en ámbitos sociales más amplios.

La sociedad ha sufrido una evolución en los últimos tiempos que ha repercutido de forma directa en la familia y la escuela. Tanto es así que uno de los temas más destacados respecto a la educación en estos días es la colaboración entre ambas.

El papel de la familia ha ido evolucionando con la incorporación de la mujer al mundo laboral y con otros cambios de diversa índole, sobre todo político y económico. Esta ha pasado de ser la encargada única y exclusiva de la formación de los hijos e hijas, a delegar en la escuela parte de esta tarea.

Estos cambios de la sociedad actual son rápidos y profundos. La complejidad, cada vez mayor, demanda una nueva visión educadora de la familia y la escuela, el

²³ HEBDO LATINO. Las nuevas familias. Evolución de la familia en el siglo XXI [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://hebdolatino.ch/es/espanol/20-dossiers/las-familias-recompuestas/183-las-nuevas-familia-evolucion-de-la-familia-en-el-siglo-xx.html>

hombre ha entrado apoyar a la mujer en los nuevos cambios, lo que exige su compromiso para trabajar unidas en un proyecto común²⁴.

Tendencias Educativas para el Siglo XXI.

- a) **Aprendizaje Vivencial.** Una de las tendencias didácticas que en la actualidad está marcando el rumbo dentro de la escuela del siglo XXI, es el Aprendizaje Vivencial o Experiential Learning, cuyo enfoque permite que los alumnos puedan aprender a través del cambio en su manera de sentir y pensar por medio del hacer. Esto lleva a expandir su conciencia, desarrollar nuevos conocimientos y habilidades, facilitando la integración de nuevas formas de observar los viejos conceptos adquiridos. Lo que resulta ideal para enfrentar adecuadamente las situaciones y problemáticas del siglo XXI.

El psicólogo y educador norteamericano John Dewey, considerado como el precursor del *Aprendizaje Vivencial*, creía que tanto los hombres como los niños aprendían mediante su enfrentamiento con situaciones y problemáticas reales, que surgen en el curso de las actividades que han merecido su interés a lo largo de su vida.

Su propuesta metodológica consta de cinco fases, así:

1. Consideración de alguna experiencia actual y real del niño.
2. Identificación de algún problema o dificultad originados a partir de esa experiencia.
3. Inspección de datos disponibles, así como búsqueda de soluciones viables.
4. Formulación de la hipótesis de solución.
5. Comprobación de la hipótesis por la acción.

²⁴ La familia y la escuela en la educación actual [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://blog.smconectados.com/2012/11/14/el-papel-de-la-familia-y-la-escuela-en-la-educacion-actual/>

Esta metodología, se convierte en una gran aliada para que los chicos puedan aprender a partir de sus experiencias, su capacidad de observación, la investigación documental y la reflexión, lo que los lleva a obtener nuevos conocimientos que al ser aplicados podrían resolver cualquier problema o situación adversa.

La metodología aprender de la experiencia, ha sido desarrollada por otros teóricos como Kurt Lewin, Jean Piaget y David Kolb. Este último señala que todo aprendizaje está definido por el proceso de conocimiento, que es creado a través de la transformación de la experiencia²⁵.

b) Las TICs en la Educación. El otro aspecto que se encuentra marcando la diferencia frente a la educación del siglo XX, el cual acaba de pasar; es el apoyo que está recibiendo la educación de las Técnicas de la Información y la Comunicación, denominadas TICs.

Donde la finalidad de estas técnicas es apoyar a los estudiantes de forma virtual, estimulando la formación integral de los alumnos, reduciendo el fracaso escolar y previniendo posibles retrasos curriculares.

Las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), además servirán para que aquellas personas con dificultad para asistir a clases presenciales bien sea por economía, por tiempo o por limitaciones físicas, puedan tener acceso a la información de una manera fácil y practica como si estuvieran en línea y en directo.

c) El Gobierno y la Nueva Educación. El Gobierno Nacional ha diseñado metas y agendas de largo plazo, sobre el desarrollo educativo, como lo son: "Visión Colombia 2019", Visión Tolima 2025, la Agenda 2020 de la gobernación, las que se

²⁵ LUCKNER, John. Tendencias educativas del siglo xxi: El Aprendizaje Vivencial o Experiential Learning [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://ineverycrea.mx/comunidad/ineverycreamexico/recurso/tendencias-educativas-del-siglo-xxi-el/de5aa6e6-48ad-4594-b50d-e5334a6a52f8>

establecen en el Plan Decenal de Educación y en los planes de Desarrollo Nacional, Departamental y Municipal, que condicionarán el futuro del sistema escolar porque están articulados o relacionados con las inversiones y la utilización de recursos para la prestación del servicio educativo.

El presente siglo será el siglo del saber, dice Guillermo Cardona Ossa: "Este va a ser el siglo del saber". Más precisamente el siglo de la racionalidad científica y tecnológica", en el contexto de la denominada sociedad del conocimiento y la tecnología²⁶.

Cada vez más se implantará un modelo de educación virtual basado en medios informáticos y telemáticos en las que el profesor será un asesor del aprendizaje y el alumno tendrá mayor autonomía para seleccionar lo que quiere aprender y avanzar a su propio ritmo.

Se utilizarán nuevos medios de formación o ayudas didácticas aportadas por el desarrollo tecnológico general, como la Televisión, las Redes Telemáticas, el Internet y la Multimedia, entre otros; para lo cual el Gobierno tendrá que ofrecer todo el soporte técnico y la infraestructura que requieren estas tecnologías sobre el territorio nacional.

El "Enseñar a Aprender", debe ser el principio y la estrategia pedagógica predominante. Para el desarrollo de las competencias de aprender a conocer, aprender a ser, aprender a hacer y aprender a vivir juntos.

El Gobierno de turno deberá tener muy en cuenta la calidad educativa como el concepto que se abrirá paso poco a poco y se convertirá en un valor estratégico en las políticas educativas del presente siglo. La equidad, para prevenir y evitar la

²⁶ CHAMORRO RODRÍGUEZ, Luis Eduardo. Decálogo de tendencias educativas del siglo xxi, a tener en cuenta [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-117392.html>

discriminación y focalizar la atención del servicio a las poblaciones vulnerables y más pobres, irá paralela a la búsqueda de la excelencia en los logros académicos.

El maestro docente será asesor y tutor, un consultor del aprendizaje que ayuda al estudiante y abandona paulatinamente el rol protagónico que ha venido ejerciendo. Será un guía, un orientador y facilitador del aprendizaje.

La ley 115 de 1991 propone y resalta la educación a través de la construcción de los pre-saberes, con diversas asignaturas y la complementación de estos conceptos en casa con actividades extra curriculares.

El sector empresarial en el área metropolitana en los últimos años ha venido creciendo gracias al apoyo ofrecido por el Estado hacia los emprendedores con el propósito de fomentar, apoyar y orientar la creación de empresas, y con ello mitigar las tasas de desempleo e impulsar la economía no solo de sus propios hogares sino de la sociedad en general.

1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO

La presente investigación se realiza en el contexto geográfico el municipio de Floridablanca, cuyo año de fundación data en 1817. Municipio que pertenece a la Provincia de Soto en el Departamento de Santander. Forma parte de los 87 Municipios del departamento.

El municipio de Floridablanca está conformado por 260 barrios y 8 comunas²⁷.

²⁷ FLORIDABLANCA. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.municipios.com.co/santander/floridablanca>

Valencia, Molinos Bajos y Rosales de la comuna 7, los cuales se han seleccionado por conveniencia para el buen trámite de las investigaciones, debido a que una de las autoras conoce este sector hace más de 10 años.

1.4 ASPECTOS LEGALES

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

- **Decreto 1075 de 2015** (Decreto único reglamentario del Sector de la Educación). El objetivo de este Decreto, es compilar y racionalizar las normas de carácter reglamentario que rigen en el Sector Educación; así como otorgar un instrumento jurídico único, para el sector.
- **Ley 115 de 1994 (Ley General de la Educación)**. El objeto de la ley es mostrar que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes.
- **Decreto 1278 de 2002 (Estatuto Docente)**. Tiene por objeto establecer el Estatuto de Profesionalización Docente que regulará las relaciones del Estado con los educadores a su servicio, garantizando que la docencia sea ejercida por educadores idóneos, partiendo del reconocimiento de su formación, experiencia, desempeño y competencias como los atributos esenciales que orientan todo lo referente al ingreso, permanencia, ascenso y retiro del servidor docente y buscando con ello una educación con calidad y un desarrollo y crecimiento profesional de los docentes.
- **Decreto 1290 16 de abril de 2.009** (autonomía para los docentes y directivos). Reglamenta la evaluación del aprendizaje y promoción de los estudiantes de los

niveles de educación básica y media que deben realizar los establecimientos educativos.

- **Decreto 2888 de julio 31 de 2.011** Reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas.
- **Ley 590 del 2000** Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales.
- **Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010** Ley de formalización y generación de empleo.
- **Ley 789 de diciembre 27 de 2.002** (Reforma Laboral) Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código de trabajo.
- **Ley 100 de diciembre 23 de 1.993.** Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
- **Ley 905 de 2004.** Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas

Por otra parte Los trámites o requisitos para legalizar una actividad mercantil son iguales para todas las empresas. Así toda empresa para su legalización debe cumplir los siguientes requisitos, de acuerdo con Ley 100 de 1993, “Todo empleador se encuentra obligado a afiliar a sus trabajadores al sistema de seguridad social, para cubrir los riesgos que puedan afectar su salud o sus ingresos”²⁸. Haciendo parte del Sistema de Protección Social junto con políticas, normas y procedimientos de protección laboral y asistencia social:

²⁸ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 100 de 1993: Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral, artículo 22.

- **Legalización laboral:** contribuciones mensuales a los organismos de seguridad y de formación profesional (aportes parafiscales).

Instituto de Seguro Sociales (salud, pensión y riesgos profesionales)

I.C.B.F.

Caja de Compensación Familiar

Servicio Nacional de Aprendizaje

- **Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT):** Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. De acuerdo al Art 571 “Obligados a cumplir los deberes formales. Los contribuyentes o responsables directos del pago del tributo deberán cumplir los deberes formales señalados en la ley o en el reglamento”

²⁹.

- **Legalización Tributaria:** Declaración y pago anual de los siguientes impuestos:

De Industrial y Comercio, Renta y Complementarios (anual)

A las Ventas (IVA) (bimestral)

Retención en la Fuente (mensual)

- **El Registro Mercantil.** Permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.
- **Legalización Comercial:** inscripción y renovación anual en la cámara de comercio para la obtención del registro mercantil. Tiene como requisitos:

Estados financieros

Inscripción de libros de contabilidad

²⁹ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Estatuto Tributario, Libro Quinto, Procedimiento Tributario, Sanciones y estructura de la Dirección de Impuestos Nacionales, Título II, Deberes y Obligaciones Formales, Capítulo I, Normas Comunes.

- **Legalización para funcionamiento:** Renovación anual del permiso de funcionamiento del negocio, de las autoridades civiles y de policía. Requisitos:

Registro de Declaración de Industria y Comercio.

Permiso de uso.

Concepto Favorable de Bomberos

Visto bueno de Planeación Municipal (POT)

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Realizar un estudio de mercados mediante la obtención de información primaria y secundaria que permita caracterizar las variables de mercadotecnia necesarias para la prestación de un adecuado y eficiente servicio de asesoría de tareas para niños y niñas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

2.1.2 Específicos. Para lograr alcanzar el objetivo general de la presente investigación en su estudio de mercados, se formulan los siguientes objetivos específicos, teniendo en cuenta las variables de mercadotecnia para este tipo de servicios.

- a) Realizar una investigación de la demanda mediante la aplicación de un instrumento de información que permita caracterizar el comportamiento del cliente y la aceptación del servicio de asesoría de tareas para niños y niñas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.
- b) Desarrollar un análisis sobre la oferta mediante la obtención de información que permita identificar las fortalezas y debilidades de las demás empresas oferentes del servicio de asesoría de tareas para niños y niñas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.
- c) Realizar una investigación sobre los canales de comercialización mediante la determinación de ventajas de los actuales canales empleados en este tipo de servicios con el propósito de determinar el canal más acertado para la

comercialización del servicio de asesoría de tareas para niños y niñas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

- d) Efectuar un análisis de precios mediante la valoración de los precios actuales empleados en la comercialización del servicio de asesorías de tareas con el fin de determinar el precio que sea atractivo tanto para los clientes como para la empresa de asesoría de tareas en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.
- e) Definir la estrategia de publicidad más adecuada para la comercialización de esta clase de servicios, por medio de identificar las diferentes opciones empleadas en la comuna 7 del municipio de Floridablanca, con el ánimo de informar al cliente sobre las características del servicio.
- f) Identificar la promoción del servicio de asesorías de tareas a través del análisis de las diferentes opciones que se emplean en la comercialización de esta clase de servicios con el ánimo de posicionarse en la mente del consumidor.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio. Describir este servicio, consiste en indicar que una asesoría de tareas es motivar, orientar y acompañar al estudiante a crear un buen hábito de estudio con el propósito de reforzar académicamente el conocimiento que va adquiriendo día a día.

El servicio de educación se comercializa mediante un paquete educativo en el que una empresa legalmente constituida con un nombre, diseño y marca registrada en la Cámara de Comercio que maneja módulos de pedagogía que son ejecutados por un docente que es una persona profesional capacitado que ha adquirido las herramientas tecnológicas necesarias para orientar al niño en su formación mediante un proceso de seguimiento.

El producto educativo brinda acompañamiento para reforzar el proceso de enseñanza - aprendizaje atendiendo a las diferencias individuales, habilidades y capacidades motrices y de acuerdo en lineamientos de MEN, fortaleciendo la expresión corporal y lingüística con la parte socio- efectiva del niño y su relación psicosocial con el mundo que lo rodea.

Por tal motivo el estudio de esta factibilidad es una propuesta que responde a la necesidad de mejorar la calidad de vida y aprendizaje en los niños entre 8 y 11 años manejando un espacio agradable, adecuado y seguro para ellos, con el acompañamiento de un equipo de administrativo y de trabajo calificado conformado por la coordinación administrativa (rectora), Auxiliar en pedagogía, psicóloga, terapeuta, docente profesional en educación infantil, nutricionista, servicio generales entre otros.

2.2.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.

Teniendo en cuenta los lineamientos manejados por entidades que prestan el servicio en la ciudad de Bucaramanga y el Área Metropolitana en asesorías de tareas como Enseñame, Kumon y Tu tarea.com, entidades que ayudan a lograr la nivelación y mejorar el nivel Académico del estudiante, se puede llegar a concluir lo siguiente.

El estudio de factibilidad para crear un centro de servicios en asesorías de tareas tiene el objetivo contribuir al desarrollo integral de los niños a través de un sistema tecnológico innovador de tareas en que se brindara apoyo académico y emocional al niño y sus padres. En el proceso para que esto ocurra y se logren satisfacer las necesidades de las personas involucradas; sus actividades estarán enfocadas en:

- a) Actividades de trabajo enfocadas en la parte emocional del niño en donde lograra cultivar la confianza y seguridad en sí mismo.

- b) En normas de convivencia que le van a permitir poder convivir y trabajar en equipo.
- c) Módulos de aprendizaje virtual y presencial mediante el acompañamiento de docentes capacitados que le permitirán al niño aumentar su nivel de escolaridad.
- d) Creación de hábitos exitosos que permitirán el desarrollo emocional y cognitivo en los niños que le servirán para el estudio y para la vida.
- e) Adquirir disciplina en su formación académica
- f) Capacitación a los padres para crear un ambiente seguro para los niños y que ellos tengan un lugar apropiado para realizar sus actividades académicas.
- g) Apoyo a mejorar la educación en nuestro país desde el servicio de asesorías en el ámbito escolar en los niños Integración padre, hijos y escuela

Las actividades anteriormente señaladas le darán un toque muy particular al servicio de asesorías de tareas, lo cual le permitirá el diferenciador con respecto a la competencia.

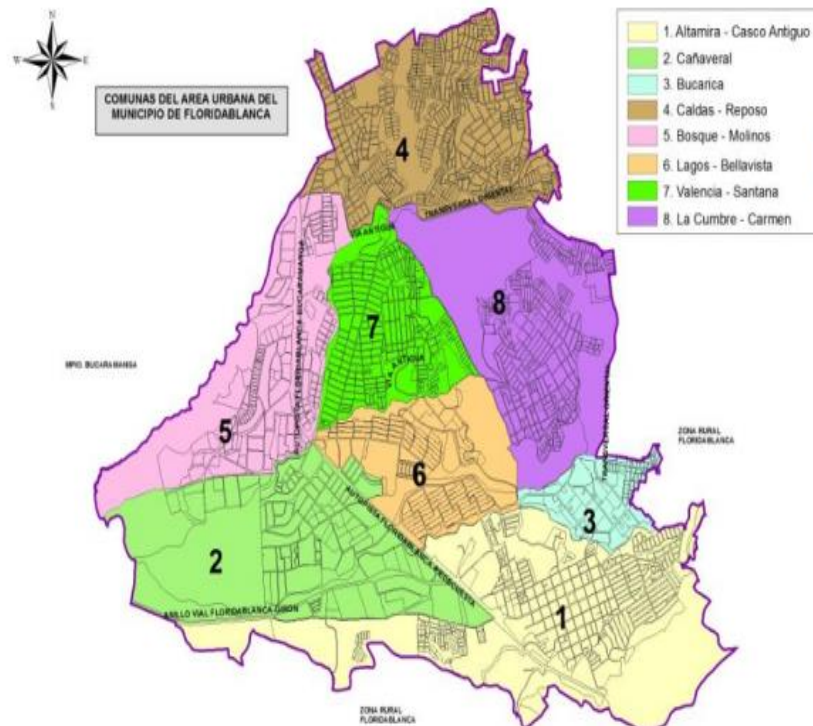
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. El estudio de factibilidad está enfocado en un mercado de ambiente escolar de primaria, entre niños y niñas de 8 y 11 años de edad que pertenecen a sectores en Floridablanca como Ciudad Valencia, Cañaveral, Lagos I, II, III, Molinos y Barrio Rosales, exactamente la comuna 7 del municipio. Por consiguiente a los padres de familia que no se sientan capacitados académicamente para guiar a sus hijos en el ambiente escolar.

También dentro del mercado potencial se consideran los niños con problemas de aprendizaje y dificultades de concentración o que no tengan el desarrollo emocional suficiente para lograr éxitos en sus actividades escolares

2.3.2 Mercado Objetivo. El mercado objetivo va dirigido a 1.780 hogares de la comuna 7³⁰ que tengan los niños y niñas entre edades de 8 a 11 años de las familias de los barrios o sectores cercanos a Ciudad Valencia como son Lagos, Cañaveral y Molinos.

Figura 2. Comunas del Área Urbana del Municipio de Floridablanca



Fuente: Alcaldía de Floridablanca [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017].
 Disponible en: https://www.google.com.co/search?rlz=1C1CHBD_esCO745CO745&biw=1242&bih=602&tbn=isch&sa=1&q=mapa+municipio+de+floridablanca++santander&oq=mapa+municipio+de+floridablanca++santander&gs_l=psy-

En el anterior mapa del municipio de Floridablanca se puede visualizar la estratificación de comunas, observándose en la parte centro superior la comuna 7.

³⁰ ACCION COMUNAL. Comuna 7 del Municipio de Floridablanca. Consulta realizada en mayo del año 2.017.

En el siguiente Cuadro 1, se observa por estratos los barrios que conforman el municipio de Floridablanca.

Cuadro 1. Barrios por Estratos en el Municipio de Floridablanca

ESTRATO	BARRIO
1	Altos de la Florida, Belencito, Escoflor, García Echeverri, Los Laureles, Los Olivos, Prados del Sur, Santa Inés, José A. Morales, Las Palmeras.
2	Santa Trinidad, Altos de Bellavista, Altos de Caracoli, Balcón de Alares, Balcón del Reposo, Caracoli, El Carmen I; II; III; IV; V y VI, Nuevo Villabel, Los Robles, San Bernardo, Santa Fé, Santa Ana, Villabel, Caldas, Pio XII (Cumbre), Villa Alcázar, Arrayanes.
3	Altamira I, II, III y casas, Casco Antiguo, Guanaca, Bucarica, Bellavista, Hacienda San Juan, Ciudad Valencia, El Dorado, Limoncito, Fátima, Favuis, Nogales de la Florida, Portal de Castilla, Villa España, Bosques de la Florida, Parque San Agustín, Cracovia II, Lagos II, III, IV y V, Los Molinos, Rosales, El Verde, Villa Piedra del Sol, Villa de San Francisco, Torres de Sevilla, Villa Italia, San Ángel.
4	Andalucía, Bosque sectores A, B, C, D, La Ronda, Lagos I , Los Andes, Los Pirineos, Altos de Cañaveral I, II, III, IV, Cracovia I, Las Carabelas, Los Guayacanes, Los Trinitarios, Paraguítas, Torres de Aragón, San Diego, Villa Firenze, Cañaveral, Quitas de Florida, Quintas de Cañaveral, Palmar del Viento.
5	Altos de Cañaveral IV y V, Buganvilia, Campestre Real, Cañaveral, Cañaveral Oriental, Cañaveral Lago Campestre, La Península, Jardín de Versalles, Quintas de Campestre, La Pera, Versalles, Cañaveral Plaza.
6	Cañaveral Campestre I, II, III, Camino Real, Hoyo Uno, La Perita, Monte Llano Campestre.

Fuente: Alcaldía, Departamento de Planeación del Municipio de Floridablanca.

De acuerdo con la estratificación de cada sector, se estima que el 77% de las viviendas se encuentran en estrato 1, 2 y 3; el 15,46% es estrato 4 y sólo el 7% en estrato 5 y 6.

En el siguiente Cuadro 2, se observa la proyección de la población en el municipio de Floridablanca, en el cual se observa un total de 266.049 habitantes en el año 2016.

Cuadro 2. Proyección de población año 2006 al año 2016 en el municipio de Floridablanca

PERIODO REQUERIDO:											
Desde el año:	Hasta el año:										
2006	2016										
GRUPOS DE EDAD											
Desde la Edad:	Hasta la Edad:										
00 - Menores de un (1) Año	80 Años y Más										
<p>PROYECCIONES DE POBLACIÓN 2006 - 2016 TOTAL POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD (00 - Menores de un (1) Año hasta 80 Años y Más).</p> <p>68276 - Floridablanca - Santander</p> <p><i>Proyectado a Junio 30</i></p>											
Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	256.159	257.543	258.821	259.994	261.096	262.105	263.041	263.908	264.695	265.407	266.049
Hombres	120.522	121.380	122.157	122.866	123.533	124.158	124.745	125.292	125.785	126.235	126.653
Mujeres	135.637	136.163	136.664	137.128	137.563	137.947	138.296	138.616	138.910	139.172	139.396

Fuente: Alcaldía, Departamento de Planeación del Municipio de Floridablanca.

Ahora, vale la pena reflexionar sobre el crecimiento que ha tenido este municipio en los últimos años, como se indica a continuación:

En el contexto metropolitano, el Municipio de Floridablanca ha venido ganando participación en la población total del Área Metropolitana de Bucaramanga, siendo del 25% para el año 2010, comparado con 1973, cuando solo concentraba el 11%.

De los 265.407 habitantes de Floridablanca, para el año 2015, el 96% se encuentra en la zona Urbana (254.790) y el 4% restante encuentran en la zona rural (10.616).

En la zona urbana y de acuerdo a las comunas, definidas en su división política administrativa, la población está concentrada en mayor proporción en la comuna 4 con el 28%, le siguen en orden de importancia la comuna 7 con el 14,5%, la Comuna 8 con el 13,9%, la comuna 1 con el 13,35%, entre otras.

En cuanto a la zona rural, la población está concentrada en mayor proporción en la Vereda Vericute con el 28,08% de la población, le siguen la Vereda Rio Frio con el 25,75%, entre otras con menor participación. En el año 2015, de los 265.407

habitantes de Floridablanca el 48% son hombres (126.235) y el 52% son mujeres (139.172).

Si analizamos la población de acuerdo con el estrato socioeconómico, podemos encontrar que, el 52% de la población se encuentra en el estrato 1 y 2, le siguen con el 30,4% el estrato 3, el 10,9% en el estrato 4, y el restante 6,2% en el estrato 5 y 6. Entre la población también resalta además de grandes diferencias sociales, las condiciones de víctimas (más de 13.000 familias), en condición de discapacidad (más de 6.000 ciudadanos), niñez, mujeres, LGTBI, Personas en la tercera edad.³¹

Para la presente investigación y teniendo en cuenta la información suministrada por la Alcaldía y Departamento de Planeación se logra proyectar una población de 266.049 en el municipio de Floridablanca en el año 2016, ver cuadro 2. Con base a estos datos, se toma como muestra de los barrios en estudio, distribuida en 126.653 hombres y 139.396 mujeres.

Cuadro 3. Proyección de crecimiento poblacional anual del 0.54% (del año 2005 al año 2016) en los barrios: Lagos I, Rosales, Ciudad Valencia y Molinos Bajos

Floridablanca Barrios	Proyección crecimiento poblacional anual del 0,54% (Del año 2005 al 2016)											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Lagos I	8.463	8.509	8.555	8.601	8.647	8.694	8.741	8.788	8.836	8.883	8.931	8.979
Ciudad Valencia	3.718	3.738	3.758	3.779	3.799	3.819	3.840	3.861	3.882	3.903	3.924	3.945
Rosales	1.500	1.508	1.516	1.524	1.533	1.541	1.549	1.558	1.566	1.574	1.583	1.592
Molinos bajos	1.800	1.810	1.819	1.829	1.839	1.849	1.859	1.869	1.879	1.889	1.900	1.910
Total	21.940	22.058	22.178	22.297	22.418	22.539	22.661	22.783	22.906	23.030	23.154	23.279

Fuente: Alcaldía, Departamento de Planeación del Municipio de Floridablanca y Autoras del Proyecto.

³¹ MANTILLA RUEDA, Héctor Guillermo. Renace Floridablanca: Reconocimiento del Territorio, 2010. P.6.

Por lo tanto, y como ya se mencionó anteriormente, el mercado objetivo está dirigido a 1.780 hogares de la comuna 7, consulta realizada en mayo del año 2.017, que tengan hijos entre los 8 y 11 años de edad, pero además deben pertenecer a hogares ubicados en sectores cerca a Ciudad Valencia como lo son: Lagos, Cañaveral y Molinos.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La demanda. Se define la demanda como la capacidad y deseo de comprar o adquirir determinadas cantidades de un bien o servicio a distintos niveles de precio en un determinado periodo de tiempo. Por lo tanto y basándose en el anterior concepto, la demanda para la realización de la presente investigación corresponde a los hogares de la comuna 7 del municipio de Floridablanca que tienen hijos que se encuentren en primaria y cuya edad oscila entre 8 y 11 años y cuyas familias viven en sectores cercanos a Ciudad Valencia como son los barrios de Lagos, Cañaveral y Molinos.

Pero además de lo anterior se caracteriza esta demanda por que sus padres no están capacitados o no están pendientes de las actividades académicas de sus hijos no logrando satisfacer sus necesidades ya sea porque se encuentran laborando o porque no tienen tiempo ni la disposición para ayudar a sus hijos diariamente en esta labor educativa; entonces requieren de terceros para que les ayude a salvar esta situación con sus hijos.

2.4.1.1 Descripción del problema de la Investigación de mercados. Según la investigación de mercados el problema está en la falta de tiempo por parte de los padres de familia para realizar las tareas con sus hijos en un horario que sea apropiado y además que los niños tengan la mejor disposición para adelantar sus trabajos y a su vez que su mente esté dispuesta; pero además de lo anterior también

se requiere que las condiciones sean las apropiadas para desarrollar a plenitud la actividad de aprendizaje.

Por lo anterior, se ha venido observando que los niños en edad escolar se están viendo afectados tanto emocionalmente como físicamente, llegando a generarse como consecuencia de todo esto el bajo rendimiento académico, lo cual contribuye a que se cree un mal ambiente entre padres e hijos llegando a afectarse los lazos de comunicación familiar al momento de tener que ir a las instituciones educativas a recibir los boletines de notas.

Para ayudar a los padres de familia en el proceso educativo de sus hijos, se ha pensado por parte de las autoras del proyecto, ofrecer el servicio de asesorías académicas en un horario cómodo y que se adapte a las necesidades de cada estudiante y padre o de quien es el responsable; para lograr que tanto hijos como padres de familia mejoren sus relaciones y además tengan el tiempo necesario para compartir en familia sin necesidad de estar estresados por no haber cumplido con las tareas y demás compromisos académicos.

Ahora, bajo estas consideraciones se hace necesario adquirir información valiosa que permita validar mediante la realización de un trabajo de campo, donde se pueda llegar a dar un diagnóstico sobre las variables que pueden incidir en el desarrollo de la nueva empresa, como es la existencia actual o en un futuro cercano de oferentes de servicios de esta naturaleza en el sector y la aceptación de esta clase de servicios por parte de sus habitantes.

Por lo anterior manifestado, toda la información que se pueda obtener será de gran importancia; porque a partir de ella se podrán tomar sabias decisiones sobre el montaje y operación del centro de asesoramiento de tareas para niños y niñas que estudian primaria y presentan una edad entre los 8 y los 11 años, ya que de no ser así todo el esfuerzo que se haga podrá resultar en vano.

El trabajo de campo permitirá identificar y validar con propiedad la variable tiempo como el principal factor dentro del mal ambiente familiar, pues la falta de tiempo de los padres y la poca preparación académica, son factores que disminuyen el ambiente adecuado para que los niños puedan desarrollar actividades escolares de forma óptima resultado que es favorable para lograr con éxito la creación de la empresa de servicios de asesorías de tareas.

La estimación del mercado para la factibilidad de crear una empresa de asesoramiento de tareas objeto de este estudio está contemplado en los niños cuyas familias viven en sectores cercanos al barrio Ciudad Valencia como son los sectores de Lagos, Cañaveral y Molinos. Siendo un tamaño del mercado considerable para las pretensiones de las autoras del proyecto, de acuerdo a información suministrada por la Junta de Acción Comunal de Ciudad Valencia.

En conclusión, el verdadero problema desde el punto de vista de la investigación de mercados es el desconocer la opinión de los niños y la de sus padres o personas encargadas de su educación y el no tener ningún documento o escrito donde se tenga algún tipo de información de la comuna 7 del municipio de Floridablanca, que de luces o algún indicio sobre la manera en que pueden llegar a reaccionar los niños y sus padres al ofrecerles un servicio de asesoría de tareas.

Por lo tanto ese desconocimiento puede llevar a la nueva empresa a improvisar en aspectos de mercadeo y como resultado llegar a tomar decisiones equivocadas y por ende al fracaso. La única solución posible a esta problemática es conseguir la información a partir de realizar una investigación de mercados la cual va a permitir contar con la información pertinente y fresca sobre la reacción de las personas que resultarán beneficiadas con la actividad desarrollada en el nuevo Centro de Asesorías de Tareas; de esta forma se podrá esperar el éxito para la nueva empresa.

En el siguiente Cuadro 4 se puede observar la proyección de la población del año 2016, por sexo y grupos de edad entre los 5 y los 10 años de edad.

Cuadro 4. Proyección de población 2016 Total por sexo y grupos de edad entre los 5 años y los 10 años

PERIODO REQUERIDO:			
	<i>Desde el año:</i>	2016	<i>Hasta el año:</i>
			2016
GRUPOS DE EDAD			
	<i>Desde la Edad:</i>	05 Años	<i>Hasta la Edad:</i>
			10 Años
<p>PROYECCIONES DE POBLACIÓN 2016 TOTAL POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD (05 Años hasta 10 Años). 68276 - Floridablanca - Santander <i>Proyectado a Junio 30</i></p>			
Año		2016	
Total		22.494	
Hombres		11.573	
Mujeres		10.921	

Fuente: Grupo Coordinación del seguimiento y Evaluación al Plan de Desarrollo, Floridablanca.

Cuadro 5. Población de Floridablanca por grupos decenales de edades

Edades	casos	%
0 a 4 años	20.678	8,2%
5 a 9 años	22.883	9,1%
10 a 14 años	24.398	9,7%
15 a 19 años	24.012	9,5%
20 a 24 años	23.936	9,5%
25 a 29 años	21.500	8,5%
30 a 34 años	20.045	7,9%
35 a 39 años	20.401	8,1%
40 a 44 años	18.220	7,2%
45 a 49 años	14.133	5,6%
50 a 54 años	11.090	4,4%
55 a 59 años	9.310	3,7%
60 a 64 años	6.908	2,7%
65 a 69 años	5.389	2,1%
70 a 74 años	3.899	1,5%
75 a 79 años	2.857	1,1%
80 años o más	2.813	1,1%
Total	252.472	1,00

Fuente: Censo DANE 2005

Teniendo información del año 2005, la población en Floridablanca es de 252.472 habitantes distribuidos, así: 118.161 hombres y 134.311 mujeres.

No se encuentra en la zona de estudio una entidad que atienda esta necesidad, actualmente las principales alternativas que tienen los padres para dejar el cuidado de sus hijos son a familiares o a terceros que brindan asesorías escolares.

Este estudio se realiza para obtener información sobre la necesidad y preferencias de la población seleccionada sobre el servicio a ofrecer, ya que no se encuentra disponible información secundaria para consulta. A través del estudio de demanda se obtendrá la información primaria para aportar al estudio de Factibilidad del proyecto.

2.4.1.2 Necesidades de Información. La factibilidad permite observar a través de la investigación, que sucede con el comportamiento del entorno del mercado actual con respecto a los servicios de asesorías académicas para los niños entre 8 y 11 años de edad que habitan la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

Este estudio tiene como objetivo conocer el mercado potencial que puede tener esta idea innovadora de crear una empresa de servicios de asesorías educativas en el municipio de Floridablanca.

- a) Identificar la cantidad de hogares en los cuales los padres tienen niños y requieren de una alternativa complementaria para su cuidado y acompañamiento escolar.
- b) Conocer las asignaturas en las que los niños presentan falencias y requieren refuerzo mediante asesorías académicas.
- c) Determinar la frecuencia con la que requieren el servicio de asesorías.
- d) Establecer el valor que los padres están dispuestos a pagar por- el desarrollo de cada asesoría.

- e) Establecer el valor agregado en el servicio de asesoría de tareas, como diferenciador ante la competencia.
- f) Identificar lugares y/o personas con las que toman el servicio de asesorías de tareas.
- g) Determinar el medio publicitario que se utilizara para llegar a la mayor población de padres de familia.

2.4.1.3 Ficha técnica

Cuadro 6. Ficha Técnica

Tipo de investigación	- Descriptiva, puesto que su objetivo es recoger datos sobre la base de una teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. - Exploratorio, uno de los objetivos es identificar muy bien el mercado para así poder alcanzar el éxito, por lo tanto la información se puede obtener en la medida en que se explore este nicho de mercado para así conocerlo y tomar una acertada decisión sobre su manejo.
Método de investigación	Para el desarrollo del presente proyecto se trabajará con el método de la Inducción y la deducción, en conjunto con el método de análisis y de síntesis, debido a lo siguiente: La inducción con lleva los casos particulares a los generales; por su parte la deducción, conduce de lo general a lo particular. La combinación de estos métodos significará la aplicación de la deducción en la elaboración de teorías, y la aplicación de la inducción en los hallazgos (mayor objetividad probabilística). Por otra parte el análisis maneja juicios. El método a emplear en el análisis consiste en separar el objeto de estudio en dos partes y, una vez comprendida su esencia, construir un todo.
Fuentes de información	- Primaria, información suministrada por residentes de la comuna siete del municipio de Floridablanca, que serían los usuarios del servicio. - Secundaria. Datos del DANE, Población Comuna 7 del Municipio de Floridablanca, Secretaría de Educación de Floridablanca, Secretaría de Planeación Municipal de Floridablanca y la Junta de Acción Comunal del barrio Ciudad Valencia.
Técnicas de investigación	La encuesta
Instrumento para la recolección de información	Cuestionario o formato estructurado de preguntas, conformado por 13 cuestionamientos como preguntas dicotómicas, de selección múltiple y abierta.
Modo de aplicación	Directa.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Población: Residentes del barrio Ciudad Valencia y sectores cercanos (barrios Rosales, Cañaveral y Molinos) en Floridablanca, Santander. Elemento: Persona mayor padre de familia encargado de la educación del niño. Unidad muestral: Familias del sector

Proceso de muestreo	<p>Cálculo de la muestra. Trabajar con un nivel de confianza del 95% y un error entre el 5% y el 8%. Si el muestreo es estratificado, se distribuye la muestra proporcionalmente.</p> <p>Para calcular el tamaño de la muestra, se considerará un muestreo de tipo probabilística y aleatorio simple aplicando la siguiente expresión matemática:</p> $n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{(N-1) e^2 + Z^2 \times p \times q}$ <p>Dónde:</p> <p>N = Población = 1.780 hogares Z = Nivel de confiabilidad, 95% = 1,96 e = Error estimado, 5% = 0,05 p = Probabilidad de éxito, 50% = 0,5 q = Probabilidad de no éxito, 50% = 0,5 n= número de muestras (encuestas)</p> <p>Reemplazando la ecuación se tiene:</p> $n = \frac{(1,96)^2 \times 1.780 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2 (1.780 - 1) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$ <p>n = 316,11</p> <p>Aproximando, n = 316</p>
Alcance	Barrios : Ciudad Valencia, Rosales, Cañaveral y Molinos de Floridablanca
Tiempo de aplicación	De Agosto 12 a Agosto 27 del año 2017.

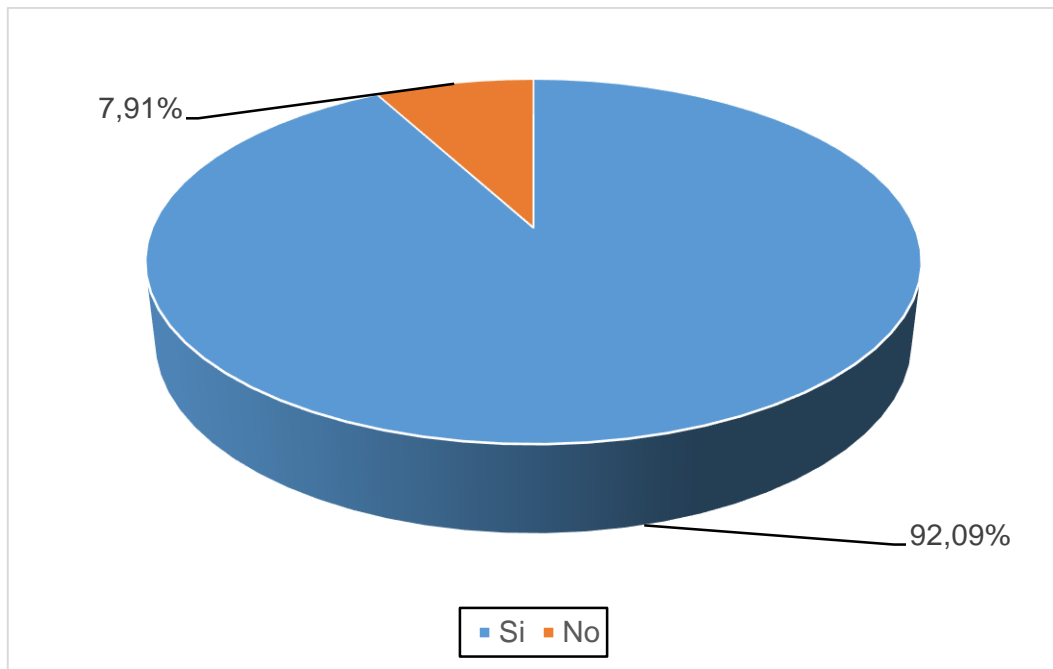
Fuente: Investigación autoras.

2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados. Pregunta 1. ¿En el hogar tienen hijos menores de 11 años?

Cuadro 7. Hogares con hijos menores de 11 años

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	291	92,09%
No	25	7,91%
Total	316	100,00%

Gráfica 1. Hogares con hijos menores de 11 años



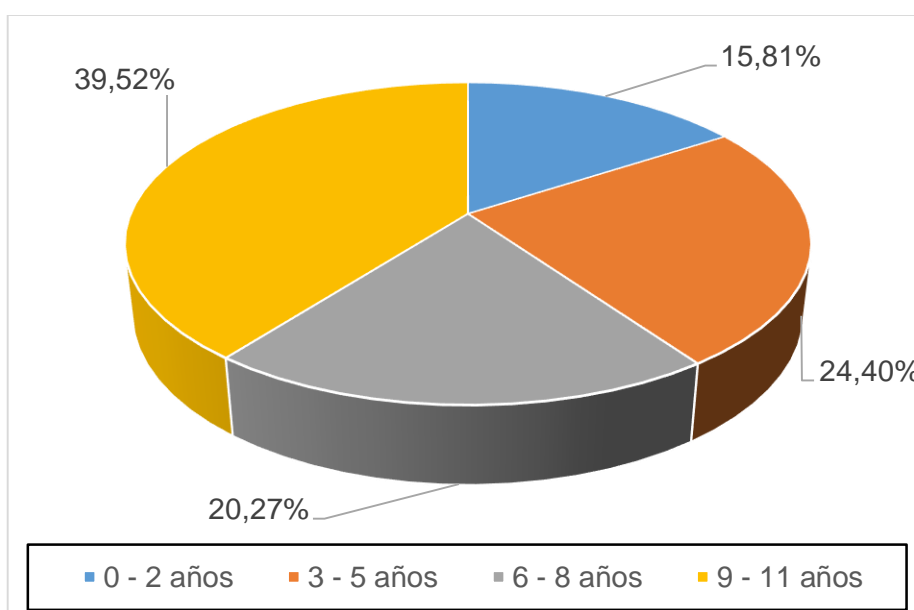
El 92,09% de la población encuestada manifiesta tener hijos menores de 11 años, presentándose este índice como un potencial fuerte para las aspiraciones del proyecto. El 7,91% de la población no tiene hijos menores de 11 años, son ya mayores pero esta población no corresponde al objetivo del proyecto; por lo tanto esos padres no continúan en el proceso de la encuesta.

Pregunta 2. ¿En qué edad están sus hijos menores de 11 años?

Cuadro 8. Edad en que se encuentran los hijos menores de 11 años

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
0 - 2 años	46	15,81%
3 - 5 años	71	24,40%
6 - 8 años	59	20,27%
9 - 11 años	115	39,52%
Total	291	100,00%

Gráfica 2. Edad en que se encuentran los hijos menores de 11 años



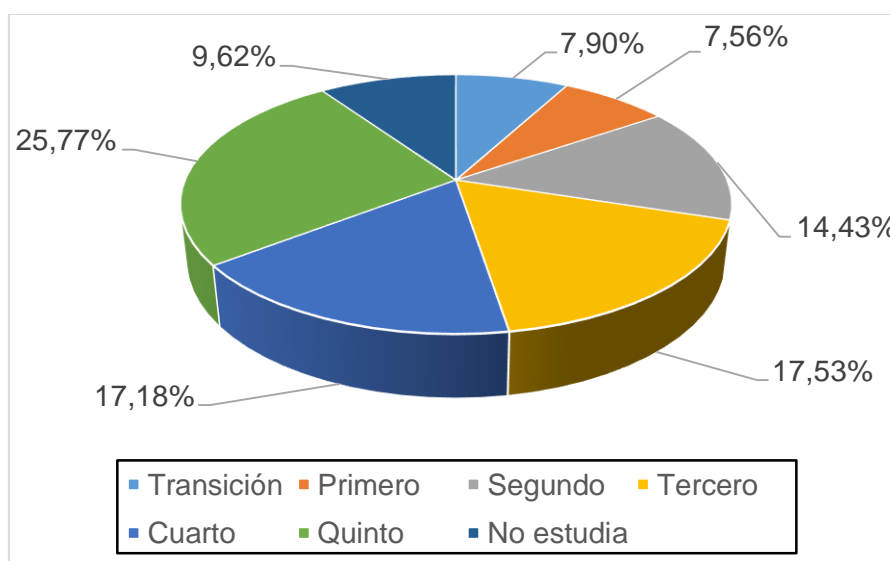
Análisis: De las personas encuestadas el 92,09% continúa respondiendo la encuesta, pues son los que tiene hijos menores de 11 años. De los cuales el 15,81% tienen hijos entre los 0 y 2 años; el 24,40% tienen hijos entre las edades de 3 a 5 años; el 20,27% tiene hijos entre los 6 y 8 años y el 39,52% tiene hijos entre las edades de 9 a 11 años. Es decir la edad de 8 y 11 años está en un 49,66% aproximadamente, siendo este el mercado objetivo para la investigación.

Pregunta 3. ¿Estudian sus hijos, por favor marque el grado en que se encuentra?

Cuadro 9. Grado de Escolaridad de los Hijos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Transición	23	7,90%
Primero	22	7,56%
Segundo	42	14,43%
Tercero	51	17,53%
Cuarto	50	17,18%
Quinto	75	25,77%
No estudia	28	9,62%
Total	291	100,00%

Grafica 3. Grado de Escolaridad de los Hijos



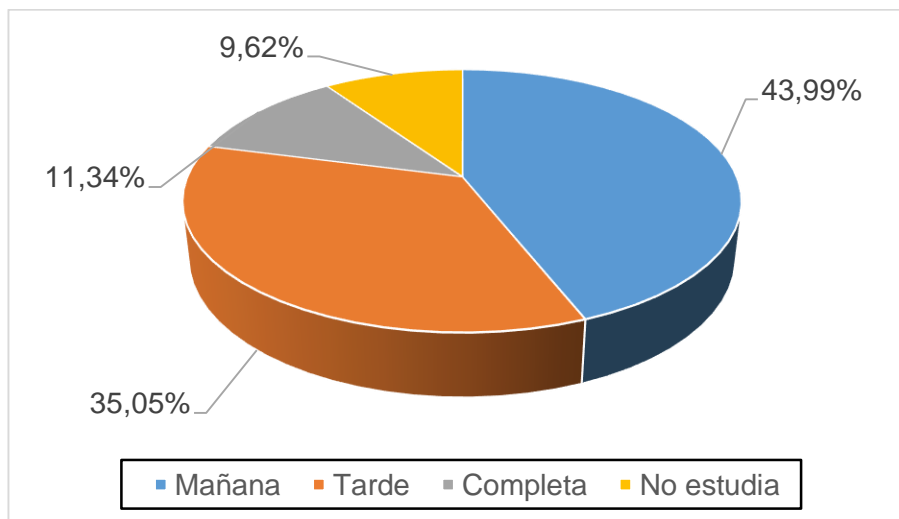
Análisis: De las personas que continúa respondiendo la encuesta, porque tiene hijos menores de 11 años, el 9,62% indica que los hijos no se encuentran estudiando, pues la mayoría dice que están muy pequeñitos. Del porcentaje restante que equivale al 90,38%, el 25,77% se encuentra en quinto año de primaria; el 17,53% se encuentra en tercer año, el 17,18% ésta cuarto año; un 14,43% realiza segundo, el 7,90% se encuentra en transición y el 7,56% se encuentra en primero primaria.

Pregunta 4. ¿En qué Jornada estudian sus hijos?

Cuadro 10. Jornada Escolar de Estudio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	128	43,99%
Tarde	102	35,05%
Completa	33	11,34%
No estudia	28	9,62%
Total	291	100,00%

Grafica 4. Jornada Escolar de Estudio



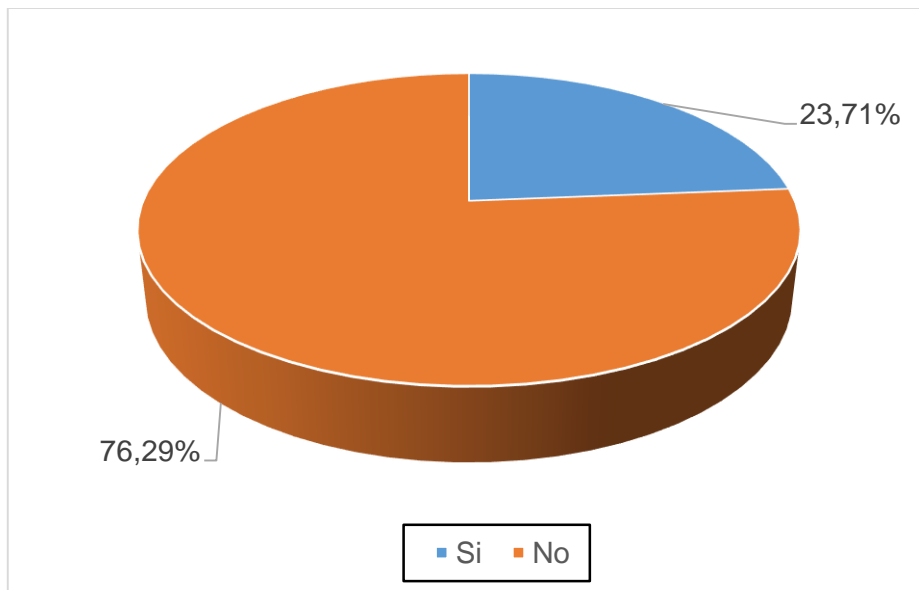
Análisis: De la población objetivo que tiene hijos con menos de 11 años y que además se encuentran estudiando, el 43,99% tiene sus hijos en la jornada de la mañana; el 35,05% tiene los niños estudiando en la jornada de la tarde y el 11,34% se encuentra estudiando en la jornada completa.

Pregunta 5. ¿Les dedica tiempo a sus hijos para el acompañamiento de tareas?

Cuadro 11. Dedicar tiempo a sus hijos para las tareas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	69	23,71%
No	222	76,29%
Total	291	100,00%

Gráfico 5. Dedicar tiempo a sus hijos para las tareas



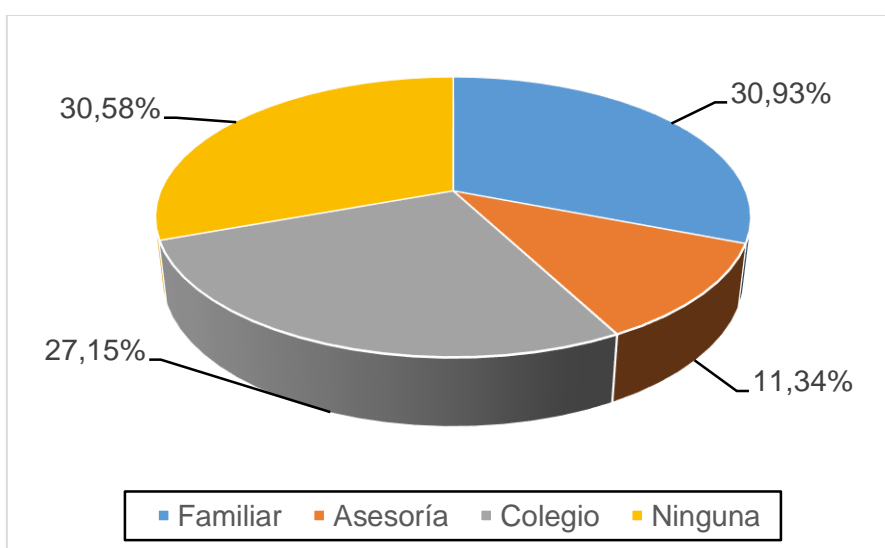
Análisis: De los padres que tiene hijos menores de 11 años y que se encuentran estudiando solamente el 23,71% manifiesta que le dedican tiempo al acompañamiento de las tareas de sus hijos y el 76,29% dice que no les queda tiempo para dedicarle a las tareas del colegio que les colocan a los hijos.

Pregunta 6. ¿Qué personas apoyan a los niños en sus tareas?

Cuadro 12. Personas que apoyan a los niños en sus tareas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Familiar	90	30,93%
Asesoría	33	11,34%
Colegio	79	27,15%
Ninguna	89	30,58%
Total	291	100,00%

Gráfico 6. Personas que apoyan a los niños en sus tareas



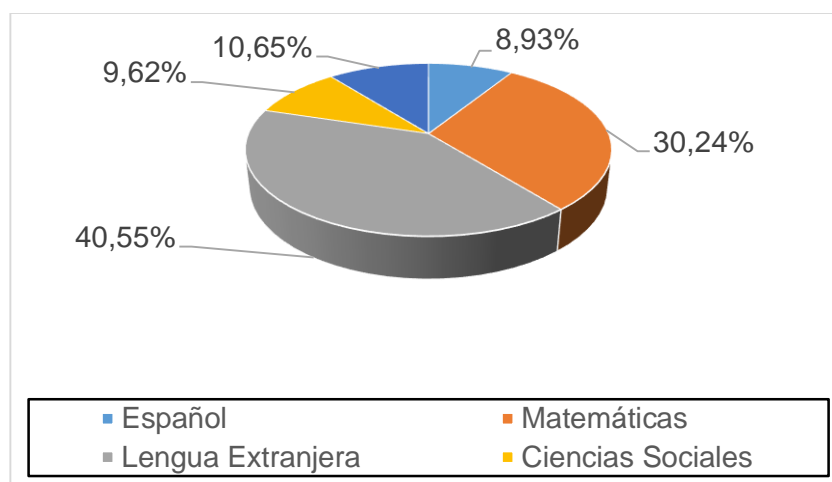
Análisis: De las personas que continúa respondiendo la encuesta, porque tiene hijos menores de 11 años y además se encuentran estudiando, el 30,93% de ellos solicita el apoyo de un familiar para orientar a sus hijos en la realización de tareas; el 27,15% realiza las tareas en el colegio, el 11,34% utiliza la asesoría de tarea por parte de un particular y el 30,58% no tiene ningún apoyo para realizar las tareas. En conclusión de esta pregunta se puede observar que solamente un bajo porcentaje, el 11,34%, recibe el apoyo de una persona particular que se supone conoce y tiene la metodología adecuada para servir de refuerzo en el proceso educativo que tiene los niños y niñas en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

Pregunta 7. ¿En qué áreas cree que su hijo necesita refuerzo académico?

Cuadro 13. Áreas en las que el hijo necesita refuerzo académico

	Frecuencia	Porcentaje
Español	26	8,93%
Matemáticas	88	30,24%
Lengua Extranjera	118	40,55%
Ciencias Sociales	28	9,62%
Ciencias Naturales	31	10,65%
Total	291	100,00%

Gráfico 7. Áreas en las que el hijo necesita refuerzo académico



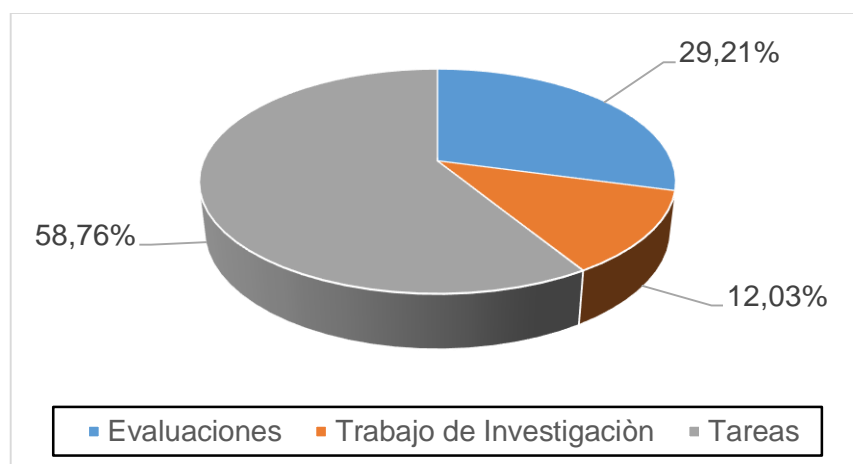
Análisis: Los padres manifiestan en un 40,55% que sus niños necesitan reforzar en Lengua Extranjera, el 30,24% de los padres consideran que lo ideal sería el refuerzo y la ayuda para sus hijos en Matemáticas; el 10,65% dice que los niños necesitan refuerzo en Ciencias Naturales, el 9,62% indica que sus niños necesitan reforzar es en Ciencias Sociales y el 8,93% manifiestan que se requiere es reforzar en Español. Esta pregunta es importante porque va a definir las características de la prestación del servicio, a que permite definir personal, contenidos, metodologías orientadas a las áreas con mayor dificultad para los niños de primaria de la zona, los cuales en su orden según los resultados de la encuesta son: Lengua Extranjera, Matemáticas, Ciencias y Español.

Pregunta 8. ¿En cuáles de los siguientes entregables su hijo tiene dificultad?

Cuadro 14. Entregables que afectan el desempeño académico del hijo

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Evaluaciones	85	29,21%
Trabajo de Investigación	35	12,03%
Tareas	171	58,76%
Total	291	100,00%

Gráfico 8. Entregables que afectan el desempeño académico del hijo



Análisis: De las personas encuestadas el 58,76% considera que el desempeño académico de los hijos se ve afectado por el resultado de las Tareas; el 29,21% tiene el concepto de que son las evaluaciones y para el 12,03% cree que son los trabajos de investigación los que afectan los resultados académicos del hijo. Lo anterior demuestra que un buen acompañamiento de tareas permite gradualmente reforzar los temas vistos en clase, contribuyendo a un buen resultado y cumplimiento de las mismas así como facilita el proceso de estudio para las evaluaciones.

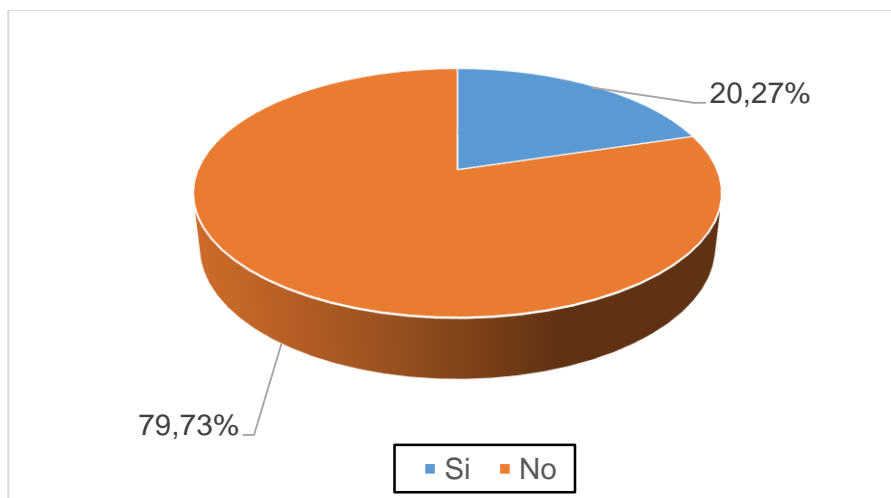
Por lo cual, el servicio de asesoría debe diseñarse considerando esta necesidad identificando los medios apropiados para orientar a los niños en el desarrollo y comprensión de los conceptos que buscan reforzar sus tareas.

Pregunta 9. ¿Tiene conocimiento de un lugar cerca donde asesoren Tareas?

Cuadro 15. Conocimiento de un lugar cercano para asesoría de tareas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	59	20,27%
No	232	79,73%
Total	291	100,00%

Gráfico 9. Conocimiento de un lugar cercano para asesoría de tareas



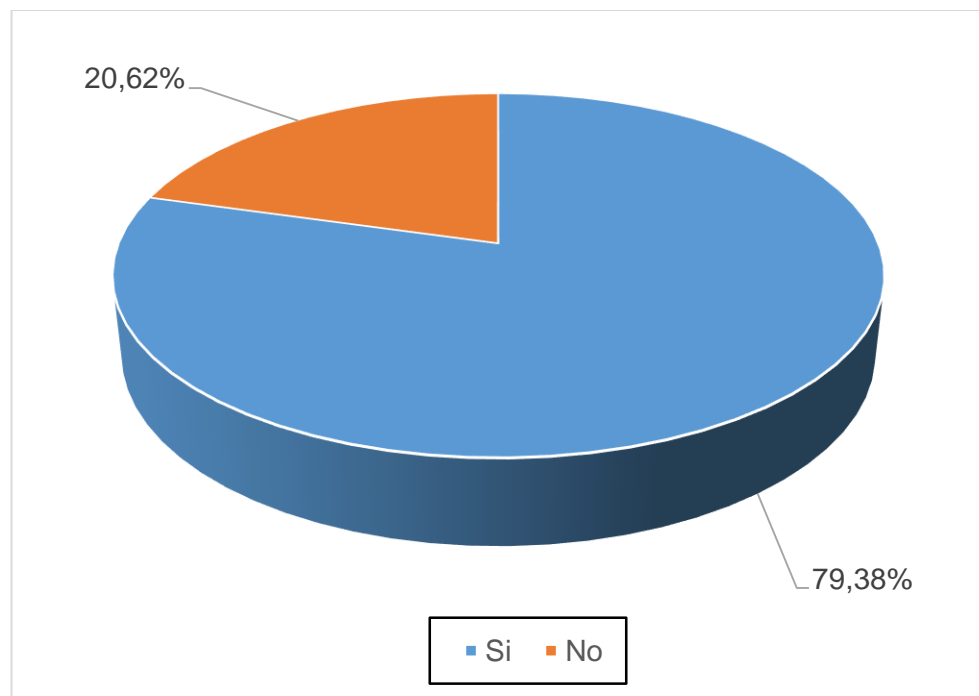
El 79,73% de los padres encuestados manifiestan no saber sobre un lugar específico donde realicen asesorías de tareas y solamente un 20,27% manifiesta que si conocen sobre todo a personas particulares que se dedican a esta clase de servicios académicos. Se podría concluir que le hace falta publicidad a los lugares o personas que desarrollan esta actividad de asesoramiento de tareas; por lo tanto para el desarrollo de esta empresa es necesario invertir en publicidad para que los padres de familia y los mismos hijos tenga la oportunidad de conocer que pronto habrá un lugar donde se le asesoren tareas a niños y niñas de 8 a 11 años, residentes en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca y de esta forma logra un reconocimiento y posicionamiento en el mercado de servicios de asesoría de tareas escolares.

Pregunta 10. ¿Le gustaría que en el barrio Ciudad Valencia hubiera un lugar adecuado y seguro para apoyar a los niños en las actividades escolares?

Cuadro 16. Uso del servicio de asesorías en el barrio Ciudad Valencia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	231	79,38%
No	60	20,62%
Total	291	100,00%

Gráfico 10. Uso del servicio de asesorías en el barrio Ciudad Valencia



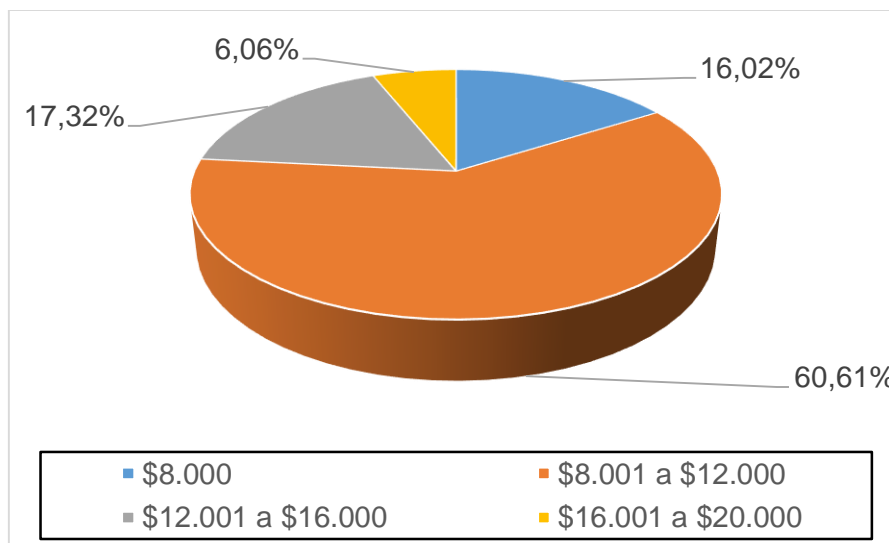
Análisis: De las personas del mercado objetivo, que tiene hijos menores de 11 años y que se encuentran estudiando, al 79,38% les gustaría contar con un lugar adecuado para las asesorías de tareas de sus hijos. El 20,62% no está de acuerdo y no le gustaría contar con este servicio.

Pregunta 11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora en una asesoría de tareas?

Cuadro 17. Capacidad de pago por el servicio de asesoría de tareas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Promedio
\$8.000	37	16,02%	\$1.281,6
\$8.001 a \$12.000	140	60,61%	\$6.061,0
\$12.001 a \$16.000	40	17,32%	\$2.424,8
\$16.001 a \$20.000	14	6,06%	\$1.090,8
Total	231	100,00%	\$10.858,4

Gráfico 11. Capacidad de pago por el servicio de asesoría de tareas



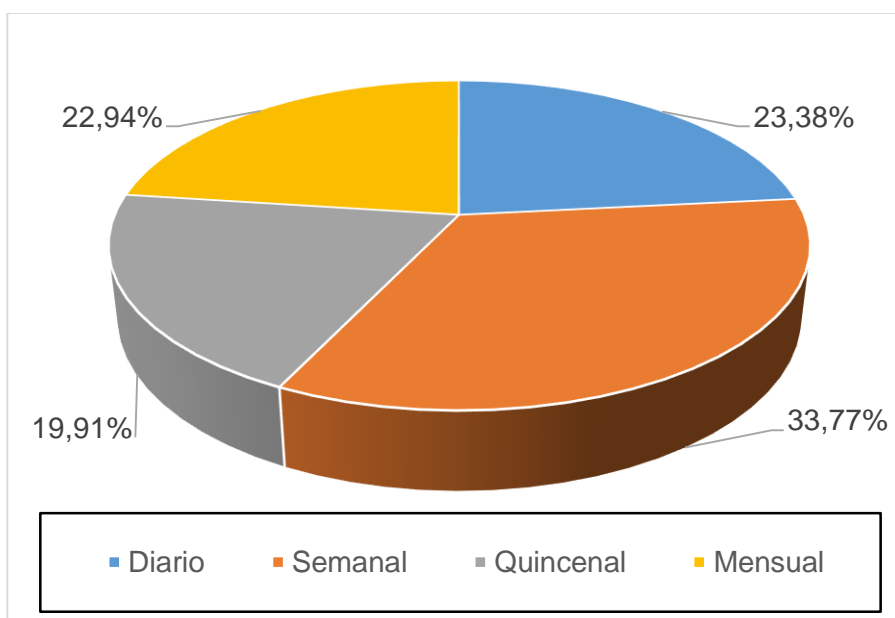
Análisis: De las personas que han respondido la encuesta, porque tiene hijos menores de 11 años, se encuentran estudiando y además les gustaría contar con un lugar en el barrio Ciudad Valencia para las asesorías de tareas de sus hijos., el 60,61% de ellos dispondría entre \$8.001 y \$12.000 para cancelar por una hora de asesoría, el 17,32% estarían dispuestos a pagar entre \$12.001 y \$16.000 por hora, un 16,02% dispondría para cancelar \$8.000 y el 6,06% destinaria un valor entre \$16.001 y \$20.000 para cancelar por una hora de asesoría. En conclusión la gente estará dispuesta a cancelar un promedio de \$10.858,4 (\$10.900) por hora de asesoría de tareas.

Pregunta 12. ¿Qué opciones desea para cancelar el servicio de asesoría de tareas?

Cuadro 18. Opciones para cancelar el servicio de asesoría de tareas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Diario	54	23,38%
Semanal	78	33,77%
Quincenal	46	19,91%
Mensual	53	22,94%
Total	231	100,00%

Gráfico 12. Opciones para cancelar el servicio de asesoría de tareas



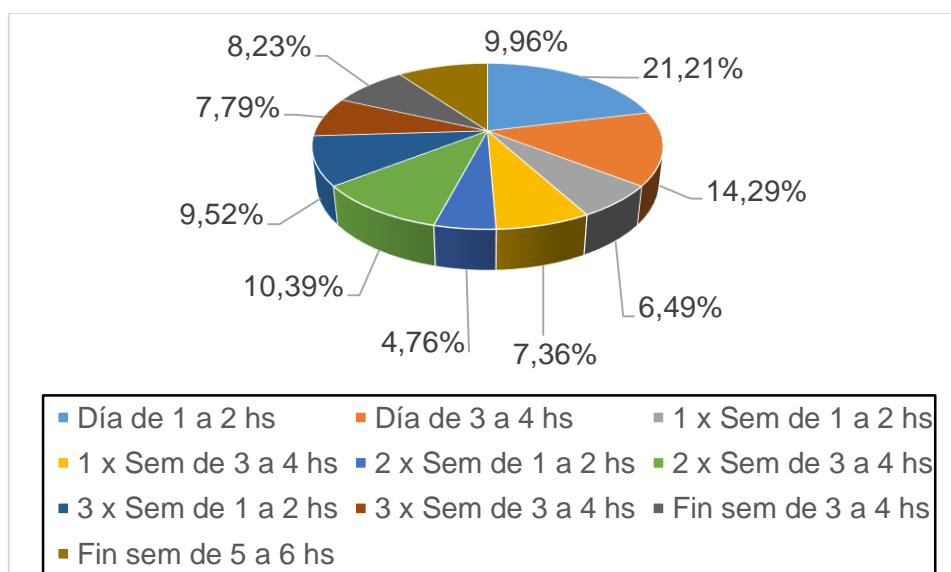
Análisis: De las personas que han respondido la encuesta y que tiene hijos menores de 11 años que estudian y que apoyan la creación de una empresa en el barrio Ciudad Valencia que les ofrezca asesorías de tareas, el 33,77% prefiere cancelar las tutorías de manera semanal, el 23,38% lo desea realizar diariamente, un 22,94% prefiere el pago mensual y el 19,91% lo desea realizar quincenalmente.

Pregunta 13. ¿Qué tiempo en horas quisiera para su hijo en asesoría de tareas?

Cuadro 19. Cantidad de horas de asesorías

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Promedio
Día de 1 a 2 horas	49	21,21%	2,22705
Día de 3 a 4 horas	33	14,29%	3,50105
1 x Semana de 1 a 2 horas	15	6,49%	0,09735
1 x Semana de 3 a 4 horas	17	7,36%	0,2576
2 x Semana de 1 a 2 horas	11	4,76%	0,1428
2 x Semana de 3 a 4 horas	24	10,39%	0,7273
3 x Semana de 1 a 2 horas	22	9,52%	0,4284
3 x Semana de 3 a 4 horas	18	7,79%	0,81795
Fin Semana de 3 a 4 horas	19	8,23%	0,5761
Fin Semana de 5 a 6 horas	23	9,96%	1,0956
Total	231	100,00%	9,8712 horas/semana

Gráfico 13. Cantidad de horas de asesorías



Análisis: Las personas que han contestado el cuestionario, cuyos hijos son menores de 11 años, que se encuentran estudiando y que apoyarían la nueva empresa en el barrio Ciudad Valencia, desean el 21,21% de 1 a 2 horas cada día durante la semana y el 14,29% desearía de 3 a 4 horas de asesoría cada día de la semana. El 10,39% desearía de 3 a 4 horas durante 2 días a la semana. El 9,96% deseara de 5 a 6 horas durante el fin de semana y el 9,52% desea de 1 a 2 horas

durante 3 días a la semana. En promedio los padres desean para sus hijos un total de 9,8712 horas de asesoría por semana.

2.4.3 Estimación de la demanda. Por medio de los resultados obtenidos en la investigación de campo sobre la demanda, se procede a estimar la demanda aplicando técnica de la extrapolación como se observa a continuación.

Al seleccionar la muestra representativa, se tomó como resultado una población de 1.780 hogares referenciados en la comuna 7 del municipio de Floridablanca, integrada por los barrios o sectores cercanos a Ciudad Valencia como son Lagos, Cañaveral y Molinos.

De estos 1.780 hogares de la comuna 7, el 49,66%, (ver análisis del cuadro 8) manifiesta tener hijos en edades de 8 a 11 años, según respuesta dada a la pregunta número 2; donde el 39,52% indica que tiene hijos entre los 9 y 11 años de edad y el 20,27% dice que tiene hijos entre los 6 y 8 años de edad, donde se determina que la mitad corresponde a los 8 años (un 10,14%); para así obtener un total del 49,66% en las edades del mercado objetivo de 8 a 11 años.

Teniendo en cuenta lo anterior, se realiza el siguiente análisis para deducir la demanda potencial del servicio, la cual es la que realmente solicita el cliente.

$$1.780 \times 49,66\% = 884 \text{ hogares con hijos, de 8 a 11 años de edad.}$$

Entonces de acuerdo a lo anterior, la demanda efectiva cuantificada es de 884 familias de la comuna 7 del Municipio de Floridablanca.

Ahora, se puede calcular la demanda estimada teniendo en cuenta la respuesta a la pregunta número 10, sobre la cual responde el 79,38%, ver cuadro 16, que estaría de acuerdo con que la nueva empresa oferente del servicio de asesoría de tareas y

por lo tanto desearían contar con un lugar adecuado para recibir la asesoría de tareas de sus hijos; entonces teniendo en cuenta estos datos se estima lo siguiente:

$$884 \times 79,38\% = 702 \text{ hogares dispuestos a solicitar el servicio}$$

Se puede deducir que el nuevo Centro de Asesoría de Tareas puede contar con una demanda estimada de 702 familias de la comuna 7 del municipio de Floridablanca en su primer año de funcionamiento.

Para concluir, se tiene en cuenta lo manifestado por los padres en la pregunta número 13, ver cuadro 19; donde indican que ellos como padres desean para sus hijos un total de 9,8712 horas en promedio de asesoría por semana.

$$702 \times 9,8712 \text{ horas/semana} = 6.930 \text{ horas/semana de servicio en tutorías}$$

Como conclusión se puede deducir que el nuevo Centro de Asesoría de Tareas cuenta con una demanda estimada de 702 familias en la comuna 7 del municipio de Floridablanca; lo cual se relaciona con una demanda de 6.930 horas de asesoría por semana.

2.4.4 Proyección de la demanda. Para determinar la proyección de la demanda se calcula en base al crecimiento total de hogares del mercado objetivo durante los próximos cinco años, que corresponde a 1.780 familias en el año 2.017, ver ítem 2.3.2 mercado objetivo.

Además, según los datos suministrados por el censo 2005 del DANE y la proyección que realizan hasta el año 2.025, se proyecta el número de hogares para los próximos cinco años con la cifra de crecimiento del 3.8%, como lo estima el DANE.³²

³² FLORIDABLANA, Santander. Perfil Censo 2005 Proyección año 2025 [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfil_pdf_cg2005/68276t7t000.pdf.

La proyección de la demanda, se va a realizar aplicando una de las técnicas de proyección o de pronósticos, ya que su comportamiento futuro se relaciona bastante bien con las proyecciones de la matemática financiera, como sería el comportamiento futuro por lo menos durante los próximos 5 años, como se puede apreciar en el siguiente cuadro 20.

Cuadro 20. Proyección de la demanda de hogares en Floridablanca

Año	Ecuación $F=P(1+i)^n$	Hogares Proyectados
2017	1.780	1.780
2018	$F = 1.780 (1 + 0,038)^1$	1.848
2019	$F = 1.780 (1 + 0,038)^2$	1.918
2020	$F = 1.780 (1 + 0,038)^3$	1.991
2021	$F = 1.780 (1 + 0,038)^4$	2.066
2022	$F = 1.780 (1 + 0,038)^5$	2.145

2.5 OFERTA O COMPETENCIA

Teniendo en cuenta que este tipo de empresa como tal es nueva en el municipio de Floridablanca y aun en el Área Metropolitana de Bucaramanga; pues no se encuentra en el sector objeto de esta investigación una empresa legalmente constituida; por lo tanto y a manera de investigación se hará un análisis basado en información secundaria, presentando inicialmente las necesidades de Información y después un análisis de la situación actual de la competencia, llamémosla informal.

2.5.1 Necesidades de información. Para el respectivo análisis de la oferta, se hace necesario conocer algunos datos relevantes como precios de la competencia en el mercado, estrategias de promoción y puntos de prestación del servicio, como se indica a continuación:

- a) Conocer las empresas o personas que se constituyen en la competencia directa de la nueva empresa.
- b) Establecer las debilidades y fortalezas de las empresas o personas competidoras.

- c) Identificar las debilidades de calidad de la competencia.
- d) Los precios que se cobran por los servicios de asesoría de tareas,, en el sector.
- e) El tipo de estrategia de publicidad que están usando las empresas o personas competidoras.
- f) Conocer los diversos canales de distribución utilizados por la competencia para la prestación de esta clase de servicios.

Se debe aclarar de que no existe una empresa especializada en ofrecer esta clase de servicios de asesoría de tareas ni ningún tipo de acompañamiento escolar; a pesar de que existen algunos estudiantes universitarios, en el sector de Ciudad Valencia, que prestan algunos servicios de acompañamiento escolar de manera muy informal.

También se tiene conocimiento de que algunos colegios, pero ninguna está dentro del sector investigado, que dentro de sus programas de acompañamiento institucional deben ofrecer el servicio de asesoría en las tareas escolares.

Sin embargo, se toma como referencia para efectos de la investigación a un colegio aledaño al sector, ya que varios de los estudiantes del sector están matriculados en ese colegio; y a un estudiante universitario.

Colegio Santa Isabel de Hungría, Calle 13 No, 13 – 30, Teléfono de contacto 6391513, Sector de Villabel, Floridablanca.

Estudiante Universitaria Mónica María Mejía, Celular número 3155872848.

2.5.2 Análisis de la Situación actual de la competencia. Teniendo en cuenta que la empresa de Asesorías de Tareas, no cuenta actualmente con una competencia directa; es decir que sea realmente igual a la empresa que se piensa constituir por parte de las autoras de este proyecto, se hará como parte del trabajo investigativo

un análisis sobre la competencia indirecta relacionada anteriormente, y llegando a la siguiente conclusión, ver cuadro 21.

En el siguiente cuadro se puede observar lo siguiente, se han definido siete factores para ser valorados de acuerdo a su peso preestablecido de la siguiente forma: cada factor podrá recibir información o calificación de 1 a 4, siendo 1 muy baja calificación y 4 la más alta calificación de la competencia.

Cuadro 21. Análisis de la situación actual de la competencia.

	Peso	Colegio oficial:	Santa Isabel de Hungría	Estudiante Universitaria	Mónica María Mejía
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Servicio	0,2	3	0,6	3	0,6
Precio	0,1	2	0,2	3	0,3
Canal de distribución	0,2	3	0,6	2	0,4
Estrategia de Publicidad	0,15	2	0,3	1	0,15
Experiencia	0,25	4	1,0	3	0,75
Estrategia Promocional	0,1	2	0,2	2	0,2
Total	1		2,9		2,4

Sobre el precio se valora, según información de la señorita Mónica Mejía, un cobro promedio de \$22.500 por hora de asesoría escolar calificada como ellos la llaman.

Del cuadro anterior se puede decir que las dos empresas no ofrecen una fuerte competitividad, ya que como se ha manifestado anteriormente estas empresas no ofrecen las mismas características en cuanto a organización ni calidad en el servicio a prestar.

2.6 DEMANDA INSATISFECHA

Teniendo la demanda efectiva cuantificada de 1.482 familias, se debe comparar con la demanda insatisfecha del servicio, que en este caso, corresponde al 20,62% de

la población; porque no están dispuestos a contratar los servicios de una nueva empresa ubicada en Ciudad Valencia, de acuerdo a lo respondido en la pregunta número 10, ver Cuadro 16, tomando esta cifra como referencia de población insatisfecha, por lo cual el total de la demanda insatisfecha es la siguiente:

Demanda Insatisfecha = % de no consumidores X demanda efectiva

Demanda Insatisfecha = 20,62% X 1.482

Demanda efectiva	1.482 familias.
Demanda Insatisfecha	306 familias.
Posibles usuarios	1.176 familias.

Esta cifra se considera favorable para el proyecto ya que se evidencia que la cifra de personas dispuestas a utilizar los servicios es significativamente alta, pues de 1.482 familias en la demanda efectiva, se ha decantado retirándole un porcentaje significativo como población insatisfecha, logrando a pesar de esto una cifra de 1.176 familias como posibles usuarios del servicio.

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales de comercialización³³ son el conjunto de empresas o individuos que adquieren la propiedad, o participan en su transferencia, de un bien o servicio a medida que este se desplaza del productor al consumidor final o al distribuidor intermediario.

Los canales de comercializaron son todos los medios de los cuales se valen las empresas, para hacer llegar sus productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.

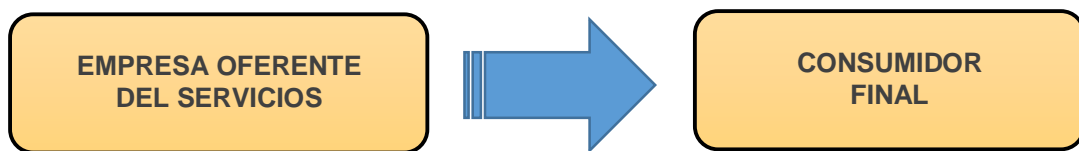
³³ Canales de distribución. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos17/canales-distribucion/canales-distribucion.shtml>

Para el presente proyecto, por ser este sobre un servicio pero no es un servicio cualquiera es un servicio especial a que se trata es sobre los hijos de las personas quienes son los que van a cancelar el servicio, entonces es como si el usuario del servicio fuera doble; por lo tanto merece un especial interés ya que su mercado será directo.

Por lo anteriormente dicho no se distingue otro tipo de canal, ya que este tipo de servicios se relaciona directamente con el consumidor.

2.7.1 Estructura de los canales actuales. En el establecimiento de la estructura del canal actual de comercializar del servicio es necesario establecer la diferencia entre lo actual y lo que se proyecta del servicio a ofrecer, pese a que la representación gráfica sugiere el mismo modelo, se observa que en la nueva empresa no se va a esperar el usuario, ya que la nueva empresa saldrá a buscar los usuarios, a través de visitas a los colegios, convenios con asociaciones de padres de familia y desarrollar una publicidad en la comuna que el permita a la nueva empresa hacer un buen contacto con los padres de familia.

Gráfico 14. Estructura del canal de comercialización actual



Fuente: Investigación Autoras

2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales. Los canales actuales de comercialización de servicios presentan las siguientes ventajas y desventajas.

Ventajas:

- a) El usuario frecuente siempre ubica al mismo prestador del servicio. normalmente, se busca a las mismas personas para el servicio, reflejo de la comodidad que siente el usuario del servicio por los resultados obtenidos.
- b) No existen costos por intermediación. No se cancelan comisiones por los servicios prestados. Esta situación plantea la necesidad de habilidades gerenciales que venda los servicios de la empresa.
- c) Fidelidad del usuario. El usuario no conoce más opciones en el mercado, razón por la cual no toma opciones nuevas que pueden ser más efectivas, incluso no busca nuevos métodos de estudio.

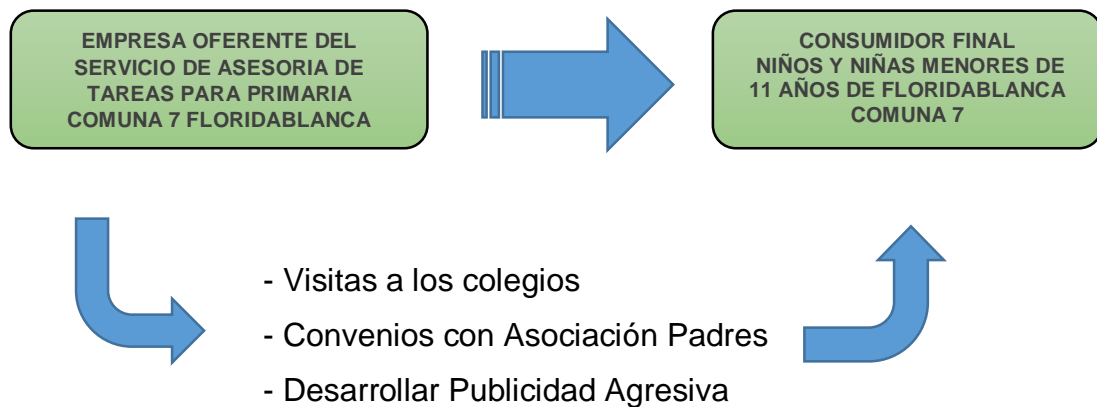
Desventajas:

- a) Poca publicidad de los servicios. No se está invirtiendo en publicidad para la prestación de estos servicios y se recurre normalmente a la voz a voz.
- b) Cobertura promocional reducida. Normalmente se utilizan los servicios del sector, ya sea por comodidad del usuario, como del prestador del servicio.
- c) La falta de promoción del producto por parte del dueño de la empresa quien se sujeta a lo que dicen los demás.
- d) El encarecimiento del producto al tener este que estar supeditado a los márgenes de ganancia de las empresas comercializadoras y su poder de negociación, ya que la utilización de intermediarios incrementa el costo para el consumidor final.
- e) No olvidar que se deben vender en cantidades suficientes para que el producto sea más rentable.

2.7.3 Selección de los canales de comercialización. Como canal de comercialización a implementar en la comercialización del servicio de asesorías, el canal que se va a seleccionar será el directo, ya que se pretende un trato directo

con el cliente, pero a pesar de ello será innovador y diferente pues la nueva empresa saldrá a buscar los usuarios, a través de visitas a los colegios, convenios con asociaciones de padres de familia y al desarrollo de una publicidad en la comuna 7.

Gráfico 15. Estructura del canal de comercialización seleccionado



Fuente: Investigación Autoras

2.8 PRECIO

El precio es el valor en moneda que se le asignará al servicio de asesoría en tareas para los niños de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca. El precio será determinado en base a la definición de sus variables como lo es el valor del tiempo en horas que se destina a la asesoría.

2.8.1 Análisis de precios. Retomando la información suministrada en el Cuadro 21 sobre el análisis de la situación actual de la competencia, se observa por información mencionada por la asesora de tareas Mónica María Mejía, que los precios a cobrar están oscilando entre \$20.000 y \$25.000 por cada asesoría y se aclara que es necesario llevar el estudiante hasta la sede o institución educativa.

Las personas que dictan clase a domicilio están cobrando un valor similar por asesoría de 50 minutos. Estos precios se toman como referente para el servicio que se piensa ofertar en el nuevo Centro Integral de Asesorías de Tareas en el barrio Ciudad Valencia.

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. En cuanto al precio unitario, se establecerá un margen de utilidad o rentabilidad, para obtener finalmente un precio que sea competitivo, frente a los demás prestadores del servicio, teniendo en cuenta que la nueva empresa no inicia un proceso sin antes realizar una evaluación sobre los pre saberes y condiciones pedagógicas del usuario.

La estrategia para la prestación del servicio de asesorías en tareas consiste en ofrecer al usuario un servicio de calidad, cumplimiento y compromiso con tarifas al alcance de la comunidad, con las facilidades de pago que el cliente desea, como se observa en el Cuadro 18 del estudio de mercados donde el pago semanal fue el de mayor aceptación con el 33,77%, el 23,38% desea pagar diariamente, el 22,94% mensual y el 19,91% lo desea en cada quincena.

Como estrategia de lanzamiento se pondrá a la disposición del cliente la opción de recibir actividades de refuerzo gratis, sin ningún costo, en las instalaciones de la empresa, para el desarrollo de habilidades de lectoescritura y mejora del método de estudio.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos. Se hace necesario interrelacionar la prestación de los servicios de asesoría de tareas para niños de primaria con los criterios de la publicidad para establecer sus objetivos, como se observa a continuación:

Informar. Dar a conocer por distintos medios masivos de comunicación y la página Web de la empresa, los beneficios que se obtienen con el uso de los servicios de asesorías de tareas para que los niños mejoren su nivel académico y así deje de ser este un problema más en el hogar.

Persuadir. Crear una demanda selectiva de manera que se estimule para llegar a convencer a los posibles usuarios con planes promocionales o incentivos que representen beneficio, por utilizar los servicios, de manera que se fidelice el Usuario.

Recordar: Repetir y ser constante con las pautas publicitarias que se utilizaran en los diferentes medios de manera que el efecto de recordación sea efectivo, utilizando un lema que logre proyectar los beneficios del servicio de la asesoría de tareas.

2.9.2 Logotipo. Será el distintivo peculiar de la empresa, este contara con letras y símbolos de fácil comprensión permitiendo una rápida fijación en la mente del consumidor, el niño menor de 11 años.

Figura 3. Logotipo de la empresa



**CALLE 22 No 23 – 15, CIUDAD VALENCIA
COMUNA 7, FLORIDABLANCA**

En la anterior Figura 1, se presenta el logotipo de la empresa con el que se pretende manifestar lo siguiente, esta es su explicación:

- a) En el centro se observa un libro lo cual es sinónimo de conocimiento y además el hecho de que el libro se encuentre abierto está indicando que el conocimiento está ahí para cualquier persona que tenga el deseo de tomarlo y apropiarse del conocimiento; y esto se logra practicando y haciendo las tareas.
- b) Sobre el libro se encuentra el nombre de la empresa: “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, el título se encuentra con letras en color verde que indican la esperanza que tienen las creadoras de la empresa; y la palabra del saber se encuentra en diversos colores lo cual indica que está conformado por procesos dinámicos y alegres para la realización de la asesoría de tareas.
- c) Debajo del libro se encuentran las palabras asesorías y tareas lo cual indica que esa es la misión por la cual se ha creado la empresa, en otras palabras esto se traduce como que a través del proceso de asesoría se le brindará el acompañamiento que el niño de primaria necesita para la realización de sus tareas ya que en su hogar no se encuentra la persona indicada para desarrollar esta labor.
- d) En la base del logo se encuentra un letrero en color rojo, donde se informa sobre la dirección, el barrio y el municipio donde funcionará la empresa.
- e) Por último podemos observar que todo el logo se encuentra enmarcado dentro de un cuadro de borde verde, eso nos indica que la empresa tiene una estructura sólida administrativamente que le va a propiciar un excelente nivel de competencia. Y a su vez el cuadro se encuentra sobre un fondo blanco lo que significa que la empresa se maneja administrativa y operativamente con procesos transparentes, definidos y éticos.

2.9.3 Slogan. Es la frase que utilizará la empresa para expresar el pensamiento que servirá de guía para la conducta de los clientes. Con esta frase se pretende invitar a los padres de familia a que lleven a sus hijos al Centro Integral de Servicios de

Asesorías en donde las tareas que les colocan en el colegio las verán como aquellas amigas que les van a ayudar a encontrar el conocimiento.

El lema se elaboró y redactó utilizando palabras claras, sencillas, de fácil comprensión y lectura, como se lee a continuación.

EN EL CENTRO INTEGRAL DE SERVICIOS DE ASESORÍAS... LAS TAREAS SERÁN TUS AMIGAS PORQUE TE AYUDARAN A ENCONTRAR TU CONOCIMIENTO

2.9.4 Análisis de medios. Con el objeto de seleccionar los medios publicitarios adecuados, para la nueva empresa, se debe determinar el alcance, la frecuencia y el impacto que se pretende lograr para favorecer la selección de la empresa.

- *Alcance.* Se pretende llegar a la población del municipio de Floridablanca específicamente a la comuna 7.
- *Frecuencia.* Se desea que la población quede expuesta al mensaje durante dos exposiciones diarias, especialmente los fines de semana y en época de actividad académica.
- *Impacto.* Se busca un impacto normal de comunicación, sin llegar a saturar, que le permita al cliente recordar fácilmente el mensaje.

2.9.5 Selección de medios. Cada medio ofrece ventajas pero también tiene sus limitaciones; por lo tanto se deben examinar las siguientes características para definir los medios más adecuados para la empresa.

- *Hábitos de la audiencia meta.* Buscar el medio más eficaz para llegarle a los padres de familia que tienen hijos con menos de 11 años.
- *Servicio y/o producto.* Cada tipo de medio publicitario tiene su propio potencial de demostración, visualización, explicación, credibilidad y colorido.

- *Mensaje.* Un mensaje que anuncie una gran empresa deberá ser publicado en un medio ágil y de rápida difusión.
- *Costo.* Hay medios costosos y económicos para la publicidad de mensajes, se debe escoger el más adecuado dependiendo del recurso financiero.

Considerando lo anterior se seleccionan los siguientes medios de publicidad y promoción para dar a conocer el servicio de asesoría de tareas para los niños de primaria que residen en la comuna 7 del municipio de Floridablanca a ofrecer por la nueva empresa: pendones, portafolio de servicios, Internet página web y redes sociales.

- **Publicidad al aire libre.** Es un medio flexible y de bajo costo. Llega a un mercado amplio y diversificado por lo general se limita a la publicidad de producción de consumo normal. El uso carteles, pendones, pancartas, vallas, afiches e instrumentos electrónicos son los más populares.
- **Publicidad impresa.** Es el medio impreso más tradicional, es muy favorable para cualquier tipo de empresas de servicios Su costo es relativo y la conforman tarjetas de presentación, volantes demás tipo de papelería que pueda contener información del servicio, ubicación y teléfono.
- **Portafolio de productos.** Es un medio impreso muy favorable para empresas de servicios y de múltiples productos, su costo es relativo dependiendo de la calidad de impresión y tamaño deseado.
- **Internet.** Es la publicidad en un medio de comunicación masivo a nivel mundial, el uso de una página WEB es fundamental para los alcances que se quiere con el negocio, es relativamente costoso pero muy funcional ya que permite una interacción y comunicación directa con el cliente sin necesidad de estar físicamente presentes.

- **Redes sociales.** Son sitios de internet que permiten a las personas conectarse con sus amigos e incluso realizar nuevas amistades, de manera virtual, establecer negocios y tomar información sobre ellos.

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

2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción. Todo tipo de publicidad y promoción que se vaya a implementar se debe costear para su financiación.

2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento. Se estima un presupuesto para difundir y promocionar el servicio desde una semana antes al día del lanzamiento.

Cuadro. 22. Presupuesto publicidad de lanzamiento.

Concepto	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Tarjeta presentación	1.000	\$ 80	\$ 80.000
Portafolio de servicios	200	\$ 5.000	\$ 1.000.000
Pendones tipo araña	6	\$ 80.000	\$ 480.000
Volantes	1.000	\$ 250	\$ 250.000
Total			\$ 1.810.000

Fuente: La Litografía Productos Impresos.

2.9.7.2 Presupuesto de operación. Esta publicidad se estima para ser difundida durante el primer año de operaciones de la nueva empresa

Cuadro 23. Presupuesto publicidad de operación.

Concepto	Cantidad	Valor Unidad	Valor Mes	Valor Año
Portafolio productos	300	\$5.000	\$ 125.000	\$ 1.500.000
Volantes	4.000	\$250	\$ 83.333,34	\$ 1.000.000
Tarjeta presentación	2.000	\$ 80	\$ 13.333,33	\$ 160.000
Redes Sociales	2	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Página Web	1	\$ 945.000	\$ 78.750	\$ 945.000
Total			\$300.417	\$3.605.000

Fuente: La Litografía Productos Impresos.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto es necesario conocer los diferentes factores que lo componen, es decir, se debe analizar la dimensión del mercado, la capacidad financiera que se posee y la capacidad administrativa entre otros; para que cuando se tenga una claridad sobre los factores se pueda determinar el tamaño real del proyecto.

Como objetivo principal para el presente estudio técnico se tiene determinar la ubicación, el tamaño, los recursos, la tecnología, las instalaciones y los procesos requeridos para la puesta en marcha de la nueva empresa de servicios de asesorías de tareas para niños de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. El tamaño del proyecto va a estar definido por la cantidad de servicios a ofertar sobre la de asesoría de tareas de primaria (cada servicio se estima en tiempo de 60 minutos) que se puedan prestar tantas veces como lo desee el usuario y en los días que se requiera a la semana.

Ahora vale la pena aclarar lo siguiente; durante la prestación del servicio por primera vez, el proceso tendrá inicialmente un diagnóstico, para el cual se estima un tiempo de duración promedio de 30 minutos y posteriormente los sesenta minutos de la primera asesoría convenida.

Para la descripción del tamaño del proyecto se tomara en cuenta el estudio de mercados en lo referente a la obtención y proyección de la demanda del servicio y la capacidad para prestar el servicio por parte de la empresa.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto. Se analizarán factores tales como: el tamaño del proyecto y la demanda, los suministros e insumos, la tecnología y equipos, la localización, los recursos y la financiación; como se observa a continuación:

- **El tamaño del proyecto y la demanda.** Permite cuantificar cual es realmente la necesidad del mercado y condiciona el tamaño del proyecto teniendo en cuenta los resultados obtenidos del estudio de mercados, hasta un máximo de demanda de 6.930 horas de asesoría por semana, correspondiendo por familia un estimado de 9,87 horas semanales de asesoría; lo anterior permite observar que existe buena demanda en el sector lo cual no condiciona el buen resultado y éxito de la nueva empresa.
- **El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.** Para la adquisición de los materiales e insumos escolares como lo son las libretas de apuntes cuadernos, cartulinas, fotocopias, lápices, lapiceros, resaltadores, borradores y demás artículos necesarios en la prestación adecuada del servicio de asesoría; no habrá ningún problema para su consecución ya que se cuenta con un muy buen número de comercializadoras (papelerías) de esta clase de insumos donde además ofrecen el servicio a domicilio sin costo adicional por lo tanto no limitan en ningún momento la prestación del servicio ni el desarrollo del proyecto.
- **Tamaño del proyecto, tecnología y equipos.** En cuanto a la tecnología requerida como ayuda audiovisual y en la implementación de nuevos métodos de estudio, tales como Tablet, memoria USB y PC requeridos en la prestación del servicio de asesoría de tereas en la comuna 7 del municipio de Floridablanca, se puede decir que la adquisición en el mercado no es difícil ya que se cuenta con muy buenos oferentes, con buenas propuestas de financiación comercial y buenos años de garantía apoyados con marcas internacionales de gran reconocimiento y trayectoria mundial, al igual que el mantenimiento, se encuentran en la ciudad capital del área metropolitana un

muy buen portafolio de comercializadores de esta tecnología y servicios de mantenimiento. Por lo tanto, se puede indicar que para la prestación del servicio de asesoría de tareas no se presenta ningún contratiempo en lo que respecta a tecnología, equipos y mantenimiento.

- **Tamaño del proyecto y recurso humano.** En la prestación del servicio la empresa se apoyará en el trabajo técnico, calificado y profesional de una coordinadora administrativa (rectora), una Auxiliar en pedagogía, una psicóloga, una terapeuta, un docente profesional en educación infantil, una nutricionista y un personal de servicios generales. En la ciudad de Bucaramanga se cuenta con empresas que seleccionaran debidamente el personal requerido bajo las especificaciones que sean necesarias, y además si se requiere de empresas que aporten el personal de servicios generales también las hay y muy prestigiosas y reconocidas, también se encarga si el cliente lo desea de administrarle la nómina por lo tanto se puede decir que para el tamaño de la nueva empresa no habrá contratiempos en lo referente con el capital humano.
- **Tamaño del proyecto y localización.** Buscando la optimización de los recursos y la adecuada prestación del servicio las autoras de la investigación pretenden ubicar la empresa en una casa ubicada en el barrio Ciudad Valencia en la comuna 7 del municipio de Floridablanca. Por lo tanto este factor no se presenta como una limitante para el desarrollo del proyecto, pues en el sector de la Comuna 7 y en el barrio Ciudad Valencia existen muy buenas locaciones que resultan apropiadas para el funcionamiento de la empresa.
- **Tamaño del proyecto y financiación.** La inversión para la ubicación del Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca, que se requiere invertir para la compra y dotación de los muebles y enseres, equipos e insumos necesarios para su adecuado funcionamiento no son limitante para su ejecución, ya que la financiación requerida será aportada en partes iguales por las socias del proyecto, con recursos provenientes de préstamos bancarios y ahorros personales. Para asegurar la financiación de futuras expansiones, se ha tomado

la decisión, por parte de las autoras del proyecto, de no proyectar nuevas sucursales durante los primeros cinco años, hasta tanto no se cumpla con las proyecciones financieras iniciales, que podrían dar origen a una nueva sede o proyecto educativo

3.1.3 Capacidad del proyecto. La capacidad expresa la cantidad de servicios a realizar teniendo en cuenta las locaciones y la disponibilidad con relación a la unidad de tiempo en funcionamiento, que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trata. El tamaño del proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

Por lo tanto la capacidad del proyecto Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca, se analizara con base al número de asesorías que en promedio puede realizar un docente en una jornada laboral normal, teniendo en cuenta que cada asesoría tendrá una duración de 1 hora (60 minutos).

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Es la capacidad ideal de la empresa trabajando con una eficiencia del 100% donde no existen contratiempos de ninguna índole que afecten el tiempo básico, obteniéndose así el máximo rendimiento de la empresa; el cual debe corresponder con el volumen o cantidad de servicios que se pueden prestar dependiendo de la funcionalidad de las instalaciones, para este caso particular serán 24 horas por jornada para cubrir con tres asesores pedagógicos.

La empresa, para obtener la capacidad diseñada, considera los siguientes aspectos:

- Tiempo de servicio por cada unidad de asesoría = 1 hora o 60 minutos
- Total tiempo para asesoría por día de trabajo = 24 horas/día.
- Total tiempo para asesoría por mes de trabajo = 30 días.

- Total tiempo por año de trabajo 12 meses = 360 días/año.
- Porcentaje de eficiencia del servicio = 100%
- Cantidad de asesores = 3 docentes especialistas en asesoría pedagógica y/o tutoría virtual.
- Las locaciones deben contar con mínimo tres espacios pedagógicos para desarrollar asesorías individuales de 1 hora.

Ahora, bajo los aspectos definidos anteriormente se elabora el siguiente cuadro donde se define la capacidad total diseñada para el centro de asesorías.

Cuadro 24. Capacidad Total Diseñada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca

Tiempo x asesoría	Horas/día x asesoría	Días/mes x asesoría	Días/año x asesoría	Asesoría x docente	Eficiencia 100%	C. diseñada 3 asesores
1 hora	24	30	360	8.640	8.640	25.920

En el cuadro anterior se observa el total de 25.920 asesorías de tareas/año, como la capacidad total diseñada.

3.1.3.2 Capacidad instalada. La capacidad instalada corresponde a la capacidad disponible de acuerdo al tiempo reglamentado por la empresa, que en este caso particular comprende una jornada laboral de 12 horas diarias (de 8 am a 8 pm), para cubrir con tres asesores pedagógicos.

La empresa, para obtener la capacidad instalada, considera los siguientes aspectos:

- Tiempo de servicio por cada unidad de asesoría = 1 hora o 60 minutos
- Total tiempo para asesoría por día de trabajo = 12 horas/día.
- Total tiempo para asesoría por mes de trabajo = 30 días.
- Total tiempo por año de trabajo 11 meses (1 mes de descanso)= 330 días/año.
- Porcentaje de eficiencia del servicio = 100%

- Cantidad de asesores = 3 docentes especialistas en asesoría pedagógica y/o tutoría virtual.
- Las locaciones deben contar como mínimo con tres espacios pedagógicos para desarrollar asesorías individuales de 1 hora.

Ahora, bajo los aspectos definidos anteriormente se elabora el siguiente cuadro donde se define la capacidad instalada para el centro de asesorías.

Cuadro 25. Capacidad Instalada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca

Tiempo x asesoría	Horas/día x asesoría	Días/mes x asesoría	Días/año x asesoría	Asesoría x docente	Eficiencia 100%	C. instalada 3 asesores
1 hora	12	30	330	3.960	3.960	11.880

En el cuadro anterior se observa el total de 11.880 asesorías de tareas/año, como la capacidad instalada.

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Se define como la utilización real de la capacidad instalada en los diferentes periodos de operación, y teniendo en cuenta que la capacidad instalada total o nivel normal de operación para esta clase de servicios es tener una capacidad de uso operativo de acuerdo a las instalaciones; por lo tanto se considera la capacidad utilizar como la fracción de la capacidad instalada que se le dará en uso para las actividades normales de la empresa a medida que evoluciona la productividad anual. Que para este caso en particular se toma un porcentaje de uso del 80% de la capacidad instalada.

La empresa, para obtener la capacidad utilizada, considera los siguientes aspectos:

- Tiempo de servicio por cada unidad de asesoría = 1 hora o 60 minutos
- Total tiempo para asesoría por día de trabajo = 12 horas/día.
- Total tiempo para asesoría por mes de trabajo = 30 días.

- Total tiempo por año de trabajo 11 meses (1 mes de descanso) = 330 días/año.
- Porcentaje de eficiencia del servicio = 80% (falta continuidad en el proceso de solicitud de asesoría).
- Cantidad de asesores = 3 docentes especialistas en asesoría pedagógica y/o tutoría virtual.
- Las locaciones deben contar como mínimo con tres espacios pedagógicos para desarrollar asesorías individuales de 1 hora.

Ahora, bajo los aspectos definidos anteriormente se elabora el siguiente cuadro donde se define la capacidad utilizada para el centro de asesorías.

Cuadro 26. Capacidad utilizada para el servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca

Tiempo x asesoría	Horas/día x asesoría	Días/mes x asesoría	Días/año x asesoría	Asesoría x docente	Eficiencia 80%	C. Utilizada 3 asesores
1 hora	12	30	330	3.960	3.168	9.504

En el cuadro anterior se observa el total de 9.504 asesorías de tareas/año, como la capacidad utilizada.

Ahora para el cálculo de la capacidad proyectada se establecen que las asesorías de tareas se incrementan año a año a partir del 2º año en un 5%, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 27. Capacidad proyectada

Año	1	2	3	4	5
Incremento		5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
No. servicios	9.504	9.979	10.478	11.002	11.552

En esta tabla se puede apreciar claramente el desarrollo del programa con tres asesores pedagógicos incluso hasta después del quinto año. Pese a que se puede realizar las labores con dos asesores, se decide trabajar con tres asesores, para

cumplir con eventualidades en el desarrollo de las operaciones, como incapacidades, programaciones especiales y otras que se suelen presentar, de tal manera que se responda con calidad y eficiencia al usuario sin generar contratiempos en el cumplimiento del servicio contratado.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro localización. El Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria estará ubicado en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander; región ubicada al nororiente del territorio nacional y se encuentra distante en 384 km de la ciudad capital del país, Santa Fe de Bogotá.

El municipio de Floridablanca, cuenta con un plan de normas de ordenamiento territorial (POT), el cual divide la ciudad en comunas, y cada comuna está conformada por barrios. El municipio tiene el 98,27%³⁴ de sus vías pavimentadas y hace parte del sistema integral de transporte masivo que interconecta los 4 municipios que conforman el área metropolitana de Bucaramanga con todos los barrios de la ciudad, permitiendo el fácil desplazamiento por el área de la ciudad pese a algunas dificultades de movilización vehicular.

Cuadro 28. Distribución de barrios en Floridablanca por comunas

COMUNA	NUMERO DE BARRIOS
COMUNA 1	46
COMUNA 2	52
COMUNA 3	3
COMUNA 4	50
COMUNA 5	46
COMUNA 6	12
COMUNA 7	17
COMUNA 8	24
TOTAL	250

Fuente: Alcaldía Municipal de Floridablanca, Departamento de Santander, Secretaria de Educación.

³⁴ Floridablanca, Alcaldía [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.floridablanca.gov.co/Paginas/default.aspx>

3.2.2 Micro localización. Para que el Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, quien por obvias razones del servicio prestar debe ubicarse globalmente en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander; cumpla con sus objetivos empresariales y propósitos administrativos se hará un análisis de las variables que pueden beneficiar o perjudicar el desarrollo productivo y competitivo de la empresa.

Se tienen tres posibles lugares que llenan las expectativas y cumplen con los requisitos de carácter general para el funcionamiento de la empresa:

- a) Lugar 1. Calle 29 No. 11 – 108, barrio Lagos 1.
- b) Lugar 2. Calle 22 No. 23 – 15, barrio Ciudad Valencia.
- c) Lugar 3. Calle 5 No. 13 – 97, barrio Villabel.

Para su selección se aplica el método de ponderación por factores el cual consiste en asignar a cada factor un valor en porcentaje, dependiendo de su importancia en la localización de la empresa; esto es de menor a mayor importancia; teniendo en cuenta que la suma de la ponderación del total de factores escogidos suma 100%.

Vale la pena aclarar lo referente al costo de los servicios públicos no se considera un factor preponderante, dado que la estratificación para los servicios públicos solo se da cuando los predios se utilizan como vivienda, en el caso de utilizarse como empresa, tendrán tarifa única comercial.

A continuación se señala el proceso de la ponderación de los factores y puntuación de los factores y grados.

- **Selección de factores y grados.** Se determinan los siguientes, considerando que son los de mayor incidencia al momento de tomar una decisión, así como también se asignan tres grados por cada factor.

F1 : Valor del arriendo

F2 : Consecución de materiales e insumos

F3 : Distancia con los clientes

F4 : Facilidad y economía en el transporte

- **Definición de Factores**

F1: Valor del arriendo. Se define este factor como el valor del dinero que se cancela mensualmente por el canón de arrendamiento del local.

F2: Consecución de materiales e insumos. Este factor consiste en la facilidad que por su ubicación se debe dar para la consecución de los materiales requeridos para la prestación del servicio de asesoría de tareas.

F3: Distancia con los clientes. Este factor será importante en la prestación del servicio en la medida que el lugar se encuentre cerca de los clientes, los posibles beneficiarios del servicio de asesoría de tareas de primaria.

F4: Facilidad y economía en el transporte. Con este factor se hace referencia a la inmediatez de la prestación del servicio y también el arribo de usuarios, clientes, proveedores y demás personal involucrado con la empresa.

Cuadro 29. Ponderación y Puntuación de Factores

FACTOR	PUNTOS	PONDERACIÓN %	PUNTAJE MAXIMO
F1	1000	25	250
F2	1000	25	250
F3	1000	25	250
F4	1000	25	250

- **División de factores en grados y puntuación.** Cada factor se define en un determinado número de grados de acuerdo a la intensidad que se detecte dentro de éste. Cada grado se define con base en el nivel que representa definiendo el puntaje máximo y será cero el mínimo, los grados intermedios se puntuarán con proyecciones aritméticas.

Cuadro 30. División de Factores en Grados y Puntuación

FACTOR	GRADO	PUNTAJE
1	G1. Arriendo muy costoso	0
	G2. Arriendo con precio alto	150
	G3. Arriendo con precio justo	250
2	G1. Muy cerca a los proveedores	250
	G2. Regular distancia a los proveedores	150
	G3. Muy lejos de los proveedores	0
3	G1. Muy cerca de los clientes	250
	G2. Regular distancia de los clientes	150
	G3. Muy lejos de los clientes	0
4	G1. Bajo costo de transporte	250
	G2. Regular costo de transporte	150
	G3. Alto costo de transporte	0

Teniendo en cuenta la división de factores en grados, se define el puntaje por sectores como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 31. Micro Localización Ponderada

FACTOR	Lagos 1		Ciudad Valencia		Villabel	
	GRADOS	PUNTOS	GRADOS	PUNTOS	GRADOS	PUNTOS
1	2	150	3	250	2	150
2	2	150	2	150	2	150
3	1	250	1	250	2	150
4	1	250	1	250	1	250
TOTAL		800		900		700

Observando el cuadro anterior se puede decir que el lugar más opcionado para la microlocalización del Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, es el que ha obtenido el mayor puntaje de los tres analizados, que en este caso corresponde a la calle 22 No. 23 – 15, barrio Ciudad Valencia; el barrio pertenece a la Comuna 7 del municipio de Floridablanca, fue fundado el 4 de septiembre del año de 1.971 y creado por el Instituto de Crédito Territorial., se inició con 550 casas y actualmente tiene 990 viviendas, cuenta con 3.718 habitantes.³⁵

La casa de la figura 2, se ha seleccionado por el método, de ponderación por factores y grados; es una casa que se encuentra ubicada en el barrio Ciudad Valencia, tiene un área de 90 mts² en cada piso, cuenta con 2 pisos y e cada uno hay 3 habitaciones, el canon e arriendo esta por \$620.000 y los servicios en total están por \$400.000.

Figura 4. Lugar seleccionado en la micro localizacion



³⁵ RUÍZ, Luisa Fernanda. Barrios de Floridablanca Ciudad Valencia [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/historico/38078-los-barrios-de-floridablanca-con-mas-numero-de-habitantes>

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del servicio. El servicio que se va a prestar en el Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander; presenta la siguiente ficha técnica para un servicio que se va a realizar de manera personalizado y basado en métodos de estudio con innovación y calidad, para el asesoramiento de las tareas escolares que usualmente los colegios le dejan a los estudiantes para que las realicen en casa y refuercen su conocimiento. Eso está muy bien siempre y cuando el niño tenga en casa a una persona que le dedique el tiempo necesario a su hijo para que aprenda, comprenda y desarrolle esta actividad, porque de no ser así lo único que se está logrando es un mal momento por parte de los padres quienes no cuentan, en su gran mayoría con el conocimiento, la paciencia y el tiempo requerido para ello.

A continuación se presenta la ficha técnica para el servicio de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca.

Cuadro 32. Ficha técnica del servicio Asesorías de Tareas de primaria

Nombre de la Empresa	“Habilidades del Saber asesorías SAS”
Servicio	Asesoría y acompañamiento pedagógico y académico a estudiantes entre 8 y 11 años de edad que vivan en la comuna 7 de Municipio de Floridablanca y además cursen asignaturas de primaria.
Jornada del servicio	De 8:00 a.m. a 8:00 p.m.
Duración del servicio	Asesoría personalizada de 1 hora por sección.
Valores agregados al servicio	Material didáctico Ayudas audiovisuales Página web de consulta Atención personalizada Servicio de nutricionista, terapeuta y psicólogo. Horarios diarios incluidos domingos y/o festivos

Prestador del servicio	Personal profesional especializado en Pedagogía con conocimientos en educación primaria y experiencia comprobada.
Domicilio de la empresa	Calle 22 No. 23 – 15, barrio Ciudad Valencia, Florida

3.3.2 Descripción técnica del proceso. En la prestación del servicio de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca es necesario describir técnicamente el proceso de inscripción y el proceso de asesoría de tareas.

- **El proceso de Inscripción:** Por medio de este proceso se hace la inscripción a los niños que van a comenzar a recibir los servicios de Asesorías de Tareas.

Este proceso se puede describir de la siguiente forma con base a actividades sencillas y prácticas:

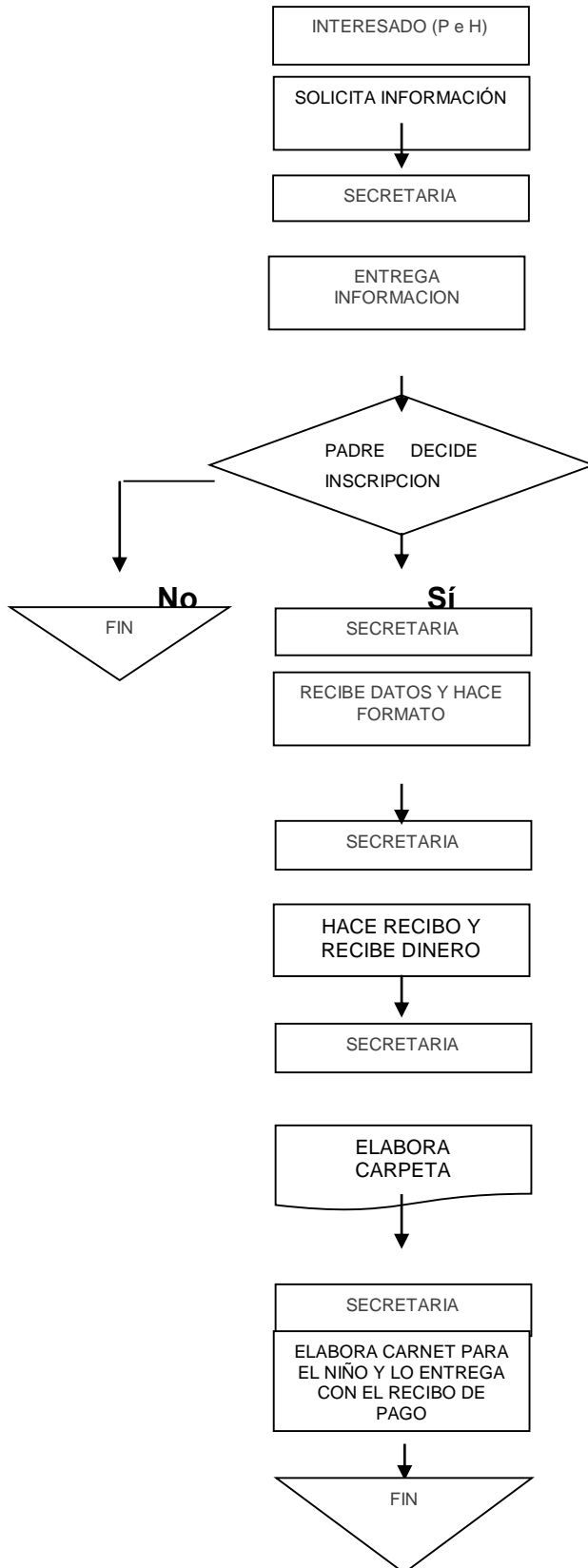
- a) El cliente, que es el padre de familia o la persona encargada del niño es decir el acudiente, se presenta en la empresa y solicita información en la recepción.
- b) La secretaria le da el mensaje de bienvenida, y le entrega la información que él le solicita.
- c) El padre analiza la información que ha recibido y decide si inscribe al hijo o después lo hará, pues no trajo el dinero o por el contrario manifiesta que a quedado inconforme con la información solicitada y que no va a inscribir al niño.
- d) Si el padre desea iniciar el proceso de inscripción, se le reciben datos y se llena el formato de inscripción.
- e) La secretaria elabora el recibo para que el padre cancele el valor de la inscripción.
- f) El padre revisa y analiza el recibo, y si está de acuerdo cancela el valor del recibo a la secretaria. De lo contrario, el pide explicación a la secretaria sobre el valor cobrado.

- g) Con el recibo de pago cancelado, la secretaria, procede a elaborar la carpeta de inscripción; en la que incluye el formato de inscripción, la fotocopia del registro civil, el certificado escolar donde se menciona el curso que actualmente cursa el estudiante, el certificado médico donde se indique que no padece ninguna enfermedad o comportamiento que le impida vivir en comunidad y fotocopia del carnet de la EPS actualizado.
 - h) La secretaria le elabora y le imprime el carnet de la empresa al niño.
 - i) La secretaria le entrega el carnet del niño al padre.
 - j) Se le entrega el recibo de pago y el portafolio de servicios de la empresa al padre, por parte de la secretaria.
 - k) La secretaria despide al padre de familia amablemente y lo invita a que venga cuando él desea, ya que para eso está la empresa para atenderlo y ayudarlo con cualquier preocupación o problema académico del hijo.
- **El proceso de Asesorías de Tareas:** Después de realizar la inscripción, el niño queda habilitado para comenzar a recibir la asesoría de tarea correspondiente. A continuación se describe técnicamente este proceso.
- a) El padre de familia o el transporte lleva el niño a la empresa.
 - b) El asesor recibe al niño a la hora de entrada correspondiente a cada jornada de asesoría de tareas.
 - c) El asesor traslada al niño al lugar de trabajo para la realización de tareas, pero inicialmente el asesor indaga al niño para conocer el tema de la tarea que tiene que realizar el niño, con esa información procede a acondicionar el área de trabajo, con Pc, Tablet, libros, materiales de manualidades, videos, etc., que van a necesitar para realizar la tarea.
 - d) El Asesor inicia la asesoría, comunicándole al niño lo siguiente: el propósito del tema a asesorar, le indica las reglas, instrucciones y normas propias de la tutoría.
 - e) El asesor de tareas le dirige y acompaña al niño en el desarrollo de la tarea.

- f) Al culminar la asesoría el asesor retroalimenta al niño sobre lo aprendido con la tarea y a su vez le indaga por si le ha quedado alguna duda.
- g) Al terminar, el asesor hace el registro de las actividades realizadas durante la asesoría de la tarea.

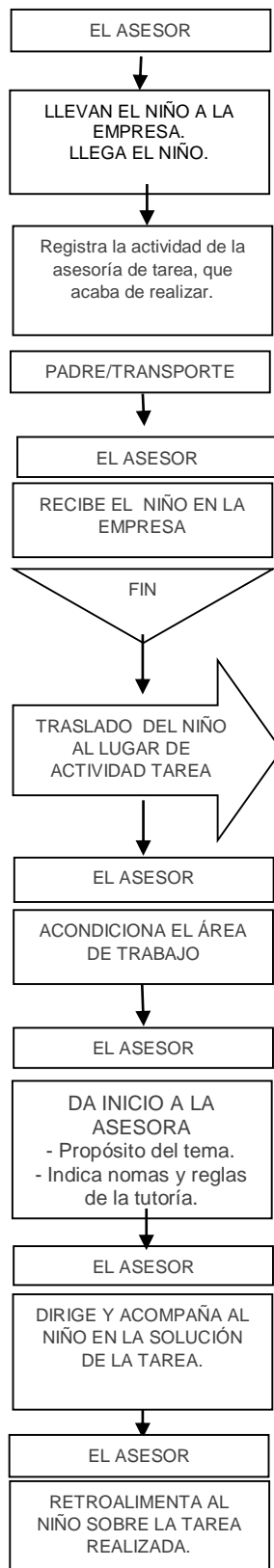
3.3.3 Diagramación técnica del proceso. A continuación se presenta el diagrama en el cual se identifica y se enuncia el objeto de cada actividad indicada en el gráfico, tanto en el proceso de inscripción como en la asesoría de tareas.

Figura 5. Diagrama para el proceso de Inscripción



1. El cliente (los padres de los niños) se presenta en la empresa y solicita información.
2. La secretaria entrega información.
3. El padre decide.
4. Si desea, se le reciben datos y se llena el formato de inscripción.
5. Se elabora recibo para que el padre cancele su valor.
6. El padre cancela el valor a la secretaria.
7. Se elabora carpeta; formato de inscripción, registro civil, certificado médico, carnet EPS.
8. Se elabora el carnet de la empresa para el niño.
9. Se entrega carnet al padre.
10. Se entrega el recibo de pago y folleto de la empresa al padre.

Figura 6. Diagrama para el proceso de asesoría de tareas



1. El padre de familia o el transporte lleva el niño a la empresa.
2. El asesor recibe al niño a la hora de entrada correspondiente a cada jornada de asesoría de tareas.
3. El asesor traslada al niño al lugar de actividad para la realización de la tarea.
4. Seguidamente el asesor indaga al niño para conocer el tema de la tarea que tiene que realizar el niño y procede a acondicionar el área de trabajo (Pc, Tablet, libros, materiales de manualidades, videos, etc., para realizar la tarea.
5. El Asesor inicia la Asesoría teniendo en cuenta los siguientes parámetros.
 - Propósito del tema a asesorar.
 - Se indican las reglas, instrucciones y normas propias de la tutoría.
6. Dirige y acompaña al niño en el desarrollo de la tarea.
7. Se hace una retroalimentación con el niño sobre lo aprendido con la tarea.
8. Al terminar se hace registro de la Asesoría de la tarea.

3.3.4 Control de calidad. Para el seguimiento y control de los procesos en la prestación del servicio en el Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander; la coordinación administrativa estará pendiente y supervisando continuamente la actividad y la forma de realizarla por parte de los docentes y demás personal involucrado en el proceso; en caso de encontrarse alguna anomalía se hará el respectivo llamado de atención al involucrado para que corrija cualquier falla o problema que presente.

En las instalaciones de la empresa, ya sea en la oficina de la Coordinación Administrativa o en la Secretaría, se escucharán todas las sugerencias y reclamos, ya sean de los niños, padres de familia, docentes y de la comunidad en general, con el fin de darle solución a cualquier situación que trate de entorpecer el buen funcionamiento de la empresa, o también para escuchar sugerencias que sirvan para mejorar el funcionamiento del Centro Integral de Asesorías de Tareas.

Se contará también con el registro de cada asesoría de tarea en el cual se dejará constancia y a su vez permitirá realizar seguimiento sobre el tipo de asesoría realizada, asignatura, nombre de quien la realiza, eventualidades sucedidas, niño participante, lugar o escenario usado para la asesoría, elementos utilizados en la asesoría, hora de inicio, hora de terminación, fecha de realización de la asesoría y demás detalles importantes que merezcan su registro.

3.3.5 Recursos. Los recursos requeridos para el desarrollo e implementación del Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca, corresponden al recurso humano necesario para la marcha de la unidad empresarial y a los recursos físicos representados en activos requeridos para el desarrollo de la actividad de la empresa.

3.3.5.1 Recurso humano. Para el funcionamiento del Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la parte de dirección, administración y operación se necesita la siguiente planta de personal:

Cuadro 33. Recurso humano requerido

Cargo	Cantidad		Tipo de Contrato	Tiempo laboral
Coordinador Administrativa	1		Contrato fijo	Tiempo completo
Auxiliar en Pedagogía	1		OPS	Medio Tiempo
Psicólogo	1		OPS	Medio Tiempo
Terapeuta	1		OPS	Medio Tiempo
Nutricionista	1		OPS	Medio Tiempo
Asesor Docente	3		Contrato fijo	Tiempo completo
Secretaria Auxiliar Contable	1		Contrato fijo	Tiempo completo
Contador	1		OPS	Medio Tiempo
Servicios Generales	1		OPS ³⁶	Medio Tiempo
Total	11			

3.3.5.2 Recurso físico. Se requieren los siguientes recursos físicos para la prestación del servicio:

Cuadro 34. Equipo de operación

CONCEPTO	CANTIDAD
Computador de escritorio	3
Celular	3
Impresora Multifuncional	1
Tablet	3
Calculadora	3
Video Beam	3
Televisor de 32"	3
Extintor ABC	3
Ventilador	4

³⁶ ZULUAGA, Fernando ¿Qué es la OPS? Orden de Prestación de Servicios. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-491976>. Consultado el día 25 de Noviembre de .2017

Cuadro 35. Muebles y enseres de operación

CONCEPTO	CANTIDAD
Escritorio asesores docentes tutoría	3
Escritorio psicólogo, terapeuta, nutricionista y contador	4
Silla rodante	7
Silla auxiliar Rimax	7
Tablero en acrílico	4
Papelógrafo	2
Silla Universitaria en Tubo y Lamina	6
Archivador en madera mdf	7
Papelera metálica para oficina	7
Lencería para baño	2
Cuadros	3

Cuadro 36. Equipo de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Computador de escritorio	1
Celular	2
Impresora Multifuncional	1
Teléfono fijo	2
Calculadora	2
Ventilador	3
Extintor ABC	2

Cuadro 37. Muebles y enseres de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Escritorio tipo gerente	2
Escritorio tipo secretaria	1
Silla rodante	3
Silla auxiliar Rimax	6
Archivador	2
Papelera metálica para oficina	3
Lencería para baño	2
Cuadros	3
Botiquín en acrílico	1

3.3.5.3 Recursos de insumos. La empresa requiere de insumos para el desarrollo de la actividad de servicio de asesorías de tareas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca, y como se ha mencionado y se analizó en la capacidad a utilizar, ver cuadro 26, se dispone de un tiempo laboral de 11 meses para el año por lo tanto se deben comprar insumos para el consumo de 11 meses del año.

Cuadro 38. Insumos

CONCEPTO	CANTIDAD MES	CANTIDAD AÑO (11 meses x año)
Cartulina (12 un. x pqt.)	15	165
Cartón paja escolar (12 un. x pqt.)	15	165
Resma papel bond carta (500 hojas)	1	11
Marcador grueso (10 un. x pqt.)	0,5	6
Marcador delgado (10 un. x pqt.)	0,5	6
Resaltador grueso (10 un. x pqt.)	0,5	6
Expo grafos (10 un. x pqt.)	1	11
Borrador expo grafo	1	8
Tijeras escolares	0,55	6
Regla 30 cm, en acero inoxidable	0,55	6
Maletín para profesor con dotación	0,273	3
Texto escolar (3 textos x asignatura)	2,728	30
Grapadoras	0,273	3
Carpetas	3	33
Libretas de apuntes (80 hojas)	0,55	6
Kit útiles escolares (saca ganchos, pegante, cinta, saca punta, borrador, colores, lápiz negro y rojo, etc.)	0,55	6

3.3.5.4 Análisis de Proveedores. Para realizar las compras de todos los recursos necesarios para dotar la nueva empresa y poder de esta forma prestar el Servicio de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca; se han analizado y seleccionado los proveedores que por su trayectoria, responsabilidad, precios, calidad de productos, buen trato y comportamiento hacia el cliente, así lo meritan como por ejemplo:

- **Proveedores de muebles y enseres.**

MUDESA, Calle 35 N° 21- 47, Bucaramanga. Fabrican de Muebles de Oficina

OFIALUM, Calle 105 N° 6 – 22 Barrio el Rocío, Bucaramanga. Fábrica de Muebles de Oficina y Divisiones de Oficina

COMPUMUEBLES, Carrera 33 N° 55 – 60, Bucaramanga. Fabrican de Muebles de Oficina.

- **Proveedores de equipos de cómputo**

AMERICAN COMPUTER, Carrera 34 N° 48 – 97, Bucaramanga. Distribuidor mayorista de equipos de cómputo – Importador directo.

MULTITINTAS, Carrera 33 N° 48 – 95 Piso 2, Bucaramanga. Distribuidor de equipos de cómputo – No es importador directo.

- **Proveedores de papelería e insumos escolares**

El Bodegón Papelero, Calle 35 N° 13 – 43, Bucaramanga. Distribuidor mayorista de papelería.

La Gran Cacharrería, Carrera 26 N° 51A – 15, Bucaramanga. Distribuidor mayorista de otros productos.

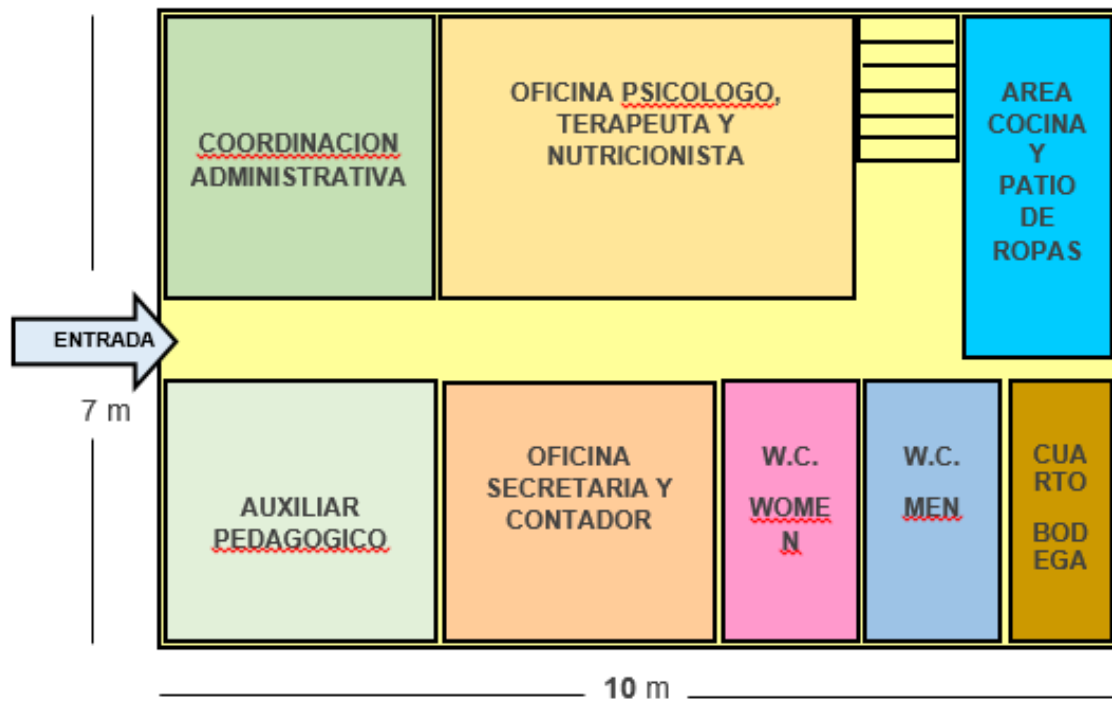
3.3.6. Distribución de planta. La planta física que se ha seleccionado para la empresa cuenta con dos pisos que se van a distribuir así:

- **Primer piso.** Área Total 90 mts², área de uso 70 mts².

- | | |
|--|---------------------|
| a) Oficina Coordinador Administrativo. | 9 mts ² |
| b) Oficina Auxiliar Pedagogía. | 9 mts ² |
| c) Oficina compartida: psicólogo, nutricionista y terapeuta. | 15 mts ² |
| d) Área de baños (sanitario y lavamanos). | 9 mts ² |
| e) Oficina Secretaria Auxiliar Contable y Contador. | 9 mts ² |
| f) Área de la escalera. | 2 mts ² |
| g) Área de pasillos y zonas comunes. | 6 mts ² |
| h) Área cocina y patio de ropas. | 8 mts ² |
| i) Cuarto de bodega. | 3 mts ² |

La planta física de cada piso se observa en las siguientes figuras.

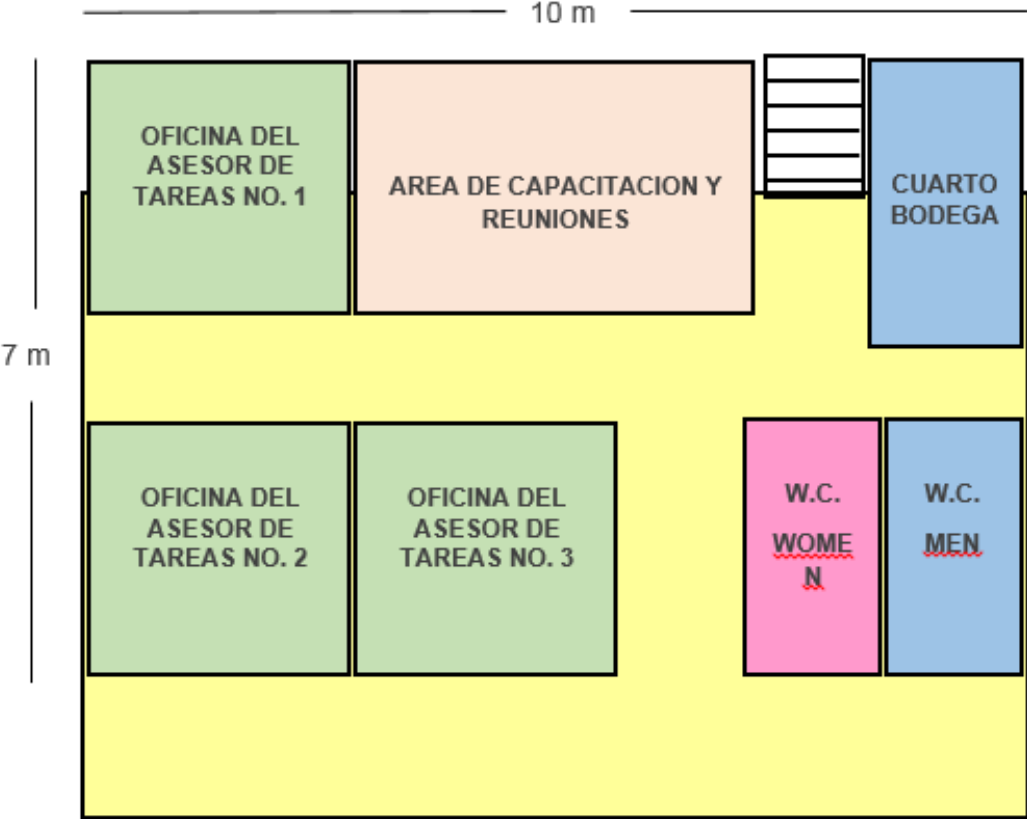
Figura 7. Distribución planta física, primer piso



- Segundo piso. Área Total 70 mts², área de uso 70 mts².

- | | |
|---|---------------------|
| a) Oficina Asesor de Tareas No. 1. | 10 mts ² |
| b) Oficina Asesor de Tareas No. 2. | 10 mts ² |
| c) Oficina Asesor de Tareas No. 3. | 10 mts ² |
| d) Área de baños (sanitario y lavamanos). | 10 mts ² |
| e) Área de Capacitación y reuniones. | 15 mts ² |
| f) Área de la escalera. | 2 mts ² |
| g) Área de pasillos zonas comunes. | 7 mts ² |
| h) Cuarto de bodega. | 6 mts ² |

Figura 8. Distribución planta física, segundo piso



4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

El Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander, pretende constituirse como lo manda la constitución y la ley correspondiente que le permita como organización administrativa formal desarrollar su actividad de la mejor manera posible por lo tanto sus autoras pretende formalizarla como una Sociedad por Acciones Simplificada SAS que dentro de su labor social buscará fortalecer el desarrollo cognitivo y el aprendizaje escolar, contribuyendo al desarrollo académico de la comuna siete en el Municipio de Floridablanca, organización en la cual ellas como socias deberán responder solidariamente hasta con el monto de sus aportes en la sociedad.

La empresa se constituiría como una SAS (Sociedad por Acciones Simplificada), por las siguientes razones:³⁷

a) Las autoras de la investigación, o futuras empresarias pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

b) La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede

³⁷ FINANZAS PERSONALES. ¿Por qué vale la pena constituir una SAS? [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/por-que-vale-la-pena-constituir-una-sas/37888>

beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

c) Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

d) No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

e) El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

f) El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

g) Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.

h) Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.

i) Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. 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.

j) El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

Como se puede observar esta modalidad de empresas le permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto; por ejemplo, las SAS no necesitan revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas. Por lo tanto estas son las razones más importantes que han hecho pensar a las autoras de la investigación en constituirse como una SAS.

Ahora, a continuación se presenta el procedimiento a seguir para constituir la empresa como una SAS.

- **Razón Social de la Empresa.** 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. Los tres pasos son:³⁸

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el

³⁸ DE DOLORES, Luisa. Economía y derecho [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://barcarher.blogspot.com.co/2017/03/actividad-posterior-semana-7-23-de.html>

capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.

2. Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.

3. Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

- **Objetivo General y Carácter de la Empresa.** La sociedad tendrá por objeto, el desarrollo de la siguiente actividad: Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, que residen en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca.
- **Domicilio de la Empresa.** Será ubicada en la Calle 22 No. 23 – 15, en el barrio Ciudad Valencia del municipio de Floridablanca, Departamento de Santander.
- **Actividades Generales que se van a Desarrollar para el Cumplimiento del Objetivo.** Para la realización de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, se mantendrá una línea general desde el contacto inicial por parte del padre del niño, en donde el mismo verifica las condiciones, características y las expectativas que tiene el como padre a cargo de menor sobre la actividad que desarrollara la empresa con respecto a la asesoría de las tareas y al mejoramiento en el rendimiento académico del menor.

Acto seguido, se hace el procedimiento de la inscripción del niño en las instalaciones de la empresa. Por último, se coordina el día y la hora de dar inicio al proceso de la asesoría de tareas del niño.

- **Asociados, ya sean Personas Naturales o Jurídicas.** Las Asociadas son: MARISOL ALMEIDA PADILLA, y, MARIBEL GARCIA VILLAMIZAR.
- **Derechos y Deberes de los Asociados.** Los deberes se encuentran relacionados en el Artículo Décimo Tercero del Anexo Uno.

Entre los derechos están:

Los patrimoniales: También conocidos como los Derechos Económicos, pues esa es su esencia, el interés económico como es el reparto de utilidades cada que se ordene su distribución.

Los políticos: También llamados por algunos como los Derechos Administrativos, se puede decir que son los más importantes, pues estos definen al fin y al cabo no sólo el rumbo administrativo, sino la parte económica como la distribución de dividendos.

No importa el número de acciones o capital social que tenga, pues basta con tener 1 acción o el 0.0001% del capital social, que igual tiene por ese pequeño porcentaje, derecho a que **lo convoquen**, a voz y voto según dicho capital social.

Dicho poder, está entre otras, su facultad para Inspeccionar Libros de la sociedad, al igual que para intervenir personal o por medio de un apoderado o representante para todo lo concerniente al gobierno de la sociedad, esto es, a través de su participación en las **deliberaciones** como en las **decisiones** de la Asamblea General de Asociados, como mínimo una en el año, que al fin y al cabo es el Órgano

de mayor jerarquía. Asimismo y en caso de existir Junta Directiva (en las SAS es voluntario), a participar a través de elección, a tener la calidad de directivo y también a deliberar y decidir como tal.

Si la sociedad llega a cambiar de razón social, o de actividad o una fusión, etc., se mantienen unos derechos³⁹.

- **Órganos de Dirección y de Administración.** Inicialmente la estructura de la compañía puede ser pequeña y de alguna manera se pueda ver en la experiencia muy lineal, se tiene definida una jerarquía por la competencia y responsabilidad de los cargos. Con el objetivo de operar de una manera más eficiente y eficaz, se toma una especie de modelo empresarial sugerido por la Cámara de Comercio de Bucaramanga; este “modelo” define la importancia de algunas aéreas funcionales de la organización como la Gerencia General, pasando por las áreas Comercial, Administrativa y Técnica de asesoría de tareas de primaria.

En este sentido, se determina unos Objetivos Corporativos, que dibujan la estructura como:

- ✓ Una organización flexible pero con un nivel de mando claro.
- ✓ Una organización con unas Competencias Organizacionales, Funcionales y Específicas. La Coordinación Administrativa, marcará la dirección y los objetivos del Centro Integral, también, tendrá el control, la administración y la supervisión de todas las actividades. La Coordinación en Pedagogía tendrán a su cargo la ejecución de las actividades de Asesoría de Tareas en pro del cumplimiento Académico del objetivo de la empresa. Los docente, serán las encargados de

³⁹ ACTUALÍCESE. Derechos del Socio/Accionista [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://actualicese.com/actualidad/2009/11/12/cuales-son-los-derechos-y-obligaciones-de-socios-y-accionistas/>

toda la carga operativa y de servicio al cliente dentro de las actividades de cada Asesoría de Tarea⁴⁰.

- **Representación legal. ARTÍCULO DECIMO SEGUNDO GERENCIA** La representación legal de la sociedad y la gestión de los negocios sociales estarán a cargo de un GERENTE, a su vez la sociedad podrá nombrar un SUBGERENTE, quien reemplazará al gerente en sus ausencias temporales y absolutas contando con las mismas atribuciones que el gerente cuando éste entre a reemplazarlo.⁴¹
- **Mecanismos de control.** Es muy importante generar algunos mecanismos que logren controlar las actividades de la empresa en los aspectos administrativos y comerciales, que a su vez impactan en las cifras de forma considerable.

Vale la pena recordar lo siguiente en cuanto a la estructura administrativa de la Sociedad por Acciones Simplificada SAS; hay que decir que los únicos órganos obligatorios son la Asamblea de Accionistas y el Representante Legal. Si la sociedad está compuesta por un solo socio, este podrá desempeñar ambos cargos.

Sin embargo, La ley otorga plena libertad a los asociados para crear los órganos o mecanismos de control que consideren conveniente para el buen funcionamiento de la empresa.

El artículo 17 de la ley 1258, establece que "en los estatutos de la sociedad por acciones simplificada se determinará libremente la estructura orgánica de la sociedad y demás órganos que rijan su funcionamiento. A falta de estipulación estatutaria, se entenderá que todas las funciones previstas en el artículo 420 del

⁴⁰ SENA. Asistencia Administrativa. Órganos de Dirección y Control de las SAS [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://gerodpo148.blogspot.com.co/2015/12/organos-de-direccion-y-control-de-las.html>

⁴¹ Representación legal en la SAS [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://crearempresacolombia.blogspot.com.co/2013/04/representante-legal-y-representante.html>.

código de comercio serán ejercidas por la asamblea o el accionista único y que las de administración estarán a cargo del representante legal."

- **Composición Patrimonial, Condiciones de Aportación. ARTÍCULO SEXTO CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO.** El capital autorizado de la sociedad está expresado en PESOS y es de VEINTE MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL CIENTO NOVENTA Y CUATRO PESOS (\$20'142.194), divididos en CINCO MIL (5,000) acciones de igual valor nominal, a razón de CUATRO MIL VEINTE Y OCHO PESOS CON CUARENTA Y CUATRO CENTAVOS (\$4,028,44) cada una. Los accionistas constituyentes han suscrito CINCO MIL (5,000) por un valor nominal total de VEINTE MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL CIENTO NOVENTA Y CUATRO PESOS (\$20'142.194), capital que se encuentra suscrito y pagado en dinero en su totalidad, La clase de acciones aquí suscrita son de clase ORDINARIAS. Parágrafo.- El capital suscrito podrá aumentarse por cualquiera de los medios que admite la Ley, igualmente, podrá disminuirse con sujeción a los requisitos que la Ley señala, en virtud de la correspondiente reforma estatutaria, aprobada por sus accionistas e inscrita en el registro mercantil:⁴²

Cuadro 39. Composición Patrimonial de la Sociedad SAS

ACCIONISTAS	No. ACCIONES	CAPITAL	%
MARISOL ALMEIDA PADILLA	2.500	\$10'071.097	50
MARIBEL GARCIA VILLAMIZAR	2.500	\$10'071.097	50
Total	5.000	\$20.142.194	100%

- **Condiciones de Ingreso y Retiro de Socios.** En lo que se refiere a la validez de las decisiones adoptadas al interior de una reunión del máximo órgano social de una sociedad por acciones simplificada en la cual un número de accionistas que representa el 49% del capital social se retira de la misma valga mencionar

⁴² COLOMBIA. SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Cien preguntas y respuestas sobre la sociedad por acciones simplificada (SAS) [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_ivc/CartillasyGuias/Cartilla_Sociedad_Acciones_Simplificada.pdf

que una de las características que distinguen a la denominada sociedad por acciones simplificada S.A.S., creada por la Ley 1258 de 2008, es la flexibilidad normativa que le permite a los constituyentes de la compañía crear diversas clases y series de acciones (Art. 10), de las cuales puede derivarse derechos de voto singular o múltiple (Art. 11), según se exprese en el documento de constitución⁴³.

- **Duración de la Sociedad. ARTÍCULO CUARTO TÉRMINO DE DURACIÓN.** La sociedad tendrá un término de duración INDEFINIDO, pero podrá disolverse anticipadamente cuando sus accionistas así lo decidan⁴⁴.

- **Causas y Condiciones de Liquidación. ARTÍCULO DECIMO SEXTO DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD.** La sociedad se disolverá por decisión de sus accionistas o cuando se presente alguna de las causales previstas en la Ley y compatibles con la Sociedad por Acciones Simplificada constituida por medio de este documento. La disolución, de acuerdo a causal presentada, podrá evitarse con sometimiento a lo prescrito en la normativa comercial para el efecto. **ARTÍCULO DECIMO SEPTIMO LIQUIDADOR** El liquidador y su suplente serán designados por los accionistas y esta designación, una vez ellos manifiesten la aceptación, se llevará a cabo su inscripción en el registro mercantil. **ARTÍCULO DECIMO OCTAVO PROCESO DE LIQUIDACIÓN** Cuando se trate del denominado proceso de liquidación privada o voluntaria, se seguirán las normas que aparecen en los artículos 218 y siguientes del Código de Comercio⁴⁵.

⁴³ INSTITUTO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS DE COLOMBIA INCP. Retiro de Socios de la SAS [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.incp.org.co/incp/document/retiro-de-socios-en-reunion-del-maximo-organo-social-de-sas-debera-ajustarse-a-los-estatutos-de-la-misma/>

⁴⁴ duración y vencimiento de la sociedad. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://crearempresacolombia.blogspot.com.co/2013/04/duracion-y-vencimiento-de-la-sociedad.html>

⁴⁵ ACTUALICESE. Disolución liquidación de una SAS. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://actualicese.com/actualidad/2015/03/02/disolucion-y-liquidacion-de-una-sas>

- **Reparto de los Beneficios y Utilidades Obtenidas.** Se encuentra en lo establecido del Anexo 1, Artículo Séptimo, Artículo Octavo, Artículo Noveno, Artículo Decimo, Artículo Decimo Primero.

4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Visión. La Empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, en el año 2.022 será reconocida como la empresa que por la Asesoría de Tareas para niños de primaria a cargo de sus excelentes docentes quienes con sus estrategias pedagógicas innovadoras para el asesoramiento y acompañamiento en los deberes escolares de los menores en la comuna 7 del municipio de Floridablanca y a través de un apoyo psicológico, nutricionista y terapéutico han logrado desarrollar en el estudiante de primaria la motivación requerida para estar más comprometido con los deberes hacia las tareas y logrando un mejor nivel de competencia académico.

4.2.2 Misión. La Empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, es un centro de asesoramiento pedagógico especializado que ofrece acompañamiento y apoyo educativo en el desarrollo de deberes escolares a niños de primaria con necesidades y dificultades específicas de aprendizaje, así como también apoyo a las familias que presentan dificultades para el acompañamiento de las labores escolares de los menores, contando para ello con instalaciones locativas, tecnología y el apoyo profesional de un equipo conformado por docentes, psicólogo, terapeuta, nutricionista y gestor empresarial; comprometidos con la actividad social educativa y con la formación del hombre y la mujer del mañana.

4.2.3 Objetivos. La Empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, tendrá como objetivos empresariales los siguientes:

- ✓ Contribuir a la educación integral de la Comuna 7 del Municipio e Floridablanca.
- ✓ Brindar la oportunidad a los padres de familia de colaborarles en la formación académica de sus hijos, en lo que respecta al compromiso escolar (tareas, trabajos y evaluaciones con la con sentido ético, seguridad y responsabilidad.
- ✓ Mantener siempre la disposición de ofrecer el trato que los niños y sus padres merecen con el propósito de mejorar y propender un entorno familiar y social agradable para una sana convivencia.
- ✓ Los directivos, administradores, docentes y todo el personal de la empresa debe demostrar con su actividad y comportamiento la intención y el esfuerzo por alcanzar los objetivos institucionales.
- ✓ Potencializar el desarrollo de las capacidades cognitivas de los niños y su interés por el desarrollo de los deberes escolares mediante el uso de herramientas pedagógicas innovadoras, aplicadas por los docentes asesores en cada área.
- ✓ Garantizar la prestación del servicio de asesoría de tareas con profesionales idóneos que respondan a las expectativas del usuario del servicio, tanto al estudiante en la mejora de su nivel educativo como en el padre en la tranquilidad que le ofrece el despreocuparse de los compromisos escolares del hijo al llegar a casa.
- ✓ Ser un apoyo pedagógico y estratégico para el desarrollo de destrezas en las materias que representen dificultades para el niño y la niña en su formación académica.
- ✓ Contribuir en la formación de hábitos de estudio y sanas costumbres para el desarrollo de los deberes escolares.

4.2.4 Políticas. La Empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, ha definido los siguientes procedimientos para lograr las políticas que permitan canalizar los objetivos formulados anteriormente

- Enfocar la prestación del servicio al cliente con el propósito de satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas, para que el mismo sea la mejor publicidad.
- Propender por una publicidad y promoción sana y con respeto con el ánimo de ser más competitivo.
- Brindar excelentes actividades recreativas con calidad total, enfocadas en el ser humano en edad infantil y en el mejoramiento continuo del servicio.
- Todo el personal que labore con la empresa debe tener un alto sentido de formación humana y experiencia en el trato con los niños.
- Desarrollar con alto profesionalismo el servicio, buscando que los clientes (estudiantes de primaria) mejoren su formación académica y emocional.
- Realizar el adecuado mantenimiento de instalaciones y equipos buscando una óptima calidad del servicio.

A) Políticas de personal.

El personal que trabaje, en el área administrativa y de asesoría de tareas, con la empresa o para la empresa, debe ser preparado académicamente y tener experiencia en su área de desempeño.

El reclutamiento de personal se hará por intermedio de:

Avisos publicados en el diario de mayor circulación local, y en empresas que se denominan como bolsas de empleo.

También se recibirán hojas de vidas en las instalaciones de la empresa.

Se solicitarán hojas de vida para los diferentes cargos y actividades de la empresa.

Para la selección de personal se procederá de la siguiente manera:

Se revisarán las hojas de vida presentadas, sobre las cuales se hará una preselección.

A las personas que enviaron las hojas de vida seleccionadas se les llamará para Informarles y citarles en fecha y hora previa para la realización de entrevista.

La entrevista permitirá conocer los candidatos, sus expectativas y confirmar su experiencia laboral.

Con base a la información de la hoja de vida y a las impresiones obtenidas con la entrevista se procederá a seleccionar el personal requerido.

Después de seleccionar el personal, se llama nuevamente a los candidatos que aprueban la selección para que se presenten en las oficinas y reciban la información e instrucciones necesarias para la realización del contrato laboral.

Se realizarán contratos a término fijo por tres meses inicialmente y si se demuestra un buen desempeño se realizará nuevamente el mismo contrato a un año de vigencia, con renovación anual. Bajo estas condiciones se contratará el Coordinador Administrativo y la Secretaria.

Bajo las mismas condiciones anteriores pero con contrato a once meses de vigencia, con renovación para el periodo siguiente; se contratará al Auxiliar Pedagógico y a los Docentes Asesores.

El personal anterior se puede decir que el de Nomina, su salario se establecerá de acuerdo a lo establecido en el código sustantivo de trabajo con respecto al salario, dotación y a las prestaciones de ley.

El restante personal; terapeuta, nutricionista, psicólogo, servicios generales y el contador se contratarán por OPS y su remuneración se establecerá por servicios prestados, es decir por compensación según el número de horas trabajadas.

Todo este personal se contratara por medio tiempo laboral.

El contador será contratado por servicios profesionales con una remuneración mensual fija; será el único que no contara con dotación.

Todo el personal que labore en la empresa tendrá su dotación así el tipo de contrato se lo conceda o no, por política de la empresa por la presentación institucional, por lo tanto todos recibirán 3 dotaciones en el año con el único compromiso de que la usen siempre en la empresa.

B) Políticas de compras.

De todos los aspectos relacionados con las compras necesarias para la implementación, instalación y el buen funcionamiento de la empresa se encargarán los socios en colaboración con la Coordinación Administrativa, de ser una persona diferente a los socios, cuando este nombrado.

Los socios y la Coordinación Administrativa, de estar nombrado, seleccionarán después de analizar cada portafolio de proveedores, cual es el más conveniente en caso de que se requiera comprar algún otro elemento o equipo necesario, después de la puesta en marcha de la empresa.

La forma de pago se hará como estipule la empresa proveedora, sin embargo se intentará manejar el crédito a 30 y 60 días.

Después de este proceso se elaborará la orden de compra y la salida de caja, seguidamente se procederá a hacer el pedido.

Los insumos requeridos por la empresa se irán comprando a medida que se necesiten.

Se verificarán los inventarios antes de realizar compras o pedidos a proveedores.

C) Políticas de ventas.

El pago de los servicios que ofrezca la Empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, se hará en efectivo por lo general ya que su bajo costo así lo amerita.

El proceso de venta del servicio se hará directamente en la oficina, hablando con los padres de cada niño y estableciendo las características del servicio.

La cancelación de los servicios de asesoría de tareas siempre se cancelara de contado y antes de iniciar la actividad académica.

Se podrá llegar a concertar el pago de los servicios de asesorías de tareas para pagos por quincenas o mensualidades, con previo perfeccionamiento del contrato de prestación del servicio.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, tiene como finalidad la prestación de su servicio, que consiste en la realización de asesorías de tareas para niños y niñas de primaria entre las edades de ocho a once años que viven en la comuna 7 del municipio de Floridablanca, con el fin de que cumpla con sus compromisos escolares permitiéndole a cada uno mejorar su nivel de competencia escolar y la calidad del ambiente familiar.

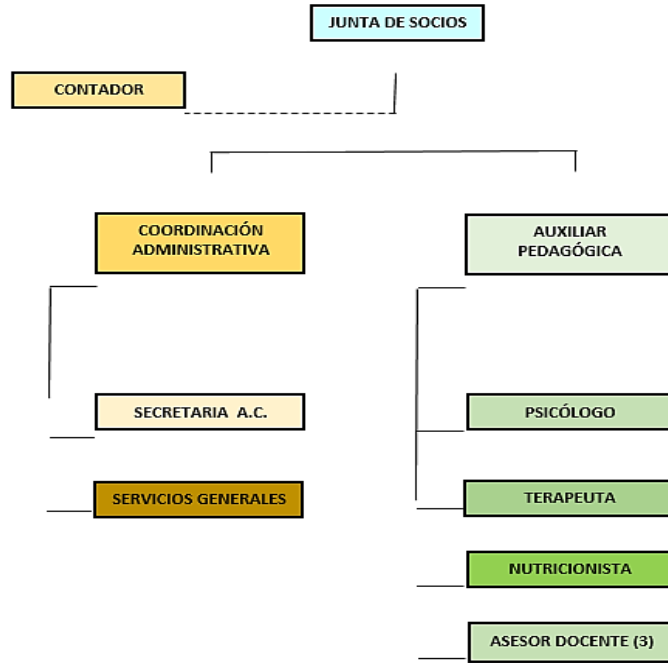
La creación de esta empresa, surge como una necesidad sobre la actividad escolar como parte de la formación integral que le exige el colegio donde cursa su año de primaria; ante esto su estructura organizacional la comprenden las siguientes áreas funcionales:

- **Área Administrativa y Financiera.** Se encarga de la parte administrativa, como lo es el manejo de personal, contratación del personal para las actividades de asesoría académica. Además realiza el análisis de los costos, manejo de la parte contable y en general tiene la responsabilidad del buen funcionamiento de la empresa.

- **Área Operativa.** Se encarga de la atención y prestación del servicio de asesoría a los niños, son quienes orientan, acompañan y corrigen las actividades que el niño requiere desarrollar para ser responsable con la tarea que el docente del colegio les deja con el propósito de reforzar el conocimiento impartido en clase y que no se convierta en un conflicto para los padres que al no poder contar con el tiempo y la asistencia para ayudarle al hijo se una forma efectiva.

4.3.1 Organigrama. La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, presenta el siguiente organigrama como base fundamental para la organización de sus actividades.

Figura 9. Organigrama de la empresa



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. Se describen los cargos directos, en sus funciones y especificaciones requeridas para el correcto funcionamiento de la empresa. A continuación se presentan en su diseño técnico.

Cuadro 40. Descripción de Funciones Cargo Coordinador Administrativo

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Coordinador Administrativo	CÓDIGO: RG-01	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN: Administrativo	DEPARTAMENTO: Coordinación Administrativa	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios	
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCIÓN PRINCIPAL Administrar ingresos y egresos, relaciones públicas, supervisar las actividades realizadas		
DETALLE DE FUNCIONES Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.		

<p>Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.</p> <p>Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el empresa.</p> <p>Atención, servicio y asesoría al cliente.</p> <p>Encargado de la logística y desarrollo de las actividades de tutorías académicas.</p> <p>Responder por los equipos, implementos e insumos de la empresa y velar por el buen uso y mantenimiento de los mismos.</p> <p>Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos generados en la prestación del servicio.</p> <p>Estar documentado sobre el sector y el nuevo conocimiento en lo referente a las actividades de tutorías académicas.</p> <p>Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la junta y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</p>		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 41. Perfil del Cargo Coordinador Administrativo

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Coordinador Administrativo	CODIGO: RG-01	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISION: Administrativa	DEPARTAMENTO: Coordinación Administrativa	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios	
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Profesional en Gestión Empresarial, o Administrador de Empresas; con conocimientos en el desarrollo de asesorías académicas.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares y en actividades académicas.		
HABILIDAD MENTAL: Precisión en operaciones matemáticas, análisis financiero, planeación, control y admón.		
HABILIDAD MANUAL: Normal		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Se encarga de supervisar los trabajos que realizan todos en sus diferentes labores.		
POR CONTACTOS: Con personas externas para mercadeo y gestión de los servicios.		
MANEJO DE VALORES: Ocasionales y por un valor hasta de \$2.000.000.		
ESFUERZO		
MENTAL: En su jornada requiere concentración plena para planear, diseñar, administrar y controlar.		
FÍSICO:		

Normal de la actividad.		
CONDICIÓN DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: Agradable, el de la oficina.		
RIESGOS: Ninguno		
OBSERVACIONES:		
APROBÓ	APROBÓ	APROBÓ

Cuadro 42. Descripción de Funciones Cargo Secretaria

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Secretaria	CÓDIGO: RS-02	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN: Administrativa	DEPARTAMENTO: Coordinación Administrativa	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Coordinación Administrativa	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCION PRINCIPAL Atención de los clientes y recepción de documentos, ventas por teléfono de servicios.		
DETALLE DE FUNCIONES Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometida. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa. Atender amablemente al cliente e informarlo en lo que desee. Responder por los activos que tiene a su disposición. Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos que pueda llegar a manejar en la prestación del servicio. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la coordinación administrativa y tengan relación con la naturaleza de su cargo.		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 43. Perfil del Cargo Secretaria

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Secretaria	CÓDIGO: RS-02	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN:	DEPARTAMENTO:	

Administración	Coordinación Administrativa
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Coordinación Administrativa
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:
HABILIDAD	
EDUCACIÓN: Bachiller comercial o estudiante universitario, con experiencia en mercadeo y ventas.	
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares.	
HABILIDAD MENTAL: Concentración, conocimientos y memoria.	
HABILIDAD MANUAL: Digitar con agilidad y precisión, redacción en forma correcta.	
RESPONSABILIDAD	
SUPERVISION: Ninguna	
POR CONTACTOS: Pérdida de documentos.	
MANEJO DE VALORES: Utilización de caja menor para los gastos internos de la empresa, debe adjuntar soportes.	
ESFUERZO	
MENTAL: Concentración, memoria.	
FISICO: Mantener una misma postura por mucho tiempo y visualización de la pantalla.	
CONDICION DE TRABAJO	
MEDIO AMBIENTE: Normal.	
RIESGOS: Ninguno.	
OBSERVACIONES:	
APROBO	APROBO
APROBO	APROBO

Cuadro 44. Descripción de Funciones Cargo Psicólogo

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Psicólogo	CÓDIGO: RP-03	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Auxiliar Pedagógica	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCION PRINCIPAL		

Realizar el servicio de asesoría a padres y a niños que presenten problemas en el desarrollo de las actividades o en el comportamiento consigo mismo y con los demás.		
DETALLE DE FUNCIONES		
<p>Cumplimiento la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometido. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el empresa. Responder por los equipos y herramientas que tiene a su disposición para el desarrollo de las actividades. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la Coordinación Pedagógica y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</p>		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 45. Perfil del Cargo Psicólogo

"Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS"		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Psicólogo	CÓDIGO: RP-03	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Auxiliar Pedagógico	
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Profesional en Psicología con experiencia en niños.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares.		
HABILIDAD MENTAL: Concentración, memoria y dedicación.		
HABILIDAD MANUAL: Normal		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Ninguna		
POR CONTACTOS: En desarrollo de sus actividades deberá tener contacto directo y confidencial con los padres y con los hijos.		
MANEJO DE VALORES: Manejo de muebles y equipos de la oficina.		
ESFUERZO		
MENTAL: Lucidez, concentración y memoria.		

FÍSICO: Ninguno.
CONDICIÓN DE TRABAJO
MEDIO AMBIENTE: El expuesto en la oficina
RIESGOS: Ninguno
OBSERVACIONES: <p style="text-align: center;">APROBÓ APROBÓ APROBÓ</p>

Cuadro 46. Descripción de Funciones Cargo Asesor Docente

“Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS”		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Asesor Docente	CÓDIGO: RR-04	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISIÓN: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCIÓN: Instalaciones de la empresa	CARGO JEFE INMEDIATO: Auxiliar Pedagógico	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Tres (03)	
FUNCION PRINCIPAL		
Realizar las actividades de asesoría de tareas con el acompañamiento especializado que el niño requiere.		
DETALLE DE FUNCIONES		
<p>Cumplimiento la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometido. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa. Realizar las actividades de asesoría de tareas, trabajos y evaluaciones que le sean encomendadas. Desarrollar y dirigir actividades de manualidades relacionadas con las tareas de los niños. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por el Auxiliar Pedagógico y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</p>		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 47. Perfil del Cargo Asesor Docente

“Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS”		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Asesor Docente	CODIGO: RR-04	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISION: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCION: Instalaciones de la empresa	CARGO JEFE INMEDIATO: Auxiliar Pedagógico	
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACION: Profesional en Pedagogía docente con conocimientos en el uso de las TIC y en asesoría educativa con niños.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares, en asesoría con niños y en el uso de las TIC.		
HABILIDAD MENTAL: Precisión y rapidez en generar la estrategia o método que requiere cada estudiante con su tarea y dirigirla logrando su atención, concentración y motivación del niño.		
HABILIDAD MANUAL: Creativa y constructiva.		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISION: Con los niños que tiene a cargo para el desarrollo de la actividad de asesoría de tareas.		
POR CONTACTOS: Con las personas que puede llegar a interactuar durante la asesoría de tareas.		
MANEJO DE VALORES: Ninguno.		
ESFUERZO		
MENTAL: Durante la actividad requiere la concentración necesaria para dirigir la asesoría de tareas.		
FÍSICO: Normal de la actividad		
CONDICION DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: Normal relacionado con el expuesto en el lugar de las actividades.		
RIESGOS: Mínimos propios de la actividad.		
OBSERVACIONES:		
APROBO	APROBO	APROBO

Cuadro 48. Descripción de Funciones Cargo Auxiliar Pedagógico

“Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS”		
DESCRIPCION DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar Pedagógico	CODIGO: RG-01	FECHA: 2017 – 11 – 25
DIVISION: Administrativo	DEPARTAMENTO: Auxiliar Pedagógico	
SECCION: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios	
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCION PRINCIPAL Supervisar, organizar, coordinar, controlar, evaluar las actividades y los procesos técnicos de administración del personal docente y pedagógico,		
DETALLE DE FUNCIONES Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido. Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa. Atención, servicio y asesoría al cliente. Encargado de la logística y desarrollo de las actividades de tutorías académicas. Responder por los equipos, implementos e insumos de la empresa y velar por el buen uso y mantenimiento de los mismos. Estar documentado sobre el sector y el nuevo conocimiento en lo referente a las actividades de tutorías académicas. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la junta y tengan relación con la naturaleza de su cargo. Velar por el orden y aseo constante dentro de su puesto de trabajo para un mejor ambiente al momento de la ejecución de sus labores.		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Cuadro 49. Perfil del Cargo Auxiliar Pedagógico

“Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS”		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar Pedagógico	CODIGO: RG-01	FECHA: 2017 – 11 – 25

DIVISION: Administrativa	DEPARTAMENTO: Coordinación Pedagógica
SECCION: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	ELABORADO POR:
HABILIDAD	
EDUCACION: Profesional en Gestión Empresarial, o Administrador de Empresas; con estudios o conocimientos en áreas de pedagogía y en el desarrollo de asesorías académicas.	
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares y en actividades académicas.	
HABILIDAD MENTAL: Precisión en operaciones matemáticas, análisis financiero, planeación, control y admón.	
HABILIDAD MANUAL: Normal	
RESPONSABILIDAD	
SUPERVISION: Se encarga de supervisar los trabajos que realizan todos en sus diferentes labores.	
POR CONTACTOS: Con personas externas para mercadeo y gestión de los servicios.	
MANEJO DE VALORES: Ocasionales y por un valor hasta de \$2.000.000.	
ESFUERZO	
MENTAL: En su jornada requiere concentración plena para planear, diseñar, administrar y controlar.	
FISICO: Normal de la actividad.	
CONDICION DE TRABAJO	
MEDIO AMBIENTE: Agradable, el de la oficina.	
RIESGOS: Ninguno	
OBSERVACIONES:	
APROBO	APROBO
APROBO	APROBO

4.3.3 Asignación salarial. Para la estructura salarial se toman las prestaciones vigentes en el país para el año 2017.

El factor prestacional se ha establecido, teniendo en cuenta que la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**” se constituye como S.A.S. y según la ley, así: aportes a AFP (12%), aportes a ARL (0,52%), cesantías (8,33%), interés de las cesantías (1%), vacación anual (4,17%), prima de servicio (8,33%),

caja de compensación familiar (4%), EPS (0%), SENA (0%), ICBF (0%); para un total del **38,35%**.⁴⁶

Cuadro 50. Asignación salarial

Cargo	Tipo contrato	Salario	Auxilio Transporte	Prestación Social	Valor Mensual	Valor Anual
Coordinador Administrativo	Nomina	\$ 1.600.000	\$ 0	\$ 613.600	\$ 2.213.600	\$ 26.563.200
Auxiliar Pedagógico	Nomina	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 282.914	\$ 1.103.771	\$ 12.141.486
Psicólogo	OPS	\$ 600.000	\$ 0	\$ 0	\$ 600.000	\$ 6.600.000
Nutricionista	OPS	\$ 600.000	\$ 0	\$ 0	\$ 600.000	\$ 6.600.000
Terapeuta	OPS	\$ 600.000	\$ 0	\$ 0	\$ 600.000	\$ 6.600.000
Secretaría A. C.	Nomina	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 282.914	\$ 1.103.771	\$ 13.245.258
Servicios Generales	OPS	\$ 500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 500.000	\$ 5.500.000
Docente Asesor (3)	Nomina	\$ 3.300.000	\$ 249.420	\$ 1.265.550	\$ 4.814.970	\$ 52.964.670
Contador	OPS	\$ 200.000	\$ 0	\$ 0	\$ 200.000	\$ 2.400.000
TOTAL					\$ 11.736.113	\$ 132.614.614

Fuente: Salario mínimo y auxilio de transporte 2017. Disponible en: <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Laboral/salario-minimo-y-auxilio-de-transporte.asp?CanV=266>. Autoras del proyecto.

⁴⁶ GERENCIE. Porcentajes Prestaciones Sociales. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.gerencie.com/porcentajes-prestaciones-sociales.html>

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversión Fija. Se denomina Inversión fija a todos aquellos activos fijos que necesita la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, para realizar la actividad oferente del servicio asesoría de tareas para niños y niñas de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca.

5.1.1.1 Equipo de operación.

Cuadro 51. Equipo de operación

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Computador de escritorio	3	690.000	2.070.000
Celular	3	75.990	227.970
Impresora Multifuncional	1	174.888	174.888
Tablet	3	329.900	989.700
Calculadora	3	29.000	87.000
Video Beam	3	319.900	959.700
Televisor de 32"	3	699.900	2.099.700
Extintor ABC	3	35.000	105.000
Ventilador	4	70.900	283.600
Total			\$ 6.997.558

5.1.1.2 Muebles de operación

Cuadro 52. Muebles de operación

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Escritorio asesores docentes	3	348.100	1.044.300
Escritorio psicólogo, terapeuta, nutricionista y contador	4	154.900	619.600
Silla rodante	7	272.990	1.910.930
Silla auxiliar Rimax	7	26.000	182.000
Tablero en acrílico	4	79.990	319.960
Papelógrafo	2	139.900	279.800
Silla Universitaria en tubo y lamina	6	58.000	348.000
Archivador en madera mdf	7	290.000	2.030.000
Total			\$ 6.734.590

5.1.1.3 Enseres de operación.

Cuadro 53. Enseres de operación

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Cuadros	3	71.900	215.700
Papelera metálica oficina	7	15.000	105.000
Lencería para baño	2	49.500	99.000
Total			\$ 419.700

5.1.1.4 Herramientas de operación.

Cuadro 54. Herramientas de operación

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Extensión eléctrica	6	10.500	63.000
Kit de herramientas	1	40.900	40.900
Total			\$ 103.900

5.1.1.5 Equipo de oficina.

Cuadro 55. Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Computador de escritorio	1	690.000	690.000
Celular	2	75.990	151.980
Impresora Multifuncional	1	174.888	174.888
Teléfono fijo	2	29.900	59.800
Calculadora	2	29.000	58.000
Extintor ABC	2	35.000	70.000
Ventilador	3	70.900	212.700
Total			\$ 1.417.368

5.1.1.6 Muebles de oficina

Cuadro 56. Muebles de oficina

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Escritorio tipo gerente	2	375.000	750.000
Escritorio tipo secretaria	1	285.000	285.000
Silla rodante	3	272.990	818.970
Silla auxiliar Rimax	6	26.000	156.000
Archivador en madera mdf	2	290.000	580.000
Total			\$ 2.589.970

5.1.1.7 Enseres de oficina.

Cuadro 57. Enseres de oficina

Detalle	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Papelera plástica oficina	3	15.000	45.000
Lencería para baño	2	49.500	99.000
Cuadros	3	71.900	215.700
Botiquín en acrílico	1	78.500	78.500
Total			\$ 438.200

5.1.1.8 Total de inversión fija. Se obtiene relacionando los anteriores activos de la empresa.

Cuadro 58. Total inversión fija

Detalle	Valor total
Equipo de operación	6.997.558
Muebles de operación	6.734.590
Enseres de operación	419.700
Herramientas de operación	103.900
Equipo de oficina	1.417.368
Muebles de oficina	2.589.970
Enseres de oficina	438.200
Total	\$ 18.701.286

5.1.2 Inversión diferida. Son bienes no físicos y derechos de la empresa necesarios para su funcionamiento tal como nombre comercial, registros, publicidad de lanzamiento y gastos de adecuación de oficina. Dada sus características estos se amortizan generalmente durante los primeros cinco años.

Cuadro 59. Inversión diferida

Detalle	Valor total	Valor diferido año
Adecuación espacios 1 piso	750.000	150.000
Adecuación espacios 2 piso	500.000	100.000
Estudios pre operativos	1.600.000	320.000
Registro mercantil (C de C)	241.000	48.200
Registro en notaria	78.000	15.600
Publicidad de lanzamiento	1.810.000	362.000
Total	\$ 4.979.000	\$ 995.800
Valor amortización mensual		\$ 82.983

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. El capital de trabajo está constituido por las inversiones necesarias para cubrir costos y gastos generados por la operación normal del Centro Integral de Servicios de Asesoría de Tareas, mientras se puede contar con los primeros ingresos de la venta del servicio. Por lo tanto se contara con un capital de trabajo por un periodo de 1 mes.

5.1.3.1 Costos de producción

- **Insumos.**

Se refiere a los productos o inventario del que debe disponer el Centro Integral para ofrecer el servicio de asesoría de tareas. Las cantidades que se deben adquirir se determinan de acuerdo a lo indicado en el estudio técnico, al definir la capacidad a utilizar en donde se indica que durante el primer año se podrá utilizar una capacidad a utilizar equivalente a 9.504 servicios de asesoría de tareas.

En el siguiente cuadro se pueden observar las cantidades que se deben adquirir, para el año uno y así poder desarrollar la actividad de asesoría de tareas, y para los siguientes años el costo de esto insumos se aumenta en un 5% de un año al otro, como se ha realizado la capacidad presupuestada, ver cuadro 27.

Ahora, vale la pena aclarar que como la actividad académica dura 11 meses, el servicio de asesoría también se prestara durante 11 meses del año, por lo tanto la empresa también laborara durante 11 meses del año. Solamente laboraran durante el año nominal la Coordinación Administrativa y el Contador.

El resto del personal solo lo hará durante los 11 meses del año como ya se mencionó anteriormente.

Cuadro 60. Insumos

Detalle	Cantidad/año	Valor mes	Valor año (11 mes)
Cartulina (12 un. x pqt.)	165	154.800	1.702.800
Cartón paja escolar (10 un.x pqt.)	165	157.500	1.732.500
Resma papel carta (500 hojas)	11	12.000	132.000
Marcador grueso (10 un. x pqt.)	6	8.182	90.000
Marcador delgado (10 un. x pqt.)	6	7.364	81.000
Resaltador grueso (10 un. x pqt.)	6	8.182	90.000
Expo grafos (10 un. x pqt.)	11	19.000	209.000
Borrador expo grafo	8	873	9.600
Tijeras escolares	6	23.880	262.680
Regla 30 cm, en acero inoxidable	6	8.727	96.000
Maletín profesor con dotación	3	120000	465.000
Texto escolar (3 por asignatura)	30	177.273	1.950.000
Grapadoras	3	2.179	23.970
Carpeta Cartón Oficio (100 un.)	1	2.091	23.000
Libretas de apuntes (80 hojas)	6	2.127	23.400
Kit de útiles escolares	6	6.927	76.200
Total		\$ 633.377	\$ 6.967.150

- **Mano obra directa.**

Cuadro 61. Mano de obra directa

Cargo	Valor mes	Valor año
(3) Docente Asesor	4.814.970	52.964.670
Total	\$ 4.814.970	\$ 52.964.670

- **Costos indirectos de fabricación.**

Cuadro 62. Depreciación

Detalle	Valor compra	Valor depreciación año
Equipo de operación	6.997.558	1.399.512
Muebles de operación	6.734.590	1.346.918
Enseres de operación	419.700	83.940
Herramientas de operación	103.900	20.780
Total		\$ 2.830.370
Valor de depreciación mensual		\$ 235.864

Cuadro 63. Otros CIF

Detalle	Valor mes	Valor año
Reparación de equipos	36.500	438.000
Mantenimiento de equipos	21.000	252.000
Transportes y fletes	96.000	1.152.000
Total	\$ 153.500	\$ 1.842.000

A continuación se determina el total de los cotos indirectos de fabricación.

Cuadro 64. Total CIF

Detalle	Valor mes	Valor año
Depreciación Producción	235.864	2.830.370
Otros CIF	153.500	1.842.000
Total	\$ 389.364	\$ 4.672.370

- **Total costos de producción**

Se incluyen los costos, obtenidos anteriormente, de insumos, mano de obra directa (MOD) y los costos indirectos de fabricación (CIF).

Cuadro 65. Total costos de producción

Detalle	Valor mes	Valor año
Materia prima productos	633.377	6.967.150
Mano de Obra Directa (MOD)	4.814.970	52.964.670
Total Costos Indirectos (CIF)	389.364	4.672.370
Total	\$ 5.837.711	\$ 64.604.190

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas. Se considera la depreciación de los equipos de oficina, muebles y enseres (Tiempo promedio de depreciación 5 años) además de todos los gastos como se observa a continuación.

Cuadro 66. Depreciación de equipos, muebles y enseres de oficina

Detalle	Valor compra	Valor depreciación anual
Equipo de oficina	1.417.368	283.474
Muebles de oficina	2.589.970	517.994
Enseres de oficina	438.200	87.640
Total		\$ 889.108
Valor depreciación mensual		\$ 74.092

Cuadro 67. Gastos Administración y ventas

Detalle	Valor mes	Valor año
Energía eléctrica (luz)	256.500	3.078.000
Celular (Plan básico para 5 equipos)	214.500	2.359.500
Seguros (0,652% valor activo fijo)	10.161	121.932
Papelería en general	3.250	35.750
Agua	81.580	978.960
Teléfono, internet	58.670	704.040
Útiles oficina	3.250	35.750
Amortización diferidos	82.983	995.800
Publicidad de operación	300.417	3.605.000
Dotación (secretaria, docentes, terapeuta, nutricionista, psicólogo y servicios generales)	210.000	2.520.000
Coordinador Administrativo	2.213.600	26.563.200
Secretaria	1.184.500	14.214.000
Contador (Servicios)	200.000	2.400.000
Depreciación administración	74.092	889.108
Papel carta impresión (3 resmas)	3.000	36.000
Cafetería insumos	12.500	150.000
Tinta negra impresión (4 unidades)	5.000	60.000
Tinta color impresión (2 unidades)	3.333	40.000
Total	\$ 4.917.337	\$ 58.787.040

5.1.3.3 Gastos Financieros. Se recurre a un préstamo por valor de \$10'000.000 diligenciado ante la entidad financiera Bancolombia⁴⁷ a una tasa del 10,49% E.A., equivalente al 0,83% E.M., a un plazo de 60 meses es decir 5 años. La cuota fija mensual para cancelar el préstamo queda en \$ 212.274.

Cuadro 68. Amortización del crédito

Bancolombia					
TABLA DE AMORTIZACION DE CREDITO					
AÑOS	MESES	INTERÉS	CAPITAL	VALOR CUOTA	SALDO
0	0			0	10.000.000
1	1	83.000	129.274	212.274	9.870.726
	2	81.927	130.347	212.274	9.740.380
	3	80.845	131.429	212.274	9.608.951
	4	79.754	132.519	212.274	9.476.432
	5	78.654	133.619	212.274	9.342.812
	6	77.545	134.728	212.274	9.208.084

⁴⁷ GRUPO BANCOLOMBIA. Crédito de Libre Inversión. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/>

	7	76.427	135.847	212.274	9.072.238
	8	75.300	136.974	212.274	8.935.263
	9	74.163	138.111	212.274	8.797.152
	10	73.016	139.257	212.274	8.657.895
	11	71.861	140.413	212.274	8.517.482
	12	70.695	141.579	212.274	8.375.903
2	13	69.520	142.754	212.274	8.233.150
	14	68.335	143.939	212.274	8.089.211
	15	67.140	145.133	212.274	7.944.078
	16	65.936	146.338	212.274	7.797.740
	17	64.721	147.552	212.274	7.650.188
	18	63.497	148.777	212.274	7.501.410
	19	62.262	150.012	212.274	7.351.398
	20	61.017	151.257	212.274	7.200.141
	21	59.761	152.513	212.274	7.047.629
	22	58.495	153.778	212.274	6.893.851
	23	57.219	155.055	212.274	6.738.796
	24	55.932	156.342	212.274	6.582.454
3	25	54.634	157.639	212.274	6.424.815
	26	53.326	158.948	212.274	6.265.867
	27	52.007	160.267	212.274	6.105.600
	28	50.676	161.597	212.274	5.944.003
	29	49.335	162.938	212.274	5.781.064
	30	47.983	164.291	212.274	5.616.774
	31	46.619	165.654	212.274	5.451.119
	32	45.244	167.029	212.274	5.284.090
	33	43.858	168.416	212.274	5.115.674
	34	42.460	169.814	212.274	4.945.860
	35	41.051	171.223	212.274	4.774.637
	36	39.629	172.644	212.274	4.601.993
4	37	38.197	174.077	212.274	4.427.916
	38	36.752	175.522	212.274	4.252.394
	39	35.295	176.979	212.274	4.075.415
	40	33.826	178.448	212.274	3.896.968
	41	32.345	179.929	212.274	3.717.039
	42	30.851	181.422	212.274	3.535.616
	43	29.346	182.928	212.274	3.352.688
	44	27.827	184.446	212.274	3.168.242
	45	26.296	185.977	212.274	2.982.265
	46	24.753	187.521	212.274	2.794.744
	47	23.196	189.077	212.274	2.605.666
	48	21.627	190.647	212.274	2.415.020
5	49	20.045	192.229	212.274	2.222.791
	50	18.449	193.825	212.274	2.028.966
	51	16.840	195.433	212.274	1.833.533
	52	15.218	197.055	212.274	1.636.478
	53	13.583	198.691	212.274	1.437.787
	54	11.934	200.340	212.274	1.237.447
	55	10.271	202.003	212.274	1.035.444
	56	8.594	203.680	212.274	831.764

	57	6.904	205.370	212.274	626.394
	58	5.199	207.075	212.274	419.320
	59	3.480	208.793	212.274	210.526
	60	1.747	210.526	212.274	0

5.1.3.4 Total Capital de Trabajo. Corresponde el efectivo necesario para cubrir el primer mes de actividad en el Centro Integral de Servicios de Asesoría de Tareas, como se indicó anteriormente.

Cuadro 69. Inversión capital de trabajo

Detalle	Valor mes
Total costos producción	5.837.711
Total gastos administración y ventas	4.917.337
Gastos financieros (intereses mes 1)	83.000
(-) Depreciación producción	235.864
(-) Depreciación administración	74.092
(-) Amortización diferidos	82.983
Total mes	\$ 10.445.108

5.1.4 Inversión total. Se suman la inversión fija, la diferida y el capital de trabajo; detalladas anteriormente.

Cuadro 70. Inversión total

Detalle	Valor total	%
Total inversión fija	18.701.286	62,04%
Total inversión diferida	995.800	3,30%
Total inversión capital de trabajo	10.445.108	34,65%
Total	\$ 30.142.194	100,00%

5.1.5 Fuentes de financiación. Se emplean dos recursos como fuentes de financiación del proyecto, así:

a) Recursos propios. Para la puesta en marcha se cuenta con recursos propios por \$20.142.194, donde cada socia aportará \$10.071.097; estos corresponden al 66,82% de la inversión total.

b) Recursos de terceros. Para obtener el 33,18% (\$10.000.000) restante requerido, se va a recurrir a un préstamo diligenciado ante la entidad financiera Bancolombia a una tasa del 10,49% E.A., ver Cuadro 68, a un plazo de 5 años⁴⁸.

5.2 COSTOS Y GASTOS

Dependiendo de la incidencia de los costos sobre los servicios a ofertar, se calculan los costos fijos y variables, para determinar el valor de los costos totales.

5.2.1 Costos y gastos fijos. Son los costos que no tiene variación durante todo el año, como se relaciona a continuación.

Cuadro 71. Costos y Gastos Fijos

Detalle	Valor total
MOD	52.964.670
Depreciación producción	2.830.370
Depreciación administración	889.108
Celular (Plan básico para 5 equipos)	2.359.500
Seguros (0,652% valor activo fijo)	121.932
Dotación (secretaria, docentes, terapeuta, nutricionista, psicólogo y servicios generales)	2.520.000
Teléfono, internet	704.040
Coordinador Administrativo	26.563.200
Secretaria	14.214.000
Amortización diferidos	995.800
Contador (Servicios)	2.400.000
Total	\$ 106.562.620

5.2.2 Costos y gastos variables. Son los costos que tienen variación en el año.

Cuadro 72. Costos y Gastos Variables

Detalle	Valor total
Insumos	6.967.150
Otros CIF	1.842.000
Energía eléctrica (luz)	3.078.000

⁴⁸ GRUPO BANCOLOMBIA. Crédito de Libre Inversión. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/>

Papelería en general	35.750
Agua	978.960
Útiles oficina	35.750
Publicidad de operación	3.605.000
Papel carta impresión (3 resmas)	36.000
Cafetería insumos	150.000
Tinta negra impresión (4 unidades)	60.000
Tinta color impresión (2 unidades)	40.000
Total	\$ 16.828.610

5.2.3 Costos y gastos total unitario. Se determinan los costos totales para obtener el costo unitario de cada servicio, según los 9.504 servicios a ofrecer, de acuerdo al análisis realizado en el estudio técnico con respecto a la capacidad a utilizar durante el primer año de actividades, ver Cuadro 27.

Cuadro 73. Costos y Gastos total Unitario

Detalle	Costo total	% participación	Costo unidad
Total costos fijos	106.562.620	86,36%	11.212,40
Total costos variables	16.828.610	13,64%	1.770,69
Total	\$ 123.391.230	100,00%	\$ 12.983,08

5.3 PRECIO DE VENTA

Para hallar el precio de venta se aplica la siguiente formula:

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Costo unitario}}{(1 - \% \text{ utilidad})}$$

Y el margen de utilidad se establece de acuerdo a lo manifestado por la competencia indirecta del servicio que hay en el sector, quienes han indicado que cobran un promedio de \$22.500.

Pero como la idea es manejar precios que seas bastante competitivos, buscando que los padres se motiven por pagarles a los hijos el servicio y que a su vez se motiven para así darle la continuidad que el servicio merece.

En consenso las autoras del proyecto estiman un margen de utilidad del 25% obteniéndose un precio inicial de venta por el servicio de asesoría de tareas (de \$17.500), el cual quedaría por debajo del promedio que está cobrando la competencia actualmente (\$22.500), entonces aplicando la formula se obtiene:

$$\text{Precio de venta} = \frac{\$ 12.983,08}{(1 - 25 \%)} \\ \text{Precio de venta} = \$ 17.310,77 \approx \$ 17.500$$

5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

Estas proyecciones se realizan a pesos constantes, es decir sin tener en cuenta la inflación, ni realizar ningún tipo de incremento al precio del servicio. Se asumen costos horizontales iguales para todos y cada uno de los años proyectados. Solamente se tienen en cuenta los incrementos que se generan al aumentar la capacidad del servicio, como se ha indicado en la capacidad proyectada, ver Cuadro 27.

5.4.1 Ingresos. Se determinan los ingresos por las inscripciones y por las asesorías de tareas durante los 5 años en que se ha proyectado el estudio, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 74. Proyección de ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Por inscripciones	3.510.000	3.685.500	3.869.775	4.063.264	4.266.427
Por asesorías de tareas	166.320.000	174.636.000	183.367.800	192.536.190	202.163.000
Total Ingresos	\$ 169.830.000	\$ 178.321.500	\$ 187.237.575	\$ 196.599.454	\$ 206.429.426

5.4.2 Egresos. Están dados por los costos de producción del servicio, que se aumentan año a año como consecuencia del aumento en la capacidad de producción; mientras que los gastos por administración y ventas se mantendrán constantes ya que estos no se alteran debido a que el incremento en la prestación del servicio de distribución, no los afecta. Es comúnmente aceptado que la evaluación a pesos constantes es equivalente a efectuarla en pesos corrientes.⁴⁹

En el siguiente cuadro se observan los egresos relacionados con:

- Costos de producción, que aumentan año a año según el aumento en la capacidad de distribución.
- Gastos por administración y ventas que se mantienen constantes año a año ya que no se alteran por el aumento de la distribución.
- Obligaciones financieras que corresponden al valor total de las cuotas anuales del crédito.
- Impuestos que por ser una S.A.S. se debe tener en cuenta la progresividad en el pago del impuesto de renta, ya que durante los primeros dos años la tarifa del impuesto de renta es 0%, por lo que no pagaría nada la empresa; en el tercer año la sociedad pagará el 25% de la tarifa del impuesto a la renta, el cuarto año pagará el 50% de la tarifa del impuesto a la renta; el quinto año el 75% de la tarifa y para el sexto año, el 100% de la tarifa del impuesto a la renta..

⁴⁹ NAVARRO CASTAÑO, Diego. Ingeniería Económica. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010045/Lecciones/Cap%209/9-1-6.htm>

Cuadro 75. Proyección de egresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción.	64.604.190	67.834.399	71.226.119	74.787.425	78.526.796
Gastos Admón. y Ventas	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040
Obligaciones financieras	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284
Impuestos (33%)	0	0	4.674.251	10.339.672	17.073.373
Total	\$ 125.938.514	\$ 129.168.723	\$ 137.234.695	\$ 146.461.421	\$ 156.934.494

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años.

Cuadro 76. Estado de Resultados Proyectado a 5 años

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	169.830.000	178.321.500	187.237.575	196.599.454	206.429.426
(-) Costo de producción	64.604.190	67.834.399	71.226.119	74.787.425	78.526.796
	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Bruta	105.225.810	110.487.101	116.011.456	121.812.029	127.902.630
(-) Gastos de administración y ventas	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040
	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Operacional	46.438.770	51.700.061	57.224.416	63.024.989	69.115.590
(-) Gastos financieros	923.188	753.835	566.823	360.311	132.264
	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Antes de Impuesto	45.515.583	50.946.226	56.657.593	62.664.678	68.983.326
(-) Impuesto (33%)	0	0	4.674.251	10.339.672	17.073.373
	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Neta	45.515.583	50.946.226	51.983.341	52.325.006	51.909.953
(-) Reserva legal (10%)	4.551.558	5.094.623	5.198.334	5.232.501	5.190.995
UTILIDAD EJERCICIO	\$ 40.964.025	\$ 45.851.603	\$ 46.785.007	\$ 47.092.505	\$ 46.718.957

5.5.2 Flujo de Caja Proyectado.

Cuadro 77. Flujo de Caja Proyectado

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Capital propio	20.142.194	0	0	0	0	0
Ventas		169.830.00 0	178.321.50 0	187.237.57 5	196.599.45 4	206.429.42 6
Préstamo Banco	10.000.000	0	0	0	0	0
		\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL INGRESOS	\$ 30.142.194	169.830.00 0	178.321.50 0	187.237.57 5	196.599.45 4	206.429.42 6
EGRESOS						
Equipo de operación	6.997.558	0	0	0	0	0
Muebles de operación	6.734.590	0	0	0	0	0
Enseres de operación	419.700	0	0	0	0	0
Herramientas de operación	103.900	0	0	0	0	0
Equipo de oficina	1.417.368	0	0	0	0	0
Muebles de oficina	2.589.970	0	0	0	0	0
Enseres de oficina	438.200	0	0	0	0	0
Costos producción	0	64.604.190	67.834.399	71.226.119	74.787.425	78.526.796
Gastos administración	0	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040	58.787.040
Obligación financiera	0	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284
Pago impuestos (33%)	0	0	0	4.674.251	10.339.672	17.073.373
		\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL EGRESOS	\$ 18.701.286	125.938.51 4	129.168.72 3	137.234.69 5	146.461.42 1	156.934.49 4
Capital de trabajo	11.440.908	0	0	0	0	0
Saldo inicial	0	11.440.908	55.332.395	104.485.17 1	154.488.05 2	204.626.08 4
		\$	\$	\$	\$	\$
SALDO CAJA	\$ 11.440.908	\$ 55.332.395	104.485.17 1	154.488.05 2	204.626.08 4	254.121.01 7

5.5.3 Balance General inicial y proyectado.

Cuadro 78. Balance inicial y proyectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA Y BANCOS	55.332.395	104.485.171	154.488.052	204.626.084	254.121.017
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	55.332.395	104.485.171	154.488.052	204.626.084	254.121.017
ACTIVO NO CORRIENTE					
EQUIPO DE OPERACIÓN	6.997.558	6.997.558	6.997.558	6.997.558	6.997.558
MUEBLES DE OPERACIÓN	6.734.590	6.734.590	6.734.590	6.734.590	6.734.590
ENSERES DE OPERACIÓN	419.700	419.700	419.700	419.700	419.700
HERRAMIENTAS DE OPERACIÓN	103.900	103.900	103.900	103.900	103.900
EQUIPO DE OFICINA	1.417.368	1.417.368	1.417.368	1.417.368	1.417.368
MUEBLES DE OFICINA	2.589.970	2.589.970	2.589.970	2.589.970	2.589.970
ENSERES DE OFICINA	438.200	438.200	438.200	438.200	438.200
DIFERIDOS	995.800	995.800	995.800	995.800	995.800
DEPRECIACION ACUMUL Producción (-)	2.830.370	5.660.739	8.491.109	11.321.478	14.151.848
DEPRECIACION ACUMUL Administración (-)	889.108	1.778.215	2.667.323	3.556.430	4.445.538
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	15.977.609	12.258.132	\$ 8.538.654	\$ 4.819.177	\$ 1.099.700
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO	71.310.003	116.743.303	163.026.706	209.445.262	255.220.717
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
IMPUESTO DE RENTA	0	0	4.674.251	10.339.672	17.073.373
	\$ 0	\$ 0	\$ 4.674.251	\$ 10.339.672	\$ 17.073.373
PASIVO NO CORRIENTE					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284	2.547.284
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2.547.284	\$ 2.547.284	\$ 2.547.284	\$ 2.547.284	\$ 2.547.284
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO	2.547.284	\$ 2.547.284	\$ 7.221.536	12.886.956	19.620.657
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	20.142.194	20.142.194	20.142.194	20.142.194	20.142.194
RESERVA LEGAL	4.551.558	5.094.623	5.198.334	5.232.501	5.190.995
RENDIMIENTO/PERDIDA	3.104.942	43.107.598	83.679.635	124.091.105	163.547.913
UTILIDAD DEL EJERCICIO	40.964.025	45.851.603	46.785.007	47.092.505	46.718.957
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PATRIMONIO	68.762.719	114.196.019	155.805.170	196.558.305	235.600.060
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	71.310.003	116.743.303	163.026.706	209.445.262	255.220.717

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

El aporte de la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, es valioso porque entrará al mercado del municipio de Floridablanca ofreciendo un servicio de Asesoría de Tareas para los niños y niñas que estudian primaria y se encuentran entre los 8 y 9 años de edad; a pesar de que este servicio ya se viene ofertando en el municipio desde hace ya algún tiempo, pero este se oferta de manera personal y no bajo la forma de una empresa legalmente constituida; por lo tanto se puede decir que no existe una competencia en el municipio pues por el momento no existe una empresa constituida como la que se genera en esta investigación por parte de sus autoras.

La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, le ofrecerá a los clientes sus servicios de asesoría de tareas de primaria con gran responsabilidad social; pues nada más que sus clientes serán niños y niñas de edad entre los 8 y 11 años, siendo conocedores de las actuales situaciones de acoso y abuso sexual de menores, donde siempre habrá el temor de los padres de dejar a sus hijos en compañía de personas que no se sabe cómo vayan a proceder con sus hijos.

Por esa y otras razones la nueva empresa tendrá gran responsabilidad con sus clientes por lo cual dispondrá siempre del buen trato para con sus clientes, los padres e hijos; donde cada uno de su capital humano deberá estar disponible para atender y escuchar cualquier situación adversa que se presente ya sea dentro o por fuera de la empresa, y deberá saber la acción a seguir en beneficio del niño o la niña.

Esas son unas de las principales razones que justifican el llevar un registro de cada una de las asesorías que se desarrollan en la empresa; así cada niño tendrá en su archivo el record de lo que se hizo durante la asesoría.

La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, también tiene dentro de sus responsabilidades lo que respecta al manejo eficiente del medio ambiente por lo tanto cada funcionario de la empresa tiene el compromiso de educar con el ejemplo al respecto haciendo un buen uso de unas buenas prácticas y de hábitos ambientales para que los niños lo vean y así van aprendiendo.

Poniendo en práctica lo anterior se logra una reducción significativa de daños al medio ambiente, todo ello como resultado del accionar diario de ser consciente de la preservación de los materiales con que se cuenta, pues el niño o la niña se sentirá impulsado a ideas de reciclaje y a un mejor uso de los recursos, lo que a larga distancia repercutirá en beneficios ambientales.

Ahora, es natural preguntar si el desarrollo y puesta en funcionamiento de un proyecto cualquiera redundará en beneficios sociales al medio donde es establecido, la respuesta de quien lo desarrolla siempre será la misma un sí contundente, sin embargo esto solo puede ser garantizado bajo unas políticas, objetivos institucionales, misión y visión bien definidos y delimitados.

Con el accionar de la nueva empresa a constituirse legalmente se favorecerá la economía de la región al ofrecer una nueva entidad que le aportará beneficios a la misma, desde el pago de los impuestos correspondientes, industria y comercio y otras rentas complementarias, además si la empresa logra proyectarse a otras partes del país, esto redundará en reconocimiento para la región y en que otras comunidades se interesen en los servicios que esta le ofrece y allí puede beneficiarse otra línea del sector económico.

Un gran compromiso social que tiene prevista la nueva empresa es la generación de empleos directos e indirectos, con las garantías de ley estipuladas para los trabajadores, lo cual logrará a su vez que ellos se identifiquen con la entidad, pero no como una imposición, sino como resultado de los beneficios que ella les pueda brindar.

También, en cuanto a lo concerniente con la responsabilidad social empresarial la empresa estará comprometida con las políticas estatales relacionadas con capacitación, inducción y retribución de utilidades a los miembros de la sociedad y comunidad circundante para cuantificar un efecto social positivo medible, antecediendo cualquier factor que pueda poner en dificultades el juego operativo normal de esta empresa.

Dando cumplimiento a lo anteriormente mencionado se podrá alcanzar una posición favorable para el sostenimiento del centro integral de servicios de asesorías de tareas para niños de primaria en el tiempo, algo fundamental en la economía globalizada de hoy.

6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, tendrá un impacto ambiental que se podrá considerar bajo; ya que no se presenta ni magnitud, ni duración que impacte negativamente el medio ambiente de forma directa, lo cual hace posible que se pueda corregir y mitigar a través de un plan de gestión de actividades.

Sin embargo toda actividad trae consigo algunos efectos que se deben manejar; residuos sólidos provenientes de los insumos para realizar algunas manualidades como tareas serán tratados para evitar que sean contaminantes de fuentes hídricas o productores de olores; los residuos líquidos traerán consigo filtraciones en el

suelo, residuos que la empresa manejará con depósitos adecuados para la conservación de los recursos naturales en todos los casos. Es necesario que todas las disposiciones ambientales se realicen teniendo en cuenta las normas que regulan la materia.

Sin duda, es necesario anticiparse a los acontecimientos a través de planes de contingencia que garanticen la atención de los posibles efectos que pueden causar las tareas productivas de este tipo de negocios, para evitar confrontaciones con la comunidad o sanciones económicas.

Se deberá garantizar el mantenimiento de equipos para lograr una operación con efectividad, ofreciendo ante todo la protección del ecosistema nativo del sector, evitando cualquier tipo de vertimiento de desechos aguas abajo.

Dentro de la empresa se adoptará el hábito de la clasificación de las basuras, de acuerdo con estas normas: materia orgánica, materia muerta (no reciclable) y materia reciclable.

- Materia orgánica: residuos de comida.
- Materia reciclable: envases de vidrio, papeles de oficina, cartón, metales, plásticos.
- Materia muerta: papel higiénico, toallas higiénicas, pilas.

El impacto ambiental que se genera con la actividad de la nueva empresa, como ya se ha dicho anteriormente, es mínimo; y una de las razones de la empresa es colaborar con el medio ambiente así como por el bienestar de la población y los trabajadores, mediante la adecuada implementación de la norma sanitaria que rige la recolección, almacenamiento y disposición final de residuos sólidos como el cartón, papel y plástico (se consideren como los desechos de mayor generación

dentro de las actividades de la distribución); lo cual se encuentra consagrado en la Ley 2.811 de 1.974.

6.2.1 Matriz de evaluación de impactos. La empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, tendrá un impacto ambiental el cual estará controlado; ya que la generación de desechos propios del proceso de asesorías académicas para la solución de tareas, serán debidamente almacenados para que aquellas empresas que los requieran como insumo en sus procesos industriales, los puedan emplear.

La matriz de evaluación del impacto ambiental, se realizara según los siguientes criterios⁵⁰:

- Impacto compatible. Su afección es inapreciable en el conjunto y no requiere de medidas protectoras □o correctoras significativas. Unidades de impacto ambiental (-1 a -2).
- Impacto moderado. Su afección es apreciable y poco significativa dentro del conjunto, por lo tanto su recuperación no requiere de prácticas protectoras o correctoras intensivas, luego de las cuales se necesitará de un periodo de tiempo medio para que las condiciones ambientales se recuperen. Unidades de impacto ambiental (-3 a -5).
- Impacto severo. Su afección es notoria y significativa, por lo tanto requiere de la adecuación de medidas protectoras o correctivas intensivas, luego de las cuales se necesitará de un largo periodo de tiempo para que las condiciones ambientales se recuperen. Unidades de impacto ambiental (-6 a -8).
- Impacto crítico. Su afección es muy significativa, superando el límite aceptable, por lo tanto se presentará una pérdida permanente de la calidad de las condiciones ambientales, siendo imposible la recuperación de estas aún con la

⁵⁰ ARBOLEDA, Jorge. Manual de Evaluación de Impacto Ambiental. Disponible en Internet en: http://www.kpetic.com/sites/default/files/Manual_EIA_Jorge%20Arboleda.pdf. Consultado el día 8 de Diciembre del 2.016.

aplicación de medidas protectoras o correctivas. Unidades de impacto ambiental (-9 a -10).

- Impacto favorable. Relacionado con los factores fisicoquímicos y las condiciones biológicas. Su efecto es positivo pero difícilmente medible y se presenta en un periodo de tiempo que oscila entre 5 y 10 años. Unidades de impacto ambiental (1 a 2).
- Relacionado con los factores culturales y de servicios. Su efecto es positivo y medible a mediano plazo. Unidades de impacto ambiental (3 a 5).
- Impacto beneficioso. Relacionado con los factores fisicoquímicos y las condiciones biológicas. Su efecto es positivo, medible y detectable a corto y mediano plazo, comprendido entre 1 y 5 años. Unidades de impacto ambiental (6 a 8).

Relacionado con los factores culturales y de servicios. Su efecto es positivo, medible y detectable a corto plazo. Unidades de impacto ambiental (9 a 10).

Cuadro 79. Matriz de evaluación de impactos.

IMPACTOS	Criterios de importancia										IMPORTANCIA (TOTAL)	
	NATURALEZA	INTENSIDAD	EXTENSION	MOMENTO	PERSISTENCIA	REVERSIBILIDAD	SINERGIA	ACUMULACIÓN	EFECTO	PERIODICIDAD		RECUPERABILIDAD
Contaminación del suelo con residuos	(-)	12	2	4	4	2	4	4	4	4	4	-70
Alteración de la calidad del agua subterránea	(-)	8	4	2	2	2	2	4	4	4	4	-56
Cambios en el estilo de vida	(+)	2	1	4	4	2	1	1	4	4	1	-29
Emanación de gases	(-)	2	2	4	1	1	1	4	4	4	1	-30
Alteración de la flora	(-)	2	1	4	4	4	2	1	1	4	8	-36
Alteración de la fauna	(-)	2	1	4	4	4	2	1	1	4	8	-36
Cambios en el paisaje	(-)	4	2	4	1	2	1	1	4	4	2	-35
Riesgos de accidentes	(-)	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	-19
Peligros a la salud	(-)	4	1	2	2	2	2	4	4	4	4	-38
Incto. de insectos y roedores	(-)	2	1	4	1	1	2	1	4	4	1	-26
Generación de cadenas tróficas	(-)	2	1	2	4	4	2	1	1	4	4	-27
Generación de empleo	(+)	1	2	4	1	1	1	1	4	4	2	25

6.2.2 Plan de mitigación. Se realizara un programa para el cual es necesario evaluar las alternativas costo efectivas de sustitución de insumos tóxicos, la dependencia de recursos naturales no renovables, como también las acciones de prevención y la capacidad de respuesta ante incidentes y accidentes con materiales peligrosos, se constituyen en elementos significativos dentro de los planes de gestión ambiental empresarial.

Las decisiones en la aplicación de las estrategias ambientales de la empresa, si se tiene en cuenta su integración con las áreas de salud ocupacional y seguridad industrial y prácticas laborales responsables.

El aporte positivo al flujo de caja de la organización mediante la evaluación y la generación de ingresos por ventas de residuos aprovechables para otras empresas, programas de producción más limpia, exenciones de impuestos, donaciones puede ser un punto de partida interesante para la gestión ambiental.

La empresa de asesorías de tareas de primaria por su calidad pedagógica no le quedará difícil implementar los siguientes programas que están dirigidos a la mejora de la utilización de los recursos como el agua, la energía y de los residuos.

Programa de manejo integral de residuos sólidos.

Programa de ahorro y uso eficiente del agua.

Programa de ahorro y uso eficiente de la energía.

Programa de desarrollo sostenible.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.3.1 Valor presente neto (VPN). Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos de la empresa durante un intervalo de tiempo, cada uno de estos elementos es proyectado al año cero y desde allí se comprueba el valor, si los ingresos son

superiores implica que $VPN_{total} > 0$, es decir es favorable, pues ingresa más dinero que el que sale, si por el contrario $VPN_{total} < 0$, implica que son mayores los egresos que los ingresos, por eso es desfavorable, finalmente hay una posibilidad $VPN_{total} = 0$, en tal caso es indiferente el proyecto, no genera riquezas, ni pérdidas durante el tiempo que se estudia.

El valor presente neto o valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto frente a la inversión con respecto a las variables económicas y financieras del mercado, con una tasa de interés de oportunidad (TIO) o la tasa mínima atractiva de retorno.

TIO = Tasa de interés de oportunidad del mercado, está dada por:

- Tasa de interés de los certificados de depósito a término CDT 360 días de 4,60%⁵¹.
- Factor de riesgo, 10,00%; valor obtenido sobre el riesgo que implica desarrollar una actividad relacionada con los servicios académicos como lo es la asesoría de tareas para estudiantes de primaria.

$$\text{Tasa de evaluación} = ((1 + 0,046)(1 + 0,10) - 1) * 100$$

$$\text{Tasa de evaluación} = ((1,046)(1,10) - 1) * 100$$

$$\text{Tasa de evaluación} = (1,1506 - 1) * 100$$

$$\text{Tasa de evaluación} = 15,06 \%$$

⁵¹ BANCOLOMBIA. Tasas de Captación. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/necesidades/administrar-tu-dinero/simulador-cdt##sim-results>

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática:

$$VPN = \sum (X) (1 + i)^{-t}$$

Donde:

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

i = TIO = 15,06%

t = Período de 0 hasta 5 años

A continuación se determina el flujo neto de caja

Cuadro 80. Flujo neto de caja VPN

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		169.830.00 0	178.321.50 0	187.237.57 5	196.599.45 4	206.429.42 6
(-) Egresos		125.938.51 4	129.168.72 3	137.234.69 5	146.461.42 1	156.934.49 4
Flujo caja bruto		43.891.486	49.152.777	50.002.880	50.138.033	49.494.933
(+) Depreciación		3.719.477	7.438.954	11.158.432	14.877.909	18.597.386
(-) Inversión	30.142.19 4					
TOTAL	30.142.19 4	47.610.963	56.591.731	61.161.312	65.015.942	68.092.319

Aplicando y reemplazando estos valores en fórmula se obtiene que el VPN para el proyecto es el siguiente.

$$VPN = \$ 164'996.931,19$$

Esto significa que durante el horizonte de 5 años es mayor que cero, luego se acepta la inversión sin importar cuanto sea mayor la inversión.

Lo anterior es la verdadera utilidad marginal del capital invertido y se dará siempre y cuando las utilidades se reinviertan en el desarrollo del mismo.

6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR. Este valor es la tasa de descuento que hace el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum (X) (1 + r)^{-t}$$

Dónde:

$$VPN = 0$$

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

$$r = \text{TIR} = ?$$

t = Período de 0 hasta 5 años

Aplicando y reemplazando estos valores en fórmula se obtiene que la TIR para el proyecto es:

$$\text{TIR} = 42,58\%$$

Esto significa que por cada \$1 invertido en la realización de asesorías de tareas para niños de 8 a 11 años de edad estudiantes de primaria en la comuna 7 del municipio de Floridablanca; a la empresa le retornarían \$0,4258.

La tasa de 42,58% comparada con la tasa del mercado financiero y de las variables económicas es superior, por lo tanto se concluye que el proyecto desde el punto de vista económico es rentable.

6.3.3 Período de recuperación. Es el periodo de tiempo en el cual se cubre el monto total de la inversión, este se calcula teniendo en cuenta la inversión inicial y los saldos netos de caja. En el siguiente cuadro se observan los cálculos realizados para estimar el periodo de recuperación.

Cuadro 81. Periodo de recuperación.

Año	Recuperación	Inversión	Saldo
0		-30.142.194	-30.142.194
1	10.344.812		-19.797.382
2	10.686.716		-9.110.667
3	10.037.919		927.252
4	9.273.900		10.201.152
5	8.441.435		18.642.587

Siempre y cuando las condiciones estimadas y proyectadas para el proyecto se den, el periodo de la recuperación de la inversión es de 2 años y 11 meses aproximadamente.

6.3.4 Análisis de las razones financieras. Para tomar las decisiones más acertadas en relación con los objetivos de la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, la Coordinación Administrativa puede acudir a la utilización de ciertas herramientas analíticas. El propósito de la empresa no es solo el control interno, sino también un mejor conocimiento de lo que los proveedores de capital buscan en la condición y el desempeño financieros.

A continuación se analizan las razones financieras de liquidez y endeudamiento para el año uno, según el Balance General, así:

- Razón de Capital de Trabajo

Activo Corriente - Pasivo Corriente = \$ 55.332.395

La empresa cuenta con \$ 55.332.395 de capital de trabajo disponible para la operación del primer año. Este valor es muy razonable dada la inversión inicial que la empresa está requiriendo para su correcto funcionamiento.

- Nivel de Endeudamiento

Pasivo Total / Activo Total = \$ 0,04

Por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, se han financiado \$ 0,04. Esta cifra le indica a la empresa que su inversión en activos es mayor que sus deudas financieras, lo cual es un buen síntoma de seguridad económica.

- Cobertura Intereses

Utilidad antes de impuestos / Gastos financieros = \$ 55,30

Es favorable, pues por cada peso de interés pagado hay utilidades de \$ 44,70. Para ser el primer año de funcionamiento es muy favorable por que indica que el préstamo se está justificando porque tiene un buen retorno.

- Laverage Total

Pasivo Total / Patrimonio Total = \$ 0,04

Es muy favorable, pues por cada peso en el patrimonio se tienen deudas de \$ 0,04. Este indicador por ser el primer año de funcionamiento de la empresa le favorece en un buen concepto de endeudamiento para los acreedores.

- Rentabilidad con Relación al Capital

Utilidad Neta / Patrimonio = \$ 2,26

Indica que en el primer año por cada peso invertido en capital se generó \$ 2,26. Esto indica que la creación de esta nueva empresa es favorable desde sus inicios.

Rentabilidad con Relación de Inversión

Utilidad Neta / Activo Bruto = \$ 0,64

Por cada peso invertido en activos se generó una utilidad neta de \$ 0,64. Esto le da seguridad a los inversionistas, pues ellos esperan beneficios económicos y este indicador se lo está reflejando.

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio para la empresa se debe calcular aplicando la siguiente formula.

$$Qu = CF / (Pvu - Cvu)$$

$$Qu = \text{Costo Fijo} / (\text{Precio venta unitario} - \text{Costo variable unitario})$$

$$Qu = CF / (Pvu - Cvu)$$

$$Qu = \$ 106.562.620 / (\$ 17.500 - \$ 1.771)$$

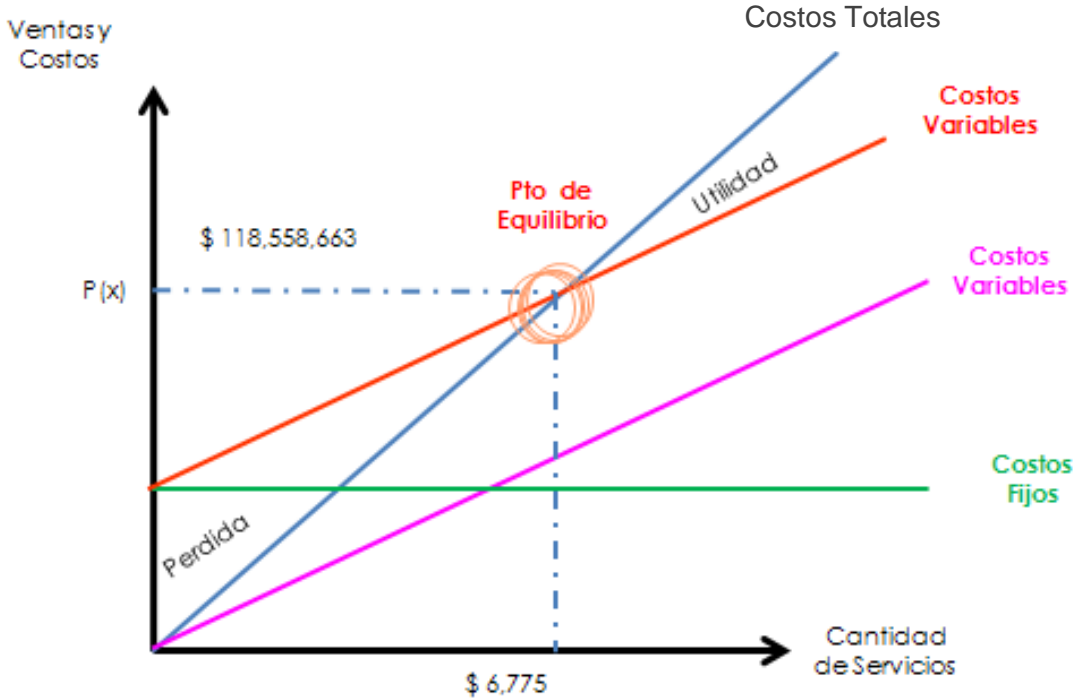
$$Qu = \$ 106.562.620 / \$ 15.929$$

$$Qu = 6.774,91 \text{ servicios} \approx 6.775 \text{ servicios}$$

$$Qu = 6.775 \text{ servicios} \times \$17.500 = \$ 118.558.663$$

Esto indica que al vender 6.775 servicios de asesoría de tareas se logran cancelar todos los costos pero no se percibe utilidad. Analizando el número de servicios proyectados a vender para el año 1 de 9.504, se observa que la diferencia de 2.729 servicios estaría por encima del punto de equilibrio y por consiguiente su venta será la utilidad que percibirá la empresa, durante el año 1 de actividad.

Gráfica 16. Punto de equilibrio



7. CONCLUSIONES

La creación de la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, oferente del servicio de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca en el Departamento de Santander, es totalmente factible y viable, de acuerdo a las siguientes conclusiones obtenidas:

El estudio de mercados demostró que existe un mercado potencial para el servicio que ofrece el Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, pues a pesar de que existe cierta competencia, existe la oportunidad de aprovechar una demanda de hogares que se encuentra insatisfecho con el servicio que recibe.

El estudio técnico presentó una serie de especificaciones en cuanto a la localización, pero ninguna de ellas es imposible de obtener, la existencia del lugar y la disposición de todos los recursos conlleva a fortalecer aún más la idea de la formación del Centro de Servicios de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria,

El estudio Administrativo y legal presentó un panorama bastante favorable para la constitución de la entidad, pues no existen impedimentos para la conformación de la misma, los socios y el capital existen, y el estudio previo dio forma a la estructura general de la empresa desde el punto de vista administrativo al definir los manuales de funciones para los empleados, con las funciones, el perfil y especificaciones del cargo.

La evaluación del proyecto fue favorable en todo momento, desde el análisis del impacto social y ambiental hasta la revisión financiera, dejando a la empresa siempre con elementos de beneficio, desde el punto de vista social generando

empleo directo e indirecto, además de beneficios regionales, en materia de impacto ambiental, minimizando el riesgo de contaminación en cualquier esfera, financieramente presentando una recuperación de capital temprana así como un valor presente neto y una tasa interna de retorno acorde a todo el proceso es decir favorable.

Finalmente sin intención de redundar sobre viejos conceptos vale la pena recalcar que la empresa se acoge perfectamente al modelo que se visualizó en un principio, en el momento de la formación de la idea, no se ha forzado para producir resultados que favorezcan el establecimiento y la concreción de esta, pero si se ha trabajado, para que este bien estructurada con respecto a todos los elementos necesarios para su construcción.

8. RECOMENDACIONES

La creación de la empresa “**Habilidades del SABER Asesorías Tareas SAS**”, oferente del servicio de Asesorías de Tareas para Niños y Niñas de Primaria, en la Comuna 7 del Municipio de Floridablanca, las autoras sugieren las siguientes recomendaciones:

Realizar un nuevo estudio de mercado en el momento de la implementación del proyecto, ya que esto puede conllevar a obtener un mejor panorama, no que este mal construido el que se presenta en este trabajo, sino que quizá en el momento del desarrollo haya transcurrido algún tiempo, lo cual trae consigo algunas variaciones, que deben ser tenidas en cuenta.

El desarrollo de esta empresa basada en su visión y misión serán solo alcanzables en la medida en que estén cimentadas en una excelente estructura administrativa, de allí su importancia.

El reconocimiento de la empresa es producto de esfuerzo y trabajo, pero no desmedido, sino bien definido, esto es un principio establecido desde el principio y que se debe mantener como estandarte de la institución educativa.

El uso adecuado de la fuerza publicitaria, sin concentrar todo el esfuerzo en ella, pero también sin desestimarla, es decir haciendo un uso inteligente de la misma, reconociendo que en este tipo de empresa la mayor y mejor publicidad se obtiene en el minuto a minuto con los clientes.

La visión de crecimiento continuo debe ser un estándar en la empresa, pero este crecimiento no debe representar sacrificio de la calidad del servicio, ni detrimento

en cualquiera de los elementos que han sido motor de diferencia respecto a las otras empresas en el medio.

Finalmente una recomendación emanada del espíritu santandereano, ese que a fuerza de empuje y empeño impulsa a las personas a salir adelante, “Esfuerzo y Barraquera” para poner en marcha, no solo está sino cualquiera de las empresas e ideas de negocio.

BIBLIOGRAFIA

ACTUALÍCESE. Derechos del Socio/Accionista [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://actualicese.com/actualidad/2009/11/12/cuales-son-los-derechos-y-obligaciones-de-socios-y-accionistas/>

ARBOLEDA, Jorge. Manual de Evaluación de Impacto Ambiental [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. 2008. Disponible en Internet en: http://www.kpesic.com/sites/default/files/Manual_EIA_Jorge%20Arboleda.pdf. Consultado el día 8 de Diciembre del 2.016.

BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., 1994.

BANCOLOMBIA. Tasas de Captación [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/necesidades/administrar-tu-dinero/simulador-cdt##sim-results>

BELLEI, Cristián, *et al.* Situación educativa de América Latina y el Caribe: Hacia la educación de calidad para todos al 2015 [en línea]. Santiago de Chile, Chile: Imbunche Ltda., 2013. p.17. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/multimedia/field/santiago/images/sitied-espanol.pdf>

BIBLIOTECA VIRTUAL LUIS ÁNGEL ARANGO. La Evolución de la Educación [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/node/64925>.

Canales de distribución [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos17/canales-distribucion/canales-distribucion.shtml>

CARACOL RADIO. El acompañamiento de los padres en la etapa escolar de sus hijos [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.caracol.com.co/opinion/bloggers/blogs/en-familia/el-acompanamiento-de-los-padres-en-la-etapa-escolar-de-sus-hijos/20090213/blog/762991.aspx>.

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y EDUCACIÓN EDUCATIVA. Orientación educativa: fundamentos teóricos, modelos institucionales y nuevas perspectivas [en línea]. 2009. p. 20 [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.apega.org/attachments/article/379/orientacion_educativa.pdf

CENTRO DE REFERENCIA LATINOAMERICANO PARA LA EDUCACIÓN PREESCOLAR. Módulo “Familia en el Proceso Educativo” [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://campus-oei.org/celep/celep6.htm>. Consultado el 6 de Octubre de 2017.

CHAMORRO RODRÍGUEZ, Luis Eduardo. Decálogo de tendencias educativas del siglo xxi, a tener en cuenta [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-117392.html>

CHIAVENATO, Idalberto. Enfoque clásico de la administración. En: Introducción a la teoría general de la administración. 7 ed. México. Mc Graw Hill, 2008.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Estatuto Tributario, Libro Quinto, Procedimiento Tributario, Sanciones y estructura de la Dirección de Impuestos Nacionales, Título II, Deberes y Obligaciones Formales, Capítulo I, Normas Comunes.

COLOMBIA. MINEDUCACION. Todos por un nuevo país: Paz equidad educación [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-propertyvalue-55247.html>

_____. Colombia, la mejor educada en el 2025: Líneas estratégicas de la política educativa del Ministerio de Educación Nacional. P. 10. [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-356137_foto_portada.pdf

_____. Colombia Aprende [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.colombiaaprende.edu.co/html/productos/1685/articles-230537_relato_1.pdf

_____. Como participar en los procesos educativos de la escuela. 2006. [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles-120646_archivo_pdf.pdf

_____. Informe Pruebas de Estado 2015 [en línea]. [Consultado el 7de Octubre de 2017]. Disponible en: www.icfes.gov.co

COLOMBIA. SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Cien preguntas y respuestas sobre la sociedad por acciones simplificada (SAS) [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_ivc/CartillasyGuias/Cartilla_Sociedad_Acciones_Simplificada.pdf

CONTRERAS, Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. Santafé de Bogotá. Editorial Guadalupe Ltda., 1996.

DE DOLORES, Luisa. Economía y derecho [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://barcarher.blogspot.com.co/2017/03/actividad-posterior-semana-7-23-de.html>

Duración y vencimiento de la sociedad [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://crearempresacolombia.blogspot.com.co/2013/04/duracion-y-vencimiento-de-la-sociedad.html>

ESCOBAR, Marco. Legislación Comercial. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander. Facultad de Estudios a Distancia. 1985.

FINANZAS PERSONALES. ¿Por qué vale la pena constituir una SAS? [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/por-que-vale-la-pena-constituir-una-sas/37888>

FLORIDABLANA, Santander. Perfil Censo 2005 Proyección año 2025 [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfil_pdf_cg2005/68276t7t000.pdf.

GARCIA, Álvaro. Estadística. Universidad Industrial de Santander, Facultad de Estudios a Distancia.

GARCIA, Joaquín. Estadística Aplicada a los Negocios. Universidad Industrial de Santander, Facultad de Estudios a Distancia.

GERENCIE. Porcentajes Prestaciones Sociales. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.gerencie.com/porcentajes-prestaciones-sociales.html>

GONZÁLEZ PIENDA, Julio Antonio. Los retos de la familia hoy ante la educación de sus hijos: a educar también se aprende. . [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.educacion.udc.es/grupos/gipdae/documentos/congreso/Xcongreso/pdfs/cc/cc1.pdf>

GRUPO BANCOLOMBIA. Crédito de Libre Inversión. [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/>

HEBDO LATINO. Las nuevas familias. Evolución de la familia en el siglo XXI [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <https://hebdolatino.ch/es/espanol/20-dossiers/las-familias-recompuestas/183-las-nuevas-familia-evolucion-de-la-familia-en-el-siglo-xx.html>

INSTITUTO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS DE COLOMBIA INCP. Retiro de Socios de la SAS [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.incp.org.co/incp/document/retiro-de-socios-en-reunion-del-maximo-organo-social-de-sas-debera-ajustarse-a-los-estatutos-de-la-misma/>

LA FAMILIA ACTUAL. Evolución de la Familia. . [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://larealidadfamiliar.blogspot.com.co/2009/05/evolucion-de-la-familia.html>

LAHOZ GARCÍA, José María. La Influencia del Ambiente Familiar [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.solohijos.com/web/la-influencia-del-ambiente-familiar-2/>

LUCKNER, John. Tendencias educativas del siglo xxi: El Aprendizaje Vivencial o Experiential Learning [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible

en: <https://ineverycrea.mx/comunidad/ineverycreamexico/recurso/tendencias-educativas-del-siglo-xxi-el/de5aa6e6-48ad-4594-b50d-e5334a6a52f8>

MALHORA, Nareshk. Investigación de Mercados un Enfoque Práctico. México. Editorial Prentice Hall, 1999.

MANTILLA RUEDA, Héctor Guillermo. Renace Floridablanca: Reconocimiento del Territorio, 2010. P.6.

MARINA, José Antonio. El aprendizaje de la sabiduría. Grupo Planeta (GBS), 2009.

MENDEZ, Carlos. Metodología. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., 2001.

NAVARRO CASTAÑO, Diego. Ingeniería Económica [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010045/Lecciones/Cap%209/9-1-6.htm>

ORGANIZATION OF AMERICAN STATES. La ciudadanía de las mujeres [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.oas.org/es/cim/docs/ciudadaniamujeresdemocracia-web.pdf>

PÉREZ ESCLARÍN, Antonio. Los padres, primeros y principales educadores de los hijos textos del libro San Pablo, 2011. P. 5. [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://pedagogiaignaciana.com/GetFile.ashx?IdDocumento=443>

PROYECTO SALÓN HOGAR. Hábitos de estudio [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: www.proyectosalohogar.com

PYMES, ON LINE. 8 Puntos para planificar y preparar un programa de comercialización [en línea]. [Consultado el 7 de Octubre de 2017]. Disponible en: http://www.pymesonline.com/uploads/tx_icticontent/B004.pdf

RUÍZ, Luisa Fernanda. Barrios de Floridablanca Ciudad Valencia [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://www.vanguardia.com/historico/38078-los-barrios-de-floridablanca-con-mas-numero-de-habitantes>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA. Asistencia Administrativa. Órganos de Dirección y Control de las SAS [en línea]. [Consultado el 12 de Octubre de 2017]. Disponible en: <http://gerodpo148.blogspot.com.co/2015/12/organos-de-direccion-y-control-de-las.html>

VARELA, Rodrigo. Serie textos universitarios ICESI. Dirección de investigaciones. Cali 1996, Capítulo séptimo.

VARGAS, Jorge. Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Universidad Industrial de Santander, Facultad de Estudios a Distancia.

ZULUAGA, Fernando ¿Qué es la OPS? Orden de Prestación de Servicios. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-491976>. Consultado el día 25 de Noviembre de .2017

ANEXOS

ANEXO A. FORMATO ENCUESTA

			
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO REGIONAL DE PROYECCIÓN Y EDUCACIÓN A DISTANCIA PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL ENCUESTA DE OPINION			
<p>El objetivo básico de la presente encuesta es conocer su opinión sobre la creación de un Centro Integral de Servicios de Asesorías de Tareas para niños y niñas de primaria, que residen en los barrios Ciudad Valencia, Rosales, Cañaveral y Molinos de la comuna 7, en el municipio de Floridablanca.</p> <p>Por favor diligenciar este formato de la manera más objetiva posible, informamos de antemano que los datos en ella registrados son de estricta confidencialidad, siendo el encuestador el absoluto responsable de la aplicación de esta encuesta y su trascendencia.</p> <p>Ciudad Valencia ____ Rosales ____ Cañaveral ____ Molinos ____</p> <p>Pregunta 1. ¿En el hogar tienen hijos menores de 11 años? Sí ____ No ____, ha terminado su participación, gracias.</p> <p>Pregunta 2. ¿En qué edad están sus hijos menores de 11 años? 0 - 2 años ____ 3 - 5 años ____ 6 - 8 años ____ 9 - 11 años ____</p> <p>Pregunta 3. ¿Estudian sus hijos, por favor marque el grado en que se encuentra? Transición ____ Primero ____ Segundo ____ Tercero ____ Cuarto ____ Quinto ____ No estudia ____</p> <p>Pregunta 4. ¿En qué Jornada estudian sus hijos? Mañana ____ Tarde ____ Completa ____ No estudia ____</p>			

Pregunta 5. ¿Dedican tiempo a sus hijos para el acompañamiento de tareas?

Sí ____ No ____

Pregunta 6. ¿Qué personas apoyan a los niños en sus tareas?

Familiar ____ Asesorías ____ Colegio ____ Ninguna ____

Pregunta 7. ¿En qué áreas cree que su hijo necesita refuerzo académico?

Español ____ Matemáticas ____ Lengua Extrajera ____
Ciencias Sociales ____ Ciencias Naturales ____

Pregunta 8. ¿En cuáles de los siguientes entregables su hijo tiene dificultad?

Evaluaciones ____ Trabajos de Investigación ____ Tareas ____

Pregunta 9. ¿Tiene conocimiento de un lugar cerca donde asesoren Tareas?

Sí ____ No ____

Pregunta 10. ¿Le gustaría que en el barrio Ciudad Valencia hubiera un lugar adecuado y seguro para apoyar a los niños en las actividades escolares?

Sí ____ No ____, ha terminado su participación, gracias.

Pregunta 11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora en una asesoría de tareas?

\$8.000 ____ \$8.001 a \$12.000 ____ \$12.001 a \$16.000 ____
\$16.001 a \$20.000 ____

Pregunta 12. ¿Qué opciones desea para cancelar el servicio de asesoría de tareas?

Diario ____ Semanal ____ Quincenal ____ Mensual ____

Pregunta 13. ¿Qué tiempo en horas quisiera para su hijo en asesoría de tareas?

Diariamente de 1 - 2 Horas ____ Diariamente de 3 - 4 Horas ____
1 vez por semana de 1 - 2 Horas ____ 1 vez por semana de 3 - 4 Horas ____
2 veces por semana de 1 - 2 Horas ____ 2 veces por semana de 3 - 4 Horas ____
3 veces por semana de 1 - 2 Horas ____ 3 veces por semana de 3 - 4 Horas ____
Fin de semana de 3 - 4 Horas ____ Fin de semana 5 - 6 Horas ____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO B. TASAS Y TARIFAS VIGENTES BANCOLOMBIA

Conoce los cobros asociados a este crédito

Puedes escoger entre tasa fija o tasa variable atada a la DTF, según tus necesidades de financiación.

Tasas vigentes

	Desde	Hasta
Variable	DTF (TA*) + Puntos (TA*)	DTF (TA*) + Puntos (TA*)
	10,62% Efectiva Anual	31,16% Efectiva Anual
Fija	0,83% Mes vencida	2,29% Mes vencida
	10,49% Efectiva Anual	31,16% Efectiva Anual

La Tasa Efectiva Anual total se calcula así: $(1 + \text{DTF E.A.}) * (1 + \text{Puntos Básicos E.A.})$.

Estas tasas son informativas y podrán variar de acuerdo al plazo, monto y condiciones financieras del cliente. Tasas vigentes desde diciembre 1 de 2017.

La tasa de mora para créditos de consumo es 31,16% E.A.

*TA: Trimestre Anticipado.

Fuente: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion>