

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO DE EDUCACIÓN NO  
FORMAL EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR**

**DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY  
SONIA ELENA MURILLO IMPARATO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
CREAD SAN ALBERTO  
2006**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO DE EDUCACIÓN NO  
FORMAL EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR**

**DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY  
SONIA ELENA MURILLO IMPARATO**

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar el título de Gestor  
Empresarial**

**Director  
Dr. HERMÓGENES MEJÍA POSADA  
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
CREAD SAN ALBERTO  
2006**

## **DEDICATORIA**

A Dios por permitirme culminar esta etapa de vida y por iluminarme en todos aquellos momentos difíciles.

A mi esposo Wilfran Jesús por sus aportes y apoyo incondicional durante esta segunda etapa de la carrera, por su comprensión en aquellos momentos que tuve que llegar tarde a la casa, a mi hijo Esteban David por mis ausencias.

A mi padre Héctor por su apoyo, a mi mamá Marlene por su ayuda desde el cielo, a mi hermano Julio Cesar por su energía.

A la Universidad Industrial de Santander y profesores quienes nos formaron como profesionales y por sus aportes.

A Indupalma S.A. por su apoyo económico para el desarrollo de la carrera.

**SONIA ELENA MURILLO IMPARATO**

## **DEDICATORIA**

Primeramente gracias a Dios por ser mi guía.

A Jesucristo por ser mi inspiración y mi modelo y por darme todo su amor.

A mis padres José Oliver y Ana Mercedes, por darme la vida y poder disfrutar de tantas experiencias.

A mi esposo Evelio, por enseñarme tanto.

A mis hijos Maria Elvira y José Luis por enseñarme a amar como madre.

A financiera Comultrasan por su apoyo.

A la Universidad Industrial de Santander y todos los profesores, que me reglaron parte de su vida, al brindarme sus conocimientos.

**DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY**

***“EL GRAN AVE ALZO EL VUELO, DANDOLE GLORIA AL NIDO DONDE NACIERA”***

**Leonardo da Vinci**

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. GENERALIDADES	5
1.1 ANTECEDENTES DEL SECTOR	6
1.2 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR	8
1.3 OPORTUNIDADES DEL SECTOR	9
1.4 AMENAZAS DEL SECTOR	10
1.5 EVOLUCIÓN DEL SECTOR EDUCATIVO	10
1.6 ASPECTOS LEGALES	10
1.6.1 Normas Contables	10
1.6.2 Legislación Ambiental	11
1.6.3 Normatividad Legal de la Educación en Colombia	11
2. ESTUDIO DE MERCADO	13
2.1 OBJETIVOS	13
2.1.1 Objetivo General	13
2.1.2 Objetivos Específicos	13
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	14
2.2.1 Definición	14
2.2.2 Servicios Sustitutos SENA	24
2.2.3 Servicios complementarios	24
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	24
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	25

2.3.2 Mercado Objetivo	26
2.3.3 La demanda	27
2.3.4 Investigación de mercados	27
2.3.4.1 Planteamiento del problema	27
2.3.4.2 Necesidades de información	28
2.3.4.3 Tabulación y presentación y análisis de resultados	31
2.3.4.4 Estimación de la demanda	52
2.3.5 Evolución histórica de la demanda del servicio	52
2.3.6 Proyección de la demanda	54
2.4 LA OFERTA	55
2.4.1 Necesidades de Información	55
2.4.2 Ficha técnica	56
2.4.3 Análisis de la situación actual de la competencia	57
2.4.4 Proyección de la oferta	58
2.5 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	58
2.6 CANALES DE COMERCIALIZACION	59
2.6.1 Estructura de los canales actuales	59
2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	59
2.6.3 Selección de los canales de comercialización	60
2.7 PRECIO	60
2.7.1 Análisis de precios	60
2.7.2 Estrategias de fijación de precios	60
2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCION	61
2.8.1 Objetivos	61

2.8.2	Logotipo	61
2.8.3	Lema	62
2.8.4	Análisis de medios	62
2.8.5	Selección de medios	62
2.8.6	Estrategias publicitarias	62
2.8.7	Presupuesto de publicidad y promoción	63
2.8.7.1	De lanzamiento	63
2.8.7.2	De operación	64
2.9	CONCLUSIONES Y POSIBILIDAD DEL PROYECTO	64
3.	ESTUDIO TÉCNICO	66
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	66
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	66
3.1.2	Factores que determinan el tamaño del proyecto	66
3.1.3	Capacidad el proyecto	68
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	68
3.1.3.2	Capacidad instalada	69
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada:	69
3.2	LOCALIZACION	70
3.2.1	Macro localización	70
3.2.2	Micro localización	72
3.3	INGENIERIA DEL PROYECTO	73
3.3.1	Ficha técnica del servicio	73
3.3.2	Descripción técnica del proceso:	73
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	76

3.3.4 Control de Calidad	77
3.3.5 Recursos	79
3.3.5.1 Recurso humano	79
3.3.5.2 Recurso físico y tecnológico	79
3.3.5.3 Estudio de proveedores	80
3.3.6 Distribución de planta	81
3.3.7 Logística de distribución	82
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	82
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	84
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	84
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	89
4.2.1 Visión	89
4.2.2 Misión	89
4.2.3 Objetivos	89
4.2.4 Políticas	90
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	91
4.3.1 Organigrama	91
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	92
4.3.3 Asignación salarial:	100
5. ESTUDIO FINANCIERO	101
5.1 INVERSIONES	101
5.1.1 Inversión fija	101
5.1.1.1 Construcción y adecuación	101
5.1.1.2 Maquinaria y equipo	102

5.1.1.3 Muebles y Enseres	103
5.1.1.4 Equipo de oficina	103
5.1.1.5 Muebles para Dotación	104
5.1.1.6 Total de inversión fija	104
5.1.2 Inversión diferida	105
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	105
5.1.3.1 Costos del Servicio	106
5.1.3.1.1 Honorarios	106
5.1.3.1.2 Mano de obra directa nivel académico y directivo	106
5.1.3.1.3 Costos indirectos en la prestación de los servicios	107
5.1.3.1.4 Costos totales en la prestación de los servicios	107
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	108
5.1.3.3 Gastos financieros	109
5.1.3.4 Capital de Trabajo	109
5.1.4 Inversión total	109
5.1.5 Fuentes de financiación	110
5.2 COSTOS	112
5.2.1 Costos fijos	112
5.2.2 Costos variables	112
5.2.3 Costos totales unitarios	113
5.2.4 Precio de venta	113
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	113
5.3.1 Egresos proyectados	113
5.3.2 Ingresos proyectados	114

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	116
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	117
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	117
5.7 BALANCE GENERAL PRIMER AÑO	118
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	119
6.1 IMPACTO SOCIAL	119
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	119
6.3 EVALUACION FINANCIERA	120
6.3.1 Valor Presente Neto VPN	120
6.3.2 Tasa interna de retorno TIR	120
6.3.3 Periodo de recuperación	121
6.3.4 Análisis de las razones financieras	122
CONCLUSIONES	124
RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	128
ANEXOS	130

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Flujo de caja proyectado	117
Tabla 2. Estado de resultados proyectado	117
Tabla 3. Balance general primer año	118
Tabla 4. Valor presente neto	120
Tabla 5. Tasa interna de retorno	121

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Población por edades	26
Cuadro 2. Estudiantes a la fecha (Mayo/2006)	27
Cuadro 3. Ficha técnica Investigación de Mercados	28
Cuadro 4. Distribución porcentual según estrato socioeconómico	31
Cuadro 5. No. de integrantes de las familias por género	32
Cuadro 6. Actividades que desempeñan	33
Cuadro 7. Ingresos mensuales de las familias.	34
Cuadro 8. Grado de educación de los aspirantes	36
Cuadro 9. Integrantes de la familia que actualmente se capacitan	37
Cuadro 10. Tipo o clases de capacitación que están recibiendo.	38
Cuadro 11. Relación de instituciones en las que reciben capacitación	40
Cuadro 12. Acuerdo o desacuerdo con la creación de un instituto	41
Cuadro 13. Razones que justifican la necesidad de crear un instituto de educación técnica no formal	42
Cuadro 14. Integrantes de las familias interesados en su formación académica	43
Cuadro 15. Programas para capacitación	44
Cuadro 16. ¿Está en condiciones de pagar \$350.000 por semestre?	46
Cuadro 17. Horario adecuado	47
Cuadro 18. ¿En qué otros programas estaría interesado?	48

Cuadro 19. ¿Sabe del funcionamiento de otro Instituto en San Alberto?	49
Cuadro 20. Nombre de los Institutos que conoce en San Alberto	50
Cuadro 21. Crecimiento de la población	52
Cuadro 22. Crecimiento de la población estudiantil de 9°, 10° y 11°	53
Cuadro 23. Proyección de la demanda	55
Cuadro 24. Ficha técnica de la oferta	56
Cuadro 25. Proyección de alumnos por un año	58
Cuadro 26. Publicidad de lanzamiento	63
Cuadro 27. Publicidad de operación mensual	64
Cuadro 28. Capacidad total diseñada	68
Cuadro 29. Capacidad instalada	69
Cuadro 30. Capacidad utilizada y proyectada	69
Cuadro 31. Ficha técnica del servicio	73
Cuadro 32. Recurso humano	79
Cuadro 33. Equipos de oficina, muebles y enseres	80
Cuadro 34. Asamblea General de Socios	92
Cuadro 35. Revisor Fiscal	92
Cuadro 36. Consejo Directivo	93
Cuadro 37. Gerente	93
Cuadro 38. Contador	94
Cuadro 39. Director	95
Cuadro 40. Coordinador Académico	96
Cuadro 41. Docentes	97
Cuadro 42. Secretaria	98

Cuadro 43. Auxiliar de Servicios Generales	99
Cuadro 44. Personal de planta	100
Cuadro 45. Construcción y adecuación edificación	101
Cuadro 46. Maquinaria y Equipo	102
Cuadro 47. Muebles y Enseres	103
Cuadro 48. Equipos de oficina	103
Cuadro 49. Muebles para Dotación	104
Cuadro 50. Total inversión fija	104
Cuadro 51. Inversión diferida	105
Cuadro 52. Honorarios/mes	106
Cuadro 53. Mano de obra directa	106
Cuadro 54. Costos indirectos	107
Cuadro 55. Costos totales en la prestación de los servicios	107
Cuadro 56. Gastos de administración	108
Cuadro 57. Gastos financieros	109
Cuadro 58. Capital de Trabajo	109
Cuadro 59. Inversión total	109
Cuadro 60. Costos fijos	112
Cuadro 61. Costos variables	112
Cuadro 62. Costos totales unitarios	113
Cuadro 63. Proyección de egresos	113
Cuadro 64. Proyección de ingresos	114
Cuadro 65. Punto de equilibrio	116

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Distribución porcentual según estrato socioeconómico	32
Figura 2. Integrantes del grupo familiar	33
Figura 3. Actividades de los integrantes de la familia	34
Figura 4. Ingresos mensuales	35
Figura 5. Grados de educación	36
Figura 6. Integrantes de la familia que se están capacitando.	37
Figura 7. Programas-Carreras-Cursos	39
Figura 8. Institución donde asisten	41
Figura 9. ¿Esta de acuerdo en la creación de un Instituto?	42
Figura 10. Por qué considera necesario la creación de un Instituto	43
Figura 11. Interesados en la educación	44
Figura 12. Programas para capacitación	45
Figura 13. Está en condiciones de pagar \$350.000 por semestre	46
Figura 14. Horario adecuado	48
Figura 15. ¿En que otros programas estaría interesado?	49
Figura 16. Sabe del funcionamiento de otro Instituto en San Alberto	50
Figura 17. Nombre de los Institutos que conoce en San Alberto	51
Figura 18. Diagrama de operación y proceso	76

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Universidad Industrial de Santander	131
Anexo B. Mapas del departamento del Cesar y localización del municipio de San Alberto	135

## GLOSARIO

**Arte:** Manifestación de la actividad humana mediante la cual se expresa una visión personal y desinteresada que interpreta lo real o imaginado con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros.

**Cursos:** Estudio sobre una materia, dentro de un periodo, para el aprendizaje y desarrollo de una actividad específica en un tiempo corto.

**Diplomados:** Se definen técnicamente como un curso de visión global, integrada y práctica sobre aspectos relacionados con una profesión o desempeño laboral.

**Docente:** Perteneciente o relativo a la enseñanza. Persona que se dedica a la pedagogía.

**Educación:** Es un proceso continuado, para el desarrollo integral (físico, psíquico y social) de la persona, que ayuda en el conocimiento para conseguir el desarrollo integral.

**Educación Formal:** Programas sistemáticos y planeados, que suceden durante un periodo continuo y predeterminado de tiempo y siguen normas y directrices determinadas por el Estado.

**Educación no Formal:** Es una modalidad de aprendizaje frente al entorno inmediato, ha sido diseñada como un mecanismo de actualización y profundización permanente con un enfoque de acción integral, fortaleciendo su plan de proyección hacia la comunidad.

**Programa técnico:** Desarrollo de habilidades y destrezas por medio de conocimientos impartidos a través de la educación, en aspectos puntuales a una actividad laboral.

**Seminario – Taller:** Curso corto, intensivo con el cual se complementan y se refuerzan aspectos teórico-práctico, metodológico.

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN INSTITUTO DE EDUCACIÓN NO FORMAL EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR\*.

**AUTORES:** CORONEL DULCEY, Delia Carolina, MURILLO IMPARATO, Sonia Elena\*\*

**Palabras Claves:** Producción, educación, economía, estudio técnico, talleres, mano de obra, institución, región, municipio.

### DESCRIPCIÓN:

En el presente trabajo se proyectan y presentan cifras y aspectos relacionados e inherentes a cada uno de los estudios que constituyen la factibilidad de un instituto de Educación No Formal en San Alberto, departamento del Cesar. Tales estudios son: de Mercado, producción, administrativo, financiero.

La viabilidad comercial, la factibilidad técnica y la rentabilidad financiera, como también la estructura administrativa u organizacional, son temas derivados y concluyentes de cada uno de los respectivos estudios ya mencionados.

El trabajo finalmente, registra un conjunto de conclusiones y de recomendaciones que apuntan a que es posible invertir en este tipo de empresas, perteneciente al sector de la Educación, pero que es preciso tener cuidado de la sostenibilidad del mismo, puesto que está en función de cuanto se expande y/o sostiene, la demanda real, esto es el mínimo de usuarios que tendrá el instituto en el tiempo.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, CREAD San Alberto. MEJÍA POSADA, Hermógenes

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF AN INSTITUTE OF NON FORMAL EDUCATION IN THE MUNICIPALITY OF SAN ALBERTO, TO CEASE.\*

**AUTHORS:** CORONEL DULCEY, Delia Carolina, MURILLO IMPARATO, Sonia Elena\*\*

**Key words:** Production, education, economy, technical study, shops, manpower, institution, region, municipality.

### DESCRIPTION:

On this project we state and present figures and aspects related and linked to each one of the studies that comprise the factibility of a non formal educational institute in San Alberto, departamento of the Cesar. Such studies are: Marketing, production, Management and financial.

The commercial possibility, technical factibility and financial rentability, as well as, the administrative structure, or organizational, are topics derived and conclusive of every one of the studies already mentioned above.

This report, finally registers a number of conclusions and recommendations which target is to give to know that it is possible to invest on this kind of enterprise, belonging to the educational field, but also that it is precise to be careful of the supporting of it, since it is in function of its own support and spreading, the real demand, this is, the number of users that the institute will have in the future time.

---

\* Project of Grade

\*\* Industrial University of Santander, CREAD San Alberto. MEJÍA POSADA, Hermógenes

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como propósito estudiar la factibilidad para la creación de un Instituto de Educación No Formal en el Municipio de San Alberto, departamento del Cesar, con un amplio cubrimiento de la región, abarcando los municipios de San Martín (Cesar), La Pedregosa corregimiento de La Esperanza (Norte de Santander), El Municipio de La Esperanza (Norte de Santander) y el corregimiento de San Rafael –Lebrija del municipio de Rionegro brindando programas Técnicos en las áreas de Sistemas, Administrativas y Comerciales.

El Instituto ofrecerá programas y cursos con intensidades horarias de 680, 320 y 160 horas, en las áreas de salud, criminalística, sistemas, cursos de artes, diplomados, talleres, seminarios y conferencias.

Se realizó un análisis de mercado teniendo buenas expectativas para la viabilidad del proyecto educativo

Los municipios en referencia cuentan con nueve instituciones de educación media las cuales se convierten en los proveedores y potenciales clientes.

Aunque la zona es netamente agrícola y ganadera, el comercio es una de las actividades que sirve de fuente de ingresos, porque cuenta con más de 1.000 establecimientos de todo tipo, creando una economía estable y con buenos recursos.

El Instituto contará con recursos humanos competentes e idóneos ya que en la región existen docentes profesionales calificados que ofrecen confianza y credibilidad.

En cuanto a la estructura física para el funcionamiento del Instituto, se prevé una edificación adecuada de acuerdo a los requerimientos necesarios para el buen funcionamiento

La parte administrativa contará con personal capacitado y profesional para generar el recurso humano.

De comprobarse su viabilidad, se implementará. Con ello se espera contribuir al desarrollo económico, social y cultural del municipio y de la región.

El proyecto lo conforman seis (6) capítulos: Generalidades, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio financiero y la evaluación del proyecto.

En “Generalidades” se hace una estrecha síntesis histórica del municipio de San Alberto, el por que se quiere crear un Instituto de Educación no Formal, algunos antecedentes y evolución del sector, un breve y esquemático diagnóstico del mismo, las oportunidades y amenazas que en el gravitan y por último se enuncian y se describen algunas normas referidas a esta temática.

El “Estudio de Mercado”, teniendo como directriz sus objetivos, presenta y desarrolla temas como los que siguen: descripción del servicio, sin especificaciones – pensum académico de cada programa -, servicios sustitutos, los mercados objetivo y potencial, la demanda, la oferta, los canales de distribución, la publicidad y promoción del INTEC, y las conclusiones y posibilidad o viabilidad comercial del proyecto.

El “Estudio Técnico”, o de los “Aspectos tecnológicos” que demandaría el Instituto, analiza cuestiones tales como: Descripción del tamaño del proyecto, los factores que determinan tal tamaño, capacidades (total diseñada, instalada, utilizada y

proyectada) del proyecto, la localización -macro y micro- de este, la descripción técnica del proceso con sus procedimientos a seguir para prestar el servicio, la calidad de los servicios y el control de la misma, la distribución de planta, la logística de distribución y las conclusiones sobre la factibilidad técnica del proyecto.

El “Estudio Administrativo”, u organizacional y legal, contempla tópicos como: La forma jurídica bajo la que se constituiría el INTEC, la Empresa: su visión, su misión, sus políticas y objetivos, su estructura organizacional, perfiles de los cargos, funciones y salarios.

El “Estudio Financiero” presenta cálculos y estimaciones relativas a: las inversiones fija: construcción y adecuación, maquinaria - equipo, muebles y enseres y equipos de oficina. Diferida: Trámites legales, gastos de transporte, publicidad entre otros), Inversión en capital de trabajo, que incluye: Costos de producción (materias primas, mano de obra directa), costos indirectos de fabricación (salarios prestaciones, depreciación), Gastos de Administración y ventas, Gastos Financieros – fuentes de financiación, costos (fijos y variables), precio de venta, presupuesto de ingresos y egresos, Punto de Equilibrio, Flujo de Caja Proyectado, Estado de Resultados Proyectado y Balance General (primer año).

El capítulo 6, “Evaluación del Proyecto” contiene una brevísima reseña sobre el impacto ambiental y social; así mismo en el se hace la Evaluación Financiera del Proyecto la cual incluye: el cálculo del Valor Presente Neto, el de la Tasa Interna de Retorno, el periodo de recuperación y un sucinto análisis relacionado con unas razones o índices tales como: razón corriente, Nivel de Endeudamiento, Rentabilidad de la Inversión y Rentabilidad del Capital.

Finalmente en el documento se presenta a manera de conclusiones que son el resultado de aspectos importantes y esenciales derivados de la Investigación y Análisis asociados a cada capítulo.

## 1. GENERALIDADES

San Alberto Cesar, fundado el 20 de Mayo de 1955 por el Señor Luis Felipe Rivera, tiene una extensión de 67.610 hectáreas y fue creado por la Ordenanza 003 del 27 de noviembre de 1976 a partir de una segregación del Municipio de Río de Oro. Posteriormente, en el año de 1983, de acuerdo con la Ordenanza 01 del 19 de noviembre fue disminuido parte de su territorio para dar paso a la creación del Municipio de San Martín y se constituyó como Municipio en 1976, tres años después del Censo Nacional. Sin embargo, los datos de ese año pueden ser obtenidos, primero de los estudios con los que se justificó la creación del nuevo Municipio y segundo, confrontando las bases geográficas de datos del Municipio de Río de Oro, de donde se segregó.<sup>1</sup>

Con la creación de un Instituto de Educación No Formal en el municipio de San Alberto (Cesar), se quiere una Institución dedicada a la enseñanza-aprendizaje, para educar con programas específicos<sup>2</sup>, a un amplio número de habitantes de su área de influencia que incluye los municipios de San Martín y el corregimiento de Minas en el Cesar, La Esperanza y el corregimiento de La Pedregosa en Norte de Santander y San Rafael de Rionegro Santander.

El sistema de aprendizaje es el aspecto esencial que debe ser la base de cualquier institución educativa. Mediante el aprendizaje una persona recibe la experiencia y el conocimiento, a fin de utilizarlos en su circunstancia vital siendo el eje central del desarrollo social y humano de un pueblo; esto conlleva a

---

<sup>1</sup> Plan de Desarrollo Municipal de San Alberto 2004-2007

<sup>2</sup> Análisis y Programación de Sistemas, Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistematizado, Contabilidad Financiera Sistematizada, Administración Bancaria y Financiera, Operador de Sistemas (dos semestres y 320 horas)

modificaciones con relación al pensar pedagógico que lleva a estudiar nuevos enfoques para formarlos e incorporarlos en planes de estudios y campos de acción; favoreciendo con esto la calidad de la educación y por ende al desarrollo integral del ser humano.

## **1.1 ANTECEDENTES DEL SECTOR**

La educación es un derecho que tiene todo ciudadano colombiano y está consagrada a nivel constitucional como un derecho fundamental. Adicionalmente, la ley 115 de 1994, ley General de la Educación, con la que se pretende desarrollar la Educación entendida como derecho fundamental, contempla, entre otras cosas, que la educación en Colombia se desarrolla bajo dos modalidades: la educación formal y la no formal.

La primera es aquella que se imparte en establecimientos educativos aprobados, en una secuencia regular de ciclos lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas, y conducente a grados y títulos. A esta pertenecen la educación preescolar, básica primaria y secundaria, media y superior.

Y la educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos para la educación formal y esta regulada por los Decretos 114 de 1996 y 3011 de 1997.<sup>3</sup> De ahí la importancia de conocer la viabilidad, factibilidad, rentabilidad y conveniencia de este proyecto mediante el cual se ofrezcan elementos de juicio que sirvan a la toma de decisión, de si se invierten o no recursos para crear un Instituto de Educación no formal que contribuya a la formación de bachilleres y a la consolidación de un proceso educativo de calidad.

---

<sup>3</sup> Ley 115 de 1994.

Los elementos antecedentes, entre otros, han servido de motivo para querer sacar adelante el proyecto empresarial asociado a la creación de un Instituto de Educación Técnica No Formal que ofrezca unos servicios educativos con base en los cuales quienes están culminando sus estudios secundarios, tengan una real oportunidad para capacitarse, estudiando una profesión técnica que brinde mayores posibilidades de acceder al mercado laboral y de esta manera percibir ingresos laborales que cubran de alguna forma sus necesidades básicas.

En el año 2000 la Universidad Industrial de Santander UIS empieza a tener presencia en San Alberto, ofreciendo programas bajo la modalidad de educación a distancia, iniciando con el programa de Tecnología Empresarial, que se ha impartido en sedes educativas públicas y privadas con base en convenios de cooperación; y para lograr un propósito de tal naturaleza se requiere que medie un proceso educativo de calidad. Para tal efecto, la Universidad Industrial de Santander estableció carreras afines con la vocación económica y empresarial de la zona, como Tecnología Empresarial y Tecnología Agropecuaria; programas que posteriormente se profundizaron y extendieron como carreras profesionales.

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, por su parte, en el año 2004 llega al municipio con el programa estratégico denominado “jóvenes rurales”, integrado por 7 programas específicos, técnico profesionales, como: Mayordomía en Empresas Ganaderas, Piscicultura en estanques, Cultivo de Palma Africana, Cría de gallinas ponedoras, Panadería y Explotación Porcicola, en los que se han vinculado unos 350 estudiantes. Un año después implementa la primera carrera técnico – profesional: Gestión Contable y Financiera que agrupa a 36 estudiantes. Ofertando programas presénciales con el propósito de formar un recurso humano técnicamente calificado, socialmente comprometido con la realidad socioeconómica de la región y del país y con la suficiente capacidad crítica para afrontar y proponer medidas de solución a los problemas que afectan a la comunidad.

## 1.2 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR

La educación Formal o no Formal es un aspecto fundamental para todo ser humano. Las personas deben capacitarse para su fortalecimiento intelectual y personal, puesto que esto contribuye a mejorar su calidad de vida. La educación no formal se rige por los principios y fines generales de educación establecidos en la ley 115 de 1.994 ley General de Educación, y el decreto 1860. "En el anterior sentido la Educación No Formal promueve el perfeccionamiento de la persona humana, el conocimiento y la reafirmación de los valores nacionales, la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico; como la protección y el aprovechamiento de los recursos naturales y la participación también ciudadana y comunitaria".

Las instituciones de educación no formal han ofrecido programas de formación en artes y oficios, de formación académica y materias conducentes a la validación de niveles y grados propios de la educación formal. De ahí que las instituciones prestantes de educación no formal han gozado del apoyo y fomento por parte del Estado, brindando y oportunidades a la personas para acceder a esta clase de formación.

San Alberto y su área circundante, actualmente cuenta con ocho (8) Instituciones educativas a nivel secundario: Institución Educativa San Alberto Magno, Institución Educativa Andrés Bello. Colegio Indupalma para adultos por ciclos y El Liceo Humanista en San Alberto (Cesar), Institución Educativa San Martín de Tours en San Martín, El Colegio Jesús A. Ramírez en La Pedregosa (Norte de Santander), El colegio Departamental Eduardo Cote Lamus de La Esperanza, Colegio San Rafael. En ellos se gradúan anualmente, hombres y mujeres, cuyas edades oscilan entre los 15 y 45 años de edad. Estos bachilleres, casi en su totalidad, dado los niveles de ingresos, no continúan estudios universitarios en universidades localizadas en ciudades capitales próximas o distantes a esta

localidad, puesto que no pueden en modo alguno sufragar los gastos que la formación de estudios superiores les genera; problemática que importa destacar y enfatizar puesto que a finales de la década de los 90, en San Alberto y su zona de influencia no había presencia de ninguna institución de educación superior y técnica.

### **1.3 OPORTUNIDADES DEL SECTOR**

En la actualidad el Municipio de San Alberto y su zona de influencia (San Martín, San Rafael, La Esperanza) no cuenta con un centro de educación no formal que ofrezca una enseñanza orientada hacia este sector que responda a la demanda educativa por parte de los egresados de la educación media y que tienen expectativas de estudios especialmente universitarios pero que no pueden acceder a estos debido a los altos costos que representan.

Las limitaciones que presenta el sistema de educación formal se refieren al acceso restringido de las personas que pertenecen a los estratos 1,2 y 3, como también hacia los programas de postgrado, por su alto costo. Las erogaciones elevadas, y la inversión de tiempo que producen un desequilibrio; características predominantes en el entorno que reflejan necesidad económica lo mismo que la demora en la inserción del estudiante al mundo laboral.

La región es conocida por su vocación productiva en lo referente a la agricultura y ganadería. El comercio además es una de las principales fuente de ingresos. Por otro lado existe una cierta estabilidad laboral por contar con dos empresas agroindustriales productoras de aceite de palma: Industrial Agraria La Palma S.A. "INDUPALMA" y Palmas del Cesar. Así mismo, la región cuenta con 25 Cooperativas de Trabajo asociado vinculadas contractualmente como prestadoras de servicios a las empresas agroindustriales ya mencionadas.

#### **1.4 AMENAZAS DEL SECTOR**

El subsector de la Educación No Formal podría verse afectado por unos factores que son exógenos. Entre ellos valdría la pena señalar los siguientes:

Tasas de interés altas, Inseguridad en la región, Política fiscal, con altas tasas de impuesto, Política Monetaria, Recesión o déficit presupuestal del gobierno, Tratado Libre Comercio o subsidios de otros países, Conformación de empresas con similares formas de trabajo, limitada fuente de financiamiento.

#### **1.5 EVOLUCIÓN DEL SECTOR EDUCATIVO**

La región progresa con el discurrir del tiempo cada día mas en lo que se refiere a la agricultura y ganadería. Los cultivos de Palma Africana para la extracción de aceite, cada día se han ido incrementando en un porcentaje bastante aceptable, lo que dinamiza la economía de la zona. De otro lado el comercio ha crecido aceleradamente, pues se han abierto varios restaurantes, almacenes de ropa, centros de servicios y asesorías contables y jurídicas, estaciones de servicio. Toda esta fuerza que tiene y ha venido teniendo la economía de San Alberto y su área de influencia incide en el sector educativo puesto que este año, la cantidad de alumnos matriculados en los diversos colegios de educación media han aumentado.

#### **1.6 ASPECTOS LEGALES**

**1.6.1 Normas Contables.** Artículo 48 - 60 del código de Comercio. El Instituto Técnico de Educación del Cesar "INTEC" como empresa se verá afectado por estas normas donde se exige la ordenación de libros y registros de contabilidad

que debe llevar cualquier organización.

**1.6.2 Legislación Ambiental.** Artículo 78 – 82 de la Constitución Política de Colombia de 1991 derechos colectivos del ambiente. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” como organización educativa deberá propender por la protección y el establecimiento de un ambiente sano.

Decreto 1753 del 94. Licencias Ambientales. Toda organización requiere para su normal funcionamiento una licencia ambiental que le permita desarrollar sus actividades en debida forma.

**1.6.3 Normatividad Legal de la Educación en Colombia.** Decreto 525 de marzo de 1990 Capítulo VI Administración de la Educación no formal en los Institutos públicos y privados. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” se verá afectado por las visitas que la comisión de supervisión haga para inspeccionar el normal funcionamiento, ratificar o ampliar estudios.

Resolución 13862 de Octubre de 1990. Reglamenta los costos educativos de los Institutos públicos o privados de la educación no formal. Los costos educativos que aplique el centro de capacitación no formal deberán reunir las especificaciones que plantea esta resolución.

Ley 115 de 1994 Título II, Capítulo II. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” será regido por la Ley General de la Educación en la modalidad de no formal, finalidad y oferta de programa de este tipo. Además en dicha ley Título X, Capítulo I. Artículo 193. Formula los requisitos de constitución de los establecimientos educativos privados. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” en su carácter de privado se rige por estos aspectos.

Decreto 1860 de Agosto 3 de 1994. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” como Institución educativa deberá reunir los requisitos exigidos en este decreto en lo referente a aspectos pedagógicos y organizativos generales; por tal razón tendrá un proyecto educativo institucional “PEI” donde se especifican los objetivos, visión, misión, filosofía, fines y políticas; así como la participación de la comunidad educativa en la toma de decisiones descrita en el manual de convivencia; igualmente deberá elaborar un plan de estudios que contenga la metodología a utilizar a la comunidad y la contratación de los docentes, sus deberes y sus derechos.

Decreto 114 de 1996. Reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal. El Instituto deberá regirse por este decreto para la organización y ejecución de los programas que desea ofrecer teniendo en cuenta el carácter de no formal.

Decreto 3011 de 1997. Plantea los principios básicos de la educación no formal de adultos como son el desarrollo humano integral, el respeto por factores como la edad, el género y la raza ideológica. El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” se verá afectado por estos aspectos ya que se trabajará con personas adultas de características sociales y económicas propias del medio ambiente en el que se desenvuelven

## 2. ESTUDIO DE MERCADO

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Determinar el número y/o cantidad de Servicios educativos a ofrecer por el Instituto Técnico de Educación no formal –INTEC- que bajo ciertas condiciones de precio y cantidad, los potenciales usuarios estarían dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades en materia de educación no formal.

#### 2.1.2 Objetivos Específicos:

- Describir de manera precisa el (los) servicios educativos que se ofrecerán, a partir de los servicios sustitutos y complementarios, resaltando sus atributos diferenciadores, es decir especificando rigurosa e inequívocamente sus características.
- Caracterizar el mercado objetivo y potencial, y estimar el número probable de usuarios (consumidores), apreciando las circunstancias que limitan, condiciones o facilitan su consumo teniendo como referencia a la población, sus ingresos y su zona de influencia.
- Caracterizar y estimar la Demanda a partir de la variable que la afectan: nivel de ingresos, hábitos de consumo, precios.
- Realizar una investigación de mercado aplicando un instrumento que se diseñó para el efecto, con el propósito de conocer aspectos de la población

potencialmente usuaria tales como: Personas que integran el núcleo familiar, ingresos por mes, nivel de educación de cada integrante de las familias, capacitación que reciben, grado de interés y de aceptación por capacitarse.

- Identificar la oferta y los servicios que brinda la competencia con el fin de diseñar y caracterizar los servicios educativos del INTEC con sus atributos diferenciadores.
- Mostrar el tipo de relación que se da entre la Demanda de Servicios Educativos No Formales en San Alberto y la oferta que de los mismos prestan las Instituciones Educativas que conforman la competencia.
- Identificar la modalidad que toma el pago de los servicios educativos dependiendo el tipo o clase de los mismos y teniendo en cuenta la estructura de mercado para fijar las tarifas.
- Señalar las formas específicas de los procesos intermedios previstos para que el (los) servicio (s) educativo (s) lleguen al usuario final con base en la presentación, el crédito a los usuarios y los mecanismos de promoción y publicidad.
- Destacar las actividades y esfuerzos a realizar para atraer a la clientela como también determinar las estrategias publicitarias y mecanismos o formas de realizar promoción de los servicios educativos del INTEC.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

**2.2.1 Definición.** El Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” será una institución que brindará a las personas la posibilidad de mejorar su capacidad

laboral. En tal sentido ofrecerá servicios de educación no formal que complemente de manera significativa, la formación académica basada en programas o cursos en el sistema educativo actual y dictados por tutores especializados en cada tema.

Son servicios que se caracterizarán por su enseñanza personalizada en donde el instructor podrá hacer el debido seguimiento a los usuarios, apoyándolos en las labores de aprendizaje.

Se implementaran diversos medios de publicidad para ofrecer el servicio como prensa, radio y folletos.

Los servicios se ofrecerán a los habitantes del municipio de San Alberto y su zona de influencia, con el fin de satisfacer la demanda que aquellos tienen y así obtener una proyección para el instituto.

**Usos y especificaciones del servicio:** La Educación no formal es una modalidad de aprendizaje. Ha sido diseñada como un mecanismo de actualización y profundización permanente, con un enfoque de acción integral, fortaleciéndola y proyectándola hacia la comunidad a través de cada uno de los programas académicos, realizando aportes significativos a los intereses académicos de los grupos sociales y propiciar su desarrollo intelectual frente al saber.

Los servicios del INTEC estarán dirigidos a la comunidad y funcionarios de las entidades del sector público y privado que buscan tanto calidad teórica como aplicación práctica de los contenidos de cada programa o servicio educativo. En este sentido, el Instituto Técnico Educativo del Cesar "INTEC" ofrecerá programas en las áreas de: Administración Bancaria y Financiera, Análisis y Programación de Computadores, Mantenimiento y Reparación de Computadores, Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistematizado, Contabilidad Financiera Sistematizada.

Con dichos programas se pretende que la población del Municipio de San Alberto y su área de influencia obtenga no sólo beneficios económicos sino también intelectual y social.

Para tal efecto, los referidos programas se realizarán en jornadas y horarios diarias: Matinales (7:00 am A 11:00 am), Vespertinas (2:00 pm A 6:00 pm), Nocturna (6:00 pm A 10:00 pm), Sábados (8:00 am A 12:00 m) y Domingos (8:00 am A 12:00 m)

La metodología aplicada a estos servicios, se fundamenta en los criterios de: Responsabilidad personal, autonomía y pensamiento crítico y se basará en: Talleres, Trabajo en Equipo y en la Participación – Acción.

El número de estudiantes/grupo se estima que oscile entre 25 – 30 personas.

Los Recursos Técnicos, por último a utilizar son: proyector de acetato, computadores, video Beam.

En síntesis el propósito primordial del Instituto Técnico de Educación del Cesar “INTEC” es el de ejecutar programas de capacitación que logren complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales.

## **PENSUM ACADÉMICO DE CADA PROGRAMA**

### **ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA**

#### **I. SEMESTRE**

Introducción a la Banca y Organismos

Control bancario

Administración y Teoría

Contabilidad I  
Informática I (Windows)  
Economía  
Matemáticas Financieras

II. SEMESTRE

Contabilidad Financiera  
Moneda y Banca  
Administración I  
Informática II (Word)  
Teoría Económica y Finanzas  
Legislación Comercial

III. SEMESTRE

Portafolio de Servicios Bancarios  
Administración II  
Informática III (Excel)  
Administración Financiera y de Personal  
Legislación Laboral  
Análisis Financiero y Presupuesto

IV. SEMESTRE

Administración III  
Metodología de la Investigación y Proyecto de Grado  
Relaciones Humanas y Ética Profesional  
Contabilidad Bancaria Sistematizada  
Informática IV  
Mercadeo de Servicios Bancarios

TITULO: Técnico en Administración Bancaria y Financiera  
INTENSIDAD HORARIA: 1000 horas  
PERFIL: Apto para desempeñar cargos administrativos y financieros en entidades bancarias y corporaciones de este mismo tipo.

## **ANÁLISIS Y PROGRAMACIÓN DE COMPUTADORES**

### **I. SEMESTRE**

Introducción a la Informática y D.O.S.  
Q – Basic  
Arquitectura del Computador  
Inglés Básico  
Análisis y Diseño I  
Algoritmo  
Lógica Matemática

### **II. SEMESTRE**

Turbo C++  
Matemáticas para Programar  
Inglés Técnico  
Análisis y Diseño I  
Windows  
Graficadores e Impresión

### **III. SEMESTRE**

Microsoft Word  
Mantenimiento y Redes de Computadores  
Sistema Operativo

Análisis y Diseño II  
Paquete Contable  
Estructura de Datos C++

IV. SEMESTRE

Metodología de Investigación y Proyecto de Grado  
Paquete Contable  
Auditoria en Sistemas  
Telemática  
Microsoft Acces  
Internet  
Ética Profesional y Relaciones Humanas

TITULO: Técnico en Análisis y Programación de Computadores  
INTENSIDAD HORARIA: 1000 horas  
PERFIL: Puede desempeñar el cargo de auxiliar de sistemas y programador. Coordinador y Operador de Sistemas

**SECRETARIADO EJECUTIVO BILINGÜE SISTEMATIZADO**

I. SEMESTRE

Técnicas de Oficina  
Lenguaje Profesional  
Ortografía  
Informática I  
Contabilidad I  
Inglés Técnico

II. SEMESTRE

Técnicas de Oficina II

Redacción Comercial  
Atención y Servicio al Cliente  
Inglés Básico  
Contabilidad II  
Informática II

III. SEMESTRE

Técnicas de Oficina III  
Informática III  
Etiqueta y Protocolo  
Análisis Financiero y Presupuesto  
Inglés Comercial  
Legislación Laboral y Comercial

IV. Paquetes Contables

Ética Profesional y Relaciones Humanas  
Metodología de Investigación y Proyecto de Grado  
Legislación Tributaria  
Archivo y Organización de Eventos

TITULO: Técnico en Secretariado Ejecutivo Bilingüe  
Sistematizado

INTENSIDAD HORARIA: 1000 horas

PERFIL: Los egresados están en capacidad de desempeñar  
cargos de Recepción, Secretaría Auxiliar, Secretaría en  
Relaciones Públicas y Administración de Archivo.

## **CONTABILIDAD FINANCIERA SISTEMATIZADA**

### **I. SEMESTRE**

- Informática I
- Contabilidad I
- Taller Contable I
- Introducción al Derecho
- Administración
- Matemática Financiera

### **II. SEMESTRE**

- Informática II
- Contabilidad II
- Taller Contable II
- Legislación Comercial
- Legislación Laboral
- Economía I

### **III. SEMESTRE**

- Análisis Financiero
- Contabilidad de Costos I
- Informática III
- Legislación Tributaria
- Contabilidad Sistemática
- Economía II

### **IV. SEMESTRE**

- Paquete Contable
- Presupuesto
- Internet
- Contabilidad de Costos II

Ética Profesional y Relaciones Humanas  
Metodología de la Investigación y Proyecto de Grado

TITULO: Técnico en Contabilidad Financiera Sistematizada  
INTENSIDAD HORARIA: 1000 horas  
PERFIL: El Técnico en este programa podrá desempeñarse en cargos como Teneduría de Libros Principales y Auxiliares Sistematizados, Liquidador de Nóminas, Elaboración y Ejecución de Presupuestos.

## **MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE COMPUTADORES**

### **I SEMESTRE**

- introducción A la informática y D. O. S.
- Arquitectura del computador I
- Lógica matemática
- Inglés
- Q – Basic

### **II SEMESTRE**

- Programación I
- Matemáticas
- Electrónica I
- Arquitectura II
- Sistemas Operativos I
- Inglés técnico

### III SEMESTRE

- Inglés Técnico II
- Office
- Programación II
- Electrónica II
- Arquitectura III
- Sistema Operativo II

### IV SEMESTRE

- Metodología de la investigación y proyecto de grado
- Redes
- Auditoría de sistemas
- Estructura de datos
- Electrónica III
- Ética.

TITULO: Técnico En Mantenimiento Y Reparación De Computadores

INTENSIDAD HORARIA: 1000 horas

PERFIL: El Técnico en este programa podrá desempeñarse eficientemente en Mantenimiento de computadores, Mantenimiento software, Mantenimiento de redes y programación de computadores.

### **2.2.2 Servicios Sustitutos SENA**

Soldadura

- Administración de empresas agroindustriales
- Cursos de diseño de modas y modistería
- Cursos de pastillaje y panadería
- Contabilidad Sistematizada

En la actualidad la competencia en la educación no formal es la que presenta el SENA por medio de un convenio con la Alcaldía Municipal realizando cursos y capacitaciones de secretariado contable y secretariado general sistematizado, soldadura y administración de empresas agroindustriales.

El INTEC ofrecerá diversidad de programas en el área comercial cubriendo las necesidades productivas de la región.

**2.2.3 Servicios complementarios.** La entidad estará en capacidad de realizar convenios con las distintas empresas de la región, buscando capacitar sus empleados para un mejor desempeño de sus funciones.

Dentro de los servicios complementarios el INTEC ofrecerá: Seminarios, Cursos, Talleres y Diplomados.

Los servicios de Cafetería, Internet, Papelería y Transporte, no serán ofrecidos por El INTEC,

**2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.** Indudablemente se marcará la diferencia buscando generar una gran expectativa en el entorno laboral de la región, capacitando el personal en programas con

visión empresarial, los cuales tendrán una perseverancia, contrastando con la competencia que solamente ofrece sus programas por poco tiempo siendo muy pequeño el grupo de personas que se benefician.

En esta institución –INTEC- predominará la calidad de los programas académicos y se esforzará en lograr confiabilidad y credibilidad en el instituto. Los programas se llevarán a cabo en horarios accequibles, en instalaciones cómodas, contará con instructores especializados en cada área, así mismo el Instituto entregará al usuario una vez concluido el programa una certificación debidamente legalizada como garantía de la capacitación obtenida.

Para prestar un excelente servicio se debe llevar a cabo las siguientes acciones:

- Gestionar con diferentes entidades públicas y privadas, para implementar un servicio que garantice la eficacia y la eficiencia en sus diferentes procesos, Administrativos, Financieros, Académicos y Bienestar Estudiantil entre otros.
- Prestar un servicio acorde a las necesidades de los habitantes de este Municipio.
- Capacitar al personal encargado de su administración para satisfacer la demanda de forma eficiente.

### **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

En función o término de la población mencionada en la introducción, en el capítulo de generalidades, indica el número de potenciales y reales usuarios es significativo si se valora desde la perspectiva de la demanda. Sin embargo lo anterior no implica desconocer que el mercado, tanto objetivo como potencial está

afectado por la contraparte de la demanda: La oferta. Esta como se sabe está constituida por todos aquellos actores (entidades, instituciones, personas naturales) que ofrece el mismo o parecido servicio educativo.

**Mercado Potencial:** Dirigido a los habitantes mayores de 15 años o con una instrucción básica y mínima de noveno de enseñanza media, es decir el potencial que tiene esta región es de jóvenes y adultos que por razones económicas no pudieron seguir estudiando una carrera profesional y actualmente se encuentran desempleados o con empleos precarios, para poder recibir una carrera técnica que en lo posible mejore su condición socio-económica.

Cuadro 1. Población por edades

DESCRIPCIÓN	Población Urbana	Población Rural
De 15 a 19 años	1.520	664
De 20 a 29 años	2.414	551
De 30 a 39 años	1.737	354
De 40 a 49 años	1.239	250
De 50 a 59 años	805	202
TOTAL	7.715	2021

Fuente. Alcaldía Municipal. San Alberto (Cesar) Sisben 2004

**2.3.2 Mercado Objetivo:** Estudiantes de educación secundaria de los grados Décimo y Undécimo, de los centros educativos existentes en el área de influencia de San Alberto. También amas de casa, agricultores, ganaderos, comerciantes y empleados de la región.

Según el Decreto 1860 de Agosto 3 de 1994 Capítulo II Artículo 7 dice que “la educación básica constituye prerrequisito para ingresar a la educación media o acceder al servicio de educación laboral.

Cuadro 2. Estudiantes a la fecha (Mayo/2006)

Institución	Grado 9°	Grado 10°	Grado 11°	Total
Colegio Nacionalizado	167	163	114	444
Colegio Andrés Bello	120	82	60	262
Colegio San Martín	133	168	125	426
Colegio Jesús A. Ramírez (La Pedregosa)	42	40	28	110
Liceo Humanista (Validación)			12	12
Col. Indupalma (Validación)			17	17
Col. Nacionalizado (Validac.)			44	44
<b>Gran Total</b>	<b>462</b>	<b>453</b>	<b>400</b>	<b>1.315</b>

Fuente: Entrevista con Rectores, Coordinadores y Trabajadora Social de los respectivos colegios

**2.3.3 La demanda.** El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implantará con la aceptación del proyecto.

De acuerdo con la teoría de la demanda del consumidor, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

**2.3.4 Investigación de mercados.** Se realizará una Investigación de Mercados con el fin de recopilar, analizar, y presentar información acerca del mercado, especialmente del lado de los que permite tener los elementos de juicio necesarios y suficientes consumidores o usuarios, para determinar si el proyecto tiene viabilidad por el lado de la demanda.

**2.3.4.1 Planteamiento del problema.** Existen, o no usuarios potenciales en número suficiente y necesario que ejerzan una demanda efectiva, real por los servicios educativos que ofrecerá el INTEC tal que le garantice la viabilidad comercial al mismo.

**2.3.4.2 Necesidades de información.** La información que se necesite está relacionada con: La Demanda, La Oferta, Los canales de comunicación los mecanismos o medios publicitarios, los precios, las formas de promocionar los servicios educativos no formales. En el anterior sentido se requiere información como la siguiente:

- Necesidades de los usuarios
- Programas académicos
- Horarios o Jornadas
- Frecuencia
- Competencia
- Estrategias o tácticas publicitarias y de promoción de los servicios

Como se fijan las tarifas, que montos son **accesibles** a los usuarios.

Cuadro 3. Ficha técnica Investigación de Mercados

<b>FICHA TÉCNICA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b>	
<b>Tipo de investigación</b>	Se inicia con un estudio de tipo exploratorio en donde se recolectó la información referente al Municipio de San Alberto, Cesar, suministrada por la Alcaldía Municipal. Además, se requiere de una investigación descriptiva, acudiendo a uno de los instrumentos de medición: la encuesta, con un cuestionario estructurado, en donde se determina la información relevante en cuanto a las necesidades, preferencias y nivel de aceptación que tendría el instituto en esta zona, la cual será tabulada con el correspondiente análisis de sus resultados.
<b>Método de investigación</b>	Se plantea un análisis y síntesis concluyente, ya que al realizar el estudio de mercados, se hace necesario recoger información, analizar y concluir sobre los programas de interés solicitados por los interesados, En el presente estudio se verificará cuales serán las carreras técnicas con mayor

		demanda; se hará un análisis según la demanda laboral de las empresas del sector, para la parte técnica, administrativa y demás aspectos necesarios para el logro adecuado de cada una de ellas.
<b>Fuentes de información</b>		<p><b>Primarias.</b> Se empleará la encuesta dirigida a los estudiantes de los tres últimos grados del área urbana del Municipio de San Alberto, Cesar; instrumento estructurado que se aplicará de manera directa para identificar los índices de satisfacción, necesidades y preferencias al momento de solicitar cada uno de los programas.</p> <p><b>Secundarias.</b> Se contará con el uso de material bibliográfico, como libros, revistas especializadas en estudios de Mercados y Evaluación de Proyectos, tesis o trabajos orientados a estudios de factibilidad. Internet será una herramienta muy útil para recopilar datos referentes al uso de estos tipos de programas.</p>
<b>Técnicas de recolección de información</b>		Utilizará la encuesta para obtener información que permita identificar las necesidades, motivaciones, actitudes y opiniones de los estudiantes del área urbana de este Municipio y su zona de influencia.
<b>Instrumento</b>		<p>El instrumento será un cuestionario estructurado de tal forma que proporcione datos que contribuyan a identificar las necesidades en materia Educativa, para el desarrollo y sostenimiento del Municipio.</p> <p>Estará conformado por las siguientes partes: presentación, donde se solicitará la cooperación y se expondrá el fin de su realización; información solicitada, comprenderá la información específica relacionada con el tema que se investigará.</p> <p>El formato contará con preguntas de escogencia múltiple y abiertas. Ver anexo A.</p>
<b>Modo de aplicación</b>		Directo.
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>		El cálculo de la muestra se hará de acuerdo al mercado objetivo propuesto, los estudiantes del área urbana del Municipio de San Alberto, Cesar. Se aplicará la técnica de Muestreo Aleatorio Simple, debido a que es el más adecuado para este tipo de investigación, fácil de aplicar y menos costoso.

	<p>Elemento muestral: familias de los estratos 1, 2 y 3</p> <p>Unidad muestral: Núcleos familiares</p>
<b>Muestra</b>	$n = \frac{N (p q) x Z^2}{Z^2 (p q) + e^2 (N-1)}$ <p>Donde:</p> <p>n= Muestra</p> <p>N= Población</p> <p>p= Probabilidad de éxito</p> <p>q= Probabilidad de fracaso</p> <p>e= Error estimado</p> <p>Z= Nivel de confianza</p> <p>N= 12.122</p> <p>p= 50%</p> <p>q= 50%</p> <p>e= 5%</p> <p>Z= 1.96 para un nivel de confianza del 95%</p> <p>Desarrollando la fórmula se obtiene:</p> $n = \frac{12.122 (0.5) (0.5) (1.96)^2}{(1.96)^2 (0.5) (0.5) + (0.05)^2 (12.122-1)}$ <p>n = 372</p> <p><b>n= 372 Encuestas</b></p> <p>Se aclara que por la premura del tiempo no se ejecutó el número de encuestas arrojado en la muestra, por tanto se realizó la muestra para 318 familias el cual equivale al 85% de la muestra.</p>
<b>Proceso de muestreo</b>	<p>Se seleccionaron 318 familias de los estratos 1, 2 y 3</p> <p>Estrato 1: 41.8%</p>

	Estrato 2: 43.2% Estrato 3: 15%
<b>Marco muestral</b>	Las familias a encuestar corresponden a los estratos 1, 2, 3 de diferentes barrios; mas o menos, 20 familias de cada barrio. Se tuvo en cuenta que en las familias hubiese alumnos de 9°, 10° y 11° grado y egresados.
<b>Alcance</b>	La cobertura corresponde San Alberto, San Martín, La Esperanza y San Rafael
<b>Tiempo de aplicación</b>	Se han dedicado cuatro meses para esta investigación.

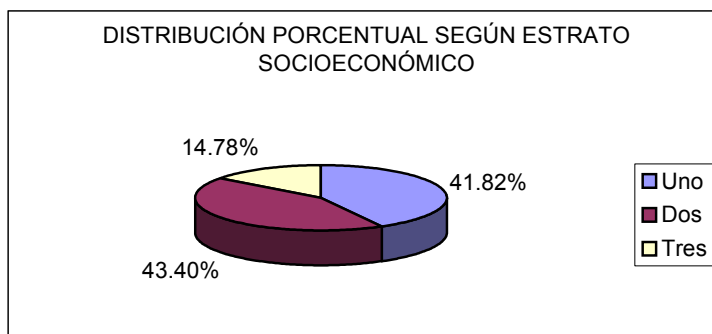
**2.3.4.3 Tabulación y presentación y análisis de resultados.** Se encuestaron 318 familias de los estratos 1,2 y 3, de los municipios de San Martín, San Alberto y La Esperanza, con los siguientes resultados:

Cuadro 4. Distribución porcentual según estrato socioeconómico.

<b>ESTRATIFICACIÓN</b>		
<b>ESTRATOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Uno	133	41.82
Dos	138	43.40
Tres	47	14.78
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Las familias encuestadas desde el inicio fueron escogidas en los estratos 1, 2 y 3. Las 318 que aparecen en el cuadro 4 corresponden al 85% de muestra (372)

Figura 1. Distribución porcentual según estrato socioeconómico



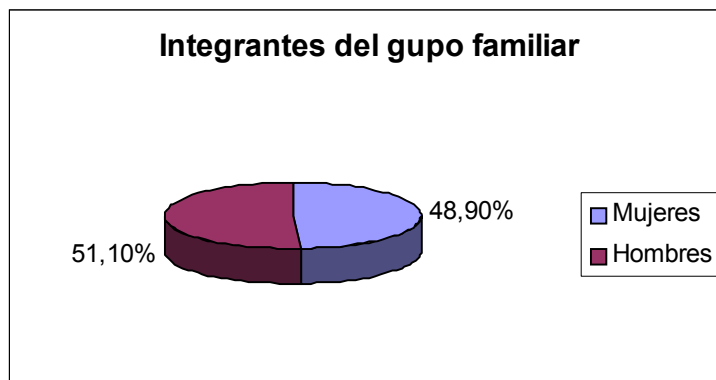
## INTEGRANTES DEL NÚCLEO FAMILIAR

Cuadro 5. No. de integrantes de las familias por género.

INTEGRANTES DE LAS FAMILIAS		
Mujeres	Hombres	Total
821	858	1.679
48.90%	51.10%	100%

En las 318 familias encuestadas, el 48.90% pertenecen al sexo femenino y el 51.10% al sexo masculino, los dos géneros suman 1.679 personas, y representan en promedio 5.3 personas / familia.

Figura 2. Integrantes del grupo familiar.



## ACTIVIDADES LABORALES EN QUE SE DESEMPEÑAN

Cuadro 6. Actividades que desempeñan

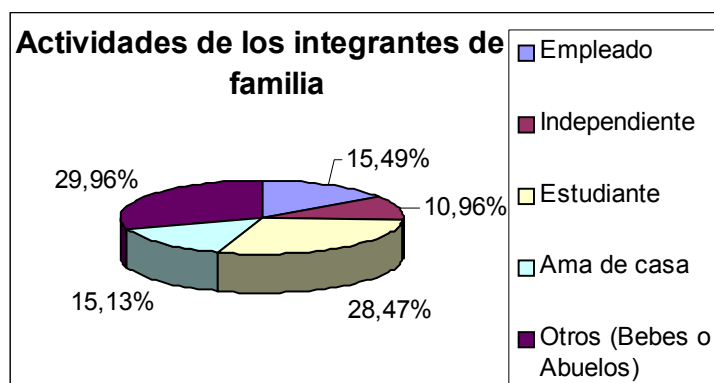
ACTIVIDADES QUE DESEMPEÑAN		
ACTIVIDADES	No.	%
Empleado	260	15.49
Independiente	184	10.96
Estudiante	478	28.47
Ama de casa	254	15.13
Otros (Bebes o Abuelos)	503	29.95
<b>Total</b>	<b>1.679</b>	<b>100</b>

La mayor fuente de trabajo asalariado remunerado bajo las condiciones que estipula la ley 50/90, pertenece al sector Palmicultor. En la región el 15.49% de las familias encuestadas poseen la estabilidad laboral y adecuada remuneración las cuales se encuentran vinculadas a grandes empresas como Indupalma, Palmas del Cesar y Cooperativas a ellas suscritas.

El 29.96% de las familias obtiene sus ingresos del comercio legalmente constituido, el cual tiene un óptimo desarrollo, refiriéndose a este los almacenes que ofrecen ropa, calzado, restaurantes, almacenes Agro-Veterinarios, Ferreterías y otros que garantizan una remuneración aceptable.

El 28.47% son estudiantes, o sea 478, de los cuales 370 (ver pregunta 4) están en los grados 9° a 11°, lo cual nos da un buen porcentaje de los aspirantes a un programa técnico.

Figura 3. Actividades de los integrantes de la familia



## INGRESOS FAMILIARES / MES

Cuadro 7. Ingresos mensuales de las familias.

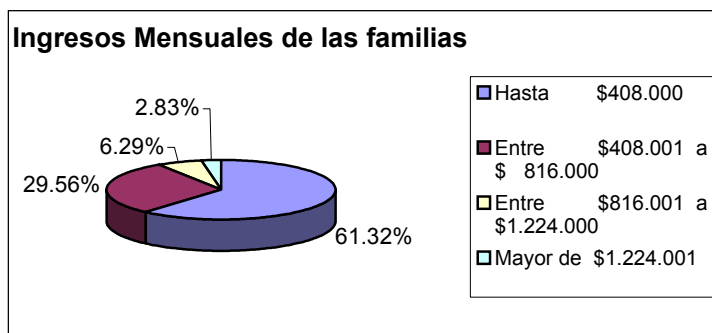
INGRESOS MENSUALES		
SALARIOS	No.	%
Hasta \$408.000	195	61.32
Entre \$408.001 a \$ 816.000	94	29.56
Entre \$816.001 a \$1.224.000	20	6.29
Mayor de \$1.224.001	9	2.83
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Los ingresos del núcleo familiar son importantes, ya que de estos ingresos, derivan los gastos y las posibilidades de inversión en educación, el mayor porcentaje lo representa el 61.32% de los hogares que tienen un ingreso mensual hasta \$408.000, suma de dinero que no es acorde para que las familias realicen la provisión necesaria para la educación técnica o superior de los jóvenes.

Las familias que tienen ingresos mayores a \$408.000, tienen más posibilidad de poder ahorrar y pagar una matrícula semestral para este tipo de educación. El 29.56% tienen ingresos hasta por \$816.000, suma de la que pueden disponer de \$60.000 mensuales para completar el valor del semestre.

Las familias que obtienen remuneración económica por encima de 3 salarios mínimos legales vigentes, tienen la opción de enviar sus hijos a otra ciudad en Universidades Públicas y/o privadas de mayor renombre y prestigio.

Figura 4. Ingresos mensuales



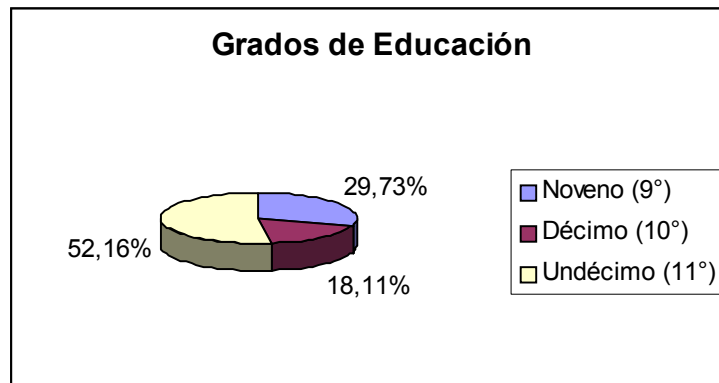
## GRADO DE EDUCACIÓN OBTENIDO POR INTEGRANTE DE LA FAMILIA / INTERESADOS EN CAPACITARSE

Cuadro 8. Grado de educación de los aspirantes

GRADO	No.	%
Noveno (9°)	110	29.73
Décimo (10°)	67	18.11
Undécimo (11°)	193	52.16
<b>Total</b>	<b>370</b>	<b>100</b>

De los 478 estudiantes que conforman el núcleo familiar de las 318 familias encuestadas, 370 están aptos para matricularse en cualquier programa ofrecido por el Instituto, equivalente al 77.40%; cifra que muestra la gran mayoría de estudiantes con estos grados de educación.

Figura 5. Grados de educación



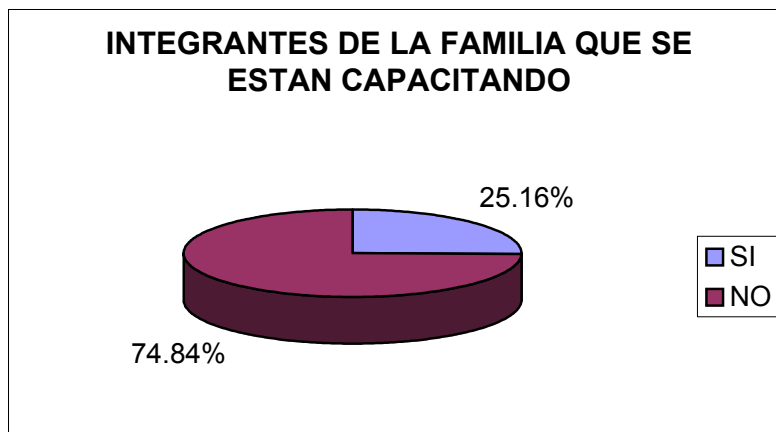
## INTEGRANTES DE LA FAMILIA QUE SE ESTÁN CAPACITANDO

Cuadro 9. Integrantes de la familia que actualmente se capacitan

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	80	25.16
NO	238	74.84
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Es una minoría (25.16%) los alumnos que se están capacitando, esto muestra la falta de Instituciones que existen en la región, para darles oportunidad a estas personas que tienen un buen grado de estudio y no han podido ingresar a una carrera o programa técnico.

Figura 6. Integrantes de la familia que se están capacitando.



## TIPO O CLASES DE CAPACITACIÓN QUE ESTÁN RECIBIENDO

En el siguiente cuadro, en la columna cantidad (total 80), se refiere al número de integrantes de las familias encuestadas que actualmente están recibiendo capacitación, lo cual está contemplado en el cuadro No. 9.

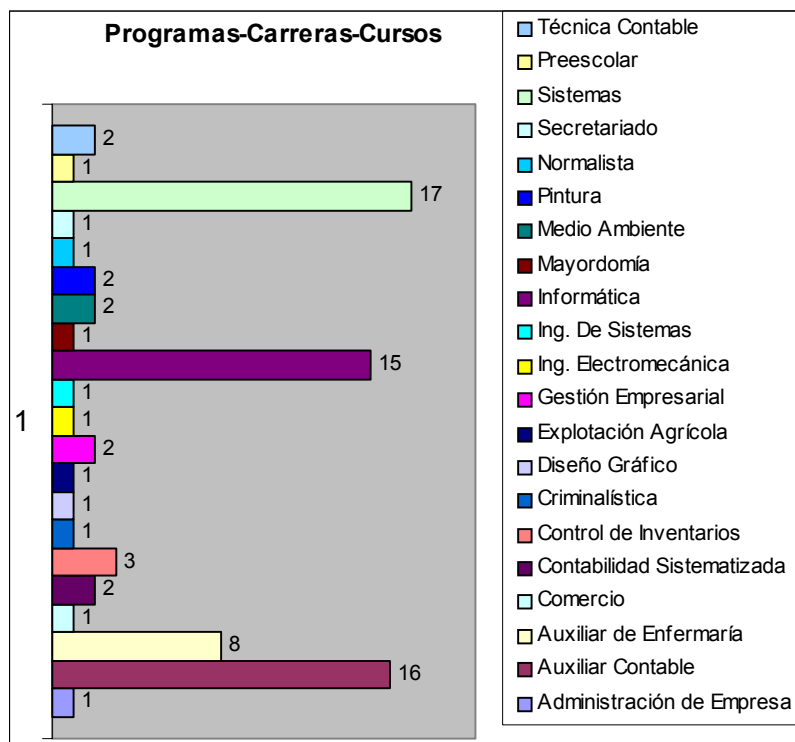
Cuadro 10. Tipo o clases de capacitación que están recibiendo.

<b>PROGRAMAS-CURSOS-CARRERAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Administración de Empresa	1	1.25
Auxiliar Contable	16	20
Auxiliar de Enfermería	8	10
Comercio	1	1.25
Contabilidad Sistematizada	2	2.50
Control de Inventarios	3	3.75
Criminalística	1	1.25
Diseño Gráfico	1	1.25
Explotación Agrícola	1	1.25
Gestión Empresarial	2	2.5
Ing. Electromecánica	1	1.25
Ing. De Sistemas	1	1.25
Informática	15	18.75
Mayordomía	1	1.25
Medio Ambiente	2	2.50
Pintura	2	2.50
Normalista	1	1.25
Secretariado	1	1.25
Sistemas	17	21.25
Preescolar	1	1.25
Técnica Contable	2	2.50
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Las áreas de Sistemas e Informática y Contabilidad, son las más escogidas por los alumnos, estando en segundo plano el área de la salud como Auxiliares de enfermería. El análisis sería si no se ofrecen otras alternativas de programas, o el común de la gente prefiere prepararse en estas áreas que son las más importantes en la actualidad.

Lo que si se puede establecer y es muy importante, es que la rama de la salud, está siendo de preferencia entre los aspirantes a un programa.

Figura 7. Programas-Carreras-Cursos



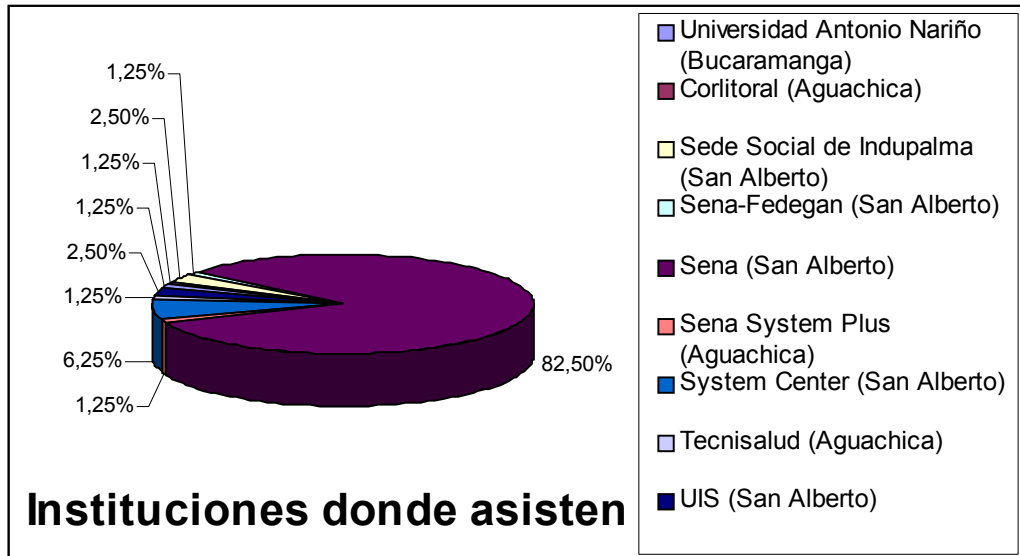
## RELACIÓN DE INSTITUCIONES EN LAS QUE RECIBEN CAPACITACIÓN

Cuadro 11. Relación de instituciones en las que reciben capacitación

<b>INSTITUCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Universidad Antonio Nariño (Bucaramanga)	1	1.25
Corlitoral (Aguachica)	1	1.25
Sede Social de Indupalma (San Alberto)	2	2.50
Sena-Fedegan (San Alberto)	1	1.25
Sena (San Alberto)	66	82.50
Sena System Plus (Aguachica)	1	1.25
System Center (San Alberto)	5	6.25
Tecnisalud (Aguachica)	1	1.25
UIS (San Alberto)	2	2.50
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Indudablemente, el SENA es la Institución que más alumnos está capacitando. En la actualidad sería la competencia mas dura con que cuenta el INTEC. Este factor tendría que superarse con una excelente promoción, credibilidad y ofreciendo otras alternativas en programas.

Figura 8. Institución donde asisten



## ACUERDO O DESACUERDO CON LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO

Cuadro 12. Acuerdo o desacuerdo con la creación de un instituto

RESPUESTA	No.	%
SI	318	100
NO	0	0
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Si los habitantes de la región aceptan y están de acuerdo en la creación de este Instituto, como se ve en los resultados de la encuesta, es viable el proyecto, pues se da la necesidad de otra alternativa en Instituciones.

Muy importante el pensamiento de la comunidad. ¿Quién no quiere que se le capacite a la vuelta de su casa a un menor costo? La gente, los padres de familia quieren que sus hijos y familiares, tengan una alternativa de educación. Si no es a

nivel profesional o superior, que sea a nivel técnica, para que los alumnos vayan adquiriendo experiencia en la parte laboral y ellos mismos poder pagarse una carrera universitaria. El porcentaje de aprobación es excelente: el 100% de los hogares, prefieren este tipo de Institutos.

Figura 9. ¿Esta de acuerdo en la creación de un Instituto?



### RAZONES QUE JUSTIFICAN LA NECESIDAD DE CREAR UN INSTITUTO DE EDUCACIÓN TÉCNICA NO FORMAL

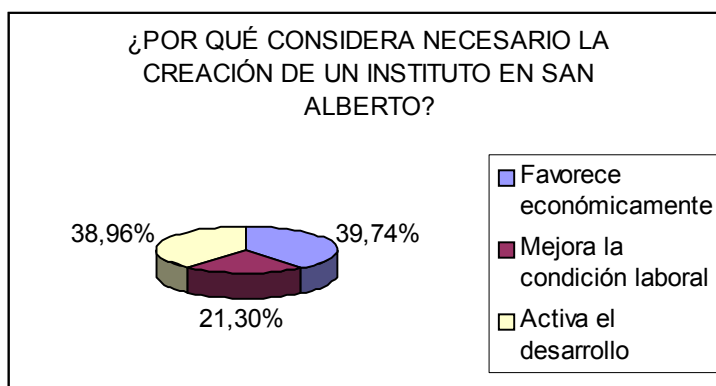
La cantidad total de 385 que se muestra en el siguiente cuadro, corresponde al número de repuestas obtenidas, en razón, que la pregunta consta de 3 opciones, lo que permitió al encuestado seleccionar más de una opción.

Cuadro 13. Razones que justifican la necesidad de crear un instituto de educación técnica no formal

OPCIONES	CANTIDAD	%
Favorece económicamente	153	39.74
Mejora la condición laboral	82	21.30
Activa el desarrollo	150	38.96
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100</b>

Cuando se habla de favorecer económicamente, se le hacía saber al encuestado, si en la parte personal podría encontrar una economía estudiando en el Instituto, pues la matrícula sería favorable, el transporte también y la facilidad de ingreso sin excesos de dinero; ese fue el gran porcentaje de las respuestas (39.74%). Les llamó la atención que se activaría el desarrollo en la región, aspecto que los habitantes ven positivamente. Y que les mejoraría las condiciones laborales, otro punto que es muy importante para la gente que se prepara, encontrar un trabajo mejor remunerado, gracias a su capacitación intelectual.

Figura 10. Por qué considera necesario la creación de un Instituto



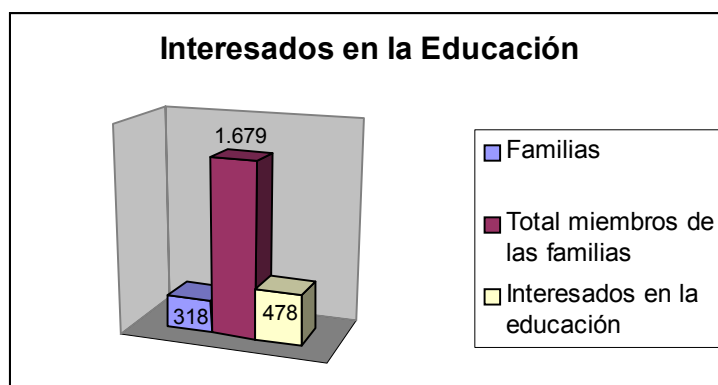
### INTEGRANTES DEL NÚCLEO FAMILIAR INTERESADOS EN INCREMENTAR SU FORMACIÓN ACADÉMICA

Cuadro 14. Integrantes de las familias interesados en su formación académica

OPCIONES	No.	%
Familias	318	
Total miembros de las familias	1.679	
Interesados en la educación	478	28.47%

De las 318 familias encuestadas, 370 (ver cuadro 8) integrantes son estudiantes y los interesados en este tipo de programas, son 478, cifra que sobre pasa los 370, esto quiere decir, que 108 integrantes más de las familias, están interesadas en recibir esta educación.

Figura 11. Interesados en la educación



### PROGRAMAS PREFERIDOS DE LOS INTEGRANTES JÓVENES (9°, 10° y 11°) PARA CAPACITARSE

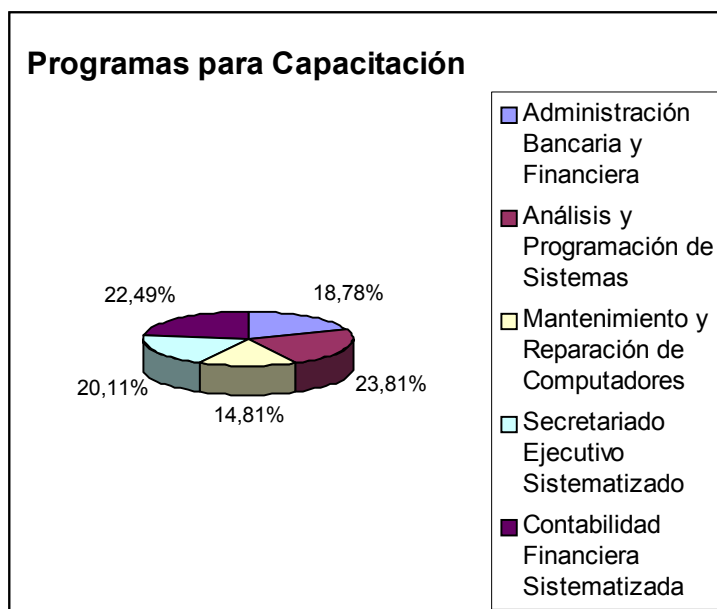
En el siguiente cuadro el total de programas aceptados fueron 378 el cual fue contestado por los integrantes de las 318 familias encuestadas interesadas en los programas ofrecidos.

Cuadro 15. Programas para capacitación

PROGRAMAS	No.	%
Administración Bancaria y Financiera	71	18.78
Análisis y Programación de Sistemas	90	23.81
Mantenimiento y Reparación de Computadores	56	14.81
Secretariado Ejecutivo Sistematizado	76	20.11
Contabilidad Financiera Sistematizada	85	22.49
<b>Total</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

De acuerdo a estos resultados, los programas que mas llaman la atención, son los de las áreas de sistemas y el secretariado. Se deben tener como prioritarios en la apertura del Instituto, pues serían la base fundamental como programas líderes del Instituto. Sin dejar atrás los otros programas que también han tenido aceptación en los posibles alumnos.

Figura 12. Programas para capacitación



### CONDICIÓN ECONÓMICA DE LA FAMILIA PARA COSTEAR UN PROGRAMA TÉCNICO.

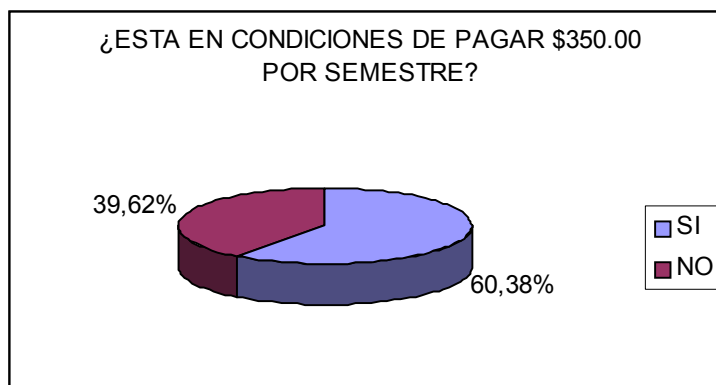
Preguntadas las familias sobre si están en condiciones económicas de costear al estudio (hijos) el valor de \$350.000 por semestre a fin de que estudio un programa técnico ofrecido por el instituto ellas respondieron de la manera como se presenta en el cuadro que sigue.

Cuadro 16. ¿Está en condiciones de pagar \$350.000 por semestre?

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	192	60.38
NO	126	39.62
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Este punto es el más crítico de toda la encuesta. Lo principal en los estudios de mercadeo, es el precio del servicio; y aún sabiendo que la región cuenta con una estabilidad económica aceptable, se les hace difícil disponer de \$350.000 en el semestre para la educación, sabiendo que según las estadísticas del DANE, una familia de estrato 2 o 3, debe disponer del 16% de sus ingresos para la educación. Esta parte se puede superar con incentivos, becas y otros que se analizan posteriormente.

Figura 13. Está en condiciones de pagar \$350.000 por semestre



## HORARIOS PREFERIDOS POR LOS INTEGRANTES JÓVENES (9° 10° y 11°) DE LAS FAMILIAS PARA CAPACITARSE.

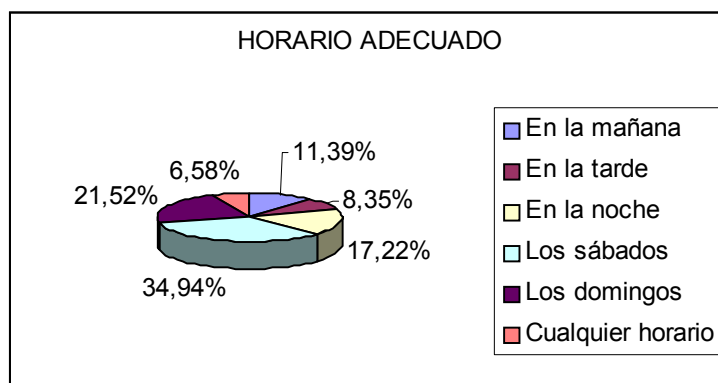
El resultado del siguiente cuadro son 395 opciones de respuestas dado que así se formuló la pregunta. Donde los integrantes de las familias podían escoger el horario de su preferencia.

Cuadro 17. Horario adecuado

JORNADA	CANTIDAD	%
En la mañana	45	11.39
En la tarde	34	8.35
En la noche	68	17.22
Los sábados	138	34.94
Los domingos	85	21.52
Cualquier horario	26	6.58
<b>Total</b>	<b>369</b>	<b>100</b>

Los horarios son básicos para la programación de clases y distribución de las áreas a dictar. Se analiza, que prefieren los sábados con un 39.94% y los domingos con un 21.52%. Esta pregunta ha sido bien formulada, y las respuestas acordes con el desempeño de los habitantes de la región, que prefieren estudiar los sábados y domingos, para poder trabajar en la semana de días hábiles. La gente piensa en esa necesidad.

Figura 14. Horario adecuado



### PROGRAMAS ADICIONALES CON PREFERENCIA O ACEPTACION

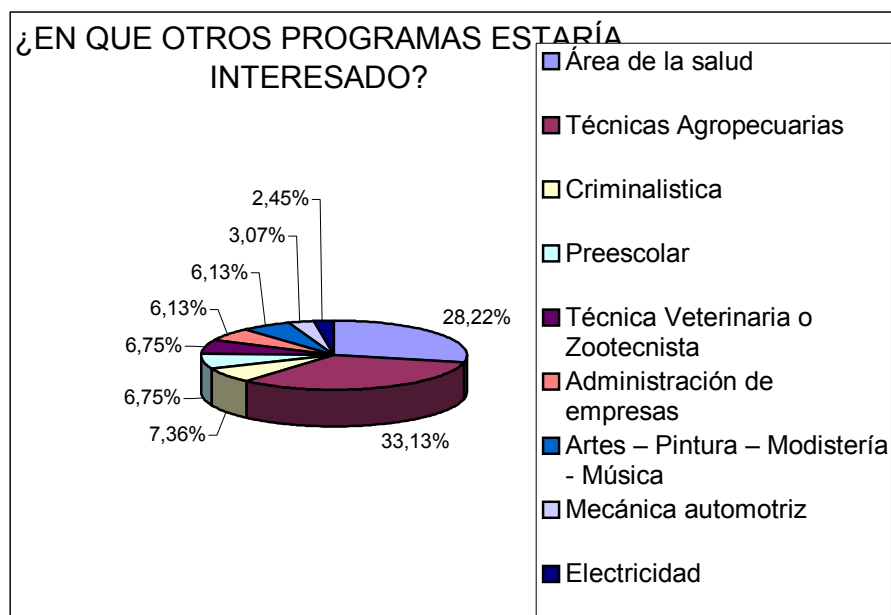
De los jóvenes integrante de los núcleos familiares que cursan del grado 9° al grado 11°, solo 163 (44%) de los 370 respondieron a esta pregunta de la manera siguiente:

Cuadro 18. ¿En qué otros programas estaría interesado?

PROGRAMAS	CANTIDAD	%
Área de la salud	46	28.22
Técnicas Agropecuarias	54	33.13
Criminalística	12	7.36
Preescolar	11	6.75
Técnica Veterinaria o Zootecnista	11	6.75
Administración de empresas	10	6.13
Artes – Pintura – Modistería - Música	10	6.13
Mecánica automotriz	5	3.07
Electricidad	4	2.45
<b>Total</b>	<b>163</b>	<b>100</b>

Por la región en que se encuentran los encuestados, el área Agropecuaria, tiene bastantes adeptos. Siendo una región agrícola y ganadera, era de esperar este porcentaje tan alto en los programas que quisieran que se les dicte. Sigue el área de la salud, que es otro de los programas de buena aceptación en la zona. Estos resultados son para tener en cuenta, en la proyección de programas del Instituto.

Figura. 15. ¿En que otros programas estaría interesado?



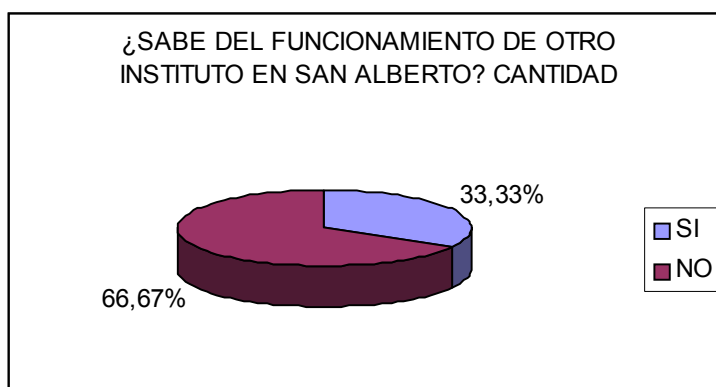
## NIVEL DE CONOCIMIENTO SOBRE LA EXISTENCIA DE UN CENTRO DE EDUCACION NO FORMAL.

Cuadro 19. ¿Sabe del funcionamiento de otro Instituto en San Alberto?

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	106	33.33
NO	212	66.67
<b>Total</b>	<b>318</b>	<b>100</b>

Una tercera parte de las familias encuestadas, el 33.33% sí conocen de un Instituto semejante al que se va a crear. Eso quiere decir, que hace falta más publicidad en la región, para dar a conocer estos Centros Educativos. Una ventaja mas para el INTEC, pues por medio de la publicidad, se debe dar a conocer con anticipación, la creación de este Instituto, haciendo énfasis en todos los programas de apertura y la proyección futura.

Figura 16. Sabe del funcionamiento de otro Instituto en San Alberto



### INSTITUCIONES E INSTITUTOS DE EDUCACIÓN CONOCIDOS QUE FUNCIONAN EN SAN ALBERTO.

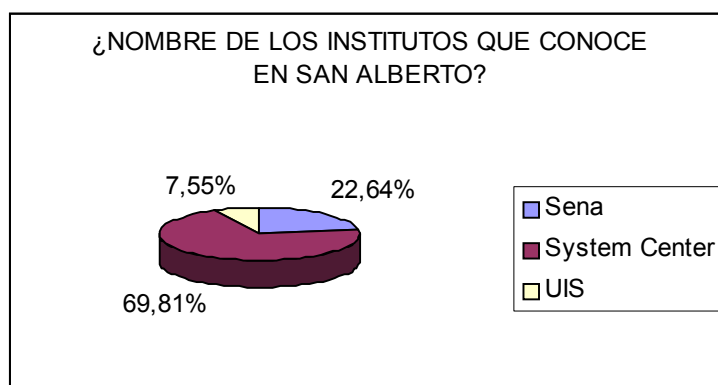
Cuadro 20. Nombre de los Institutos que conoce en San Alberto

RESPUESTA	CANTIDAD	%
SENA	24	22.64
System Center	74	69.81
UIS	8	7.56
<b>Total</b>	<b>106</b>	<b>100</b>

Los estudiantes de 9° a 11°, que fueron consultados (370) a esta pregunta solo respondieron 106 (ver cuadro 19); es decir el 29% o sea que menos de la tercera parte apenas respondió lo anterior; indica que más de 2/3 desconoce, y/o no respondió, qué institución educativa, servicios de educación formal y no formal.

Sin mucha publicidad, el Instituto System Center, es el más reconocido, talvez por que esta ubicado en el Centro Educativo Andrés Bello, colegio de educación media de San Alberto. En segundo plano el SENA que como se sabe esta en casi todos los municipios del país. Importante que los habitantes se familiaricen con este tipo de Instituto, creando una buena opción para el INTEC.

Figura 17. Nombre de los Institutos que conoce en San Alberto



En síntesis, un significativo porcentaje (60.4%) de las familias están en condiciones de pagar \$350.000 por semestre, por programa técnico.

Los potenciales usuarios tienen marcada diferencia por horarios nocturnos y de fin de semana.

Los programas académicos adicionales que prefieren y querrían estudiar los entrevistados corresponden al área agropecuaria, la salud y la criminalística.

Una tercera parte de los clientes potenciales sabe y conoce del funcionamiento de institutos de educación no formal en San Alberto. Esto indica que es necesario diseñar e implementar una estrategia publicitaria para dar a conocer el INTEC

**2.3.4.4 Estimación de la demanda.** Desde el año 2001 cuando por primera vez llego la UIS y el SENA incremento algunos programas, en San Alberto, los habitantes no tenían credibilidad de que posteriormente vendrían otros Instituto a complementar la educación media recibida en los colegios de bachillerato.

La demanda actual de ha incrementado, por varias causas, como son el crecimiento del comercio, mas opciones de trabajo, la creación de cooperativas y ha surgido un fenómeno como es el de la inmigraciones de habitantes de otras regiones del país.

Con las encuestas que se realizaron, se establece que la demanda esta por encima de la oferta.

### **2.3.5 Evolución histórica de la demanda del servicio.**

Cuadro 21. Crecimiento de la población

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN				
Regiones	Año 2000	%	Incremento	Año 2005
San Alberto	16.609	22.89	3.803	20.412
San Martín	15.658	21.26	3.329	18.987
La Esperanza	11.150	19.72	2.199	13.349
San Rafael-Rionegro	1.410	27.87	393	1.803
Total	44.827	21.69	9.724	54.551

Fuente: Plan de desarrollo Municipal de los Municipios de San Alberto, San Martín, La Esperanza

Cuadro 22. Crecimiento de la población estudiantil de 9°, 10° y 11°

<b>CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL DE 9°, 10° Y 11° grados</b>				
Instituciones Educativas	Año 2000	%	Incremento	Año 2005
San Alberto Magno	253	63.63	161	414
Andrés Bello	134	95.8	128	262
San Martín de Tours	190	58.42	111	301
Liceo Humanista	0		12	12
Nacionalizado Cleis Noche	0		44	44
Indupalma	0		17	17
La Curva	0		83	83
Col. Dptal. Eduardo Cote	12	108	13	25
Col. Int Jesús A. Ramirez	35	214	75	110
<b>Total</b>	<b>624</b>	<b>103.2</b>	<b>644</b>	<b>1.268</b>

Fuente: Secretaría de Educación de San Alberto y San Martín

El análisis de la demanda educativa actuante y la demanda potencial, revela que en términos generales la población de la región podría satisfacer, ya sea a través de la oferta pública o de la privada sus requerimientos en materia de educación, con la oferta disponible. Sin embargo en el sector urbano se presenta alta deserción escolar en los grados más altos, sumado este problema a la falta de oportunidades para continuar con una carrera media o técnica luego de la secundaria.

En cuanto a centros institucionales que hayan ofrecido y en la actualidad ofrezcan programas a nivel técnico y profesional, tenemos la siguiente reseña histórica.

El Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, siempre ha estado vinculado con una variedad de programas, sobre todo en las áreas agroindustriales, por ser esta región más agrícola y ganadera y facilitar al campesino una complementación educativa a sus labores propias de su entorno.

Desde el año 2000, instituciones gubernamentales y privadas, han capacitado a más de mil alumnos en programas técnicos y de formación laboral como: Tecnología Empresarial y Agropecuaria, Gestión Contable y Financiera, Informática, Administración y Contabilidad, Diplomados de formación humana, Auxiliar de laboratorio clínico, Auxiliar de enfermería, Auxiliar de droguería, Administración de comercio internacional sistematizado, Administración empresarial sistematizado, Contabilidad empresarial sistematizada, Secretariado ejecutivo sistematizado, Investigación judicial y criminalística, operador en sistemas, Administración bancaria y financiera, análisis y programación de sistemas, Educación preescolar, construcción, mayordomías en empresas ganaderas, piscicultura en estanques, cultivo de palma africana, cría de gallinas ponedoras, panadería y explotación porcícola.

Entre las instituciones que se han vinculado a estos programas esta el SENA, La Universidad Industrial de Santander, System Center – Institución Educativa Andrés Bello, Servicomputo – Los Andes,

**2.3.6 Proyección de la demanda.** En cinco años la población estudiantil creció en un 103.2% (ver cuadro 22). El resultado por año nos da aproximadamente el 20.64% que resulta de  $103.2\% / 5$  años.

Cuadro 23. Proyección de la demanda

Proyección de la demanda				
	No. alumnos	% de crecimiento	Aumento	Proyección
1er. año	1.268	20	254	1.522
2do. año	1.522	20	304	1.826
3er. año	1.826	20	365	2.191
4to. año	2.191	20	438	2.629
5to. año	2.629			

## 2.4 LA OFERTA

La oferta está representada por el conjunto de instituciones que ofrecen servicio de educación no formal parecidos o similares a los que ofrecerá el Instituto de educación no formal del cesar, en este sentido es importante tener en cuenta a entidades e institutos tales como SENA System Center entre otros.

**2.4.1 Necesidades de Información.** No existen datos estadísticos que revelen de manera cuantitativa los servicios educativos que se prestan actualmente en el municipio de San Alberto y su área de influencia, por lo anterior se requiere a manera de investigación exploratoria y descriptiva establecer quienes están prestando estos servicios por medio de convenios con instituciones de educación media del municipio.

## 2.4.2 Ficha técnica:

Cuadro 24. Ficha técnica de la oferta

<b>FICHA TÉCNICA DE LA OFERTA</b>	
<b>Tipo de investigación</b>	Exploratoria y Descriptiva: Se ubicaron los centros educativos y se pregunto directamente sobre las actividades y programas.
<b>Método de investigación</b>	Observación y Análisis: Se analizo la planta física, las aulas de clase, los estudiantes y los programas que dictan.
<b>Fuentes de información</b>	Primarias: Los directivos de las Instituciones Secundarias: Profesores, alumnos, trabajadores de cada Institución.
<b>Técnicas de recolección de información</b>	Se realizaron entrevistas y se observo directamente sus actividades
<b>Instrumento</b>	Entrevistas cuestionario improvisado (Ver Anexo B)
<b>Modo de aplicación</b>	Directa y personalmente, también vía telefónica
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	Se dirigió a directivos de los planteles, estudiantes y trabajadores de los mismos. Elemento muestral: San Alberto y su área de influencia Unidad muestral: Instituciones educativas Alcance: Municipios de San Alberto, San Martín y La Esperanza. Tiempo: 20 - 24 del mes de Junio del 2006
<b>Proceso de muestreo</b>	Los entrevistados fueron muy pocos. Se debe hablar de las Instituciones.
<b>Marco muestral</b>	La población sería 7 Instituciones: Colegio Nacionalizado, Colegio Andrés Bello, Colegio San Martín, Colegio Jesús A. Ramírez (La pedregosa), Liceo Humanista (Validación), Colegio Indupalma (validación), Colegio Nacionalizado (Validación). Fuentes: Secretarías de educación de los municipio San Alberto, San Martín y La Esperanza.
<b>Alcance</b>	En los municipio de San Alberto, San Martín, La Esperanza.
<b>Tiempo de aplicación</b>	El tiempo de aplicación se estima en 2 días calendarios.

**2.4.3 Análisis de la situación actual de la competencia.** En la región de influencia del proyecto, existen dos centros privados que ofrecen programas competitivos con los que el INTEC piensa difundir su enseñanza y además esta el SENA que tiene convenios con la alcaldía municipal de San Alberto, para dictar cursos intensivos correspondientes a la administración y tecnología; en la actualidad cuenta con 45 alumnos y se dispone a dictar:

### **AREA SISTEMAS**

Informática

En San Alberto, funciona desde enero de 2005, en convenio con la Institución Educativa Andrés Bello, el Instituto Nacional Centro de Sistemas como Institución de Educación no Formal, "SYSTEM CENTER", ofreciendo en la actualidad y con un total de 120 alumnos, los siguientes programas:

#### **AREA DE SALUD**

Auxiliar de Laboratorio Clínico

Auxiliar de Enfermería

Auxiliar de Droguería

#### **AREA ADMINISTRATIVA**

Administración de Comercio Internacional Sistematizado

Contabilidad Empresarial Sistematizada

Secretariado Ejecutivo Sistematizado

#### **AREA DE SISTEMAS**

Análisis y Programación de Computadores

#### **OTRAS AREAS**

Investigación Judicial y Criminalística

Otro centro de estudios que actualmente funciona en San Alberto, es “SERVICOMPUTO” con el curso de Operador de Computadores

Actualmente en San Alberto las instituciones educativas solo están ofreciendo los programas que se han descrito anteriormente.

#### 2.4.4 Proyección de la oferta:

Cuadro 25. Proyección de alumnos por un año

PROYECCIÓN DE ALUMNOS X UN AÑO				
Instituciones	No. Alumnos Actual	Proyección	Cantidad	Total
SENA	182	30%	55	237
System Center	205	50%	103	308
Servicomputo	22	100%	22	44
UIS	160	30%	48	208
<b>Total</b>	<b>569</b>	<b>40.07%</b>	<b>228</b>	<b>797</b>

## 2.5 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA

**Demanda Insatisfecha:** De acuerdo a los estudios de mercado y a las encuestas realizadas, existe mas demanda que oferta. En el año 2006 se matricularon para los grados de 9° a 11° en todos los planteles educativos de la región, 1.268 alumnos y en los diferentes Institutos Educativos que ofrecen programas y carreras profesionales, solo 569 estudiantes tienen cupo para estas modalidades. Esto demuestra que solo el 44.87% de los estudiantes que cumplen con los requisitos para estudiar estas modalidades, tienen acceso a estos Institutos,

quedando por fuera 699 estudiantes, que equivale al 55.13%, lo que muestra mayor la demanda que la oferta.

La relación entre demanda y oferta hace referencia a la cantidad de servicios que es probable que el mercado solicite en los años futuros y sobre los cuales se ha determinado que ninguno de los negocios actuales podrá satisfacerlo.

## **2.6 CANALES DE COMERCIALIZACION**

**2.6.1 Estructura de los canales actuales.** Las Instituciones que están ofreciendo programas para la educación no formal, en el municipio de Sal Alberto, lo están haciendo directamente de Institución – Alumno; mientras que el SENA por tener un convenio con la Alcaldía Municipal de San Alberto, comercializan sus servicios educativos a través de esta institución gubernamental.

**2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Para este tipo de servicio que es la educación, el canal más adecuado sería el directo: Institución – Alumno.

Si existiese un intermediario que no incrementa el precio del servicio, sería exitoso tanto para la Institución como para el alumno.

Respecto a los canales actuales, las dos instituciones privadas existentes, dependen de la necesidad del alumno para que este obtenga el servicio. Esto quiere decir que estarían las Instituciones, limitadas a la demanda de los interesados.

Pero si existe un intermediario que ofrezca incentivos para que el alumno reciba los programas sin costo adicional para este o para la institución, el canal sería

ventajoso; de lo contrario si se incrementa el valor de los programas, es desventajoso para ambas partes.

**2.6.3 Selección de los canales de comercialización.** El canal de selección tomado es Institución – Alumno, por cuanto se trata de un servicio que se accede en forma directa por parte del aspirante.

Dentro de las ventajas que posee este canal está el de poder obtener el aprendizaje directamente con el instructor, el cual tiene la oportunidad directa de manifestar sus ideas y opiniones, de recibir asesoría a tiempo y de sentirse seguro en las actividades que está realizando.

Otra de las ventajas es la de establecer relaciones interpersonales y posibilidades enriquecedoras de trabajar en equipo.

## **2.7 PRECIO**

**2.7.1 Análisis de precios.** Los precios de los servicios que ofrecerá el instituto serán establecidos de acuerdo a los costos de prestación del servicio y similares o inferiores a los ofrecidos por la competencia. Actualmente los valores de los servicios ofrecidos por la competencia oscilan entre \$300.000 y \$400.000. El instituto ha establecido que los precios de los servicios es de \$350.000

### **2.7.2 Estrategias de fijación de precios:**

Como estrategias se tienen las siguientes:

- Precio existente en el mercado
- Precio dado por servicios similares

- Precio estimado en función del costo de producción
- Precios en función de la demanda
- Aplicación de combinaciones de una o más posibilidades según la estrategia a seguir

## 2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCION

**2.8.1 Objetivos.** El principal objetivo es dar a conocer el Instituto, sus programas, sus costos económicos, los beneficios que pueda aportar a la comunidad de la región, mediante los diferentes sistemas de publicidad que tiene la zona de influencia, para este tipo de educación.

Incentivos para la promoción de los programas, por medio de becas, inscripciones a mitad de precio.

### 2.8.2 Logotipo:

Instituto Técnico Educativo del Cesar “INTEC”



La forma del escudo heráldico, representa la identidad, exactitud y orgullo. Por su línea diagonal es un escudo dividido en aspa. El fondo blanco corresponde a la paz y los bordes verdes a la esperanza, En la parte superior del fondo se

encuentra una palmera que simboliza uno de los productos agrícolas de la región y en la parte inferior un libro que representa el saber.

**2.8.3 Lema. CIENCIA Y VIRTUD.** Es el conocimiento y razonamiento estructurado para llegar a principios y leyes con eficacia fuerza y valor.

**2.8.4 Análisis de medios.** Actualmente en el Municipio de San Alberto los medios de comunicación existente, a parte de la televisión nacional se cuenta con una emisora en la banda de F.M., periódico de circulación Nacional como Vanguardia Liberal y perifoneo, de estos medios se utilizaran cuñas radiales y perifoneo una semana antes del lanzamiento. De igual manera se pueden acudir a los medios impresos como tarjetas de presentación y volantes.

**2.8.5 Selección de medios.** Se tendrá en cuenta el medio más importante y que llegue a toda la comunidad.

Se tiene como primer medio, el radial, el cual tiene una extensa cobertura en las cabeceras municipales y en las zonas rurales, con más de 50 kilómetros a la redonda, teniendo como el núcleo principal o sea la base de la emisora, el municipio de San Alberto.

Medios escritos se tendrían, algunos diarios departamentales que tienen circulación a nivel regional. También impresos como volantes, pancartas y pasacalles son de alta importancia para la publicidad.

El perifoneo a través de vehículos y mototaxis que prestan este servicio.

**2.8.6 Estrategias publicitarias.** Como estrategias publicitarias, se deben crear incentivos para llamar la atención de los clientes potenciales.

Ofreciendo becas, inscripciones a mitad de precio, de acuerdo a la demanda, se harían descuentos en determinados programas.

## 2.8.7 Presupuesto de publicidad y promoción:

### 2.8.7.1 De lanzamiento:

Cuadro. 26. Publicidad de lanzamiento

<b>PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Vr. Unitario</b>	<b>Vr Total</b>
<b><i>Medios Sonoros</i></b>			
Radial (pautas)	40	\$ 2.000	\$ 80.000
Perifoneo (horas)	20	\$ 5.000	\$ 100.000
<b><i>Medios Escritos</i></b>			
Periódico (Aviso Limitado)	1	\$ 30.000	\$ 30.000
<b><i>Medios Impresos</i></b>			
Tarjetas de presentación	1.000	\$ 60	\$ 60.000
Volantes	3.000	\$ 10	\$ 30.000
Pasacalles	4	\$ 30.000	\$ 120.000
Invitaciones	50	\$ 1.200	\$ 60.000
<b><i>Cóctel de Lanzamiento</i></b>			
Invitados especiales	50	\$ 10.000	\$ 500.000
<b><i>Suma Total</i></b>			<b>\$ 980.000</b>

Fuente: Sondeo telefónico

### 2.8.7.2 De operación:

Cuadro 27. Publicidad de operación mensual

<b>PUBLICIDAD DE OPERACIÓN MENSUAL</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Vr. Unitario</b>	<b>Vr Total/Mes</b>
<b>Medios Sonoros</b>			
Radial (100 pautas) mes	1	\$ 160.000	\$ 160.000
<b>Medios Escritos</b>			
Valla publicitaria	1	\$ 50.000	\$ 50.000
<b>Suma Total</b>			\$ 210.000

Fuente: Sondeo telefónico

## 2.9 CONCLUSIONES Y POSIBILIDAD DEL PROYECTO

Las características del mercado en términos de la demanda, sugiere que el proyecto, comercialmente es viable. Tal afirmación se puede hacer toda vez que de las consultas realizadas en los diferentes centros educativos, se establece que hay una potencial demanda, pues se conoció el grado de aceptación que pueden tener los programas Técnicos que ofertaría el INTEC ya que los servicios que propone el Instituto, son programas conocidos, necesarios, vigentes y que por el comercio que existe en las localidades y la región, son aplicables en cualquier empresa, negocio, finca o entidad financiera. Así mismo se contaría con servicios complementarios, que la población los acepte bien.

De otra parte, las familias al parecer están en condiciones de pagar un programa académico para un hijo (a), máxime cuando todos quieren que se cree un Instituto de Educación no Formal en el municipio.

Respecto a la competencia, los Institutos e Instituciones que tienen este tipo de enseñanza son muy pocos mientras que la demanda es alta, puesto que se cuenta con un mercado potencial amplio y un mercado objetivo medido por los establecimientos educativos de enseñanza media.

Para finalizar es importante anotar que del análisis que se hizo anteriormente, la viabilidad comercial del proyecto es positiva. En efecto hay demanda potencial significativa y la oferta es casi nula; por lo tanto la relación entre demanda y oferta indica que es viable el proyecto.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El Instituto ofrecería sus servicios, con cuatro Programas Académicos con una duración de cuatro semestres y mil horas cada uno. Ellos se enuncian respectivamente a continuación:

- Análisis y Programación de Sistemas
- Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistematizado
- Contabilidad Financiera Sistematizada
- Administración Bancaria y Financiera

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Al definir la magnitud de un proyecto es necesario tener en cuenta algunas consideraciones relacionadas con: la dimensión del mercado, la capacidad financiera de los auspiciadores del proyecto, la capacidad de gestión, las existencias y eficiente suministro de servicios, aspectos legales, la localización.

Por lo tanto, siempre que se trata de establecer el tamaño mas adecuado de un proyecto, se debe recurrir a la información disponible sobre: el mercado, el proceso productivo o de prestación del servicio y la localización entre otros aspectos o factores que sean o no relevantes dependiendo de la naturaleza del proyecto.

Para el caso que aquí se analiza y propone, el tamaño de este proyecto educativo, estará determinado por los siguientes factores:

- La cantidad de programas académicos a ofrecer por el INTEC, porque hace referencia al proyecto productivo, es decir a la capacidad que aquel tendría para producir o prestar sus servicios de Educación no Formal.
- La demanda efectiva que se establezca o dé. Esto hace referencia al número de alumnos que el INTEC esté en capacidad de recibir en condiciones normales y aceptables y no de hacinamiento o incomodidad, esta es una variable importante en términos de la disponibilidad de insumos, es decir, la capacidad del mercado da una primera orientación con respecto al tamaño: si la demanda es pequeña la solución será acorde; pero si la demanda es alta, surgen diversas alternativas y para estas hay que analizar otros factores técnicos, financieros o locativos.
- Infraestructura e instalaciones físicas. Esto tiene que ver con lo locativo. Ahora bien, como se quiere brindar comodidad a los estudiantes (40/45) / aula y teniendo en cuenta el número de programas académicos a ofrecer, entonces esto también influye en el tamaño del proyecto, especialmente en términos financieros.

**La cantidad de Programas Académicos que ofrece el Instituto:** Inicialmente se ofrecerán cuatro programas académicos. Posteriormente se aumentará a otros cuatro programas académicos, cuatro cursos más y seminarios, talleres, diplomados etc., que mas adelante se explican.

**La cantidad de alumnos que puede recibir el Instituto para cada programa:** El Instituto tiene una capacidad inicial de recibir 45 alumnos por cada programa o curso.

**Las instalaciones físicas de inmueble con buen espacio y distribución:** El Instituto contaría con un área total de 600 mtrs<sup>2</sup>, de los cuales 480 están construidos.

### 3.1.3 Capacidad el proyecto:

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Esta corresponde a la capacidad técnica máxima tolerante para la prestación de los servicios. Y puede eventualmente superar la capacidad instalada, lo que significa que la Institución de excepción se pueda trabajar con sobrecarga. El Instituto esta diseñado, para capacitar aproximadamente a 300 alumnos, en seis programas en el campo laboral, cuatro cursos de conocimientos académicos y un programa de participación ciudadana y comunitaria. Además capacitaría a mas de 200 alumnos en Diplomados, Talleres, Seminarios

Cuadro 28. Capacidad total diseñada

<b>CAPACIDAD TOTAL DISEÑADA</b>			
<b>Programas</b>	<b>Alumnos</b>	<b>Semestres</b>	<b>Total horas</b>
Administración Bancaria y Financiera	45	IV	1.000
Análisis y Programación de Sistemas	45	IV	1.000
Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistemát.	45	IV	1.000
Contabilidad Financiera Sistematizada	45	IV	1.000
Técnicas en Procedimiento Judicial	45	IV	1.000
Auxiliar de Enfermería	20	IV	1.000
Operador de computadores	30	II	320
Mantenimiento y Rep. de Computadores	20	II	320
Preparación Examen Icfes	45	I	160
Diplomados (3)	95		110
Seminarios (3)	105		72
Talleres (3)	100		72
Cooperativismo	100		40
<b>Total</b>	<b>740</b>		<b>7.094</b>

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Esta es la capacidad disponible permanentemente, en el INTEC para la prestación de sus servicios bajo condiciones normales. En consecuencia, para el Instituto Técnico de Educación No Formal del Cesar INTEC, se trabajará con una capacidad instalada como la que aparece en el cuadro que sigue.

Cuadro 29. Capacidad instalada

<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>			
<b>Programas</b>	<b>Alumnos</b>	<b>Semestres</b>	<b>Total horas</b>
Administración Bancaria y Financiera	40	IV	1.000
Análisis y Programación de Sistemas	40	IV	1.000
Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistemát.	40	IV	1.000
Contabilidad Financiera Sistematizada	40	IV	1.000
Técnicas en Procedimiento Judicial	40	IV	1.000
Auxiliar de Enfermería	20	IV	1.000
Operador de computadores	30	II	320
Mantenimiento y Rep. de Computadores	20	II	320
<b>Total</b>	<b>270</b>		<b>6.640</b>

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada:**

Cuadro 30. Capacidad utilizada y proyectada

<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>			
<b>Programas</b>	<b>Alumnos</b>	<b>Semestres</b>	<b>Total horas</b>
Administración Bancaria y Financiera	40	IV	1.000
Análisis y Programación de Sistemas	25	IV	1.000

Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistemát.	40	IV	1.000		
Contabilidad Financiera Sistematizada	35	IV	1.000		
<b>Total</b>	<b>140</b>		<b>4.000</b>		
<b>CAPACIDAD PROYECTADA</b>					
	<b>CANTIDAD DE ALUMNOS</b>				
<b>Programas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Administración Bancaria y Financiera	40	40	45	45	45
Análisis y Programación de Sistemas	25	25	30	30	35
Secretariado Ejecutivo Bilingüe Sistemát.	40	40	45	45	45
Contabilidad Financiera Sistematizada	35	35	40	40	45
Técnicas en Procedimiento Judicial		20	25	25	35
Auxiliar de Enfermería		20	25	25	30
Operador de computadores		10	15	15	30
Mantenimiento y Rep. de Computadores		10	15	15	25
Diplomados		30	35	35	40
Seminarios		30	35	35	45
Talleres		30	35	35	50
<b>Total</b>	<b>140</b>	<b>290</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>425</b>

### 3.2 LOCALIZACION

**3.2.1 Macro localización.** El Municipio de San Alberto fue fundado el 20 de Mayo de 1955 por el Señor Luis Felipe Rivera, se encuentra localizado al Sur del Departamento del Cesar, tiene una extensión de 67.610 hectáreas y fue creado por la Ordenanza 003 del 27 de noviembre de 1976, a partir de una segregación

del Municipio de Río de Oro; posteriormente, en el año de 1983, de acuerdo a la Ordenanza 01 del 19 de noviembre fue disminuido parte de su territorio para dar paso a la creación del Municipio de San Martín.

Limita al Norte con el Municipio de San Martín a través de las quebradas Minas y Las Micas, al Sur con los Departamentos de Santander y Norte de Santander a través del río San Alberto del Espíritu Santo, al Occidente con el departamento de Santander a través del río Lebrija y Oriente con el Municipio de Ábrego de Norte de Santander en la divisoria de aguas de la Loma de la Peña.

La parte mas baja del Municipio se encuentra localizada a 50 m.s.n.m. y la parte mas alta se encuentra a una altura de 2600 metros al extremo occidente de la zona.

Desde el punto de vista fisiográfico el Municipio presenta paisajes de vertientes, colinas, piedemontes y valles de topografía plana. Ocupa una superficie de 676.1 Km<sup>2</sup> que corresponden al 2.66% del territorio Departamental; las vertientes se encuentran localizadas al oriente y ocupan aproximadamente un 30% del área; la zona de colinas y piedemontes se encuentran en el centro de la zona y ocupan aproximadamente el 15% del área; los valles planos y depresiones aluviales se encuentran al centro - occidente y al occidente de la zona ocupando aproximadamente un 55% del área total.

Los potenciales usuarios de este servicio de educación, se encuentran ubicados en un radio no mayor de 30 kilómetros o en tiempo menor de 30 minutos. El municipio de la Esperanza, esta situado al sur de San Alberto, a 20 minutos en automotor, igual que el municipio de San Martín, aproximadamente a 30 minutos donde se ubicara el Instituto. El corregimiento de San Rafael – Rionegro, dista de San Alberto a unos 25 minutos.

Las vías para desplazamiento a estos lugares, se encuentra en perfecto estado, pues son carreteras nacionales como la vía Panamericana y la vía a la Costa Atlántica. El transporte es constante, se puede decir que cada 15 minutos, hay un vehículo que pasa por los municipios o salen directamente de estos. En rutas conocidas a nivel nacional están las de Bucaramanga – Valledupar – Barranquilla – Cartagena y viceversa y también las unen la Costa Atlántica con el interior del país dirigiéndose a las ciudades de Cali, Ibagué, y la capital, Bogota D. C.

Ver Anexo B

**3.2.2 Micro localización.** El instituto estará localizado en una zona central del municipio de San Alberto, asequible a los estudiantes, donde la comodidad y la tranquilidad serán las prioridades de ubicación. La dirección es, calle 3 No. 4-183 del barrio La Marina.

Esta zona tiene disponibilidad de todos los servicios públicos: energía eléctrica, acueducto, teléfono, gas natural y propano, parabólica, televisión por cable y transporte urbano.

Asimismo hay facilidad en el ingreso al mercado de insumos y suministros porque cuenta con papelerías, servicios de Internet, fax, fotocopias, trabajos en computador y todos los servicios para la educación.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio:

Cuadro 31. Ficha técnica del servicio

Servicio principal	Programas Técnicos Seminarios Cursos Diplomados Talleres
Diseño	Cada Programa, Seminario, Taller, Curso y Diplomado, están diseñados con un pensum académico especializado y aprobado de acuerdo a las normas y Leyes que los rigen.
Especificaciones técnicas	<p><b>Programas Técnicos:</b> Programas de capacitación, modernización y complementación a nivel Técnico.</p> <p><b>Seminarios:</b> Programas de capacitación dirigidos a grupos reducidos en sesiones que tiene por finalidad incrementar habilidades, actualizar conocimientos y precisar conceptos en temas propios de la administración o de coyuntura normativa, política, económica y social, para mejorar la capacidad de respuesta y gestión de todo nivel, con metodologías dinámicas haciendo uso de la conferencia magistral y de talleres, que permiten el estudio de casos</p> <p><b>Cursos:</b> Se entiende por Curso la formulación académica orientada a la profundización en temas concretos de los programas definidos por el INTEC, dirigido a incrementar conocimientos y habilidades para el mejoramiento de la gestión de estamentos de los niveles nacional, regional, departamental y municipal.</p> <p><b>Diplomados:</b> Son programas académicos conformados por módulos, de carácter específico, práctico, construido sobre temas concretos de los ámbitos de acción, en el que se armonizan elementos valorativos y técnicos. Conduce a un proceso de aprendizaje formativo y de profundización en pro de desarrollar las habilidades y fomentar el cambio de actitudes para incrementar las capacidades individuales y colectivas que requieran los procesos.</p>
Vida útil	Cada uno de estos servicios que se prestarán por el INTEC, tiene una intensidad horaria de acuerdo a las Normas establecidas en las Secretarías de Gobierno Nacionales, Departamentales y Municipales.

#### 3.3.2 Descripción técnica del proceso:

**Información:** Los potenciales usuarios de este servicio, deben estar informados de los diferentes programas que tiene el Instituto, para su escogencia definitiva.

Para esto el instituto habría diseñado con anterioridad, folletos que informen a los alumnos de estos servicios.

**Requisitos:** El usuario deberá llenar una serie de requisitos legales, para poder tener acceso a cualquiera de estos programas.

**Solicitud:** El usuario solicita a la secretaria del Instituto, el formulario que deberá llenar, adjuntando todos los documentos allí exigidos.

**Aprobación:** Una vez leído el formulario y constatando la documentación adjunta, se aprobará la solicitud informándole al usuario que se puede inscribir.

**Inscripción:** La secretaria del Instituto, sentará la respectiva matricula, una vez que haya entregado el formulario diligenciado, los documentos exigidos, las fotos y su pago correspondiente a la matricula y el semestre del programa elegido.

**Aceptación:** El alumno debe aceptar las normas legales y el reglamento interno del Instituto.

**Ingreso a clases:** El alumno deberá estar en el salón de su respectiva asignatura, a lo hora exacta o antes estipulada en el horario de clases estipulado.

**Toma de apuntes o atención en clase:** El alumno deberá tomar atenta nota, ya sea por escrito o retentiva mental, para después poder responder las evaluaciones exigidas.

**Evaluaciones:** El alumno esta en la obligación de presentar sus exámenes, trabajos, talleres, exigidos por los docentes de cada asignatura, para establecer los logros correspondiente para su aprobación. Esto quiere decir, que si no

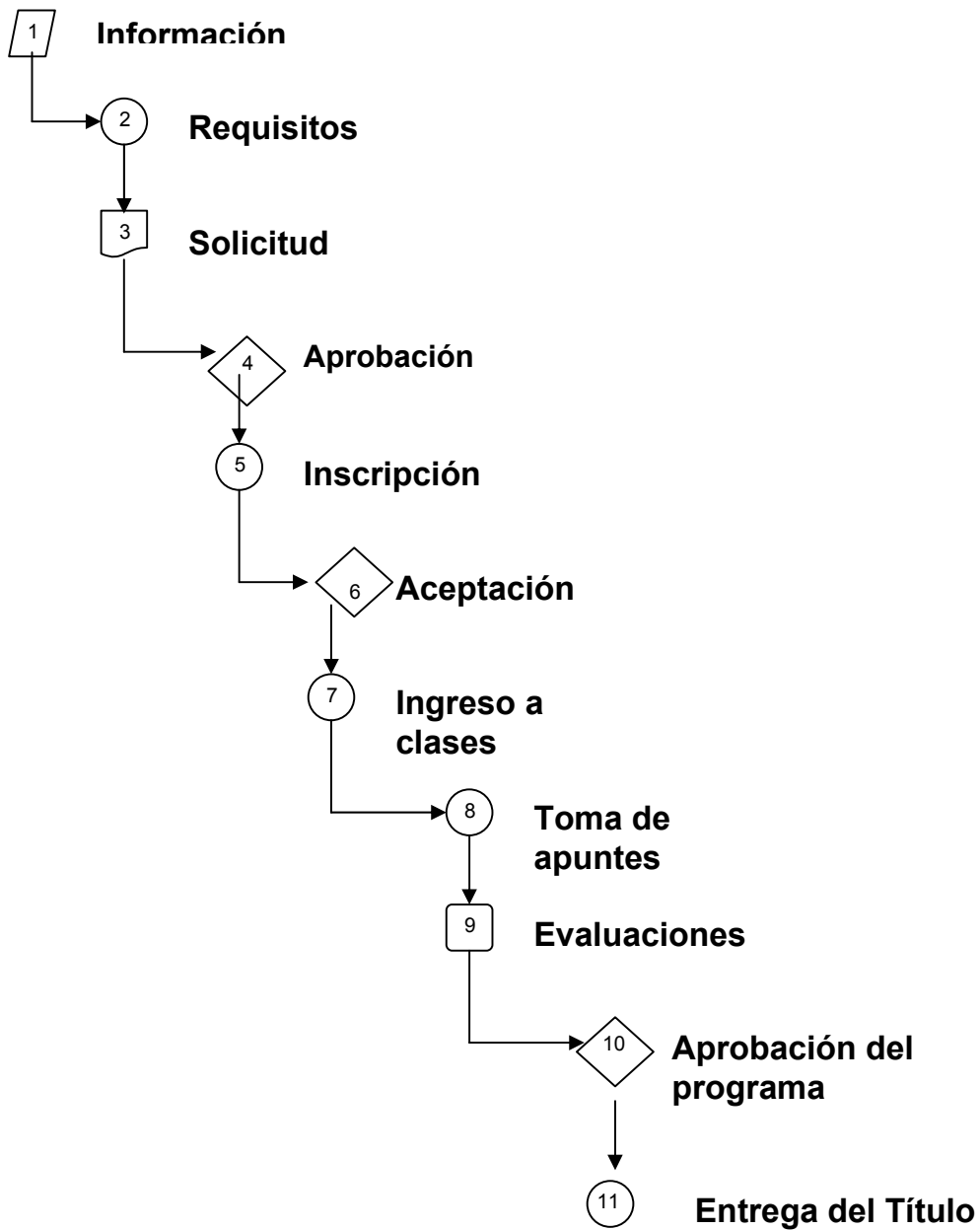
aprueba alguna de las asignaturas vistas en el semestre, quedará pendiente para el próximo, con su debida matricula de asignatura perdida.

**Aprobación del Programa:** El alumno que haya aprobado todas las asignaturas correspondientes al Programa y habiendo cumplido con el 80% de horas estipuladas, esta apto para su respectiva graduación.

**Entrega del Título:** Una vez aprobado el Programa, se le entregará al alumno, el respectivo titulo como Técnico, acompañado del Acta de Grado, en ceremonia realizada con todos los graduandos.

### 3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

Figura 18. Diagrama de operación y proceso



**3.3.4 Control de Calidad.** Se entiende por Calidad Total o Control de Calidad Total, como una forma de gestión administrativa que integra a la empresa (asunto de todos) a la búsqueda permanente de la Satisfacción del Cliente.

En este orden de ideas para la implementación de un programa de Calidad Total deben concurrir tres (3) componentes básicos: por un lado, “Planeación Estratégica de las Operaciones”, acompañado por la “Estandarizaciones de las Operaciones” complementado con “Grupos de Trabajo” dedicados a la identificación y solución de problemas. Todo lo anterior regido por el ciclo PHVA.

En consecuencia en el INTEC se diseñarán, implementarán, evaluarán y ajustarán procesos de planificación, operación y control eficaces bajo la perspectiva del mejoramiento continuo. Para ello adoptará e implementará un Sistema de Gestión de la Calidad.

Tal Sistema de Gestión de la Calidad, a partir de su política, objetivos y manual de Calidad aplicará unos controles; estos controles están orientados a:

**Los documentos.** Se revisará y verificará la documentación de los alumnos aspirantes a los programas: de identidad, de educación como certificados y diplomas.

**Control de los registros:** Se llevará un libro foliado con la inscripción de cada alumno con datos como la identificación, dirección de la residencia o trabajo, número telefónico y se le hará firmar.

**La Auditoria interna:** Estará a cargo del mismo Revisor Fiscal, el cual verificará la parte contable, como ingresos y gastos.

**Control del servicio no conforme:** Corresponde a las sugerencias que los alumnos o docentes hagan a la Institución a nivel académico, técnico y administrativo.

**Acción correctiva:** Consiste tomar determinaciones inmediatas, aplicando normas y reglamentos de alumnos y docentes, como también a empleados que hayan cometido alguna falta.

**Acción preventiva:** Para evitar que existan fallas en cualquier nivel, se le entregarán a los alumnos y docentes, sus respectivos reglamento y se dictarán charlas y si es preciso, talleres para evitar incumplir con las normas y reglamentos establecidos en el Instituto.

## **Documentos**

- **Organigramas:** Estos documentos son necesarios para conocer la estructura de mando de cada organización. En el INTEC esta establecido el organigrama de acuerdo a su orden jerárquico.

- **Reglamentos Internos:** Los docentes, alumnos y los trabajadores en si, como los socio en sus estatutos, tienen una serie de normas y reglas internas que se hicieron para cumplirlas y establecer una disciplina.

- **Pénsum Académico:** Son las diferentes materias o áreas que se dictarán en los programas, con una intensidad horaria ya establecida.

- **Correspondencia interna y externa:** Comunicaciones que se hacen a través de una carta, memorando, circular u otro tipo de documento para solicitar, explicar, solicitar o citar cualquier tipo de personas o entidades.

- **Programas de servicios:** Son los catálogos, folletos y otros impresos que se elaboran para el control interno de los pensum académicos y horarios respectivos.

- **Listas de proveedores aprobados:** Se debe tener un control e inscripción de los proveedores que suministran insumos y servicios con sus respectivas cotizaciones.

- **Planes de inspección:** En el INTEC se pueden aplicar como verificación de cumplimiento de cada uno de los programas con sus intensidades horarias.

### 3.3.5 Recursos:

#### 3.3.5.1 Recurso humano:

Cuadro 32. Recurso humano

<b>RECURSO HUMANO</b>	
<b>Personal</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>	
Director	1
Coordinador	1
Docentes	5
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	
Gerente	1
Secretaria	1
Auxiliar de Servicios Generales	1
Contador	1
Revisor Fiscal	1
<b>Total Personal</b>	<b>12</b>

**3.3.5.2 Recurso físico y tecnológico.** El proyecto requiere de estos recursos como es normal en cualquier empresa ya que por ser prestador de servicios

educativos, los muebles y equipos que tendrán, son los adecuados para la Institución.

Cuadro 33. Equipos de oficina, muebles y enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
Escritorio tipo gerente	1
Escritorio tipo secretaria	1
Silla giratoria tipo gerente	1
Silla giratoria tipo secretaria	1
Pupitres	100
Tableros	4
Sillas auxiliares en madera	12
Sillas auxiliares en plástico	100
Mesa de reuniones	1
Mesas para computador	10
Sillas para mesa de computador	10
Archivadores verticales en madera	3
Papeleras	8
Computadores	10
Impresoras	2
Teléfonos	4
Fax	1
Televisor de 29"	1
D V D	1

Fuente: Proponentes del proyecto

**3.3.5.3 Estudio de proveedores.** Los proveedores de la materia prima de este servicio que es la educación, se hallan ampliamente en los municipios de San Martín y San Alberto, ya que se cuenta con un buen número de docentes licenciados en varias áreas de la educación, profesionales, técnicos y tecnólogos. Algunos vienen de Aguachica en el Cesar y otros de Bucaramanga, ya sea por

cuestión de trabajo o de otra circunstancia, pero dispuestos a colaborar con el Instituto.

### LISTADO DE PROVEEDORES:

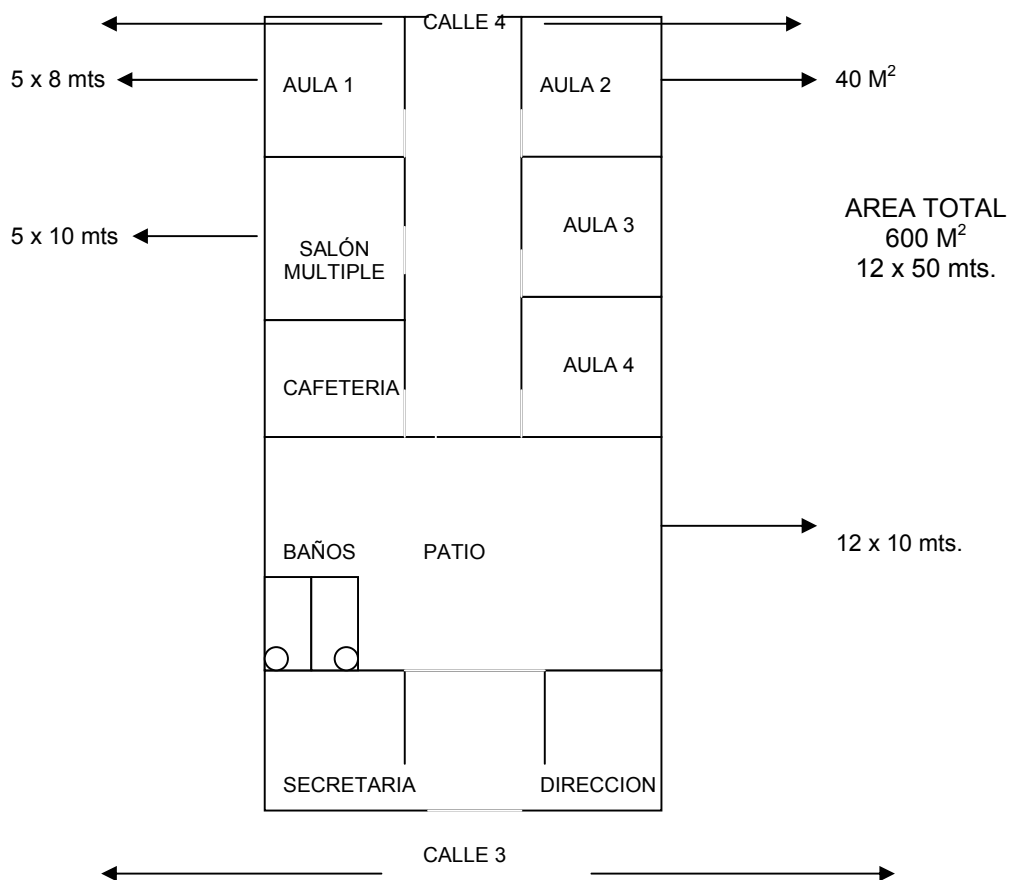
#### ABOGADOS

Jenny Judith Cabuya	Cra 11 # 5 A-69	565 81 01	Aguachica
Francisco J. Correa	Calle 4 # 3-07	564 53 70	San Alberto

#### CONTADORES

Blanca Ruth Caballero	Cra. 6 # 4-59	3162474579	San Alberto
Carmen Guzmán	Cra. 12 # 5 A-106	565 32 69	Aguachica

### 3.3.6 Distribución de planta:



La planta física estará distribuida de la siguiente forma:

- Un salón para recepción y secretaría
- Un salón para la dirección del Instituto
- Cuatro aulas como salones de clases
- Un salón múltiple para reuniones
- Un patio de descanso
- Cuatro baños para hombres y mujeres
- Un baño común para hombres
- Una cocina y cafetería

### **3.3.7 Logística de distribución**

<b>PROGRAMA</b>	<b>HORARIO</b>	<b>DIAS</b>	<b>TOTAL HORAS</b>
Administración Bancaria y Financiera	6:00 a 8:00 pm	Lunes a Sábado	12
Análisis y Programación de Computadores	6:00 a 8:00 pm	Lunes a Sábado	12
Secretariado Ejecutivo Sistematizado	6:00 a 8:00 pm	Lunes a Sábado	12
Contabilidad Financiera Sistematizada	6:00 a 8:00 pm	Lunes a Sábado	12

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

Técnicamente, el proyecto es factible puesto que, comenzando por su tamaño, también, porque inicialmente se están ofreciendo cuatro programas técnicos para los cuales se dispone de docentes con amplia experiencia e idoneidad, al igual que un Director que ya ha manejado este tipo de Institutos. Por otra parte la capacidad diseñada, esta pensada para atender posteriormente, cursos con pensum de dos semestres y otros de un semestre que transcurrido el tiempo se podrían ofrecer con base en la demanda Los Diplomados, Talleres y Seminarios asimismo, se dictarán posteriormente a medida que el Instituto tenga presión al lado de la demanda.

Adicionalmente por su macro localización, el proyecto está en un sector altamente comercial en el que funcionan mas de seis centros educativos de educación media del que egresan los recursos humanos para continuar su formación o capacitación.

Para tal efecto los Programas se diseñaran con todos los requisitos de ley, especificaciones técnicas, recursos humanos y físicos.

Es por ello también que las instalaciones del Instituto se han diseñado de acuerdo a lo estipulado en la norma que la Secretaria de Educación Departamental dispone para estos fines.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

El Instituto Técnico "INTEC" se constituirá como una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

#### CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

##### *Numero cuatrocientos quince (415)*

En el círculo notarial del departamento del Cesar, Republica de Colombia, el día primero de junio del 2006, ante mí Diego Julián Ocaña, Notario Único del municipio de San Alberto, Cesar, comparecieron los señores **DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY, SONIA ELENA MURILLO IMPARATO**, Colombianas, mayores de edad, vecinas de San Alberto, portadoras de la cédula de ciudadanía numero 36.469.221, 49.657.510 expedidas en San Alberto y Aguachica, respectivamente, a quienes conozco personalmente, de lo cuál doy fe, y obrando en su nombre dijeron que han celebrado un contrato de sociedad comercial de responsabilidad limitada que se registrá por las estipulaciones contenidas en las cláusulas siguientes: **Primera:** son socios fundadores los comparecientes **DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY, SONIA ELENA MURILLO IMPARATO**; Su responsabilidad personal queda limitada al monto de sus aportes. **Segunda:** la sociedad girará bajo la razón social que se consigna en la siguiente formula enunciativa: "Instituto Técnico Educativo del Cesar" INTEC y con ésta contratará, abrirá cuentas bancarias, realizará la publicidad de la empresa y ejecutará todos los actos propios del objetivo social (conforme al artículo 357 del C. De CC.) . **Tercera:** la sociedad tendrá por domicilio principal el municipio de San Alberto en

el departamento del Cesar, República de Colombia. **Cuarta:** la sociedad INTEC Ltda., tendrá por objetivo social la enseñanza de programas técnicos, tecnológicos, cursos, seminarios, talleres, diplomados y afines en el área de la educación. **Quinta:** el capital social es de treinta y cinco millones de pesos (\$35.000.000) moneda colombiana, dividido en trescientas cincuenta cuotas o partes sociales de un valor nominal de Cien mil pesos (\$100.000) cada una. Los aportes de los socios fundadores así: La socia Sonia Elena Murillo Imparato apporto en efectivo la suma de diecisiete millones quinientos mil pesos(\$ 17.500.000) equivalente a 175 cuotas o partes sociales y la socia Delia Carolina Coronel Dulcey apporto en efectivo la suma de diez millones de pesos(\$ 17.500.000) equivalente a 175 cuotas o partes sociales . **Sexta:** Todos y cada uno de los socios delegan la representación y administración de la sociedad en un gerente, quien podrá celebrar y ejecutar todos los actos y contratos comprendido dentro del objetivo social o que tenga relación directa con la existencia o funcionamiento de la sociedad. **Séptima:** Todos los socios de la compañía componen la junta de socios, que tendrá una reunión ordinaria cada (6) meses en la sede social de la empresa en la fecha y hora determinada por el gerente y avisada por escrito a los socios con quince días de anticipación, por lo menos. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo indique el representante legal o los socios. **Octava:** la junta de socios ejercerá las siguientes funciones: 1ª Estudiar y aprobar las reformas de los estatutos; 2ª Examinar, aprobar o improbar los balances del fin de ejercicio y las cuentas que debe rendir el gerente; 3ª Disponer de las utilidades sociales conforme a este contrato y las leyes; 4ª Hacer la elección de gerente de la sociedad y removerlo libremente; 5ª Considerar los informes del gerente sobre el estado de los negocios sociales; 6ª Resolver todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios; 7ª Decidir sobre el retiro y exclusión de socios; 8ª Ordenar las acciones que correspondan contra el gerente o cualquier otra persona que hubiere incluido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad; 9ª Constituir las reservas ocasionales; 10ª Adoptar, en general, todas las medidas que reclamen el

cumplimiento de los estatutos y el interés común de los asociados; 11<sup>a</sup> Exigir de los socios las prestaciones complementarias o accesorias si a ello hubiere lugar; 12<sup>a</sup> Elegir y remover libremente a los funcionarios cuya designación considere necesaria para la mejor organización y buena marcha de la empresa, de acuerdo con el volumen de los negocios sociales; 13<sup>a</sup> Las demás que le señalen las leyes.

**Novena:** La sociedad llevará un libro debidamente registrado en que se anotaran, por orden cronológico, las actas de las reuniones de la junta de socios, y éstas serán firmadas por su presidente y secretario, en cada oportunidad. **Décima:** Cada (6) meses, el 30 de junio y el 31 de diciembre se verificará el Balance General de los negocios; igualmente, se harán balances generales extraordinarios, cada vez que cualquiera de los socios así lo solicite. Estos balances se harán en la forma indicada por los artículos 445 a 450 del C. de Co. **Décima primera:** Las utilidades deberán repartirse en cada ejercicio social proporcionalmente al monto de sus aportes. **Décima segunda:** El reparto de utilidades entre los socios requerirá la aprobación previa de la junta de socios, la justificación de ellas con balances fidedignos, se destinarán las sumas necesarias para integrar la Reserva Legal y el pago de impuestos. **Décima tercera:** La reserva legal de la sociedad ascenderá por lo meno el cincuenta por ciento del capital social. La junta de socios podrá ordenar reservas ocasionales con fines determinados, que serán obligatorias para el ejercicio social en el cual se hagan; y podrá cambiar la destinación de estas reservas ocasionales u ordenar su distribución cuando sean innecesarias. Hechas las reservas aludidas, el remanente será distribuido entre los socios proporciones acordadas en el contrato. **Décima cuarta:** el término de duración de esta sociedad será de (10) años contados a partir de la fecha de la presente escritura; **Décima quinta:** además de las causas generales de disolución, esta sociedad quedará disuelta cuando ocurran pérdidas que reduzcan el valor de los activos sociales por debajo del cincuenta por ciento del capital social o cuando el número de socios exceda a los veinticinco (25) **Décima sexta:** la sociedad llevará un libro de inscripción de socios registrados en la Cámara de Comercio, en el cual se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento

de identificación y número de cuotas sociales o partes del capital que cada uno posee, así como los embargos, gravámenes y cesiones que hubieren producido a un por vía de remates. **Décima séptima:** la representación legal de la sociedad, como se ha dicho, corresponderá al gerente. Señalase un periodo de dos años para el ejercicio de las funciones de la persona a quien se designe como tal, contados a partir de la fecha de la presente escritura. **Décima octava:** En todo lo no previsto en el presente contrato, la sociedad se regirá por las disposiciones legales sobre sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas.

Firmas.

EL NOTARIO

- SOCIO
- SOCIO

Los trámites para su legalización comercial en su orden son:

- En la Cámara de Comercio se tramitará el nombre comercial. Aprobado este, se hace la escritura pública ante un notario.
- Se lleva a la Cámara de Comercio la escritura y el acta de constitución.
- Se llenan los respectivos formularios para su inscripción.
- Se solicita el RUT ante la DIAN.
- Se registran los respectivos libros mercantiles: Actas, Socios, Mayor y Balances
- Se solicita el registro de Industria y Comercio ante la entidad municipal correspondiente.

Los trámites a nivel educativo son:

- Solicitud ante la Secretaría de Educación Departamental que debe contener:
  - A. Nombre del Instituto de Educación no Formal
  - B. Sede y dirección principal
  - C. Nombre del representante legal o propietario
  - D. Nombre, identificación y formación académica del director
  - E. Proyecto de creación, organización y funcionamiento del Instituto
  - F. Descripción detallada de la planta física, incluyendo plano y cédula catastral.
  - G. Descripción de los Programas, cursos y actividades educativas especificando:
    - Nombre del área, programa o curso.
    - Duración
    - Justificación
    - Objetivos
    - Contenido
    - Metodología
    - Horario
    - Recursos humanos, financieros y didácticos
    - Hojas de vida de docentes

Presentación del Reglamento Pedagógico de la Institución el cual debe contemplar:

1. Objetivos de la Institución
2. El Plan de estudios por Programa
3. Recursos docentes y didácticos necesarios
4. Mecanismos de administración

5. Reglamento de estudiantes y docentes
  6. Organización administrativa y evaluación institucional
  7. Sistema de costos educativos
- Copia de la propiedad del inmueble donde funcionará el Instituto o contrato de arrendamiento.
  - Plan de tarifas para cada actividad, curso o programa, para su aprobación por parte de la Junta Seccional Reguladora de Matriculas y Pensiones.
  - Concepto previo favorable de la Secretaría de Educación del Departamento.
  - Patente de Sanidad de las instalaciones.

## **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

**4.2.1 Visión.** Para el año 2011 ser una institución pionera en el crecimiento integral de las personas en el Municipio de San Alberto y su zona de influencia, caracterizada por ser líder en el servicio educativo, innovadora, con oportunidad de cambio y eficiencia soportada por un personal calificado, con cultura de calidad, manteniendo un alto nivel educativo en la región.

**4.2.2 Misión.** El Instituto de Educación no Formal INTEC ejecutará programas de capacitación a las personas, con el fin de satisfacer las necesidades de formación y mejorar la calidad de vida de todas las personas que deseen adquirir mayores conocimientos apoyados en un equipo comprometido con la calidad del servicio educativo, el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas que generen nuevos empleos y desarrollo para el municipio y su área de influencia.

**4.2.3 Objetivos.** Aumentar la competitividad del recurso humano a través de elementos modernos de formación integral.

Proporcionar un excelente servicio educativo que contribuya en el desarrollo sostenible del Municipio de San Alberto y su zona de influencia, fomentando el espíritu empresarial.

Desarrollar planes y programas requeridos por la comunidad para suplir sus necesidades laborales.

Incrementar la productividad y fomentar la creación de nuevas empresas.

Establecer convenios con instituciones educativas para ampliar la cobertura a todos los municipios del área de influencia de San Alberto.

**4.2.4 Políticas.** Ofrece cursos de capacitación, utilizando los medios y materiales didácticos de más alto nivel tecnológico y científico, acorde a los requerimientos del mundo moderno.

Los docentes del instituto de educación deberán acreditar experiencia de más de cinco (5) años en su especialidad.

El Instituto de educación promoverá el intercambio de experiencias, conocimientos y resultados con otras instituciones similares del país, procurando una permanente retroalimentación en la formación de los egresados.

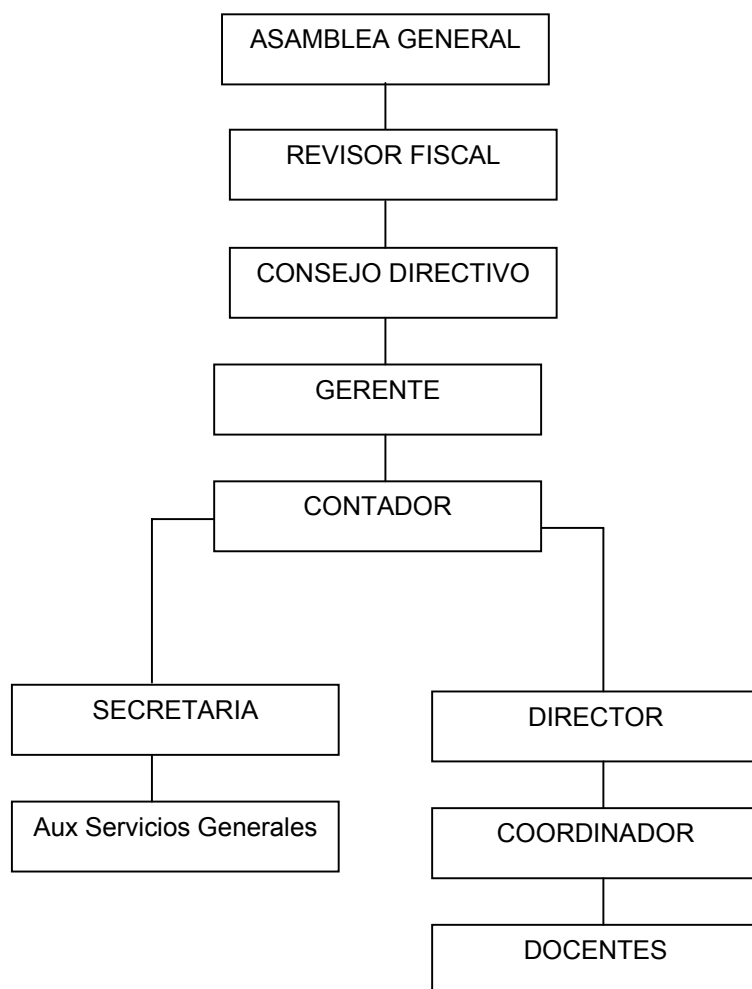
Se gestionará ante organizaciones educativas, gubernamentales y no gubernamentales, ONG, Internacionales y países amigos, para fortalecer el sistema de educación no formal procurando cubrir la mayor población posible de San Alberto y la zona de influencia en cantidad y calidad.

El Instituto de educación exigirá a las organizaciones de control educativo, permanente visitas oculares para que se acredite la calidad del servicio.

La institución motivará la permanente realización de eventos, centros culturales, encuentros deportivos y demás certámenes, buscando siempre que haya escenarios que aporte al encuentro de la paz.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.3.1 Organigrama



### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

Cuadro 34. Asamblea General de Socios

INTEC	
Nombre del Cargo: ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS	Departamento: SOCIEDAD LTDA.
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato:
Son los socios representantes de la sociedad y sus funciones están contempladas en los estatutos que la rigen.	

Cuadro 35. Revisor Fiscal

INTEC	
Nombre del Cargo: REVISOR FISCAL	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS
Este Revisor Fiscal es nombrado por la asamblea general. <ul style="list-style-type: none"><li>○ Representar a la Sociedad en asuntos fiscales.</li><li>○ Revisar y aprobar lo relacionado con asuntos financieros de la sociedad.</li><li>○ Estar pendiente de impuestos de renta y reserva legal.</li><li>○ Evaluar solicitudes de créditos u otras actividades financieras de la sociedad.</li></ul>	

### PERFIL DEL CARGO

#### REVISOR FISCAL

- Profesional en contaduría pública

- Idóneo
- Responsable
- Excelente presentación personal
- Experiencia mínima 3 años
- Excelentes relaciones interpersonales.

Cuadro 36. Consejo Directivo

<b>INTEC</b>	
Nombre del Cargo: CONSEJO DIRECTIVO	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS
<p>Este consejo es nombrado por la asamblea general.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Hacer cumplir los estatutos presentes de la sociedad.</li> <li>○ Supervisar las funciones del gerente y revisor fiscal.</li> <li>○ Hacer que se cumpla el reglamento interno de alumnos y docentes.</li> <li>○ Evaluar lo concerniente en la parte pedagógica y administrativa.</li> <li>○ Tomar decisiones con respecto a los estatutos y reglamentos de la Institución.</li> </ul>	

Cuadro 37. Gerente

<b>INTEC</b>	
Nombre del Cargo: GERENTE	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: CONSEJO DIRECTIVO
<p>Es nombrado por el Consejo Directivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Representar a la Sociedad en asuntos legales y administrativos.</li> <li>○ Presentar sus respectivas declaraciones de impuestos oportunamente.</li> <li>○ Manejar las cuentas bancarias.</li> <li>○ Revisar y firmar los estados financieros.</li> <li>○ Solicitar créditos a entidades que los otorguen.</li> </ul>	

## PERFIL DEL CARGO

### GERENTE

- Gestor Empresarial o carrera a fin.
- Responsable
- Creativo
- Excelente presentación personal
- Buenas relaciones interpersonales
- Posee conocimiento relacionados con el tipo de servicios a ofrecer
- Facilidad de expresión
- Dos años de experiencia como mínimo

Cuadro 38. Contador

INTEC	
Nombre del Cargo: CONTADOR	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: GERENTE
Es nombrado por el Gerente <ul style="list-style-type: none"><li>○ Representar a la Sociedad en asuntos legales y administrativos.</li><li>○ Presentar sus respectivas declaraciones de impuestos oportunamente.</li><li>○ Manejar las cuentas bancarias</li><li>○ Revisar los estados financieros.</li><li>○ Solicitar créditos a entidades que los otorguen.</li></ul>	

## PERFIL DEL CARGO

### REVISOR CONTADOR

- Profesional en contaduría pública
- Idóneo
- Responsable
- Excelente presentación personal
- Experiencia mínima 3 años
- Excelentes relaciones interpersonales.

Cuadro 39. Director

INTEC	
Nombre del Cargo: DIRECTOR	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: GERENTE
<p>Es nombrado por el Gerente y preferiblemente debe ser Licenciado en la rama de la educación.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Representará a la Institución en el área educativa.</li><li>○ Estará pendiente de las nuevas normas, Leyes y reglamentos de la educación.</li><li>○ Se reunirá con el Coordinador Académico y los Docentes, periódicamente.</li><li>○ Las decisiones académicas las tomará él con el Consejo Administrativo.</li><li>○ Aprobará las solicitudes de ingreso de los alumnos.</li><li>○ Verificará la documentación presentada por los aspirantes a un programa.</li></ul>	

## PERFIL DEL CARGO

### DIRECTOR

- Gestor empresarial
- Responsable
- Creativo
- Excelente presentación personal
- Buenas relaciones interpersonales
- Poseer conocimientos relacionados con el tipo de servicios a ofrecer
- Facilidad de expresión
- Experiencia mínima de 3 años

Cuadro 40. Coordinador Académico

INTEC	
Nombre del Cargo: COORDINADOR ACADÉMICO	Departamento: OPERATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: GERENTE
<p>Es nombrado por el gerente y debe ser profesional o licenciado en un área pedagógica.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Es el coordinador de los horarios de clases.</li><li>○ Debe estar pendiente de que los docentes cumplan con las horas estipuladas en cada área.</li><li>○ Hará cumplir los reglamentos internos de docentes y alumnos.</li><li>○ Estará pendientes de las actualizaciones de lista de alumnos.</li><li>○ Solicitará oportunamente los materiales didácticos que se requieran.</li><li>○ Los insumos estarán a cargo de él y su distribución.</li><li>○ Manejara las notas definitivas de los alumnos, entregadas por cada docente.</li><li>○ Revisara las bitácoras o libros de clases de cada docente.</li><li>○ Podrá remplazar a un docente por su ausencia en su área respectiva.</li></ul>	

Cuadro 41. Docentes

<b>INTEC</b>	
Nombre del Cargo: DOCENTE	Departamento: OPERATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: COORDINADOR ACADEMICO
<p>Los docentes pueden ser nombrados por el Director o el Coordinador Académico y deben ser técnicos, tecnólogos, profesionales o licenciados, dependiendo el área que les corresponda dictar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cumplir con el pènsun académico estipulado.</li> <li>○ Hacerle a los alumnos sus respectivas pruebas de conocimientos periódicamente.</li> <li>○ Llevar la bitàcora o libro de actividades en clases.</li> <li>○ Preparar su respectiva clase, sin tener que improvisar.</li> <li>○ Asistir a reuniones convocadas por algùn directivo.</li> <li>○ Exigir a los alumnos presentación y buen comportamiento en su estadía en la Institución.</li> </ul>	

## **PERFIL DEL CARGO**

### **DOCENTE**

- Profesional en el àrea
- Idóneo
- Facilidad para transmitir conocimiento
- Creativo
- Excelente presentación personal
- Responsable
- Excelentes relaciones interpersonales

Cuadro 42. Secretaria

<b>INTEC</b>	
Nombre del Cargo: SECRETARIA	Departamento: ADMINISTRATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: GERENTE
<p>El nombramiento de la secretaria esta a cargo del gerente y debe ser preferiblemente auxiliar contable.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Hacer las veces de recepcionista y auxiliar contable.</li> <li>○ Atender al público en general de buena manera.</li> <li>○ Atender las llamadas telefónicas con amabilidad.</li> <li>○ Entregar a los aspirantes, la información requerida y los formularios exigidos.</li> <li>○ Recibir de dicha documentación y entregarla al Director.</li> <li>○ Radicar la correspondencia recibida y entregarla inmediatamente al destinatario.</li> <li>○ Elaborar cartas y documentación con sus respectivos consecutivos.</li> <li>○ Elaborar las listas de los alumnos cuando el docente lo requiera.</li> <li>○ Citar a reuniones, asambleas o actos que algún directivo solicite.</li> <li>○ Hacer las respectivas requisiciones de materiales cuando se necesiten.</li> <li>○ Hacer saber a los directivos, de todos los asuntos pendientes.</li> <li>○ Llevar los libros contables a mano o sistematizado que el Instituto requiera.</li> <li>○ Mandar a sus subordinados a llevar correspondencia, consignar, pagar facturas, impuestos, compras y todo lo que este tenga a cargo.</li> </ul>	

## PERFIL DEL CARGO

### SECRETARIA

- Bachiller con CAP del SENA
- Excelente presentación personal
- Responsable
- Organizada
- Creativa
- Experiencia mínima 2 años

Cuadro 43. Auxiliar de Servicios Generales

INTEC	
Nombre del Cargo: AUX. DE SERVICIOS GENERALES	Departamento: OPERATIVO
Nombre del empleado:	Cargo jefe inmediato: GERENTE Y SECRETARIA
Es nombrado por el gerente y su perfil debe ser de una persona activa y despierta. <ul style="list-style-type: none"><li>○ Manejar con la debida supervisión, la parte logística.</li><li>○ Consignar, pagar recibos de servicios públicos, impuestos, etc.</li><li>○ Llevar y traer correspondencia.</li><li>○ Realizar las respectivas compras.</li><li>○ Cooperar con el aseo y mantenimiento de las instalaciones de la edificación.</li><li>○ Mantener el orden en los muebles, accesorios y equipos de la Institución.</li><li>○ Demás funciones que le sean asignadas por sus jefes inmediatos.</li></ul>	

## PERFIL DEL CARGO

### AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES

- Haber culminado la formación en la básica secundaria
- Excelente presentación personal
- Tener experiencia de 1 año mínimo en labores similares.
- Ordenado (a)
- Atento (a)
- Servicial
- Responsable

#### 4.3.3 Asignación salarial:

Cuadro 44. Personal de planta

PERSONAL DE PLANTA	
Personal	Salario Mensual
<b>Mano de Obra Directa</b>	
Director	\$ 500.000
Coordinador	\$ 400.000
Docente 1 ( \$10.000 hora) x 60 h/mes	\$ 600.000
Docente 2 ( \$10.000 hora) x 50 h/mes	\$ 500.000
Docente 3 ( \$10.000 hora) x 45 h/mes	\$ 450.000
Docente 4 ( \$10.000 hora) x 35 h/mes	\$ 350.000
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	
Gerente	\$ 700.000
Revisor Fiscal	\$ 350.000
Secretaria	\$ 500.000
Auxiliar de Servicios Generales	\$ 408.000
<b>Total Personal</b>	<b>\$ 4.758.000</b>

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

En este apartado se muestran las aplicaciones (destinaciones) que tendrán los recursos económicos para prestar los servicios educativos a ofrecer por el INTEC; actividad determinada con el fin de obtener ganancias en un futuro. En el anterior sentido corresponden a aquellos recursos destinados a adquirir equipo, maquinaria y adecuaciones físicas. Las inversiones por lo tanto, se distribuyen en: Fijas, Diferidas y Capital de Trabajo.

**5.1.1 Inversión fija.** Este tipo de Inversión incluye: Construcción y Adecuaciones, Maquinaria y Equipo, Muebles y Enseres, Equipos de Oficina y Dotación de Muebles para el desarrollo pedagógico.

#### 5.1.1.1 Construcción y adecuación:

Cuadro 45. Construcción y adecuación edificación

CONSTRUCCIÓN Y ADECUACION EDIFICACION				
Descripción	U/Medida	Cantidad	V/Unitario	V/Total
<b>Obra Civil</b>				
Mampostería (bloque)	u	1.000	\$500	\$500.000
Baños	u	2	\$200.000	\$400.000
Enchapes	m2	30	\$15.000	\$450.000

<b>Instalaciones hidráulicas</b>				
Tubería de ½"	ml	30	\$600	\$18.000
Accesorios	gbl	1	\$8.000	\$8.000
<b>Instalaciones eléctricas</b>				
Tubería conduit de ½"	ml	80	\$450	\$36.000
Accesorios	gbl	1	\$15.000	\$15.000
<b>Instalaciones sanitarias</b>				
Tubería PVC de 2"	ml	70	\$1.300	\$91.000
Accesorios	gbl	1	\$35.000	\$35.000
Pintura	M2	150	\$3.000	\$450.000
Acabados	gbl	1	\$120.000	\$120.000
Mano de obra	gbl	1		\$1.200.000
<b>Suma Total</b>				<b>\$3.323.000</b>

Fuente: FUNDECONSA (Fundación de Constructores de San Alberto), Ferretería Imperial, Ferretería El Constructor, Ferretería Gómez en San Alberto (Cesar).

### 5.1.1.2 Maquinaria y equipo:

Cuadro 46. Maquinaria y Equipo

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V/ Unitario</b>	<b>V/ Total</b>
Computadores	9	\$1.800.000	\$16.200.000
Impresora Ink-jet color	1		\$240.000
Mesas para computador	9	\$120.000	\$1.080.000
Sillas para mesa de computador	9	\$20.000	\$180.000
Televisor de 29"	1	\$1.200.000	\$1.200.000
D V D	1	\$300.000	\$300.000
<b>Suma Total</b>			<b>\$19.200.000</b>

Fuente: Almacenes ÉXITO de Bucaramanga

### 5.1.1.3 Muebles y Enseres:

Cuadro 47. Muebles y Enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V/Unitario</b>	<b>V/Total</b>
Escritorio tipo gerente	1		\$250.000
Escritorio tipo secretaria	1		\$150.000
Silla giratoria tipo gerente	1		\$100.000
Silla giratoria tipo secretaria	1		\$60.000
Sillas auxiliares en madera	12	\$40.000	\$480.000
Sillas auxiliares en plástico	100	\$12.000	\$1.200.000
Mesa de reuniones	1		\$300.000
Mesas para computador	1		\$120.000
Sillas para mesa de computador	1	\$20.000	\$20.000
Archivadores verticales en madera	3	\$80.000	\$240.000
Papeleras	8	\$5.000	\$40.000
<b>Suma Total</b>			<b>\$7.300.000</b>

Fuente: Almacenes ÉXITO de Bucaramanga, Almacén Distrimuebles de Aguachica

### 5.1.1.4 Equipo de oficina:

Cuadro 48. Equipos de oficina

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V/Unitario</b>	<b>V/Total</b>
Aire acondicionado	2	\$1.500.000	\$3.000.000
Ventilador de techo	6	\$80.000	\$480.000
Ventilador de pedestal	4	\$75.000	\$300.000

Computador	1		\$1.800.000
Impresora de matriz de punto	1		\$1.300.000
Impresora Láser negro	1		\$600.000
Teléfonos	4	\$40.000	\$160.000
Fax	1		\$280.000
<b>Suma Total</b>			<b>\$7.920.000</b>

Fuente: Almacenes ÉXITO de Bucaramanga, Almacén Coomultrasan de San Alberto.

### 5.1.1.5 Muebles para Dotación:

Cuadro 49. Muebles para Dotación

<b>MUEBLES PARA DOTACIÓN</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V/ Unitario</b>	<b>V/ Total</b>
Pupitres	100	\$30.000	\$3.000.000
Tableros para salones	4	\$20.000	\$80.000
Tableros en acrílico	4	\$120.000	\$480.000
<b>Suma Total</b>			<b>\$3.560.000</b>

Fuente: Carpintería de José Buitrago y Vidrios Jhon en San Alberto

### 5.1.1.6 Total de inversión fija:

Cuadro 50. Total inversión fija

<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Construcción y adecuación edificación	\$3.323.000
Maquinaria y equipo	\$19.180.000
Muebles y enseres	\$7.300.000
Equipo de oficina	\$7.920.000
Muebles para Dotación	\$3.560.000
<b>Suma Total</b>	<b>\$41.283.000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** En este punto se incluyen algunas inversiones que se realizan para la compra de servicios o derechos necesarios para el proyecto: gastos legales y notariales, estudio de factibilidad, publicidad y transporte entre otros (ver cuadro 51)

Cuadro 51. Inversión diferida

<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V/ Unitario</b>	<b>V/ Total</b>
Cámara de Comercio	1		\$850.000
Industria y Comercio	1		\$36.500
Secretaria de Educación	1		\$250.000
Pasajes San Alberto-Valledupar	1		\$100.000
Viáticos Valledupar (días)	2	\$32.000	\$64.000
Transportes Aguachica	4	\$5.000	\$20.000
Escritura de Constitución Notaria	1		\$350.000
Estudio de factibilidad y Proyecto	1		\$670.000
Publicidad de lanzamiento	1		\$980.000
<b>Suma Total</b>			<b>\$3.320.500</b>

Fuente: Cámara de Comercio de Aguachica, Secretaria de Educación Departamental de Valledupar, Coopetran, Notaría Única de San Alberto,

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** La inversión en Capital de Trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto durante su ciclo.

### 5.1.3.1 Costos del Servicio.

#### 5.1.3.1.1 Honorarios:

Cuadro 52. Honorarios/mes

<b>HONORARIOS - MES</b>				
Descripción	Cantidad	Horas/Mes	V/hora	V/Total
Docente 1	1	60	\$10.000	\$600.000
Docente 2	1	50	\$10.000	\$500.000
Docente 3	1	45	\$10.000	\$450.000
Docente 4	1	35	\$10.000	\$350.000
<b>Total</b>		<b>190</b>		<b>\$1.900.000</b>

#### 5.1.3.1.2 Mano de obra directa nivel académico y directivo:

Cuadro 53. Mano de obra directa

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>		
Descripción	Cantidad	V/Total
Director (honorarios)	1	\$500.000
Coordinador Académico (honorarios)	1	\$400.000
<b>Total</b>		<b>\$900.000</b>

### 5.1.3.1.3 Costos indirectos en la prestación de los servicios:

Cuadro 54. Costos indirectos

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
Descripción	Parciales	V/Total
<b>Salarios</b>		
Secretaria	\$500.000	
Auxiliar de servicios	\$408.000	<b>\$908.000</b>
<b>Carga Social sobre salarios</b>		
Prestaciones sociales, parafiscales, salud, pensión, ARP, dotaciones (55.77%)	\$506.400	<b>\$506.400</b>
Depreciaciones		
Maquinaria y equipo	\$160.000	<b>\$160.000</b>
<b>Suma Total</b>		<b>\$1.574.400</b>

### 5.1.3.1.4 Costos totales en la prestación de los servicios:

Cuadro 55. Costos totales en la prestación de los servicios

<b>COSTOS TOTALES EN LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS</b>	
Descripción	Valor
Honorarios Docentes	\$1.900.000
Mano de obra directa	\$900.000
Costos indirectos	\$1.574.400
<b>Suma Total</b>	<b>\$4.374.400</b>

### 5.1.3.2 Gastos de administración y ventas:

Cuadro 56. Gastos de administración

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Parciales</b>	<b>Total mes</b>
<b>Servicios Públicos</b>		
Energía eléctrica	\$ 250.000	
Agua	\$ 100.000	
Gas	\$ 50.000	
Teléfono	\$ 180.000	
Celular	\$ 100.000	
Parabólica	\$ 10.000	<b>\$ 690.000</b>
<b>Arrendamientos</b>		
Casa sede Instituto	\$ 500.000	<b>\$ 500.000</b>
<b>Elementos de aseo</b>		
Jabón, escoba, trapero, limpiador, papel higiénico y desinfectantes, etc.	\$ 150.000	<b>\$ 150.000</b>
<b>Honorarios</b>		
Gerente	\$ 700.000	
Revisor Fiscal	\$ 350.000	
Contador	\$ 300.000	<b>\$ 1.350.000</b>
<b>Papelería</b>		
Tintas, Papel bond, bolígrafos, lápices, cintas,	\$ 60.000	<b>\$ 60.000</b>
<b>Depreciación</b>		
Muebles y enseres	\$60.800	
Equipo de oficina	\$66.000	
Muebles para dotación	\$30.000	<b>\$156.800</b>
<b>Suma Total</b>		<b>\$2.906.800</b>

### 5.1.3.3 Gastos financieros:

Cuadro 57. Gastos financieros

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Parciales</b>	<b>Total / mes</b>
<b>Préstamo</b>		
Abono capital	\$ 555.555	
Intereses (0.97%)	\$ 194.000	<b>\$749.555</b>
<b>Suma Total</b>		<b>\$749.555</b>

### 5.1.3.4 Capital de Trabajo:

Cuadro 58. Capital de Trabajo

<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Costo Total en la Prestación de Servicios	\$4.374.400
Gastos de administración y ventas	\$2.906.800
Gastos financieros	\$749.555
<b>Suma Total</b>	<b>\$8.030.755</b>

### 5.1.4 Inversión total:

Cuadro 59. Inversión total

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Inversión Fija	\$41.283.000
Inversión Diferida	\$3.320.500
Total Capital de Trabajo	\$8.030.755
<b>Suma Total</b>	<b>\$52.634.255</b>

### 5.1.5 Fuentes de financiación:

**Propias:** Aportes de los socios

DELIA CAROLINA CORONEL DULCEY	Efectivo	\$17.500.000
SONIA ELENA MURILLO IMPARATO	Efectivo	\$17.500.000

**Terceros:** Crédito Banco de Bogotá (Sucursal San Alberto, Cesar). De las diferentes entidades bancarias y corporaciones, potencial y eventualmente financiadas, se escogió al Banco de Bogotá, porque analizadas las diferentes características y condiciones crediticias, es la que se vislumbra como la mejor alternativa y opción.

En tal sentido, el Banco de Bogotá ofrece al proyecto las siguientes características y requisitos para el préstamo de \$20.000.000 así:

Interés fijo anual del 11.64%

Con un plazo de 36 meses

2	\$ 19.444.445	\$ 555.555	\$ 188.611	\$ 744.166
3	\$ 18.888.890	\$ 555.555	\$ 183.222	\$ 738.777
4	\$ 18.333.335	\$ 555.555	\$ 177.833	\$ 733.388
5	\$ 17.777.780	\$ 555.555	\$ 172.444	\$ 727.999
6	\$ 17.222.225	\$ 555.555	\$ 167.056	\$ 722.611
7	\$ 16.666.670	\$ 555.555	\$ 161.667	\$ 717.222
8	\$ 16.111.115	\$ 555.555	\$ 156.278	\$ 711.833
9	\$ 15.555.560	\$ 555.555	\$ 150.889	\$ 706.444
10	\$ 15.000.005	\$ 555.555	\$ 145.500	\$ 701.055
11	\$ 14.444.450	\$ 555.555	\$ 140.111	\$ 695.666
12	\$ 13.888.895	\$ 555.555	\$ 134.722	\$ 690.277
13	\$ 13.333.340	\$ 555.555	\$ 129.333	\$ 684.888
14	\$ 12.777.785	\$ 555.555	\$ 123.945	\$ 679.500
15	\$ 12.222.230	\$ 555.555	\$ 118.556	\$ 674.111
16	\$ 11.666.675	\$ 555.555	\$ 113.167	\$ 668.722
17	\$ 11.111.120	\$ 555.555	\$ 107.778	\$ 663.333
18	\$ 10.555.565	\$ 555.555	\$ 102.389	\$ 657.944
19	\$ 10.000.010	\$ 555.555	\$ 97.000	\$ 652.555
20	\$ 9.444.455	\$ 555.555	\$ 91.611	\$ 647.166
21	\$ 8.888.900	\$ 555.555	\$ 86.222	\$ 641.777
22	\$ 8.333.345	\$ 555.555	\$ 80.833	\$ 636.388
23	\$ 7.777.790	\$ 555.555	\$ 75.445	\$ 631.000
24	\$ 7.222.235	\$ 555.555	\$ 70.056	\$ 625.611
25	\$ 6.666.680	\$ 555.555	\$ 64.667	\$ 620.222
26	\$ 6.111.125	\$ 555.555	\$ 59.278	\$ 614.833
27	\$ 5.555.570	\$ 555.555	\$ 53.889	\$ 609.444
28	\$ 5.000.015	\$ 555.555	\$ 48.500	\$ 604.055
29	\$ 4.444.460	\$ 555.555	\$ 43.111	\$ 598.666
30	\$ 3.888.905	\$ 555.555	\$ 37.722	\$ 593.277
31	\$ 3.333.350	\$ 555.555	\$ 32.333	\$ 587.888
32	\$ 2.777.795	\$ 555.555	\$ 26.945	\$ 582.500
33	\$ 2.222.240	\$ 555.555	\$ 21.556	\$ 577.111
34	\$ 1.666.685	\$ 555.555	\$ 16.167	\$ 571.722
35	\$ 1.111.130	\$ 555.555	\$ 10.778	\$ 566.333
36	\$ 555.575	\$ 555.555	\$ 5.389	\$ 560.944

## 5.2 COSTOS

### 5.2.1 Costos fijos:

Cuadro 60. Costos fijos

<b>COSTOS FIJOS</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Honorarios docentes x 190 h/mes	\$1.900.000	\$22.800.000
Honorarios Director y Coordinador	\$900.000	\$10.800.000
Honorarios Gerente, Revisor Fiscal y Contador	\$1.350.000	\$16.200.000
Salarios	\$908.000	\$10.896.000
Carga Social	\$506.400	\$6.076.800
Depreciaciones	\$316.800	\$3.801.600
Arrendamientos	\$500.000	\$6.000.000
Gastos financieros	\$749.555	\$8.994.660
<b>Suma Total</b>	<b>\$7.130.755</b>	<b>\$85.569.060</b>

### 5.2.2 Costos variables:

Cuadro 61. Costos variables

<b>COSTOS VARIABLES</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor/ Mes</b>	<b>Valor/ Año</b>
Servicios públicos	\$690.000	\$8.280.000
Elementos de aseo	\$150.000	\$1.800.000
Papelería	\$60.000	\$720.000
<b>Suma Total</b>	<b>\$900.000</b>	<b>\$10.800.000</b>

### 5.2.3 Costos totales unitarios:

Cuadro 62. Costos totales unitarios

<b>COSTOS TOTALES UNITARIOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>Vr. Costo/ Mes</b>	<b>Unidades/ Mes</b>	<b>Costo Unitario</b>
Costos Fijos	\$6.830.755	140	\$48.791,10
Costos Variables	\$900.000	140	\$6.428,57
<b>Suma Total</b>	<b>\$7.730.755</b>		<b>\$55.219,67</b>

### 5.2.4 Precio de venta:

$$PV = \frac{CUF + CUV}{1-U} = \frac{48.791,10 + 6.428,57}{1-0,20} = \frac{55.219,67}{0,8} = 69.024,58$$

## 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

### 5.3.1 Egresos proyectados:

Cuadro 63. Proyección de egresos

<b>PROYECCIÓN DE EGRESOS</b>					
<b>Descripción Egreso</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Honorarios docentes	22.800.000	38.940.000	42.834.000	42.834.000	47.117.400
Mano de obra directa	10.800.000	11.880.000	13.068.000	14.374.800	15.812.280
Costos indirectos	18.892.800	20.080.788	21.352.043	22.712.280	24.167.748
Gastos de administración	34.881.600	50.239.027	59.214.293	64.033.442	77.353.400
Gastos financieros	8.994.660	8.994.660	8.994.660		
<b>Suma Total</b>	<b>96.369.060</b>	<b>130.134.475</b>	<b>145.462.996</b>	<b>143.954.522</b>	<b>164.450.828</b>

En el cuadro No. 63 Proyección de Egresos, el incremento anual es del 6.94%, porcentaje de inflación correspondiente al año 2006, según el DANE. Pero para estos casos, se redondeo al 7% aplicable a los siguientes items: En los Gastos de Administración a salarios, servicios públicos, elementos de aseo y papelería los cuales hacen parte de los Costos Variables según Cuadro 61. Los honorarios de los docentes se incrementan en un 10% para el año 3 y 4, lo mismo que para el año 5. La Mano de Obra Directa, que corresponde a los honorarios del Director y Coordinador Académico, se aumenta en un 10% para los años 2, 3, 4 y 5.

Los Costos Indirectos correspondientes a los salarios, se incrementan anualmente en un 7% incluyendo la carga prestacional.

Los arrendamientos y los honorarios del Gerente Revisor Fiscal y Contador que hacen parte de los Gastos de Administración también se aumentan anualmente en un 10%.

### 5.3.2 Ingresos proyectados

Cuadro 64. Proyección de ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS					
Programa o Curso	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administración Bancaria y Financiera	28.000.000	29.960.000	36.064.350	38.588.850	41.290.065
Análisis y Programación de Computadores	17.500.000	18.725.000	24.042.900	25.725.900	32.114.495
Secretariado Ejecutivo Sistematizado	28.000.000	29.960.000	32.057.200	38.588.850	41.290.065
Contabilidad Financiera Sistematizada	24.500.000	26.215.000	32.057.200	34.301.200	41.290.065
Mantenimiento y Reparación de Computadores		7.490.000	12.021.450	12.862.950	22.938.925
Técnicas en Procedimientos Judiciales		14.980.000	20.035.750	21.438.250	32.114.495

Auxiliar de Enfermería		14.980.000	20.035.750	21.438.250	27.526.710
Operador de Computador		7.490.000	12.021.450	12.862.950	27.526.710
Diplomados		3.000.000	3.745.000	4.007.150	4.900.160
Talleres		1.800.000	2.247.000	2.404.290	3.675.150
Seminarios		1.800.000	2.247.000	2.404.290	3.307.635
<b>Suma Total</b>	<b>98.000.000</b>	<b>156.400.000</b>	<b>196.575.050</b>	<b>214.622.930</b>	<b>277.974.475</b>

Como se observa en el cuadro No. 64 de Proyección de Ingresos, el primer año se comenzará con los cuatro programas analizados y viables. La matrícula establecida por semestre es de \$350.000 con un número determinado de alumnos así:

Administración Bancaria y Financiera	40 alumnos
Análisis y Programación de Computadores	25 alumnos
Secretariado Ejecutivo Sistematizado	40 alumnos
Contabilidad Financiera Sistematizada	35 alumnos

*Total alumnos* *140*

A partir del segundo año, se incrementan los alumnos y se abren nuevos programas y cursos según el Cuadro 30 de la Capacidad Proyectada. De esta forma se aumentan los ingresos; las matriculas se reajustan cada año en un 7%.

Los Diplomados que se dictarán dos al año, tendrán un costo total de \$50.000 por alumno y se aumentarán también en un 7% anual.

La tarifa de los Talleres y Seminarios, tendrá un valor de \$30.000 cada uno y se dictarán, también, dos al año con ajuste anual del 7%

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro 65. Punto de equilibrio

ALUMNOS	INGRESO	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTALES	UTILIDAD O PERDIDA
10	\$552.196,70	\$64.285,71	\$6.830.755	\$6.895.040,71	(\$6.342.844,01)
20	\$1.104.393,40	\$128.571,42	\$6.830.755	\$6.959.326,42	(\$5.854.933,02)
50	\$2.760.983,50	\$321.428,50	\$6.830.755	\$7.152.183,50	(\$4.391.200,00)
80	\$4.417.573,60	\$514.285,60	\$6.830.755	\$7.345.040,60	(\$2.927.467,00)
100	\$5.521.967,00	\$642.857,00	\$6.830.755	\$7.473.612,00	(\$1.951.645,00)
120	\$6.626.360,40	\$771.428,40	\$6.830.755	\$7.602.183,40	(\$975.823,00)
130	\$7.178.557,10	\$835.714,10	\$6.830.755	\$7.666.469,10	(\$487.912,00)
132	\$7.288.996,44	\$848.571,24	\$6.830.755	\$7.679.326,24	(\$390.329,80)
135	\$7.454.655,45	\$867.856,95	\$6.830.755	\$7.698.611,95	(\$243.956,50)
138	\$7.620.314,46	\$887.142,66	\$6.830.755	\$7.717.897,66	(\$97.583,20)
139	\$7.675.534,13	\$893.571,23	\$6.830.755	\$7.724.326,23	(\$48.792,10)
140	\$7.730.753,80	\$900.000,00	\$6.830.755	\$7.730.755,00	\$1,20

Al Punto de Equilibrio se llega con tener matriculados 140 alumnos, por cuanto se nivelan los egresos con los ingresos sin obtener pérdida ni ganancia. Esto quiere decir, que al sumar los Costos Fijos con los Costos Variables el resultado debe ser igual a los ingresos de los 140 alumnos, como se aprecia en el Cuadro 65

## 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 1. Flujo de caja proyectado

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Caja	20.000.000	10.396.500	15.829.040	41.425.911	120.978.204	183.480.517
Bancos						
Aportes de Socios	35.000.000					
Ventas		98.000.000	156.400.000	196.575.050	214.622.930	277.974.475
<b>Total Ingresos</b>	<b>55.000.000</b>	<b>108.396.500</b>	<b>172.229.040</b>	<b>238.000.961</b>	<b>335.601.134</b>	<b>461.454.992</b>
<b>EGRESOS</b>						
Inversion Fija	41.283.000					
Inversion Diferida	3.320.500					
Honorarios docentes		22.800.000	38.940.000	42.834.000	42.834.000	47.117.400
Mano de obra directa		10.800.000	11.880.000	13.068.000	14.374.800	15.812.280
Costos indirectos		16.972.800	20.080.788	21.352.043	22.712.280	24.167.748
Gastos de Administración		33.000.000	50.239.027	29.214.293	64.033.442	77.353.400
Pago cuota crédito bancario		6.666.660	6.666.660	666.660		
Gastos financieros (Intereses)		2.328.000	2.328.000	2.328.000	-	-
Gastos de Renta y Complem.			668.654	7.559.761	8.166.095	9.605.006
<b>Total Egresos</b>	<b>44.603.500</b>	<b>92.567.460</b>	<b>130.803.129</b>	<b>117.022.757</b>	<b>152.120.617</b>	<b>174.055.834</b>

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 2. Estado de resultados proyectado

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	98.000.000	156.400.000	196.575.050	214.622.930	277.974.475
<b>COSTOS DE VENTAS</b>					
Honorarios docentes	22.800.000	38.940.000	42.834.000	42.834.000	47.117.400
Mano de Obra directa	10.800.000	11.880.000	13.068.000	14.374.800	15.812.280
<b>Costos de Produccion</b>	<b>33.600.000</b>	<b>50.820.000</b>	<b>55.902.000</b>	<b>57.208.800</b>	<b>62.929.680</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>64.400.000</b>	<b>105.580.000</b>	<b>140.673.050</b>	<b>157.414.130</b>	<b>215.044.795</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS Y GASTOS</b>					
Costos indirectos	18.892.800	20.080.788	21.352.043	22.712.280	24.167.748
Gastos de Administración	34.881.600	50.239.027	59.214.293	64.033.442	77.353.400
Depreciaciones (Construcciones)	332.300	332.300	332.300	332.300	332.300
Intereses	2.328.000	2.328.000	2.328.000		
Gastos Diferidos	3.320.500				
<b>Total Gastos de Admon</b>	<b>59.755.200</b>	<b>72.980.115</b>	<b>83.226.636</b>	<b>87.078.022</b>	<b>101.853.448</b>
Utilidad antes de Impuestos	4.644.800	32.599.885	57.446.414	70.336.108	113.191.347
Impuestos de Renta y Complement.	1.625.680	11.409.960	20.106.245	24.617.638	39.616.971
<b>Utilidad Neta</b>	<b>3.019.120</b>	<b>21.189.925</b>	<b>37.340.169</b>	<b>45.718.470</b>	<b>73.574.376</b>
Reserva Legal 10%	301.912	2.118.993	3.734.017	4.571.847	7.357.438
<b>Utilidad a Distribuir</b>	<b>2.717.208</b>	<b>19.070.933</b>	<b>33.606.152</b>	<b>41.146.623</b>	<b>66.216.938</b>

## 5.7 BALANCE GENERAL PRIMER AÑO

Tabla 3. Balance general primer año

DESCRIPCION	AÑO 1	PASIVO	
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<i>ACTIVOS CORRIENTES</i>		Imporrenta y Complementarios	1.625.680
Caja	15.829.040	Créditos Bancarios	13.333.340
Bancos		Total Pasivo Corriente	14.959.020
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>15.829.040</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>14.959.020</b>
<i>ACTIVOS FIJOS</i>		<b>PATRIMONIO</b>	
Maquinaria y Equipo	19.180.000	Capital Social	35.000.000
- Depreciacion	1.920.000	Reserva Legal	301.912
Sub-total	17.260.000	Utilidades	2.717.208
Equipo de oficina	7.920.000	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>38.019.120</b>
- Depreciacion	792.000	<b>Pasivo + Patrimonio</b>	<b>52.978.140</b>
Sub-total	7.128.000		
Muebles y Enseres	7.300.000		
- Depreciacion	729.600		
Sub-total	6.570.400		
Muebles de Dotación	3.560.000		
- Depreciacion	360.000		
Sub-total	3.200.000		
Construcciones	3.323.000		
- Depreciacion	332.300		
Sub-total	2.990.700		
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>37.149.100</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>52.978.140</b>		

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

La puesta en marcha del proyecto realizado, en su aspecto social es considerado benéfico para sus demandantes, los cuales contarán con un Instituto de Educación No Formal adaptado a las necesidades educativas que día a día exige la sociedad, como para las personas que laboran en él.

Debido a los cambios que se deben enfrentar en el mundo actual, la sociedad debe prepararse académicamente para afrontar los diferentes retos laborales que le permitan obtener una mejor calidad de vida.

Además de lo social el proyecto brindará beneficios en la generación de empleos directos e indirectos, aportando de manera significativa a la grave situación económica que vive actualmente la región y el país.

### **6.2 IMPACTO AMBIENTAL**

La educación ambiental debe fomentar el cambio social a partir del desarrollo de valores, actitudes y habilidades para asumir una responsabilidad ambiental. Es una herramienta para mejorar las relaciones de los seres humanos con su medio, y por lo tanto debe incidir en la prevención y resolución de problemas ambientales.

Han surgido varios documentos que han intentado impulsar una conciencia ambiental, buscando los antecedentes de las primeras acciones políticas, normas, convenios nacionales dictados sobre medio ambiente y la educación ambiental. El

más importante hasta el momento es la expedición del código nacional de los recursos renovables y de protección del medio ambiente en 1974.

### 6.3 EVALUACION FINANCIERA

#### 6.3.1 Valor Presente Neto VPN:

Tabla 4. Valor presente neto

Año	Inversión	Interés	VPN		Utilidad
			Valor	Inversión + Interés	
1	44.603.500	12%	5.352.420	49.955.920	2.717.208
2		12%	5.994.710	55.950.630	19.070.933
3		12%	6.714.076	62.664.706	33.606.152
4		12%	7.519.765	70.184.471	41.146.623
5		12%	8.422.136	78.606.607	66.216.938
<b>Totales</b>			<b>34.003.107</b>	<b>78.606.607</b>	<b>162.757.854</b>

Diferencia en utilidades

84.151.247

VPN = INGRESOS – EGRESOS = UTILIDAD A VALOR ACTUALIZADO

VPN = 162.757.854 – 78.606.607

VPN = 84.151.247

**6.3.2 Tasa interna de retorno TIR.** La tasa interna de retorno, es la tasa que obtienen los recursos o el dinero que permanece atado al proyecto. Es la tasa de interés a la cual el inversionista le presta su dinero al proyecto y es característica del proyecto, independientemente de quien evalué.

La TIR es la tasa de interés que hace que la ecuación fundamental se cumpla, por lo tanto para su cálculo establecemos una ecuación de valor con fecha focal en el presente, en el futuro o al final de cada periodo.

Tabla 5. Tasa interna de retorno

Año	Inversión	Interés	TIR		
			Valor	Inversión + Interés	Utilidad
1	44.603.500	12%	5.352.420	49.955.920	2.717.208
2		12%	5.994.710	55.950.630	19.070.933
3		12%	6.714.076	62.664.706	33.606.152
4		12%	7.519.765	70.184.471	41.146.623
5		12%	8.422.136	78.606.607	66.216.938
<b>Totales</b>			<b>34.003.107</b>	<b>78.606.607</b>	<b>162.757.854</b>

Diferencia en utilidades

84.151.247

$$\text{TIR} = \frac{44.603.500 \times 100}{84.151.247} = 53 \%$$

**6.3.3 Periodo de recuperación.** De acuerdo a los cálculos anteriores de la TIR y el VPN, en el tercer (3) año, comienza el periodo de recuperación de la inversión con una tasa anual del 12%. En el quinto (5°) año, la Tasa Interna de Retorno, es del 53% lo cual significa una buena inversión a largo plazo.

### 6.3.4 Análisis de las razones financieras

ANALISIS	Ecuación	Año 1	%
<b>Razón Corriente</b>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\$ 15.829.040}{\$ 14.959.020}$	<b>1,06</b>
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	$\frac{\text{Pasivo Total} \times 100}{\text{Activo Total}}$	$\frac{\$ 1.495.902.000}{\$ 52.972.140}$	<b>28,24</b>
<b>Margen Bruto</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta} \times 100}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{\$ 6.440.000.000}{\$ 98.000.000}$	<b>65,71</b>
<b>Margen Neto de Ganancia</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{\$ 271.720.800}{\$ 98.000.000}$	<b>2,77</b>
<b>Rentabilidad con Relación al Capital</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{\$ 271.720.800}{\$ 38.019.120}$	<b>7,15</b>
<b>Rentabilidad con Relación a la Inversión</b>	$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Activo}}$	$\frac{\$ 271.720.800}{\$ 52.978.140}$	<b>5,13</b>

**Razón corriente:** En el primer año, el índice de razón corriente que el Instituto refleja, es del 1.06% margen que está dentro de los parámetros de liquidez.

**Nivel de endeudamiento:** El índice es del 28.24% que refleja que la tercera parte aproximadamente del Instituto pertenece a los acreedores, lo cual será por muy poco tiempo.

**Margen bruto:** El margen bruto para el primer año, es del 65.71%, es decir que la utilidad bruta es el 65.71% de las ventas netas.

**Margen neto de ganancia:** El primer año presenta un margen neto de rentabilidad del 2.77%, porcentaje mínimo relacionado con la inversión, pero a partir del segundo año, sube ostensiblemente, lo cual representa viabilidad rentable.

**Rentabilidad con relación al capital:** Los socios de la Institución, tendrán una rentabilidad del 7.15% sobre su capital; porcentaje medio, teniendo en cuenta que comercialmente la rentabilidad mínima sería del 12%. A partir del segundo año, esta rentabilidad subirá.

**Rentabilidad con relación a la inversión:** Se obtiene el 5.13%, igual que el punto anterior, la rentabilidad es media. Del segundo año en adelante subirá el porcentaje.

## CONCLUSIONES

Haciendo un análisis de la parte financiera, se llega a la conclusión, que el primer año de funcionamiento del Instituto, la rentabilidad es muy baja, de acuerdo a la inversión total y al capital de los socios. Comúnmente en el mercado actual, existes tasas financieras que van desde el 9% al 12.5%, diferente a las que el Instituto arroja en el primer año.

En el segundo año, los porcentajes suben, estabilizando la credibilidad de inversión. Los años siguientes contemplan un rendimiento óptimo con el mismo número de alumnos que el primer año. Si se incrementará la cantidad de alumnos, los márgenes y porcentajes de utilidades subirían a una tasa superior a las ofrecidas en las entidades financieras.

En San Alberto y su área de influencia, se encuentra un número potencial importante de eventuales clientes que tienen capacidad de pago.

El Municipio de San Alberto y su área de influencia es una región que se caracteriza por una dinámica económica y comercial como también por tener una población emprendedora con notorio interés por progresar de lo que hace parte en número importante de jóvenes que cursan, y cursaron 9° al 11° grado a los que le suman aquellos bachilleres población que podría potencialmente y efectivamente ejercer una demanda por los servicios educativos que ofrecerá el INTEC

El estudio de mercado permitió conocer que el tamaño del proyecto, a través de la investigación de mercado ofrece viabilidad comercial a esta iniciativa empresarial, puesto que la relación entre la oferta y la demanda es favorable, dado que por una oferta es casi inexistente y no representa mayores desafíos y la demanda de los

potenciales usuarios muestran una preferencia de estos hacia programas académicos que brindará el INTEC.

El estudio de mercado permitió igualmente, que hay un número de familias significativo que esté en condiciones económicas y estarían dispuestos cubrir los gastos de financiación que implique estudiar uno de los programas académicos que se van a ofrecer en el INTEC.

## **RECOMENDACIONES**

Con toda la estructura física, financiera y administrativa, se puede comenzar el proyecto, estando pendiente de la estabilidad en la parte económica sin sobrepasar los costos indirectos y los gastos administrativos.

Si es posible, se deben bajar los costos de producción, o sea los costos directos y bajar también los costos administrativos, sin descuidar los procedimientos técnicos y administrativos.

Si se observa el punto de equilibrio, se necesitan 140 alumnos para mantenerlo. Es necesario que este número se mantenga o se incremente, para estabilizar los ingresos contra los egresos.

También se deben incrementar los programas, cursos, diplomados, talleres, seminarios, lo que subiría los ingresos en mayor porcentaje que los egresos.

El estudio técnico a partir de la ingeniería de proyectos en función de las capacidades diseñadas, instalada, utilizada y proyectada si no también su microubicación con base en unas fuerzas (factores) locativos pertinentes y coherentes con la naturaleza del proyecto.

Adicionalmente, estudio técnico a partir de la ingeniería de proyecto hizo posible conocer, con cierto nivel específico, la ficha técnica del servicio y la descripción técnica del proceso de prestación del mismo, al igual que diseñar el diagrama de operación, proceso y procedimientos como también los alcances que tiene la planificación e implementación que tiene un sistema control de calidad.

El estudio técnico también permitió identificar los diferentes tipos de recursos, en que número son requeridos, quienes son sus proveedores y donde están localizados estos últimos.

El estudio técnico: en síntesis ofrece los elementos necesarios y suficientes con base en los cuales se puede afirmar que el proyecto es factible desde el punto de vista técnico.

El estudio financiero inicialmente presenta que el monto de las inversiones (fija, diferida y capital de trabajo) asciende a un poco más de \$50.000.000, suma que es bastante significativa de la cual una tercera parte es financiada.

## **BIBLIOGRAFÍA**

DECRETO 1860 DE 3 DE AGOSTO DE 1994.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA.

FERREIRO, Osvaldo. Profesor Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile. Metodologías para el Control y Mejoramiento de Procesos. 2002.

FLEITMAN, Jack. Negocios exitosos. Cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio. McGraw-Hill. 2000.

LEY 115 DE 1994. LEY GENERAL DE LA EDUCACIÓN.

Plan de Desarrollo Municipal San Alberto, Alcaldía Municipal. San Alberto (Cesar)  
Sisben

MÉNDEZ A., Carlos E. Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Editorial Mc. Graw Hill. Bogotá. 1995.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. Investigación-Formulación y Evaluación. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá. 2002.

## DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

1. [www.unab.edu.co/academia/noformal](http://www.unab.edu.co/academia/noformal) artículo “Educación no formal ¿baja calidad y pobreza?”
2. [www.secretariassenado.gov.co/leyes/LO115\\_94.HTM](http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/LO115_94.HTM)
3. <http://calsegen01.alcaldiabogota.gov.co>
4. [www.mineducacion.gov.co/normas/descarga/Decreto0114\\_1996.pdf](http://www.mineducacion.gov.co/normas/descarga/Decreto0114_1996.pdf)
5. <http://www.col.opsoms.org/juventudes/Situacion/LEGISLACION/EDUCACION/ED11>
6. [www.redacademica.edu.co/...memorias\\_seminario2005/](http://www.redacademica.edu.co/...memorias_seminario2005/)
7. [www.pedagogica.edu.co/index.php?inf=5018rceid=99](http://www.pedagogica.edu.co/index.php?inf=5018rceid=99)
8. [www.presidencia.gov.co](http://www.presidencia.gov.co)
9. [www.google.com](http://www.google.com)
10. [www.icontec.org.co](http://www.icontec.org.co)

# **ANEXOS**

**Anexo A. Universidad Industrial de Santander  
Instituto de Educación a Distancia (INSED)  
Gestión Empresarial CREAD San Alberto, Cesar**

**E N C U E S T A**

Aplicada a núcleos familiares que sus integrantes sean mayores de 15 años, y con un grado mínimo de educación media de 9°, en los Municipios de San Alberto, San Martín, La Esperanza y el corregimiento de San Rafael - Rionegro

**Objetivo:** Conocer la demanda activa para la viabilidad en la creación de un Instituto de Educación no formal en el Municipio de San Alberto – Cesar.

Municipio: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Nombre del encuestado: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_

Estrato \_\_\_\_\_

1. ¿Cuántas personas integran el núcleo familiar

Mujeres \_\_\_\_\_ Hombres \_\_\_\_\_

2. ¿Qué actividad desempeña actualmente?

Empleado \_\_\_ Independiente \_\_\_ Estudiante \_\_\_ Ama de casa \_\_\_ Otras \_\_\_

3. ¿Cuántos son los ingresos mensuales del núcleo familiar?

\$ \_\_\_\_\_

4. ¿Qué grado de educación tiene cada uno de los integrantes de la familia que estén interesados en la capacitación de programas técnicos?

de 9° \_\_\_\_\_ de 10° \_\_\_\_\_ de 11° \_\_\_\_\_

5. ¿Actualmente se está capacitando?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. ¿Qué capacitación esta recibiendo?

\_\_\_\_\_

7. ¿En que Institución?

\_\_\_\_\_

8. ¿Esta de acuerdo con la creación de un Instituto de Educación No Formal en el Municipio de San Alberto?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

9. ¿Por qué considera necesario la creación de un Instituto de Educación No Formal en el Municipio de San Alberto?

Favorece económicamente \_\_\_\_\_ Mejora la condición laboral \_\_\_\_\_

10. ¿Cuántos integrantes del núcleo familiar estarían interesados en complementar su formación académica ?. \_\_\_\_\_

11. ¿En cual de los siguientes programas le gustaría capacitarse?

Administración Bancaria y Financiera, \_\_\_\_\_ Análisis y Programación de  
Computadores\_\_\_\_\_, Mantenimiento y Reparación de Computadores\_\_\_\_\_  
Secretariado Ejecutivo Sistematizado\_\_\_\_\_ Contabilidad Financiera  
Sistematizada\_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

12. ¿Su núcleo familiar esta en condiciones económica para costear al estudiante el valor de \$350.000 semestrales para el estudio de una de las carreras técnicas, que ofrecería el Instituto.

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

13. ¿Qué horario considera usted que sería el mas adecuado para que el Instituto le preste el servicio.

Mañana \_\_\_\_\_ Tarde \_\_\_\_\_ Noche\_\_\_\_\_ Sábados \_\_\_\_\_ Domingos \_\_\_\_\_

Cualquier horario \_\_\_\_\_

14. ¿Qué otros programas le gustaría que ofreciera el Instituto.

\_\_\_\_\_

15. ¿Sabe usted del funcionamiento de algún otro centro de Educación No Formal en el Municipio de San Alberto?.

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

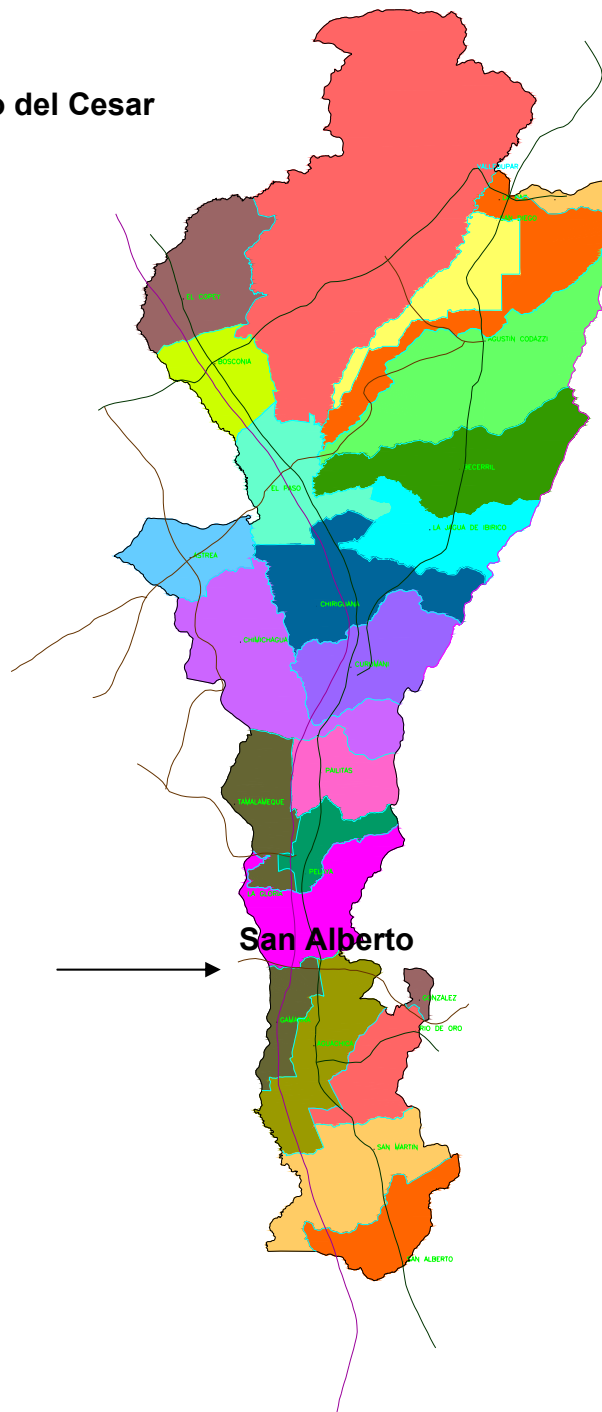
16. ¿De el nombre de los Institutos de Educación no formal que conoce en el Municipio de San Alberto?

\_\_\_\_\_

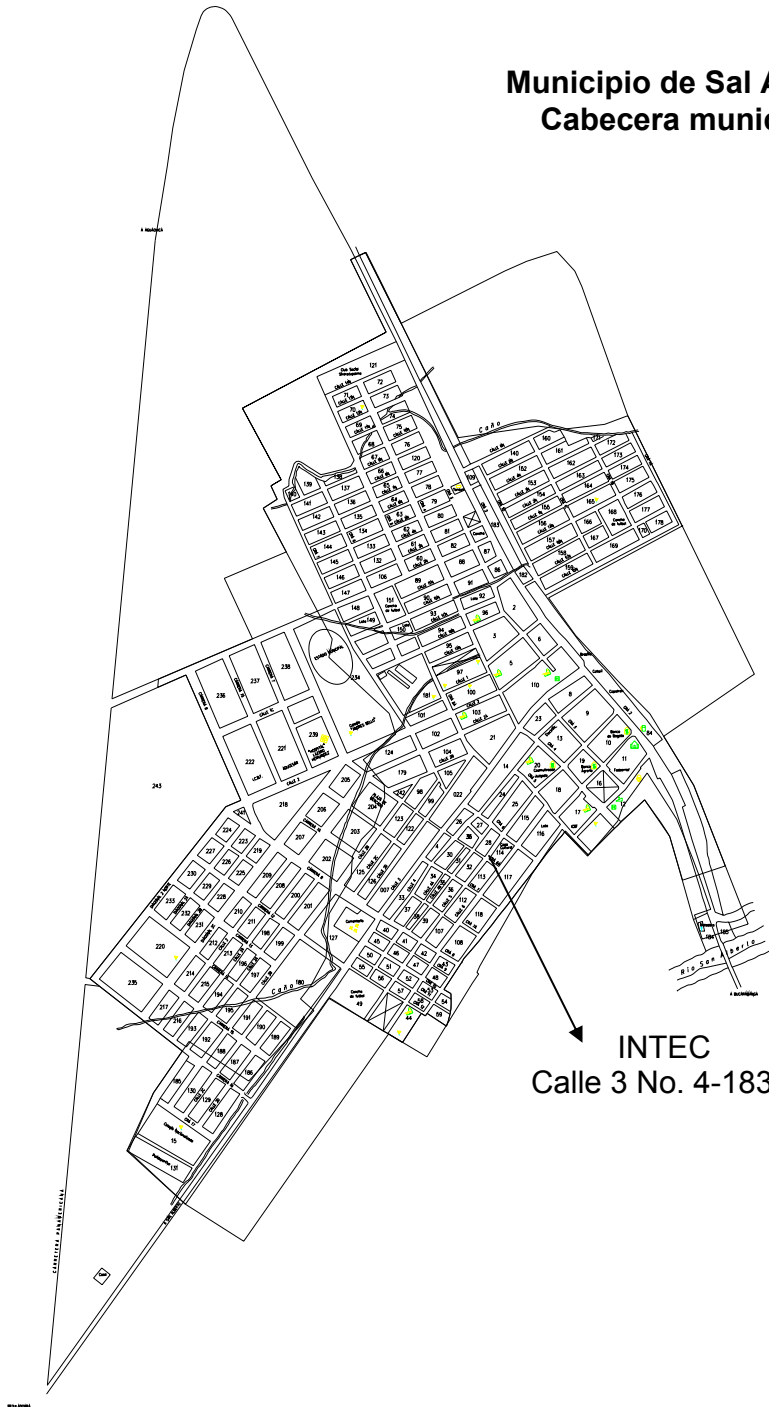
Encuestador \_\_\_\_\_

**Anexo B. Mapas del departamento del Cesar y localización del municipio de San Alberto**

**Departamento del Cesar**



**Municipio de Sal Alberto  
Cabecera municipal**



**INTEC**  
Calle 3 No. 4-183