

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO  
ESCOLAR ALTERNATIVO EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR

YERLY NATALIA DAZA CORREA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO  
ESCOLAR ALTERNATIVO EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO CESAR

YERLY NATALIA DAZA CORREA

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

Directora

MARIA EUGENIA MARIN ANGULO

Magister en Procesos de Dirección Empresarial.

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2025

## DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado en primer lugar a Dios, a mis padres por su apoyo y amor incondicional a lo largo de mi proceso académico, sin su confianza, motivación y sacrificios esto no hubiera sido posible.

A mis maestros, por compartir su conocimiento, su amor por la enseñanza y por inspirarme a seguir adelante cuando las cosas son difíciles.

A mis amigos, por estar a mi lado en cada paso del camino, brindándome su apoyo, comprensión y risas, que hicieron que los días más largos fueran más llevaderos para ustedes.

A todos los que confiaron en mí y me ayudaron a lograr mis metas. Su constante apoyo y aliento ha llevado a esta tesis.

Yerly Natalia Daza Correa

## **AGRADECIMIENTO**

Mis agradecimientos se dirigen en primer lugar a la Universidad Industrial de Santander y al IPRED por brindar la oportunidad de brindar conocimientos, además de ayudar a formar profesionales capaces de cambiar el mundo con grandes ideas sostenibles.

A mi familia y amigos por su constante apoyo, comprensión y por estar a mi lado en cada paso de este camino. Sus palabras de aliento y compañía hicieron más llevaderos los días largos de estudio.

Y finalmente, a mí mismo, por tomar la decisión de emprender este viaje académico y a mi yo del presente, por haber mantenido la determinación y el esfuerzo necesarios para llegar hasta aquí, por no rendirme y mantener la pasión, el compromiso a pesar de los obstáculos, a la persistencia y curiosidad innata, por ser mis guías constantes en este viaje de aprendizaje.

Yerly Natalia Daza Correa

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN .....	18
1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR .....	19
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.....	19
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR .....	21
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR .....	22
1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS .....	24
1.5 MARCO LEGAL .....	25
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO .....	27
2. ESTUDIO DE MERCADOS.....	31
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	31
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto/servicio.....	31
2.1.2 Atributos diferenciadores.....	32
2.2 SEGMENTO DE MERCADO.....	32
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA .....	33
2.3.1 Necesidades de información .....	33
2.3.2 Tipo de estudio.....	34
2.3.3 Enfoque.....	34
2.3.4 Fuentes de información .....	34
2.3.5 Técnicas de investigación .....	35
2.3.6 Instrumento para la recolección de información .....	35
2.3.7 Modo de aplicación .....	35
2.3.8 Cálculo de la muestra.....	35
2.3.9 Alcance.....	36
2.3.10 Tiempo de aplicación.....	36
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados .....	36
2.3.12 Estimación de la demanda actual.....	48
2.3.13 Estimación de la demanda efectiva .....	49

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	49
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	51
2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE .....	53
2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.....	53
2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia. .....	54
2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN .....	54
2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS.....	55
2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES .....	55
2.8.1 Estrategias de comunicación.....	55
2.8.2 Presupuesto de comunicación .....	56
2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento .....	56
2.8.2.2 Presupuesto de operación.....	58
3. ESTUDIO TÉCNICO .....	59
3.1 TIPO DE PROYECTO .....	59
3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO .....	59
3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.....	59
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave .....	61
3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG- SST) .....	66
3.2.4 Análisis Ambiental .....	66
3.2.5 Recursos Clave. ....	67
3.2.5.1 Talento humano .....	67
3.2.5.2 Infraestructura. ....	68
3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías .....	71
3.2.6 Distribución de planta .....	72
3.2.7 Localización.....	73
3.2.7.1 Macro localización .....	73
3.2.7.2 Micro localización .....	73
3.2.8 Control de calidad. ....	74

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO .....	75
3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio .....	75
3.3.2 Capacidad instalada .....	75
3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.....	76
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	77
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN .....	77
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	78
4.2.1 Misión .....	78
4.2.2 Visión.....	78
4.2.3 Valores Corporativos .....	79
4.2.4 Organigrama .....	79
4.2.5 Asignación salarial .....	80
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	81
5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA .....	81
5.1.1 Inversión Fija .....	81
5.1.2 Inversión diferida .....	83
5.2 COSTOS Y GASTOS.....	84
5.2.1 Costos de prestación del servicio.....	84
5.2.1.1 Costos fijos.....	85
5.2.1.2 Costos variables.....	85
5.2.1.3 Costos totales.....	86
5.2.2 Gastos de administración y ventas.....	87
5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas .....	87
5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas .....	88
5.2.2.3 Gastos totales .....	88
5.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	89
5.3.1 Periodo de capital de trabajo.....	89
5.3.2 Estructura del crédito.....	89
5.3.2.1 Amortización del crédito.....	89
5.3.2.2 Gastos financieros.....	91

5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.....	91
5.4 INVERSIÓN TOTAL .....	91
5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL .....	91
5.5.1 Recursos propios .....	92
5.5.2 Recursos de financiación .....	92
5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS .....	93
5.7.1 Estado de Resultados proyectado.....	93
5.7.2 Flujo de Fondos proyectado. ....	94
5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado .....	96
5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	97
5.8.1 Razones financieras.....	97
5.8.1.2 Razones de operación.....	98
5.8.1.3 Razones de rentabilidad.....	98
5.8.1.4 Razones de endeudamiento.....	99
5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR). ....	101
5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN). ....	101
5.8.2.3 Período de recuperación .....	101
5.8.2.4 Punto de equilibrio.....	101
5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	103
6. CONCLUSIONES.....	104
7. RECOMENDACIONES .....	105
BIBLIOGRAFÍA .....	106
ANEXOS .....	110

## LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Niños o jóvenes se encuentran estudiando. ....	36
Cuadro 2. Cantidad de niños o jóvenes que se encuentran estudiando. ....	37
Cuadro 3. Experiencia con el servicio de un centro de refuerzo. ....	38
Cuadro 4. Asesor de niños en el proceso de aprendizaje ....	39
Cuadro 5. Frecuencia del servicio. ....	40
Cuadro 6. Horas de uso del servicio ....	41
Cuadro 7. Pago de servicio. ....	42
Cuadro 8. Precio del servicio.....	43
Cuadro 9. Medio de pago.....	44
Cuadro 10. Expectativa con el uso de servicios de refuerzo escolar. ....	45
Cuadro 11. Opción de pago del servicio de refuerzo escolar.....	46
Cuadro 12. Medios de comunicación más utilizados en el municipio.....	47
Cuadro 13. Comportamiento de la Matrícula.....	49
Cuadro 14. Proyección de la demanda efectiva anual a 5 años.....	50
Cuadro 15. Proyección de la demanda actual a 5 años.....	51
Cuadro 16. Fortalezas y debilidades de la competencia.....	52
Cuadro 17. Presupuesto de publicidad de lanzamiento.....	57
Cuadro 18. Presupuesto de publicidad De operación.....	58
Cuadro 19. Ficha técnica.....	59
Cuadro 20. Mano de obra directa.....	67
Cuadro 21. Nómina de administración y ventas.....	67
Cuadro 23. Equipos de oficina.....	68
Cuadro 24. Equipo de computación y comunicación.....	69
Cuadro 25. Maquinaria y equipo.....	69
Cuadro 26. Muebles y enseres.....	70
Cuadro 27. Herramientas.....	71
Cuadro 28. Materiales didácticos.....	71
Cuadro 29. Distribución de la planta.....	72

Cuadro 30. Capacidad diseñada .....	75
Cuadro 31. Capacidad instalada .....	75
Cuadro 32. Capacidad proyectada .....	76
Cuadro 33. Asignación de Salarios .....	80
Cuadro 34. Equipo de oficina .....	81
Cuadro 35. Equipo de computación y comunicación.....	82
Cuadro 36. Maquinaria y equipo .....	82
Cuadro 37. Muebles. ....	82
Cuadro 38. Herramientas .....	83
Cuadro 39. Inversión fija .....	83
Cuadro 40. Inversión diferida. ....	83
Cuadro 41. Prorrateso entre costos y gastos .....	84
Cuadro 42. Costos fijos .....	85
Cuadro 43. Nómina operativa (MOD) .....	85
Cuadro 44. Insumos .....	86
Cuadro 45. Costos variables .....	86
Cuadro 46. Costos totales .....	86
Cuadro 47. Nómina administrativa .....	87
Cuadro 48. Gastos fijos de administración y ventas.....	87
Cuadro 51. Total gastos de administración y ventas.....	88
Cuadro 52. Amortización del crédito .....	89
Cuadro 53. Capital de trabajo.....	91
Cuadro 54. Inversión total .....	91
Cuadro 55. Estructura de capital .....	91
Cuadro 56. Estado de Resultados proyectado. ....	93
Cuadro 57. Flujo de Fondos proyectado. ....	94
Cuadro 58. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.....	96
Cuadro 59. Razones de liquidez. ....	97
Cuadro 60. Razones de operación.....	98
Cuadro 61. Razones de rentabilidad.....	98

Cuadro 62. Razones de endeudamiento.....	99
Cuadro 63. Indicador de viabilidad.....	100
Cuadro 65. Punto de equilibrio.....	101

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Panorama educativo mundial.....	20
Figura 2. División Política del Municipio de San Alberto, Cesar.....	27
Figura 3. Canales de comercialización del servicio centro de Refuerzo Escolar Académico Primaria y Secundaria.....	54
Figura 5. Diagrama de procedimiento de refuerzo escolar.....	64
Figura 5. Diagrama de procedimiento de refuerzo escolar virtual.....	65
Figura 6. Plano de la Distribución de la planta.....	72
Figura 7 .Organigrama.....	79
Figura 8. Factor prestacional.....	81

## LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Niños o jóvenes se encuentran estudiando .....	36
Gráfica 2. Cantidad de niños o jóvenes que se encuentran estudiando.....	38
Gráfica 3. Experiencia con el servicio de un centro de refuerzo.....	39
Gráfica 4. Asesor de niños en el proceso de aprendizaje .....	40
Gráfica 5. Frecuencia del servicio. ....	41
Gráfica 6. Horas de uso del servicio.....	42
Gráfica 7. Precio del servicio.....	43
Gráfica 8. Medio de pago .....	44
Gráfica 9. Expectativa con el uso de servicios de refuerzo escolar.....	45
Gráfica 10. Opción de pago del servicio de refuerzo escolar. ....	46
Gráfica 11. Medios de comunicación más utilizados en el municipio. ....	48
Gráfica 12. Punto de equilibrio. ....	102

## LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Encuesta de hogares.....	110
Anexo B. Cotización implementación SG-SST.....	113
Anexo C. Cotización impacto ambiental.....	114
Anexo D. Cotización de equipo de oficina, muebles y enseres.....	115

## GLOSARIO

**ASESORÍA DE TAREAS:** Es un proceso personalizado de apoyo y acompañamiento permanente en el desarrollo de las tareas escolares de nuestros niños y jóvenes.

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

**EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:** Utiliza una amplia gama de métodos y herramientas para medir el nivel de conocimientos y/o las competencias de los educandos, generalmente mediante su rendimiento, y para comprender los procesos y contextos que permiten u obstaculizan su progreso y sus logros. **MATRÍCULA:** Inscripción en un registro oficial con un fin determinado.

**PROCESO ENSEÑANZA – APRENDIZAJE:** Dado la forma por la cual cada individuo aprende, las personas poseen diferentes estilos de aprendizaje, y estos son, en definitiva, los responsables de las diversas formas de acción de los estudiantes ante el aprendizaje, es decir cómo se amolda el proceso de enseñar para que coincida con la forma de aprendizaje de cada individuo.

**Recursos Educativos:** es un conjunto de materiales que están estructurados de manera significativa (relacionados y dispuestos en un orden lógico), desarrollados con propósitos pedagógicos para el logro de un objetivo de aprendizaje o competencia.

**REFUERZO ESCOLAR:** Estrategia pedagógica que mejora el aprendizaje en los estudiantes y la calidad educativa institucional, reduciendo los niveles de deserción y aumentando las tasas de retención estudiantil.

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO EN EL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO, CESAR\*

**AUTOR(ES):** YERLY NATALIA DAZA CORREA\*\*

**PALABRAS CLAVE:** FACTIBILIDAD, REFUERZO, VALORACIÓN, ENSEÑANZA.

### DESCRIPCIÓN:

El proyecto se enfoca en realizar un estudio de factibilidad para establecer un Centro de Refuerzo Escolar que ofrece un servicio que satisface las necesidades del proceso de enseñanza y aprendizaje en la población estudiantil y mejora el desempeño académico, nace por la Dificultad que afrontan los padres de familia del Municipio de San Alberto en el proceso de enseñanza y aprendizaje de sus hijos. Los servicios están dados Asesorías en tareas y ayudas educativas, Preparación de exámenes y nivelaciones, y en general en las actividades académicas que tengan que ver con el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes matriculados en primaria y secundaria de las escuelas y colegios del municipio de san Alberto, además los resultados del estudio revelan condiciones propicias para llevar a cabo la idea emprendedora. Los resultados del estudio de mercado proyectan una demanda efectiva de 3.043.253 servicios que solicitarían los padres de familias de los estudiantes de educación básica primaria y secundaria en el municipio de San Alberto, San Martin y Aguachica, Cesar en el año. El estudio técnico revela una planta de 136 metros cuadrados, en el estudio administrativo se establece la empresa como una sociedad de acciones simplificada (S.A.S), con un organigrama sólido. Como se pudo observar en los indicadores financieros, el valor presente neto (\$ 248,363,118), una tasa interna de retorno (86.73%), señalan parámetros evaluativos convenientes; lo que expone la viabilidad del proyecto en todos los aspectos estudiados, en especial, la necesidad hallada y la rentabilidad de la empresa.

---

\* Proyecto de grado

\*\*Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión empresarial. Director: María Eugenia Marín

## **ABSTRACT**

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF AN ALTERNATIVE SCHOOL REINFORCEMENT CENTER IN THE MUNICIPALITY OF SAN ALBERTO, CESAR\*

**AUTHORS:** YERLY NATALIA DAZA CORREA\*\*

**KEYWORDS:** FEASIBILITY, REINFORCEMENT, ASSESSMENT, TEACHING.

### **DESCRIPTION:**

The project focuses on conducting a feasibility study to establish a School Reinforcement Center that offers a service that meets the needs of the teaching and learning process in the student population and improves academic performance, was born due to the difficulty that parents of the Municipality of San Alberto face in the teaching and learning process of their children. The services are given Advice on homework and educational aids, Preparation of exams and leveling, and in general in academic activities that have to do with the teaching and learning process of students enrolled in primary and secondary schools and colleges in the municipality of San Alberto, in addition the results of the study reveal favorable conditions to carry out the entrepreneurial idea. The results of the market study project an effective demand of 3,043,253 services that would be requested by parents of students in primary and secondary education in the municipalities of San Alberto, San Martin and Aguachica, Cesar in the year. The technical study reveals a plant of 136 square meters, in the administrative study the company is established as a simplified stock company (S.A.S), with a solid organizational chart. As could be observed in the financial indicators, the net present value (\$ 248,363,118), an internal rate of return (86.73%), indicate convenient evaluative parameters; which exposes the viability of the project in all the aspects studied, especially, the need found and the profitability of the company.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión empresarial. Director: María Eugenia Marín

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, muchos estudiantes enfrentan dificultades en su proceso de aprendizaje debido a diversos factores, como falta de motivación, problemas de concentración o dificultades de comprensión. El refuerzo escolar se presenta como una alternativa para ayudar a estos estudiantes a superar estas dificultades y mejorar su desempeño académico. La finalidad del programa es brindar a los estudiantes las herramientas necesarias para mejorar su rendimiento académico y fortalecer sus habilidades en áreas específicas, por ende, se tiene como objetivo diseñar e implementar un programa de refuerzo escolar para estudiantes de educación primaria y secundaria en el municipio de San Alberto.

La realización de este estudio permite determinar la viabilidad comercial para la creación de una empresa prestadora de servicios refuerzo escolar en el municipio de San Alberto Cesar. La factibilidad es un estudio que se lleva a cabo en varias etapas y se basa en antecedentes obtenidos de fuentes primarias y secundarias de información, con el objetivo de evaluar si un proyecto es viable o no. Es necesario llevar a cabo una serie de estudios, incluyendo los de mercado, técnico y administrativo, para establecer los valores monetarios y evaluar el aspecto financiero del proyecto. Esto se utiliza como base para llevar a cabo el estudio económico correspondiente.

El desarrollo del proyecto se presenta de forma clara y precisa, y los estudios realizados de investigación, indican que la creación de una empresa prestadora de servicios de refuerzo escolar que cumpla con todos los requisitos legales y cumpla con estándares de calidad y eficiencia es extremadamente importante en el municipio de San Alberto.

## 1. ANÁLISIS GENERAL DE SECTOR

### 1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

El refuerzo escolar pertenece al sector terciario de la economía y las asesorías académicas pueden clasificarse en el CIIU bajo el código 8560- Actividades de apoyo a la educación, ya que este grupo engloba actividades que ofrecen apoyo educativo en niveles primarios y secundarios. Estas actividades pueden proporcionar diversos servicios, como tutorías, asesoramiento educativo y servicios de lectura, con el objetivo de enriquecer y respaldar el proceso educativo. Las instituciones categorizadas bajo este código no se dedican a impartir cursos académicos completos, sino que ofrecen servicios que respaldan y complementan las actividades educativas.

### PANORAMA MUNDIAL

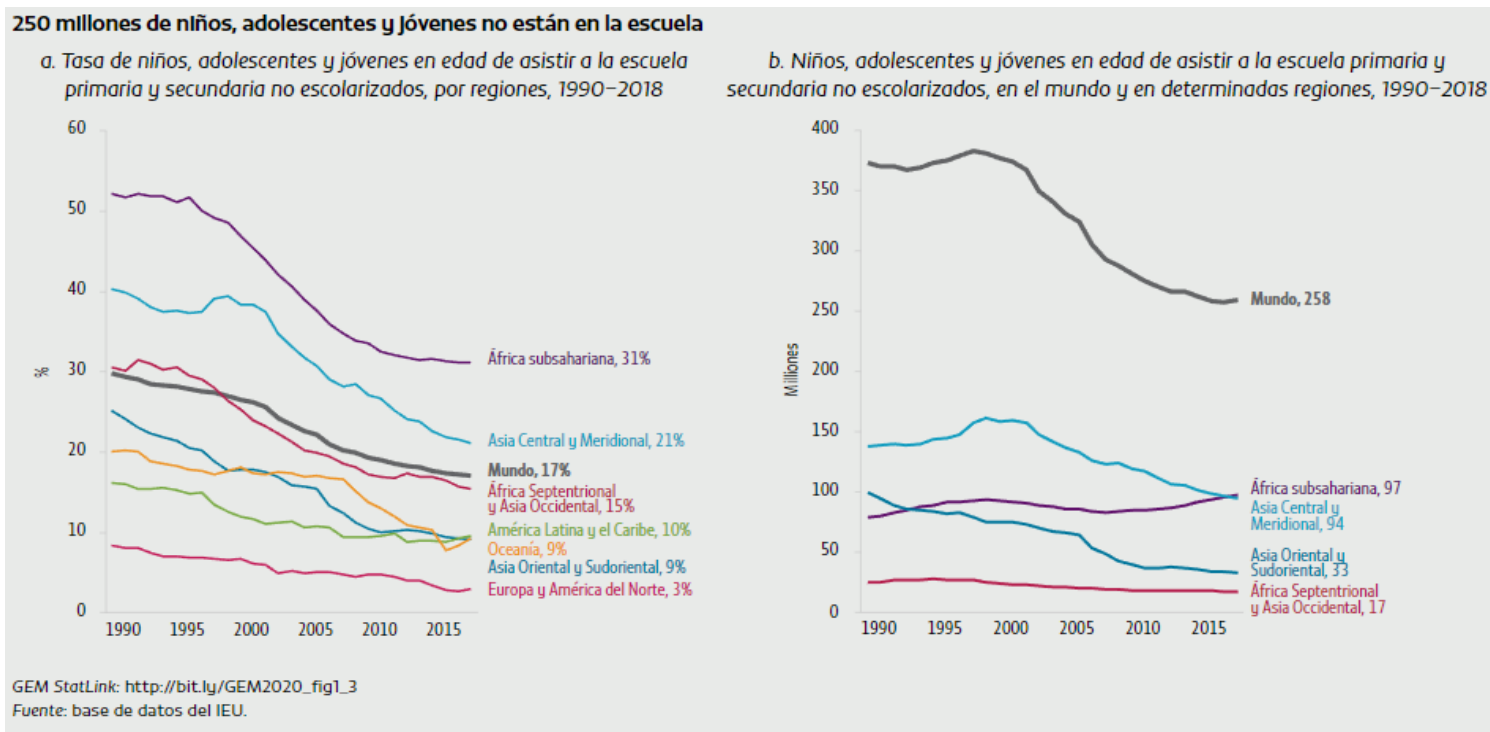
A nivel mundial se destaca que actualmente de 250 a 303 millones de niños y jóvenes no van a la escuela<sup>2</sup> se trata de un enorme fracaso, cuya solución se debe trabajar conjuntamente, porque la educación es una responsabilidad compartida y es esencial trabajar en equipo con estudiantes, padres de familia y docente. Ya que la educación debe ser el factor para poner fin a la pobreza extrema, generar oportunidades y promover la prosperidad compartida, porque no puede ser posible que millones de niños que no saben leer, escribir o hacer cálculos básicos, carezcan de oportunidades. Por eso el mundo busca proporcionar a los gobiernos y a las personas encargadas de formular políticas una perspectiva valiosa para efectuar el seguimiento en el progreso basándose en los indicadores de las metas y midiendo el éxito.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup>UNICEF. Más de 104 millones de niños y de jóvenes –1 de cada 3– no van a la escuela en los países afectados por guerras o desastres naturales. [página web] (19 de septiembre de 2018) [consultado el 14, abril, 2024] <https://cutt.ly/KwqTyvqx>

<sup>3</sup> ACE AN ISTECE INITIATIVE. 6 informes sobre la actualidad educativa en el mundo. [página web] (15 de enero de 2018)[consultado el 14, abril, 2024] <https://www.istec.org/ace/2018/01/15/6-informes-sobre-la-actualidad-educativa-en-el-mundo/>

**Figura 1. Panorama educativo mundial**



**Fuente:** Informe De Seguimiento De La Educación Del Mundo

### PANORAMA NACIONAL

El panorama de la educación en Colombia continúa siendo un reto para el gobierno y las instituciones educativas. Según datos oficiales del Ministerio de Educación Nacional, las tasas de repitencia aumentaron en todos los niveles de escolaridad. En la primaria pasó del 2,5% en 2019 al 5,9% en 2020. En secundaria pasó del 3,1% al 8% y en el nivel medio también se presentaron incrementos en la tasa de repitencia del 1,2% al 3,2%. Además,

los resultados de las pruebas de estado siguen generando preocupación porque el puntaje nacional no ha sido el más alentador.<sup>4</sup>

La educación es parte importante del desarrollo de un país, ya que es una de las mejores herramientas para reducir la pobreza y lograr mejorar la salud, la paz e igualdad de género, acelerando el progreso hacia los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), los cuales han sido diseñados para equilibrar la sostenibilidad social, económica y ambiental de los países.

## **PANORAMA LOCAL**

A nivel local en el área del municipio de San Alberto, Cesar, es importante resaltar que el departamento del Cesar logró ubicarse en el puesto dieciocho (18) del ranking de los 32 departamentos del país, uno de los resultados arroja que mejor establecimiento educativo oficial del Cesar es el San Alberto Magno.<sup>5</sup>

La zona rural del municipio de San Alberto tiene actualmente 32 establecimientos educativos públicos para la formación básica primaria y secundaria; los establecimientos cuentan con biblioteca y con material didáctico estipulado como bueno, excepto para la vereda Alto del oso, y en la zona urbana cuenta con 7 establecimientos educativos públicos y privados solo 2.

## **1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR**

La educación en la antigüedad era un proceso pasivo y los estudiantes sólo recibían instrucciones y orientación de sus maestros. Ahora con el nuevo sistema educativo, han pasado a ser entes activos, donde el estudiante es el protagonista de sus propios aprendizajes y el docente es el gestor del conocimiento. Se prepara a los estudiantes para afrontar retos en la vida y para la sociedad descubriendo sus habilidades con un análisis crítico, dando así un giro impensable.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> NOTAS DE ACTUALIDAD. La educación en Colombia continúa siendo un desafío para el sector público y privado [página web] [Consultado el 30 febrero 2024] <https://cutt.ly/c7ny9n3>

<sup>5</sup> ATL INNOVACIÓN. Cesar con el mejor promedio de las Pruebas Saber en la Región Caribe. [página web] (22 de octubre de 2019) [consultado 22 de abril de 2024] <https://atlinnovacion.com/cesar-con-el-mejor-promedio-de-las-pruebas-saber-en-la-region-caribe/>

<sup>6</sup> EUROINNOVA. La Educación Actual. [página web] [consultado 22 de abril de 2024] <https://cutt.ly/j7nyNRL>

Por otra parte, existen organismos que verifican la calidad de la educación impartida la más importante es el Ministerio de educación, otros son el Consejo Nacional de Educación Superior (CESU), el Consejo Nacional de Acreditación (CNA), y La Comisión Nacional Intersectorial de Aseguramiento de la Calidad de la Educación (CONACES). Y cuenta con convenios institucionales con el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (ICFES), Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX), Sistema Universitario Estatal y Colombia Aprende esto como una estrategia pedagógica que mejore el aprendizaje en los estudiantes y la calidad educativa institucional, reduciendo las tasas de deserción y mayor retención de estudiantes.

### **1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR**

- La pandemia trajo consigo un giro inesperado para el mundo, marcando un periodo de transición en estos últimos años para numerosos países e instituciones. La educación online ha tomado un impulso y la mayoría de las instituciones han apostado por una educación híbrida, es decir, combinar la forma presencial con la virtual.<sup>7</sup> A pesar de este suceso y de las condiciones en las que se encuentran las instituciones del municipio San Alberto, solo hasta el 2021 una de ellas logró posicionarse como el segundo colegio oficial del municipio por los puntajes en las pruebas Saber 11° con un promedio de 270 general e individual de 370 de 500 con la estudiante Silvia Cárdenas.<sup>8</sup>
- 

---

<sup>7</sup> ENFOQUE EDUCACIÓN. ARIAS O. Elena; BERGAMASCHI. Andrea; PEREZ A. Marcelo; VASQUEZ. Madiery; BRECHNER. Miguel. De la educación a distancia a la híbrida: 4 elementos clave para hacerla realidad. [página web] (16 de julio de 2020) [consultado 22 de abril de 2024] <https://blogs.iadb.org/educacion/es/eduhibrida/>

<sup>8</sup> EL PILÓN S.A. GUERRA P. Andrea. San Alberto tiene uno de los mejores colegios públicos del Cesar, según el Icfes. [página web]. (05, enero, 2022) [Consultado el 3, marzo, 2024]. <https://elpilon.com.co/sin-infraestructura-colegio-de-san-alberto-obtuvo-uno-de-los-mejores-icfes-del-cesar/>

- Por otra parte, las tendencias educativas pueden cambiar según la ubicación y evolucionar con el tiempo, se presentan a continuación algunas tendencias educativas globales relevantes:
  - 
  - Aprendizaje en línea y educación a distancia:
    - El empleo de plataformas en línea y recursos digitales ha experimentado un aumento, al facilitar así el acceso al aprendizaje remoto, especialmente para aquellos sitios del país donde el desplazamiento de los estudiantes no es posible debido a las dificultades de económica y de transporte. Por tal motivo, se ha observado una mayor integración de tecnologías educativas en los planes de estudio.
  - Enfoque en habilidades blandas:
    - Existe un reconocimiento creciente de la importancia de habilidades como el pensamiento crítico, la resolución de problemas y la colaboración. Actualmente se fomenta la inclusión de actividades que promueven el desarrollo de habilidades sociales y emocionales.
  - Personalización del aprendizaje:
    - El uso de tecnologías para adaptar los contenidos educativos a las necesidades individuales de los estudiantes se ha vuelto más prominente. Asimismo, se observa un mayor énfasis en enfoques personalizados y en el aprendizaje basado en proyectos.
  - Educación STEAM:
    - Se ha intensificado el enfoque en las disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) integradas con el arte (STEAM: Science, technology, engineering, art mathematics). Además, se promueve la educación científica desde edades tempranas.
  - Globalización de la educación:

- Se ha registrado un aumento en programas educativos internacionales y colaboraciones entre instituciones de diferentes países. Existe una mayor atención hacia la conciencia cultural y la preparación para un mundo globalizado.
- Aprendizaje experiencial:
- Hay un enfoque destacado en experiencias prácticas y aprendizaje activo, con un aumento en el uso de proyectos, pasantías y actividades prácticas en el aula.
- Evaluación formativa:
- En este tema la evolución hacia métodos de evaluación más orientados al desarrollo y menos centrados en exámenes estandarizados, es evidente. Además, se pone mayor énfasis en la retroalimentación continua.
- Educación inclusiva:
- Se presta una mayor atención a la diversidad en las aulas, con adaptaciones curriculares que buscan satisfacer las necesidades de diferentes tipos de estudiantes.
- Estas tendencias evidencian cómo la educación evoluciona constantemente para adaptarse a los cambios según las demandas de la sociedad y las tecnologías emergentes. Estar al tanto de las tendencias educativas actuales resulta esencial para potenciar la efectividad y pertinencia de los programas educativos.<sup>9</sup>

- 

#### **1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS**

##### **Oportunidades:**

- Aumentar el número de estudiantes con mejores resultados.
- Demanda creciente de servicios educativos.
- Posibles Alianzas con instituciones educativas y docentes.

---

<sup>9</sup> FUNDACION KOINONIA. Inclusión y su importancia en las instituciones educativas desde los mecanismos de integración del alumnado. [página web]. (15, diciembre, 2019) [Consultado el 4, marzo,2024]. <https://www.redalyc.org/journal/5768/576869060001/html/>

- Colaboración con docentes e instituciones.
- Padres ausentes por trabajo, por tanto, sin tiempo para asistir a sus hijos en el aprendizaje académico.
- Oportunidad de adquirir nuevas experiencias y conocimientos prácticos.

**Amenazas:**

- El nivel socioeconómico y cultural de la familia es medio a bajo.
- Conflictos familiares que perjudican el rendimiento académico de los niños y jóvenes.
- Falta de compromiso de los adolescentes.
- El envejecimiento de la población y la disminución de la tasa de natalidad.

**1.5 MARCO LEGAL**

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

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

- **Decreto 1075 de 2015 (Decreto único reglamentario del Sector de la Educación).** El objetivo de este Decreto, otorgar un instrumento jurídico único, para el sector, así como implementar y racionalizar las normas de carácter reglamentario que rigen en el Sector Educación.<sup>10</sup>
- **Decreto 2888 de julio 31 de 2.011** Reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el

---

<sup>10</sup> FUNCION PUBLICA. Decreto 1075 de 2015 Sector Educación. [página web] [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77913>

trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas.<sup>11</sup>

- **Decreto 1290 16 de abril de 2.009 (autonomía para los docentes y directivos).** Reglamenta la evaluación del aprendizaje y promoción de los estudiantes de los niveles de educación básica y media que deben realizar los establecimientos educativos.<sup>12</sup>
- **Decreto 1278 de 2002 (Estatuto Docente).** Tiene por objeto establecer el Estatuto de Profesionalización Docente que regulará las relaciones del Estado con los educadores a su servicio, garantizando que la docencia sea ejercida por educadores idóneos, partiendo del reconocimiento de su formación, experiencia, desempeño y competencias como los atributos esenciales que orientan todo lo referente al ingreso, permanencia, ascenso y retiro del servidor docente y buscando con ello una educación con calidad y un desarrollo y crecimiento profesional de los docentes.<sup>13</sup>
- **Ley 115 de 1994 (Ley General de la Educación).** El objeto de la ley es mostrar que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes.<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> MINEDUCACION. Decreto 2888 de julio 31 de 2.011. [página web] (18 de diciembre de 2015) [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.mineducacion.gov.co/portal/ejes-tematicos/Normas-sobre-Educacion-para-el-Trabajo/130244:Decreto-2888-de-Julio-31-de-2007>

<sup>12</sup> MINEDUCACION. Decreto 1290 16 de abril de 2.009. [página web] (07 de febrero de 2019) [consultado el 26 abril de 2024] Disponible en línea: <https://www.mineducacion.gov.co/portal/normativa/Decretos/187765:Decreto-1290-de-Abril-16-de-2009>

<sup>13</sup> MINEDUCACION. Decreto 1278 de 2002 (Estatuto Docente). [página web] (19 de junio de 2022) [consultado el 26 abril de 2024] <https://cutt.ly/o720SHc>

<sup>14</sup> ALCALDIA DE MEDELLIN. Ley 115 de 1994 – Ley general de educación. [página web] [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.medellin.gov.co/es/centro-documental/ley-115-de-1994-ley-general-de-educacion/>



La agricultura en el municipio tiene una mayor importancia que la ganadería si se la mide por la cantidad de empleos que genera, pero es improbable que ni siquiera se asemeje al valor agregado que puede estar produciendo el hato lechero del municipio.

En datos de población actualmente San Alberto cuenta con 22.993 habitantes según datos del DANE<sup>15</sup>.

En cuanto al área urbana existen 7 establecimientos educativos públicas:<sup>16</sup>

- Institución Educativa Técnica Andrés Bello- Sede principal (secundaria),
  - o Escuela Villa Fanny
  - o Escuela 1° de Abril
  - o Escuela 1° de Mayo
- Institución Educativa San Alberto Magno Sede principal (secundaria)
  - o Escuela Luis Felipe Rivera
  - o Escuela 23 de agosto

Y en el área rural, existen 32 establecimientos educativos cuyos estudiantes pueden acudir fácilmente al centro de refuerzo, ya que se encuentran en veredas muy cercanas, los cuales son:

- Institución Educativa Técnica Fundación - Sede Principal
  - o Escuela Nueva El Pescado
  - o Escuela Nueva La Trinidad
  - o Escuela Nueva La Cumbre
  - o Institución Educativa Sede Las Delicias
- Centro Educativo La Llana - Sede Principal
  - o Escuela Nueva Los Ortega

---

<sup>15</sup> Censo Nacional de Población y Vivienda a CNPV 2018

<sup>16</sup> CARACTERIZACIÓN Y PERFIL DEL SECTOR EDUCATIVO, pág. 25-64 [Julio, 2019]

- Escuela Nueva Divino Niño
- Centro Educativo Jorge E. Rincón
- Centro Educativo Rural Líbano - Sede Principal
  - Institución Educativa Sede Siete De Agosto
  - Institución Educativa Sede Miradores
  - Institución Educativa Sede La Inmaculada (Caño Seco)
  - Institución Educativa Sede Caño Sánchez
  - Institución Educativa Sede Carolina
  - Institución Educativa Sede Guaduas
  - Escuela Sede Monserrate
  - Institución Educativa Sede Monterey
- Centro Educativo Rural Monte Negro – sede principal
  - Escuela Nueva Miramar
  - Escuela Nueva Palma Real
  - Escuela Nueva Villa Pinzón
  - Escuela Nueva Los Tendidos
  - Escuela Nueva Tres Esquinas
  - Escuela Nueva Buena Vista
  - Escuela Nueva Jesús De Belén
  - Escuela Nueva 21 De Abril
  - Escuela Nueva San José De Belén
  - Escuela Nueva Villa Pinzón
  - Escuela Nueva Monte Negro Alto
  - Escuela Nueva El Reposo
  - Escuela Nueva San Isidro

Y existen dos establecimientos educativos privados Colegio Bilingüe Discovery Kids y Instituto Pedagógico Montessori.

Se evaluará del rendimiento del Centro de Refuerzo para poder expandirse a los siguientes municipios, los cuales tienen una economía muy similar a la de San Alberto. Uno es el municipio de San Martín, En datos de población actualmente San Alberto cuenta con 20.452 habitantes según datos del DANE<sup>17</sup>. El segundo es el municipio de Aguachica, Cesar, En datos de población actualmente San Alberto cuenta con 95.548 habitantes según datos del DANE<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Censo Nacional de Población y Vivienda a CNPV 2018

<sup>18</sup> Ibid.

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

**2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto/servicio.** El centro de refuerzo es un establecimiento el cual ofrece acompañamiento a niños y jóvenes de edades entre 5 a 17 años que cursan los grados de preescolar a quinto de primaria y de sexto a once de secundaria, que les permita complementar el proceso de educación formal con el fin de reforzar sus conocimientos que a diario van adquiriendo para generar beneficios que se vean reflejados en el capital humano.

**EL CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO** ofrece servicios para el mejoramiento del proceso de enseñanza-aprendizaje y el desarrollo integral de los estudiantes con actividades de asesoría, nivelaciones, tareas, investigaciones, a través de una buena, clara y directa comunicación. Además, el Centro contará con instalaciones acondicionadas, profesionales calificados en asesoría pedagógica, material de refuerzo seleccionado y tecnológico, biblioteca didáctica y plataforma creativa.

#### **SERVICIOS Y FUNCIONES:**

El servicio principalmente se dedica a las asesorías para los trabajos o tareas, consiste en que el docente de docente apoya al estudiante en la comprensión de los temas explicados en la clase le ayudará a prepararse para los exámenes.

**HORARIO DE ATENCIÓN:** El servicio se prestará en jornada diurna de lunes a viernes en el horario de 8:00am y 12 :00 p.m. y 2:00pm a 6:00 pm; los sábados de 8:00am a 12.pm, el servicio se prestará por horas y la intensidad de horas será de acuerdo con las necesidades de cada estudiante.

#### **ESPECIFICACIÓN DEL SERVICIO**

Respecto a la especificación del servicio, puede detallarse los siguiente:

- El servicio se prestará en un predio con las condiciones de infraestructuras óptimas y con todas las disposiciones para tal fin, donde los padres o acudientes deben desplazarse hasta el lugar con su hijo, esto con el fin de brindar más confiabilidad y tranquilidad al padre de familia.

- Los materiales y el apoyo didáctico irán incluidos en la tarifa del servicio.
- Se recibirá dinero en efectivo o el cliente podrá realizar la consignación en una cuenta de ahorro dada por la empresa para mayor agilidad.
- Se utilizarán computadores, red de internet, televisores con internet para complementar con recursos audiovisuales, biblioteca didáctica, plataformas creativas que contenga programas educativos y didácticos.

**2.1.2 Atributos diferenciadores.** El Centro de Refuerzo Escolar se interesa por la familia, y motiva a mejorar a la hora de prestar el servicio, se buscan los mejores resultados mediante la realización de estas actividades con base en:

- Incursión de las mejores herramientas tecnológicas mediante el acompañamiento del docente que le permitan al estudiante adquirir métodos de estudio para mejorar el rendimiento académico y fomentar el clima de participación en su tiempo de refuerzo.
- Servir desde el corazón y no del promedio educativo, realizando actividades trabajo enfocados en la parte emocional.
- Apoyo en crear hábitos exitosos de orden, limpieza y puntualidad que le permitirán el desarrollo intelectual y el aprendizaje guiado.
- Atención a las necesidades del usuario estudiantes y padres de familia con el fin de establecer una comunicación de alta calidad
- Valoración pedagógica con la presencia de la psicóloga para identificar e informar a los padres de familia los problemas de aprendizaje, comportamiento y distracción de sus hijos, y así como también orientarlos para potenciar las capacidades de cada niño, resolver sus dificultades y apoyar eficientemente su aprendizaje para mejorar su motivación personal y la comprensión de las dificultades de la vida y así mismo construir sus sueños.

## **2.2 SEGMENTO DE MERCADO**

La población objetivo para la creación de un centro de refuerzo escolar son los 44.196 hogares del municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar, esta información es tomada del DANE de las estimaciones y proyecciones de la población nacional,

departamental y municipal al 2018<sup>19</sup>, el servicio se extenderá a estos municipios con tecnología de información y comunicaciones como zoom para prestar el servicio cuando sea requerido de manera virtual.

## **2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA**

**2.3.1 Necesidades de información.** Teniendo en cuenta el estudio a realizar, es necesario indagar lo siguiente para identificar las posibilidades de aceptación del servicio.

- Datos que nos den certeza de la segmentación de cliente a través de la información recolectada para ofrecerle el acompañamiento complementario y el mejoramiento de falencias que se presentan en el proceso educativo.
- Identificar el perfil de los usuarios del servicio para determinar las características más importantes como edades, grados y las materias en las que presentan dificultades de aprendizaje, con el objeto de desarrollar estrategias que faciliten una solución a las dificultades encontradas.
- Información sobre la demanda mediante la aplicación de un instrumento que permita conocer la preferencia del mercado, hábitos y frecuencias de consumo del servicio.
- El precio de los servicios de refuerzo escolar, analizando los sistemas de fijación de precios existentes en el mercado y la disposición del pago para el servicio de asesorías con el fin de ofrecer un precio altamente competitivo y conveniente para el cliente.
- La aceptación o la exigencia por parte de los distribuidores según las estrategias de los componentes del canal de la comercialización.
- Actualmente, determinando que factores emocionan al cliente con el fin de diseñar estrategias de publicidad utilizadas actualmente para la prestación del servicio en San Alberto del centro de refuerzo escolar.

---

<sup>19</sup> Censo Nacional de Población y Vivienda a CNPV 2018

**2.3.2 Tipo de estudio.** El tipo de investigación que se empleará es exploratoria, descriptiva.

- **Exploratoria:** porque está basada en datos que permitan un acercamiento al problema a través de fuentes secundarias de información tomadas de referencias bibliográficas, internet, posibles clientes, competencia y otros similares, teniendo en cuenta que este tipo de investigación nos da un panorama superficial del tema, siéndose así el primer paso para abordar el problema.
- **Descriptiva:** porque consiste en plantear lo más relevante de la situación actual del problema que se está abordando en la investigación, permite identificar rasgos o características aplicando instrumentos de recolección de datos que serán necesarios para ampliar y profundizar el tema.

**2.3.3 Enfoque.** La investigación tiene un enfoque mixto, donde la fase cuantitativa incluye encuestas a hogares para recopilar datos numéricos sobre los niños y/o jóvenes que se encuentran estudiando para determinar la demanda, y la fase cualitativa podría consistir en entrevistas en profundidad para comprender las experiencias y percepciones individuales de los jefes de hogares con respecto a la educación de sus hijos. La combinación de datos cuantitativos y cualitativos proporcionaría una comprensión más completa del tema.

**2.3.4 Fuentes de información.** Las fuentes de información utilizadas serán de dos tipos; las primarias y las secundarias.

**Primarias:** Aplicación de encuestas a los hogares de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar que potencialmente pueden usar el servicio de acompañamiento escolar, a los cuales se le aplicará una encuesta para recopilar información necesaria para la creación de un Centro de Refuerzo Escolar Alternativo.

**Secundarias:** archivos, textos de empresas que ofrecen el servicio de refuerzo escolar e internet, datos del DANE, Plataforma SIMAT, Plataforma del SISBEN y proyectos de grado.

**2.3.5 Técnicas de investigación.** La técnica utilizada es la encuesta y se aplicará a la muestra de población objeto de estudio para identificar y medir la necesidad de un Centro de Refuerzo Escolar Alternativo de manera aleatoria en hogares del Municipio.

**2.3.6 Instrumento para la recolección de información.** Un cuestionario bien estructurado que se aplicará a la población objeto de estudio, de fácil comprensión eficaz, veraz y de fácil comprensión, disposición para responder en forma acertada.

**2.3.7 Modo de aplicación.** La encuesta se aplicará a través de internet, presencial, por WhatsApp o por correo electrónico.

### **2.3.8 Cálculo de la muestra.**

Para calcular el tamaño de la muestra, aplicamos la siguiente expresión matemática:

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

Donde:

N = Población= 44.193 hogares.

Z = Nivel confiabilidad, 95% = 1,96

e = Error estimado, 8% = 0,08

p = Probabilidad éxito, 50% = 0,5

q = Probabilidad no éxito, 50% = 0,5

n= Número de muestras

Reemplazando se tiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 44193 * 0,5 * 0,5}{(44193 - 1)(0,08)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$
$$n = \frac{42.442,9572}{283,7892}$$

$$n = 149,55 \cong 150$$

**2.3.9 Alcance.** El instrumento se aplicará al municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar.

**2.3.10 Tiempo de aplicación.** La investigación tomará un periodo de cinco días.

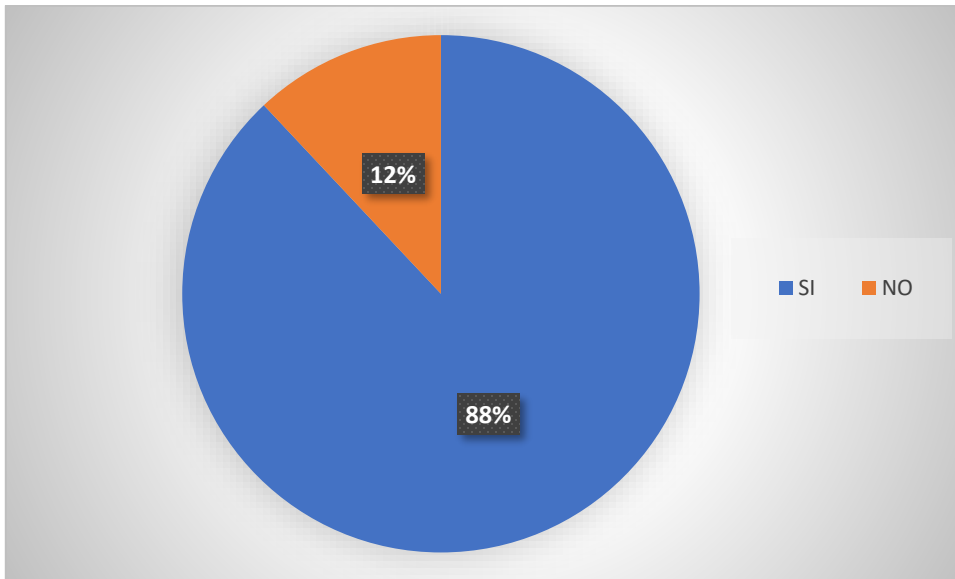
**2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** Con el propósito de determinar las preferencias y deseos de los clientes con relación a la intensidad de uso de un Centro de Refuerzo Escolar y las expectativas de los mismos en los servicios escolares, se adelantó una encuesta abierta a los hogares del municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar (Anexo 1), donde se centrarán las operaciones del Centro de Refuerzo.

**Pregunta 1. ¿Tiene hijos menores de edad que se encuentren estudiando?**

**Cuadro 1. Niños o jóvenes se encuentran estudiando.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	132	88,00%
NO	18	12,00%
TOTAL	150	100,00%

**Gráfica 1. Niños o jóvenes se encuentran estudiando**



El 88% de los hogares de la zona encuestada tienen niños y/o jóvenes en edad de formación, esto evidencia de que hay una población buena en la que se puede incursionar con el servicio de refuerzo escolar, y el 12% no quiere decir que en un futuro no vayan a adquirir el servicio de refuerzo, ya que algunos hicieron saber que en un futuro sus hijos tendrían la edad para estudiar.

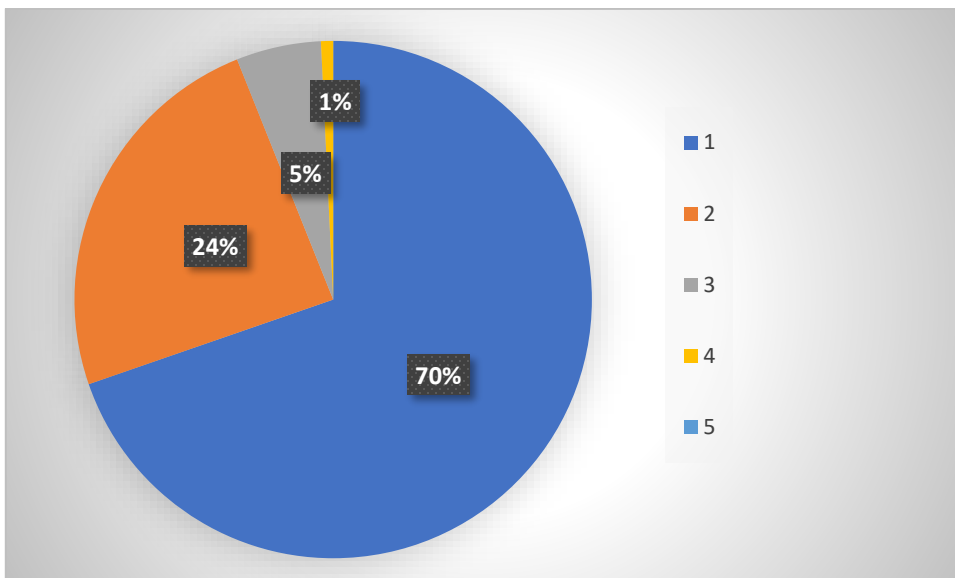
**Pregunta 2. Si su respuesta anterior fue SI, indique ¿cuántos niños o jóvenes se encuentran estudiando?**

**Cuadro 2. Cantidad de niños o jóvenes que se encuentran estudiando.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PONDERACIÓN
1	92	70%	0,70
2	32	24%	0,48
3	7	5%	0,16
4	1	1%	0,03
5		0%	0,00

TOTAL	132	100,00%	1,37
-------	-----	---------	------

**Gráfica 2. Cantidad de niños o jóvenes que se encuentran estudiando.**



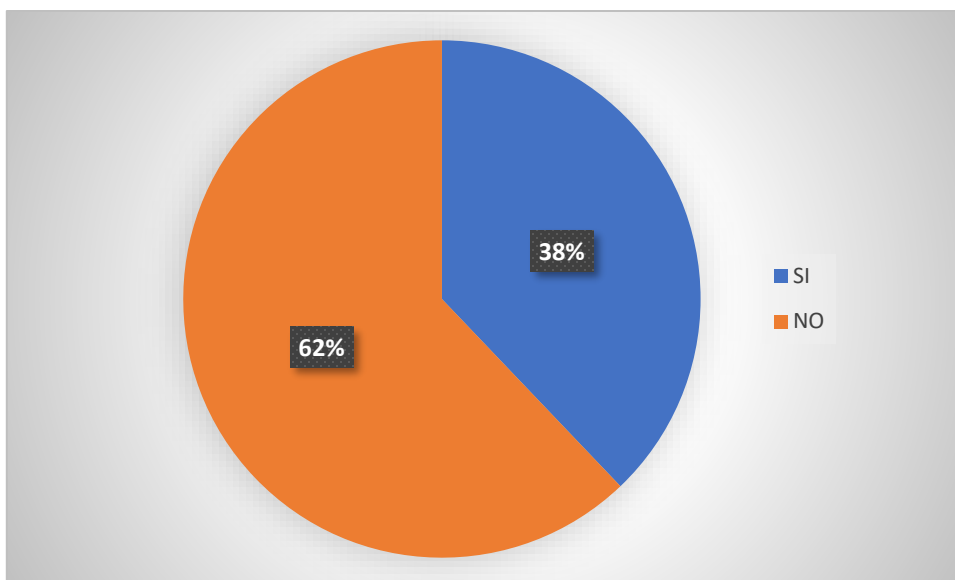
Un 70% de los padres de familia tiene un solo hijo estudiando, seguidos de los que tiene dos hijos estudiando con un 24%, de acuerdo con estos datos hay una población favorable para la incursión del proyecto de la creación de un Centro de Refuerzo escolar en los municipios que cubra las necesidades de los estudiantes de primaria y secundaria básica que requieran para el mejoramiento de sus actividades académicas.

**Pregunta 3. En su hogar, ¿hay estudiantes que usan el servicio de refuerzo escolar?**

**Cuadro 3. Experiencia con el servicio de un centro de refuerzo.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	38%
NO	82	62%
TOTAL	132	100%

**Gráfica 3. Experiencia con el servicio de un centro de refuerzo.**



Los padres de familia encuestados solo el 38% manifestaron haber utilizado alguna vez este servicio, con este resultado se identificó que actualmente en el municipio de San Alberto hay poca demanda, promoción y comercialización del servicio en asesorías escolares para estudiantes de educación básica primaria y secundaria, que se debe a que no existe una empresa legalmente constituida que oferte este servicio, lo cual constituye una oportunidad de hacer una excelente campaña de publicitaria sobre el servicio de asesorías con el objeto de que los padres de familia conozcan las bondades del servicio que se oferta.

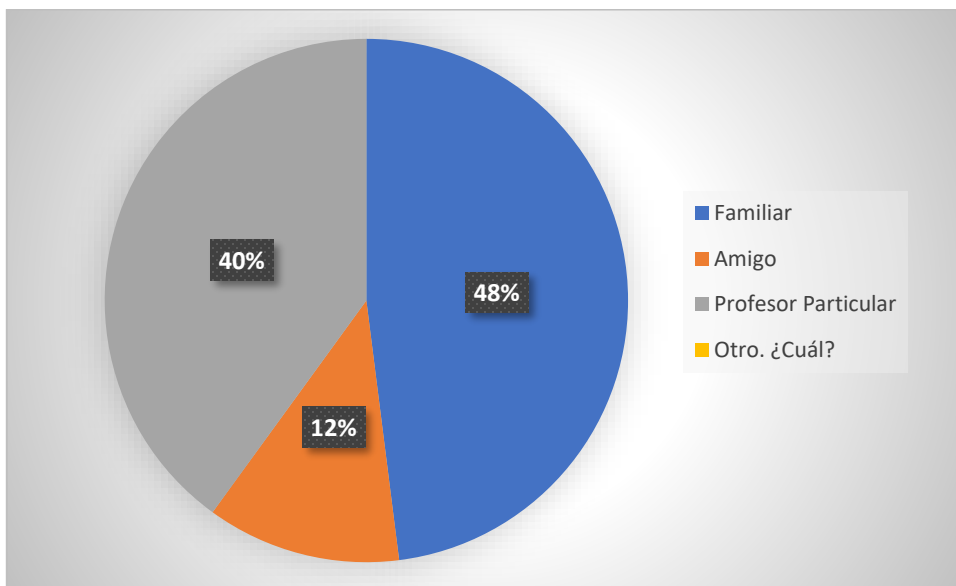
**Pregunta 4. ¿A quién contrata para que le ayude a su(s) hijo(s) con las actividades académicas?**

**Cuadro 4. Asesor de niños en el proceso de aprendizaje**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Familiar	24	48,00%
Amigo	6	12,00%
Profesor Particular	20	40,00%
Otro. ¿Cuál?		0,00%

TOTAL	50	100,00%
-------	----	---------

**Gráfica 4. Asesor de niños en el proceso de aprendizaje**



Con estos datos estadísticos se permite establecer que el 48% de los padres de familia manifestaron que se apoyan en sus familiares para que oriente y acompañen a sus hijos en las actividades académicas, el 40% a un profesor y el 12% con amigos.

Sin embargo, los estudiantes se deben adaptar al tiempo que ellos tengan disponibles para brindarle esta ayuda para aclarar sus dudas o resolver sus inquietudes en relación con los temas vistos, si existe un centro de refuerzo se pueden atender oportunamente estas inquietudes.

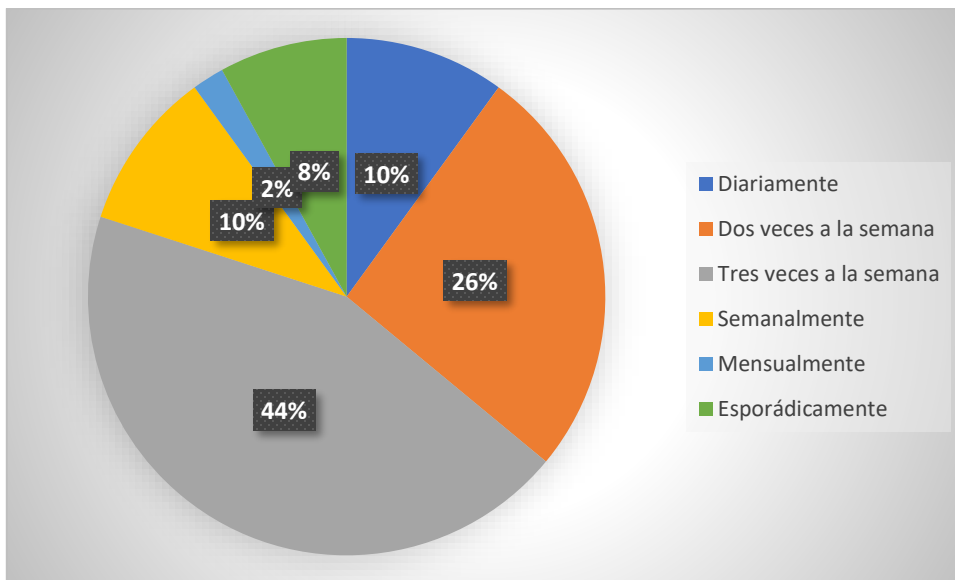
**Pregunta 5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio?**

**Cuadro 5. Frecuencia del servicio.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	VECES/ AÑO	MEDIA PONDERADA
Diariamente	5	10,0%	240	24,00
Dos veces a la semana	13	26,0%	80	20,80

Tres veces a la semana	22	44,0%	120	52,80
Semanalmente	5	10,0%	40	4,00
Mensualmente	1	2,0%	10	0,20
Esporádicamente	4	8,0%	2	0,16
TOTAL	50	100,00%		102,0

**Gráfica 5. Frecuencia del servicio.**



Los padres de familia que han utilizado los refuerzos solo lo utilizan tres veces a la semana con un 44% y le sigue dos veces a la semana con un 26%, dejando saber así la frecuencia de uso del servicio de refuerzo escolar, con una media ponderada de 102,0 de frecuencia del servicio.

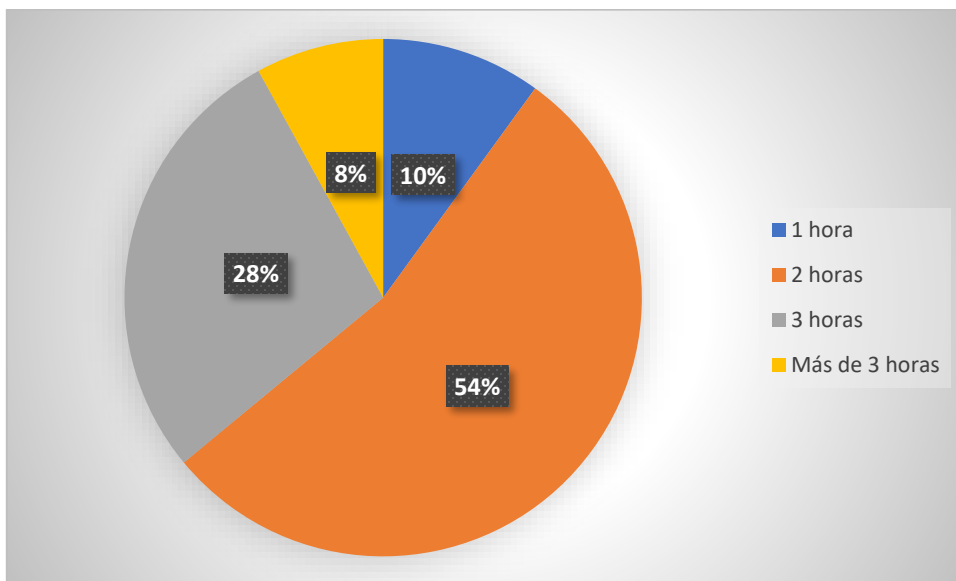
**Pregunta 6. ¿Cuántas horas utiliza el servicio?**

**Cuadro 6. Horas de uso del servicio**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	CANTIDAD	PONDERACIÓN
1 hora	5	10%	1	0,10
2 horas	27	54%	2	1,08
3 horas	14	28%	3	0,84

Más de 3 horas	4	8%	4	0,32
TOTAL	50	100,00%		2,34

**Gráfica 6. Horas de uso del servicio**



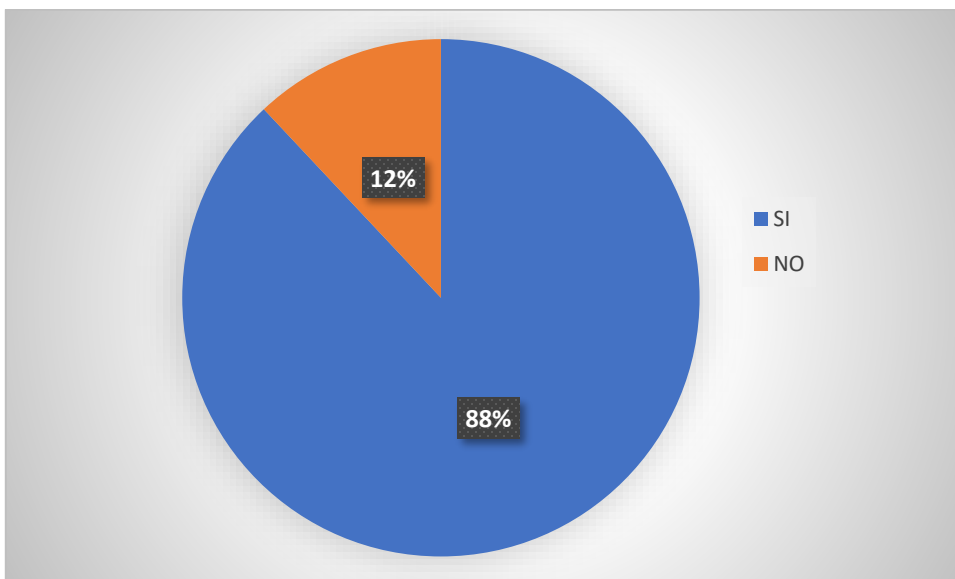
Los padres de familia manifiestan que utilizan el servicio de refuerzo escolar dos horas con un 54% y tres horas con un 28%, esto indica la intensidad horaria que se manejaría con los niños y/o jóvenes que utilicen el refuerzo escolar, con un promedio ponderado de 2,34 de horas de uso del servicio.

**Pregunta 7. ¿Usted paga por el servicio de asesorías?**

Cuadro 7. Pago de servicio.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	44	88,0%
NO	6	12,0%
TOTAL	50	100,00%

Gráfica 7. Pago de servicio.



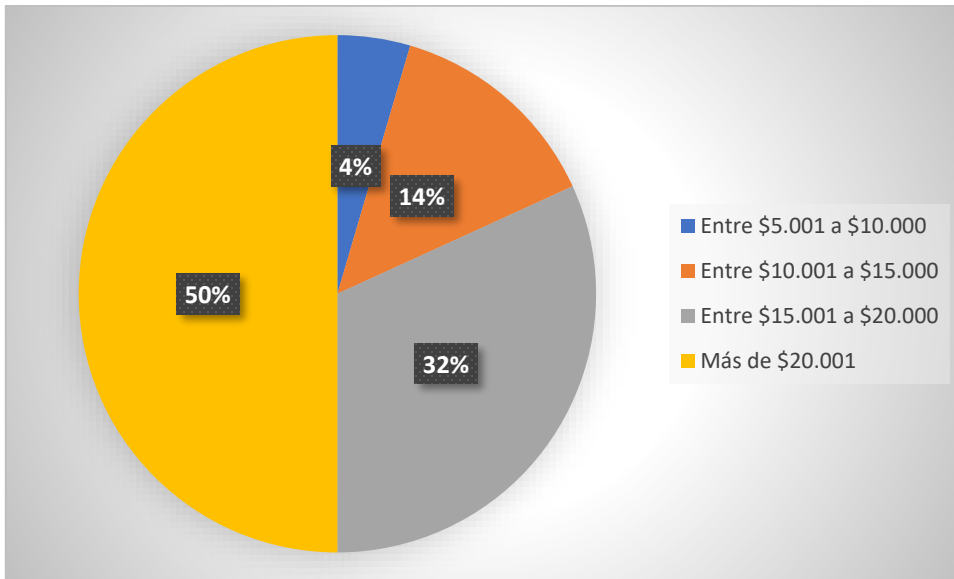
Los padres de familia que expresaron que acudían a un familiar para que les ayudara con el servicio de asesorías, un 88% manifestaron que si les pagan a sus familiares por brindar este servicio.

### Pregunta 8. ¿Cuánto paga por hora de servicio?

**Cuadro 8. Precio del servicio**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	MEDIA DE CLASE	MEDIA PONDERADA
Entre \$5.001 a \$10.000	2	4.5%	\$ 7,500	\$ 341
Entre \$10.001 a \$15.000	6	13.6%	\$ 12,500	\$ 1,705
Entre \$15.001 a \$20.000	14	31.8%	\$ 17,500	\$ 5,568
Más de \$20.001	22	50.0%	\$ 25,500	\$ 12,750
TOTAL	44	100%		\$ 20,364

**Gráfica 8. Precio del servicio**



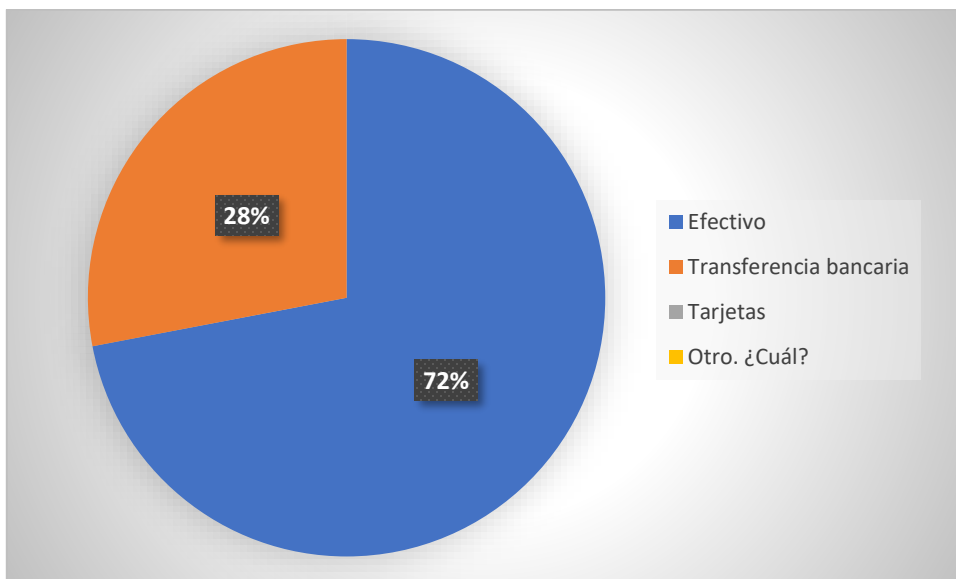
Los hogares encuestados que han utilizado el servicio han manifestado que pagan por el servicio de refuerzo escolar por hora, más de \$20.000 con un 50%, entre \$15.001 a \$20.000 con un 31,8% y \$10.001 menos de \$15.000 con un 13,6%, lo anterior dejando saber con qué precios están acostumbrados a cancelar por el servicio, dando un promedio de precio es cual es \$ 20,364 por hora.

**Pregunta 9. ¿Qué medio de pago prefiere para pagar por este servicio?**

**Cuadro 9. Medio de pago**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	36	72,0%
Transferencia bancaria	14	28,0%
Tarjetas		0%
Otro. ¿Cuál?		0%
TOTAL	50	100,00%

**Gráfica 9. Medio de pago**



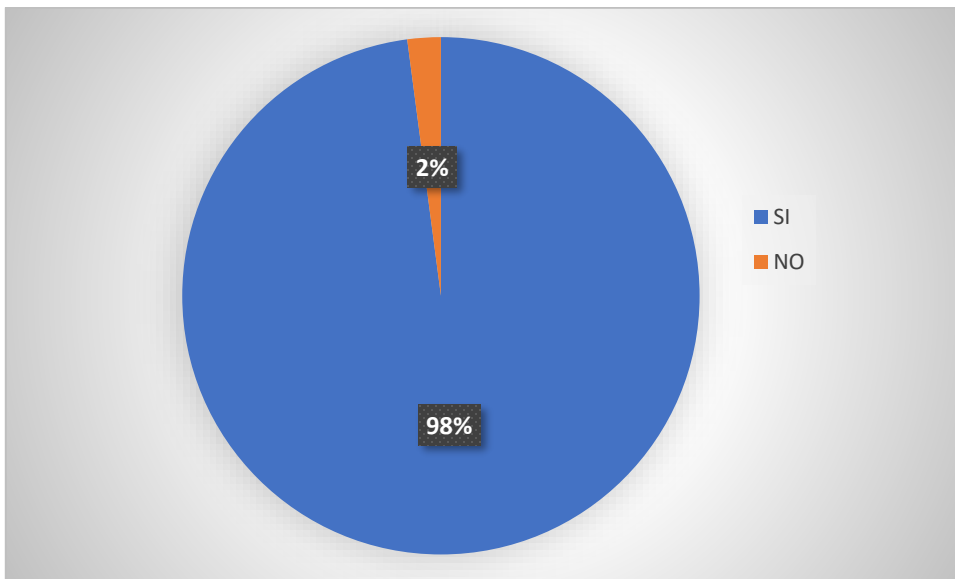
Los jefes de familia encuestados les gustaría tener como medio de pago por los servicios del centro de refuerzo escolar en efectivo con un 72% y las transferencias bancarias como segunda opción para medios de pago con un 28%, ya que son las más utilizadas por los hogares en el municipio.

**Pregunta 10. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar en el municipio?**

**Cuadro 10. Expectativa con el uso de servicios de refuerzo escolar.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	49	98,0%
NO	1	2,0%
TOTAL	50	100,00%

**Gráfica 10. Expectativa con el uso de servicios de refuerzo escolar.**



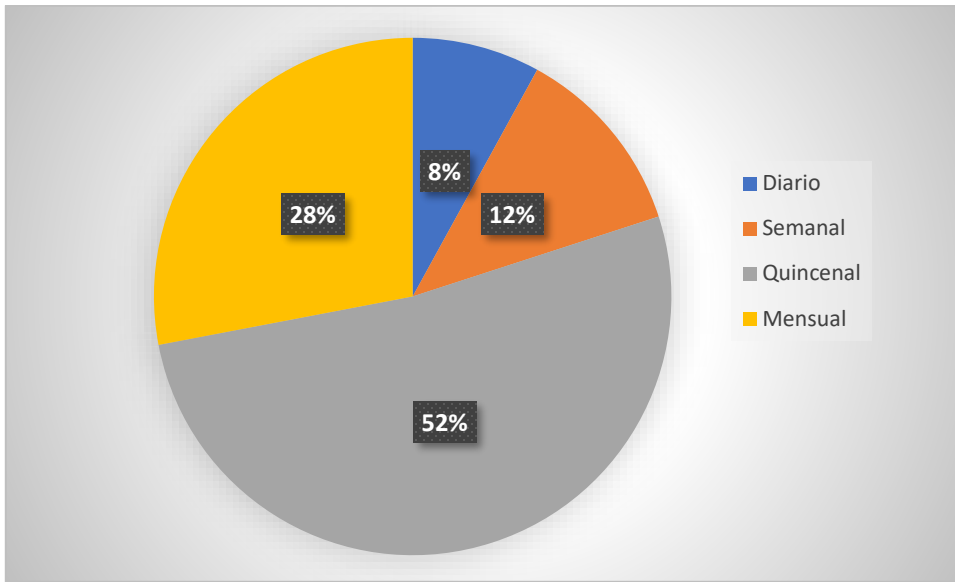
El 98% de los padres de familia manifestaron que le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar en el municipio, este resultado es un punto a favor que se puede apreciar como una excelente oportunidad de crear este servicio y que cubra las necesidades académicas de sus hijos, así como seguridad y confiabilidad en el servicio.

**Pregunta 11. ¿Qué opción de pago le gustaría para cancelar los servicios de asesorías escolares?**

**Cuadro 11. Opción de pago del servicio de refuerzo escolar**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	4	8,00%
Semanal	6	12,00%
Quincenal	26	52,00%
Mensual	14	28,00%
TOTAL	50	100,00%

**Gráfica 11. Opción de pago del servicio de refuerzo escolar.**



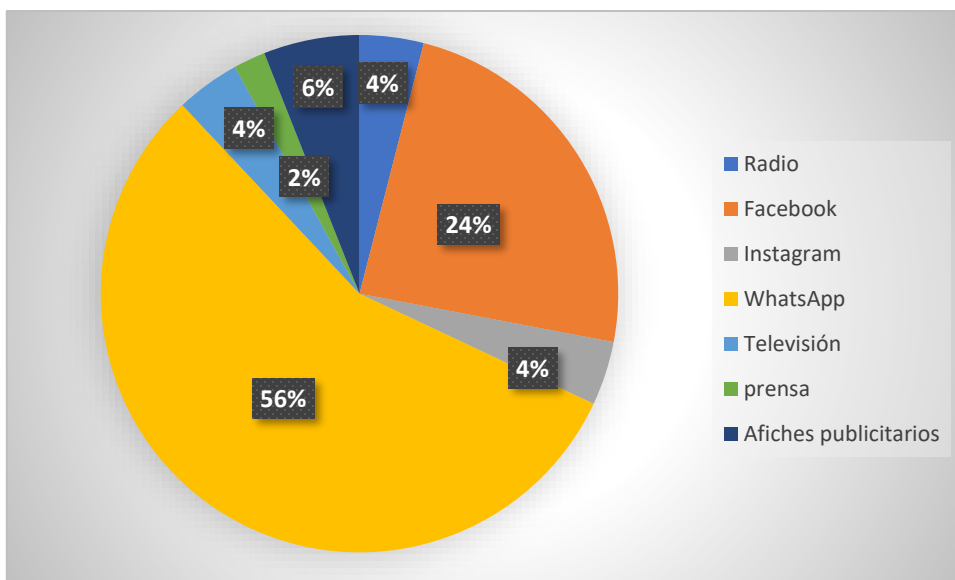
Dentro de los hogares encuestados se pudo observar que se encuentran dos opciones muy presentes quincenal con un 52% y mensual con un 28% ambas opciones para el pago del servicio de refuerzo escolar, utilizando la política de pago anticipado para garantizar la disponibilidad para brindar la mejor experiencia posible.

**Pregunta 12. ¿Qué medios de comunicación prefiere para informarse de servicios?**

**Cuadro 12. Medios de comunicación más utilizados en el municipio.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	2	4,0%
Facebook	12	24,0%
Instagram	2	4,0%
WhatsApp	28	56,0%
Televisión	2	4,0%
prensa	1	2,0%
Afiches publicitarios	3	6,0%
TOTAL	50	100%

**Gráfica 12. Medios de comunicación más utilizados en el municipio.**



Los medios de comunicación más utilizados en las familias según lo muestra los resultados estadísticos son las redes sociales en primer lugar WhatsApp con 56% Facebook con 24%, afiches publicitarios 6%, radio, Instagram y televisión con 4%, con esta información estadística se logró identificar los medios de comunicación adoptados por los padres de familias de los municipios en el cual se puede hacer el lanzamiento publicitario del producto a través de estos medios.

**2.3.12 Estimación de la demanda actual.** Se calcula la demanda actual se tiene en cuenta:

- La población objetivo equivalente a 44.193 hogares en el municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, cesar.
- El 38% de los padres de familia han utilizado el servicio de un centro de refuerzo escolar para sus hijo o menores a cargo (Dato que se obtiene de la pregunta número 3).
- El 88% que tiene hijos estudiando (Dato que se obtiene de la pregunta 1).
- 102,0 veces en el año como promedio de frecuencia de utilización del servicio de asesorías escolares (Dato que se obtiene de la pregunta número 5) menos las

asesorías no pagas (12% dato de la pregunta 7, el cual dio como resultado 6 personas que no pagan por el servicio)

$$102,0 * 12\% = 12,2$$

$$102,0 - 12,2 = 89,8$$

- 2,34 de horas de uso del servicio como promedio ponderado de la intensidad horaria que se manejaría. (dato tomado de la pregunta 6).

Por lo tanto, la estimación de la demanda actual equivale a:

$$44.193 \times 88\% \times 38\% \times 89,8 \times 2,34 = 3.105.360 \text{ horas de servicios al año.}$$

**2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.** La Estimación de la demanda efectiva es: **DEF**= demanda estimada actual x % de aceptación (Dato que se toma de la pregunta número 10) a los padres de familia les gustaría que hubiera un centro de refuerzo escolar en el municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar.

**DEF**= 3.105.360 X 98% = 3.043.253 servicios que solicitarían los padres de familias de los estudiantes de educación básica primaria y secundaria en el municipio de San Alberto, San Martín y Aguachica, Cesar en el año.

**2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.** Para la proyección de la demanda se tendrá en cuenta el porcentaje de crecimiento anual que ha tenido los estudiantes matriculados en las instituciones oficiales de San Alberto.

### **Cuadro 13. Comportamiento de la Matrícula**

AÑOS	NÚMERO DE ESTUDIANTES MATRICULADOS
	ESCUELAS OFICIALES URBANAS DEL MUNICIPIO DE SAN ALBERTO
2023	4.833 <sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Directora de Núcleo María Inés Díaz el cual tiene acceso a la plataforma SIMAT (Sistema Integrado de Matriculas)

2024	5.124 <sup>21</sup>
------	---------------------

Para calcular la tasa de crecimiento utilizamos la siguiente ecuación:

**Tc= ((Dato presente) / (Dato pasado)) ^1/n -1**

Tc= (5124/4833) ^ (1/5) -1

Tc=0,01176X100

**Tc= 1,176% tasa de crecimiento estudiantil**

Calculada la tasa de crecimiento se procede a proyectar la demanda cuyos datos se muestran en el cuadro 14, el cual se usamos la siguiente fórmula:

F=P(1+i) n

Donde,

F: valor proyectado

P: demanda estimada efectiva anual a proyectar (3.043.253 horas de servicios)

i: demanda de crecimiento anual estudiantil: 1.176%

n: número de períodos por año

Cuadro 14. Proyección de la demanda efectiva anual a 5 años

<b>AÑO</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA ANUAL</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ESTUDIANTIL</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA (SERVICIOS)</b>
0				3.043.253
1	F=P(1+i)^1	3.043.253	1,176%	3.079.041
2	F=P(1+i)^2	3.079.041	1,176%	3.151.886
3	F=P(1+i)^3	3.151.886	1,176%	3.264.398
4	F=P(1+i)^4	3.264.398	1,176%	3.420.685

<sup>21</sup> GOV. COM SECRETARIA DE GOBIERNO DEPARTAMENTAL. Relación de los alumnos matriculados por municipio y por grado en el departamento del Cesar. [1 de abril de 2024] Disponible en línea: <https://cutt.ly/6eqITW2F>

5	$F=P(1+i)^5$	3.420.685	1,176%	3.626.608
---	--------------	-----------	--------	-----------

$$F=P(1+i)^n$$

Donde,

F: valor proyectado

P: demanda actual a proyectar (3.105.360 horas de servicios)

i: demanda de crecimiento anual estudiantil: 1.176%

n: número de períodos por año

Cuadro 15. Proyección de la demanda actual a 5 años

AÑO	FÓRMULA	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ESTUDIANTIL	DEMANDA PROYECTADA (SERVICIOS)
0				3.105.360
1	$F=P(1+i)^1$	3.105.360	1,176%	3.141.879
2	$F=P(1+i)^2$	3.141.879	1,176%	3.216.210
3	$F=P(1+i)^3$	3.216.210	1,176%	3.331.018
4	$F=P(1+i)^4$	3.331.018	1,176%	3.490.495
5	$F=P(1+i)^5$	3.490.495	1,176%	3.700.620

## 2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Mediante la observación a través de los canales de comercialización y por medio de la observación directa se percibió, que actualmente en el municipio de San Alberto las asesorías son muy poco ofertadas, ya que no existe una empresa legalmente constituida que se dedique a cubrir los servicios de ayudas complementarias que acompañen el proceso de enseñanza satisfactoriamente a los estudiantes del sector educativo básica primara y secundaria. Sin embargo, la demanda se encuentra que este servicio es ofrecido de manera informal por parte de docentes o bachilleres con solo estudios técnicos y así mismo carecen de herramientas tecnológicas e infraestructura necesaria para el mejoramiento y fortalecimiento del desarrollo de sus actividades academias.

A continuación, se presenta una tabla (ver cuadro 16) en la que se identifican los competidores, se evalúa las estrategias, debilidades y fortalezas de la competencia, la selección de que competidor tiene las mejores prácticas informarles del servicio de tal forma que se pueda establecer estrategias de escenarios presentes y futuros para que los usuarios vivan la mejor experiencia del servicio y que permita estar en una ventaja diferencial respecto a la competencia.

Cuadro 16. Fortalezas y debilidades de la competencia

<b>Factores</b>	<b>Profesores informales</b>	<b>Casa de tareas Informales</b>
<b>Producto y/o servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refuerzo académico.</li> <li>• Nivelaciones de evaluación y preparación de exámenes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de exámenes.</li> <li>• Refuerzo escolar.</li> <li>• Ayudas en trabajos y asesorías en tareas.</li> </ul>
<b>Precios</b>	\$20.000 x 2 horas de servicio	\$20.000 x 2 horas de servicio
<b>Canal de distribución</b>	Fuerza de venta propia – directa	Fuerza de venta propia –directa
<b>Estrategias publicitarias</b>	Voz a voz - WhatsApp	Voz a voz- WhatsApp
<b>Valor agregado</b>	Nulo	Nulo
<b>Empaques</b>	N. A	N. A

<b>Estrategias Promocional</b>	Nulo	Nulo
<b>FORTALEZAS</b>	<p>Personal capacitado para prestar el servicio</p> <p>Refuerzo Escolar</p> <p>Métodos de estudio</p> <p>Asesorías en Tareas</p>	<p>El precio no está sujeto a márgenes de ganancia y otros costos directos e indirectos del servicio</p>
<b>DEBILIDADES</b>	<p>No cuentan actividades lúdicas y pedagógicas para la prestación del servicio</p> <p>No cuenta con herramientas tecnológicas y didácticas a la necesidad del estudiante</p> <p>No ofrecen talleres en actividades correctivas</p> <p>No ofrecen servicios de Investigaciones y Vacacionales.</p>	<p>Poca cobertura y penetración en el mercado</p>

## 2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO MÍNIMO VIABLE

**2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.** El **CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO** ofrecemos servicios enfocados en mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje y promover el desarrollo integral de los

estudiantes. Nuestro principal servicio consiste en asesorías personalizadas para tareas y trabajos académicos. A través de estas sesiones, el docente ayuda al alumno a comprender mejor los contenidos explicados en clase y a prepararse de manera efectiva para los exámenes

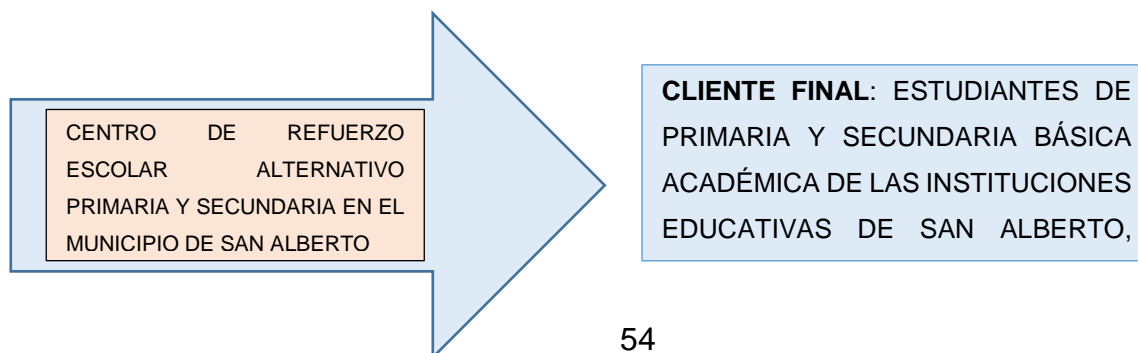
### **2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.**

Al ser el centro de refuerzo el único legalmente constituido ya sería una gran diferencia y el servicio se prestará en un predio con las condiciones de infraestructuras óptimas y con todas las disposiciones para tal fin, se utilizarán computadores, red de internet, televisores con internet para complementar con recursos audiovisuales, biblioteca didáctica, plataformas creativas que contenga programas educativos y didácticos.

## **2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN**

Los canales de comercialización son el medio entre la empresa y el usuario final, ya que es la vía donde se trasladará la prestación del servicio de la creación de un centro de refuerzo escolar en el municipio de san Alberto y que a través de ellos nos ayudará apalancar la venta de nuestros servicios ofrecidos en el mercado objetivo de una forma eficiente y eficaz en el momento más adecuado que nos permite un mejor acercamiento con el cliente, por ello, es posible hacer un canal de comercialización más directo: prestador del servicio-cliente, dando a conocer los servicios directamente con el usuario y resolviendo las inquietudes.

**Figura 3. Canales de comercialización del servicio centro de Refuerzo Escolar Académico Primaria y Secundaria.**



Lo anterior, se quiere lograr un trato directo con el cliente bien sea por oportunidad o por experiencia del uso del servicio, ya que la idea es lograr cada día más acercarse al usuario conocerlo y así permitir un crecimiento de ventas, generando una recordación de marca y posicionamiento estratégico en la mente del cliente para construir relaciones a largo plazo.

## **2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS**

La creación del centro de refuerzo escolar alternativo en el municipio de San Alberto son importante los clientes y la forma de captarlos, para ello utiliza la fijación de precios, ya que es un elemento que determina la participación en el mercado y la rentabilidad en la empresa, siendo un factor que influye en las decisiones de los compradores.

Para ello se dispondrá estrategias de fijación como estrategia de penetración de precios tales como:

**Financiero:** Equilibrio en costos y márgenes de contribución de utilidad basado en el diseño del servicio y comercialización, es decir nuestros servicios se podrá determinar en la suma de todos los costos más la margen de utilidad de la que se espera ganar.

## **2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES**

**2.8.1 Estrategias de comunicación.** Para el proyecto **C.R.E.A INGENIOSOS**, se utilizará medios de publicidad que fortalezcan la empresa a través de ideas inteligentes que impacten al mercado objetivo con el fin de incentivar la utilización del servicio generándole experiencias de compra y así mismo dándole a conocer los atributos y beneficios del mismo.

Por tanto, se escogerán medios que contengan cualidades como:

Conocimiento del cliente para llegarle y cumplir con los objetivos, considerando gustos preferencias, tendencias, reconocimientos, visualización y presentación con mensajes breves y conciso a la hora de transmitir el mensaje a las personas.

Los medios que se utilizarán son los siguientes:

- **Volantes o Flyer:** Esta herramienta de comunicación será clave para difundir la publicidad del servicio al mercado meta, tan solo se repartirá en las zonas en las que

se quiere dar a conocer el servicio convirtiéndose en un medio propicio para la nueva empresa garantizando la lectura del mensaje y el interés por conocerlo y adicional a esto se digitalizará a modo de archivo imagen para enviar por las redes sociales WhatsApp- Facebook, Correo electrónico entre otros.

- **Periódicos:** Este sistema de comunicación es nuevo en San Alberto con un amplio enlace de penetración en todos los segmentos del municipio lo cual sería entrar de primera página como noticia virtual y redactada en PERIODICO SOMOS REGION para transmitir los atributos que ofrecerá el CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO (**C.R.E.A INGENIOSOS**).
- **Redes Sociales:** Informar y dar a conocer nuestro servicio por WhatsApp, Messenger, Twitter, correo electrónico, Facebook y YouTube a través de ellos se utilizarán los volantes o Flyer digitalizados convirtiéndolo en archivo de imagen para su difusión, este medio es importante ya que están son frecuentadas y el coste de publicidad es bajo y además su efecto es masivo y puede llegar a muchas personas.
- **Radio:** Este sistema de comunicación permitirá la difusión masiva del comercial o audios que contiene la información del servicio donde indique el nombre, Eslogan, ubicación, datos del centro y una breve descripción del servicio que ofrecerá la empresa a diferentes clases sociales del municipio de San Alberto y actualmente se encuentra solo la EMISORA FIESTA FM.
- **Pendones:** Este medio de publicidad se utilizarán en la oficina principal en la parte exterior e interior de forma llamativa para la presentación y visualización de los servicios y así lograr la atención de los visitantes y clientes.
- **Tarjeta de presentación:** informar y dar a conocer datos importantes sobre la empresa, para entrega en las instalaciones de la empresa.

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

**2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.** A continuación, se relaciona el presupuesto de publicidad y promoción para el lanzamiento de la empresa Centro de Refuerzo Escolar Alternativo **C.R.E.A INGENIOSOS**, de los cuales tiene un costo de \$ 1.381.000; son:

**Cuadro 17. Presupuesto de publicidad de lanzamiento<sup>22</sup>**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR</b>
Tarjetas de Presentación (1 paq x1000)	1	\$ 80.000	\$ 80.000
Volantes 20cm x15cm (1 paq x1000)	1	\$ 90.000	\$ 90.000
Flayer archivo imagen	3	\$ 30.000	\$ 90.000
Pendón (lona más perfiles 70x110cm)	2	\$ 33.000	\$ 66.000
Cuñas radiales (FIESTA FM) (1paq x110/25s)	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Brindis de apertura + decoración + pasabocas	1	\$ 405.000	\$ 405.000
"Obsequios de Bienvenida (membretados con el Logo) "	100	\$ 2.000	\$ 200.000
Imprevistos	1	\$ 100.000	\$ 100.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.381.000</b>

---

<sup>22</sup> Cotización de implementos y medios publicitarios, Director Fiesta-FM Cristián Sotelo, INOVE-DISEÑO&PUBLICIDAS.

**2.8.2.2 Presupuesto de operación.** A continuación, se relaciona el presupuesto de publicidad y promoción para la operación mensual con valor anual de \$ 765.804 de la empresa Centro de Refuerzo Escolar Alternativo – C.R.E.A INGENIOSOS.

**Cuadro 18. Presupuesto de publicidad De operación<sup>23</sup>**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Tarjetas de Presentación y	\$ 16.600	\$ 199.200
volantes	\$ 21.166	\$ 253.992
Cuñas radiales	\$ 58.333	\$ 699.996
Flayer publicitario archivo imagen digital para lanzar semestralmente	\$ 30.000	\$ 360.000
Publicidad de actividades con a las alianzas eventos realizado dos veces al año	\$ 20.000	\$ 240.000
pendones	\$ 35.000	\$ 420.000
Redes sociales	\$ 178.500	\$ 2.142.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 359.599</b>	<b>\$ 4.315.188</b>

---

<sup>23</sup> Cotización de implementos y medios publicitarios, Director Fiesta-FM Cristián Sotelo, INOVE-DISEÑO&PUBLICIDAS, SOMOS REGION- directora: Viviana Acevedo

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TIPO DE PROYECTO


El proyecto se enfoca en la prestación de servicios de refuerzo escolar en el municipio de San Alberto, Cesar.

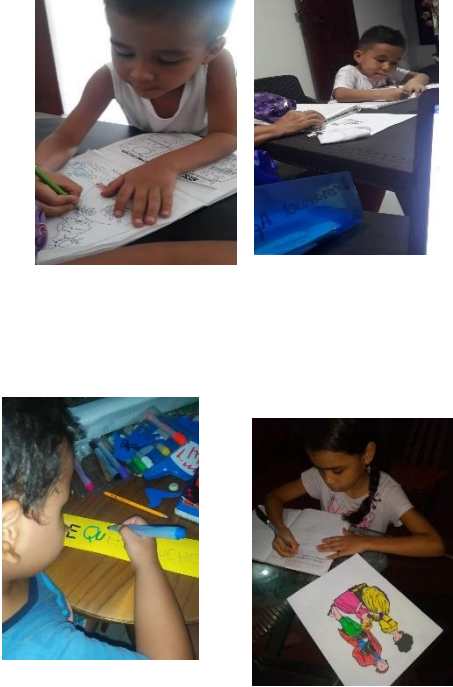
#### 3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

Por línea de servicio.

##### 3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.

**Cuadro 19.** Ficha técnica.

<b>PRODUCTO PRINCIPAL</b>	<b>EI CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO C.R.E.A INGENIOSOS</b>  Acompañamiento didáctico para reforzar conocimientos y dudas que se presentan en la formación primaria y secundaria de los estudiantes del municipio.
<b>DISEÑO</b>	Nombre: C.R.E.A INGENIOSOS  C.R.E.A Viene de las siglas de Centro de Refuerzo Escolar Alternativo y la palabra INGENIOSOS.  EL objetivo principal es prestar un servicio de formación en áreas que los estudiantes refieran como críticas para alcanzar sus logros en los estudios.  El servicio se prestará con la mejor calidad y profesorado idóneo de acuerdo con la necesidad de los niños y jóvenes.   <b>CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO</b> TU APOYO EN LA EDUCACIÓN

<p><b>ESPECIFICACIONES TÉCNICAS</b></p>	<p>El portafolio de servicios incluye asesorías presenciales o virtuales de trabajos o tareas en casa, mediante el apoyo del docente para que alcance los logros en exámenes o formación académica.</p>
<p><b>PROTOTIPO</b></p>	
<p><b>INFRAESTRUCTURA SISTEMA DE ATENCIÓN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El horario de prestación del servicio será en jornada diurna de lunes a sábado de 8:00 a.m. y 12:00 M y 2:00 p.m. a 6:00 p.m., por horas cuyo número varía de acuerdo con las necesidades de cada estudiante.</li> <li>• La infraestructura dispuesta serán instalaciones óptimas y con todas las disposiciones si el requerimiento es presencial y en la forma virtual se conectará el docente con el estudiante con las herramientas digitales disponibles para tal fin.</li> </ul>

	El estudiante podrá resolver sus inquietudes para tal efecto, contará con un protocolo establecido.
--	---

**3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.** La prestación de servicios C.R.E.A INGENIOSOS de asesoría y refuerzo escolar que pretende satisfacer las necesidades de ayudas complementarias para mejorar en el proceso educativo se desarrolla de la siguiente manera:

#### **PROCEDIMIENTO PARA EL REFUERZO ESCOLAR ACADÉMICO BÁSICO MODO PRESENCIAL**

- El padre de familia lleva al niño o el joven se acerca a las instalaciones al aula asignada y programada.
- El profesor asignado recibe al alumno dándole una cálida bienvenida y registra la actividad de la asesoría que adquirió o pago.
- Lo traslada al aula de aprendizaje y le entrega el material o herramienta que utilizaran en el proceso de refuerzo escolar.
- Se inicia la actividad de refuerzo con una bienvenida, la finalidad del tema, señalando las reglas e instrucciones de la actividad a desarrollar y así mismo aportando soluciones por parte del profesor a la falencia o necesidad del alumno.
- Realiza el acompañamiento en la realización de la asesoría y desarrollo de las actividades a reforzar.
- El profesor asignado evalúa y revisa que todo lo desarrollado en el refuerzo fue útil para su rendimiento escolar académico, y si es necesaria una cita con el psicólogo.
- Si no fue útil, retroalimenta el tema.
- Despide al joven o entrega al niño a su padre de familia.
- Y fin de la actividad.

#### **PROCEDIMIENTO PARA EL REFUERZO ESCOLAR ACADÉMICO BÁSICO MODO VIRTUAL**

- Estar conectados en la plataforma o aula virtual a la hora acordada entre el estudiante y el profesor según programación estipulada.
- El profesor y el alumno inspeccionan que la red, micrófono y cámara estén funcionando correctamente para dar inicio a la actividad de refuerzo de modo virtual.
- Se inicia la actividad de refuerzo con una bienvenida, la finalidad del tema, señalando las reglas e instrucciones de la actividad a desarrollar y así mismo aportando soluciones por parte del profesor a la falencia o necesidad del alumno.
- El profesor realiza la explicación del tema o la actividad a desarrollar y reforzar, aportando soluciones por parte del profesor a la falencia o necesidad del alumno.
- El profesor realiza la explicación del tema o la actividad a reforzar
- El profesor asignado evalúa y revisa que todo lo desarrollado en el refuerzo fue útil para su rendimiento escolar académico.
- Si no fue útil retroalimenta el tema
- El profesor despide el alumno y dan por terminada la clase o el refuerzo de modo virtual.

**Figura 4. Diagrama de procedimiento de venta de servicio de refuerzo escolar**

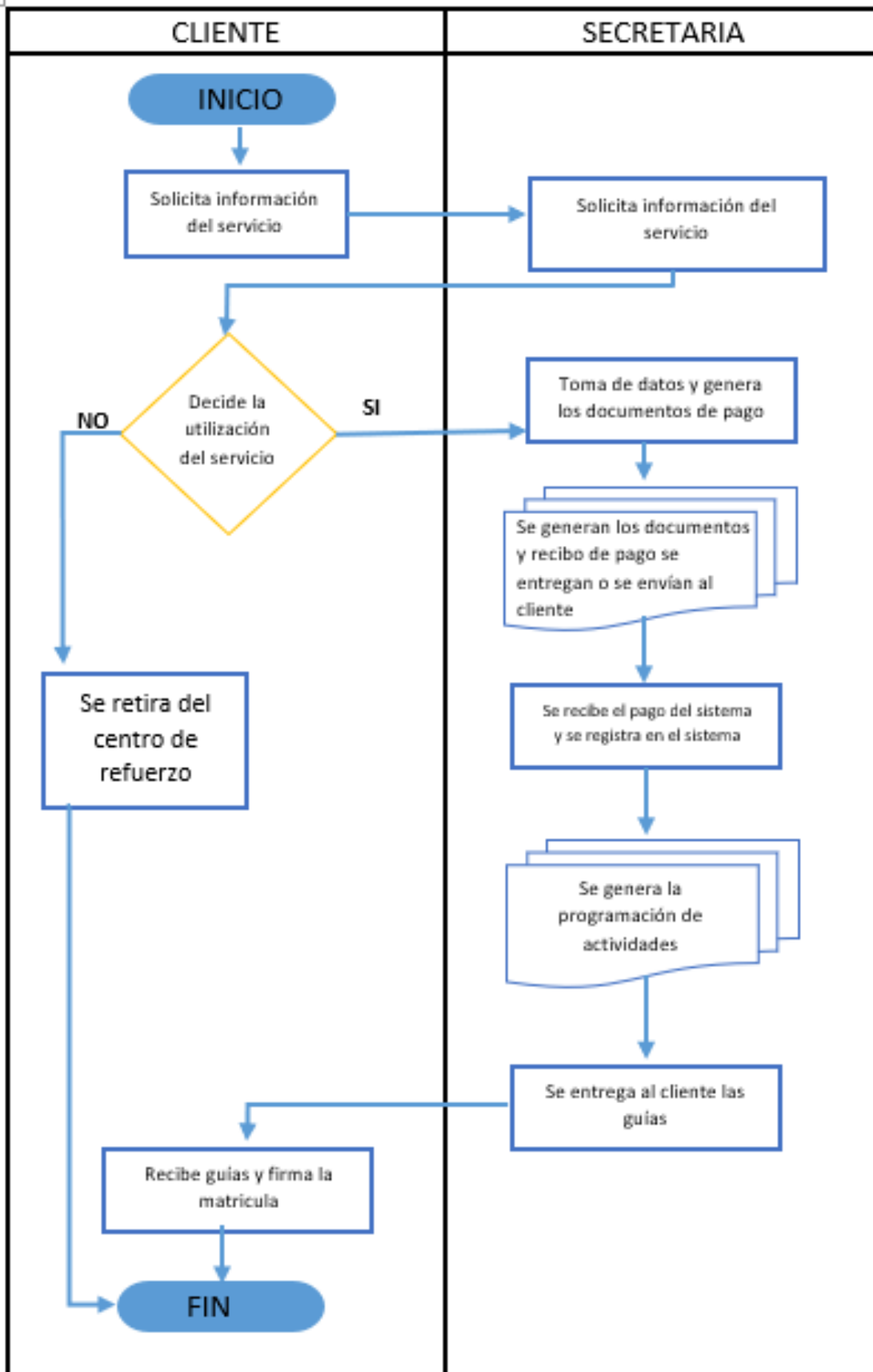


Figura 5. Diagrama de procedimiento de refuerzo escolar

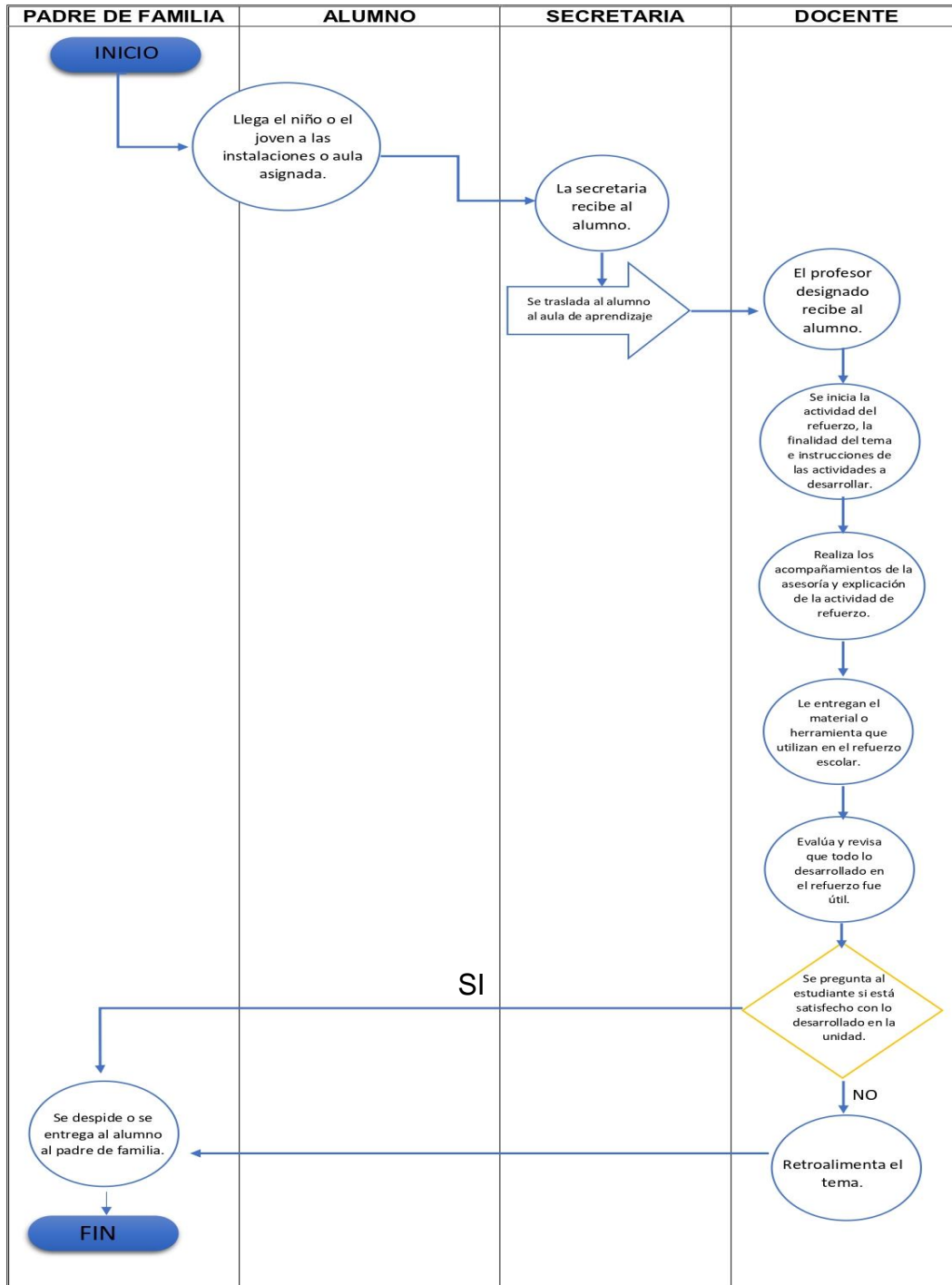
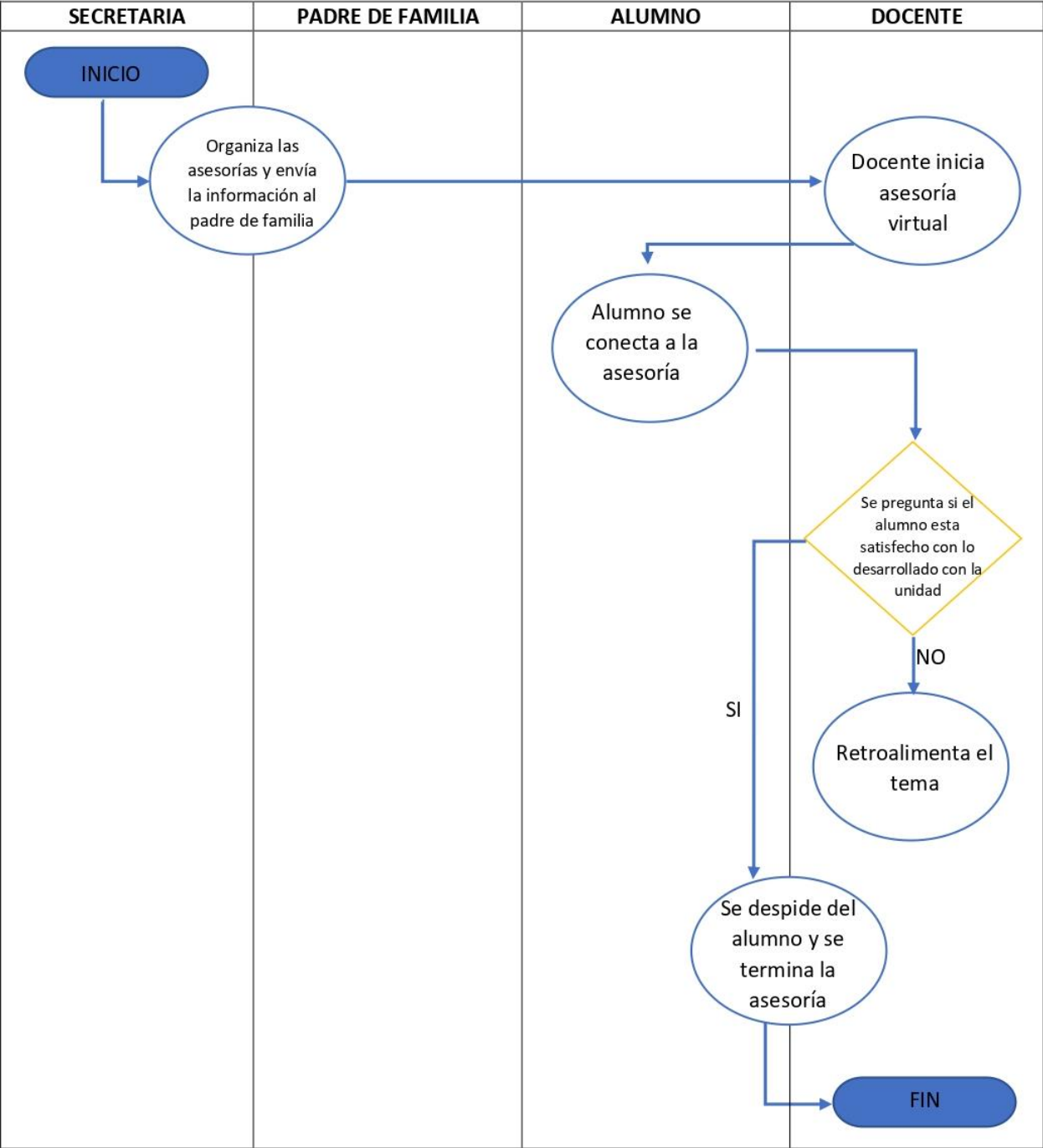


Figura 6. Diagrama de procedimiento de refuerzo escolar virtual



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

Se dispondrá de una persona cualificada, apoyada por una consultora externa o por la ARL, si no se cuenta con experiencia interna. El costo puede variar significativamente según el proveedor, el tamaño de la empresa y el nivel de riesgo, con capacitación 50 horas en Seguridad y Salud en el Trabajo y Licencia en SST, licencia como especialista de SST y experiencia certificada. El SG-SST debe incluir la planificación de actividades de prevención y protección con metas claras y recursos asignados según el número de trabajadores y en este caso el especialista SG-SST Rafael Domínguez presentó la propuesta económica con un valor de un millón de pesos (\$1.000.000).

**3.2.4 Análisis Ambiental.** El centro de refuerzo escolar es una empresa que tiene un impacto ambiental limitado en comparación con otras actividades industriales o comerciales. El ingeniero ambiental Sergio Gamboa presentó una propuesta económica con un valor de un millón seiscientos mil pesos (\$1.600.000), en donde ofrece la implementación de un plan de manejo ambiental como:

- Sobre el agua los efectos, se debe dar buen uso de este recurso teniendo en cuenta que será utilizado para la limpieza de las instalaciones, para la preparación y para las instalaciones sanitarias, para lo cual es necesario contar con carteles informativos de prevención. Instalar batería sanitaria ahorradora para disminuir el consumo de agua.
- Manejo racional de los servicios públicos. Se utilizarán bombillas ahorradoras de energía y se insistirá en el ahorro energía apagando los aparatos que no se están requiriendo en la prestación de los servicios.
- Con respecto a la vegetación, por ser urbana no tendrá ningún impacto con respecto a las talas de árboles o contaminación.
- Con respecto a la generación de basuras el impacto se controlará con el buen uso del papel y desechos generados, reciclando, para hacer el uso mínimo de estos, y manejando la mayor parte de la información en base de datos.

- Reciclar materiales es un compromiso de la empresa, seleccionando y clasificando los materiales, de tal manera que se permita reutilizar estos mismos.

**3.2.5 Recursos Clave.** Para la implementación del Centro de Refuerzo Escolar Alternativo Ingeniosos se requieren de recursos físicos como Equipos, Muebles y Enseres, herramientas y demás activos necesarios para poner en operación el proceso productivo y así mismos se necesitan los recursos humanos para realizar los procedimientos en el proceso productivo en cuanto al manejo y operación de los recursos físicos para tal efecto también son necesarios los recursos de insumo para el desarrollo de las actividades de asesoría del tiempo que estará operando la empresa.

**3.2.5.1 Talento humano.** Inicialmente el Centro de Refuerzo Escolar tendrá sus instalaciones en el municipio de San Alberto, y las personas que requieran del servicio deberán desplazarse al municipio, pues existen diferentes medios de transporte que facilitan el traslado.

Para el funcionamiento desde la parte operativa, administrativa y dirección del Centro de Refuerzo Escolar Alternativo Ingeniosos se necesita la siguiente planta personal,

**Cuadro 20.** Mano de obra directa

CARGO	PERFIL	N.º DE PUESTOS	TIPO DE CONTRATO
Docentes	Gestión Académica (Operativo)	3	Prestación de servicios
Psicóloga	Gestión Académica (Operativo)	1	Outsourcing

**Cuadro 21.** Nómina de administración y ventas

CARGO	PERFIL	N.º DE PUESTOS	TIPO DE CONTRATO
Gerente	Gerencia	1	Indefinido
Auxiliar Administrativo	Administrativo	1	Termino Fijo
Contador	Contabilidad	1	Outsourcing
Servicios generales	Servicios generales (Aseo y Cafetería)	1	Termino Fijo

**3.2.5.2 Infraestructura.** Se requieren los siguientes recursos físicos para la prestación del servicio

**Cuadro 22.** Equipos de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Sillas (escritorio, interlocutoras)	10	Silla Oficina novaisa 50x49x95cm Con Garantía
Pupitres trapezoidales	8	Pupitre Escolar Trapezoidal Kínder <b>MESA TRAPEZOIDAL</b> x2 120 Frente x 52 Alto, Base en Tubo Redondo, Superficie Aglomerado Enchapado/Plástico Colores, (3) Sillas Kínder Eclipse, Base en Tubo Redondo, Kit Plástico.
Sillas de espera	1	Bancada para sala de espera 43BA <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiento y respaldo polipropileno inyectado</li> <li>• Estructura metálica color negro</li> <li>• Tacos niveladores en cada una de las patas</li> <li>• Posibilidad de anclar a suelo. Especificar en el pedido.</li> </ul>
Punto ecológico	1	Punto Ecológico 3 Puestos 44 Litros Blanco Negro Verde Con Tapa

Papelera	4	Papelera Tapa Vaivén Style 5 Litros Wengué
Archivador	1	Archivador Home Office 4 Cajones + Repisa Rta Wengué Coñac
Botiquín	1	Botiquín Empotrable Redline
Señalizaciones de seguridad	1	Kit 50 Señalizaciones Reglamentarias Para Empresas Locales
ventiladores	4	Ventilador Samurái Air Power Pedestal Negro Cantidad de aspas 4 Color de las aspas Gris Diámetro 16 " Frecuencia 60 Hz Material de las aspas Polipropileno 120
Aire acondicionado	2	Aire Acondicionado Mabe ON-OFF 12.000 BTU 220V Blanco

### Cuadro 23. Equipo de computación y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Computador de escritorio	3	Computador All in One HP 23.8" Pulgadas Cb1026la - Intel Core i5 - RAM 8GB - Disco SSD 512 GB - Negro
Impresora	1	Impresora Hp 4103fdw Laser Multifuncional Cambio Hp M428fdw Color Blanco
UPS	2	Ups Interactiva 750va Regulador Voltaje Computador, Cctv Color Negro
reguladores	3	Regulador De Voltaje Automático Unitec 990va-6tomas Color Negro

### Cuadro 24. Maquinaria y equipo

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
--------	----------	------------------

Celular	2	<p>Celular</p> <p>Características destacadas</p> <p>Tamaño de la pantalla: 6.67 pulgadas</p> <p>Procesador: Helio G99 Ultra</p> <p>Cámara posterior: 200MP (ANCHO) + 8MP Ultra + 2MP (MACRO)</p> <p>Cámara frontal: 16MP</p> <p>Memoria interna: 256GB + 8GB</p> <p>Batería: 5000 mAH, Cargador 67w</p>
Portátil	2	<p>PORTATIL DELL INTEL(R)</p> <p>CORE(TM) i5 1235Gz / RAM 8 GB / SDD 512Gb / PANTALLA 15" 12 th gen</p>

**Cuadro 25.** Muebles y enseres

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Escritorio para docentes	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Despacho incluido: Este producto tiene envío incluido sin costo adicional. Consulta más información en métodos de envío y retiro</li> <li>•Modelo: 1 ESCPR01</li> <li>•Largo: 54 centímetros</li> <li>•Ancho: 73 cm</li> <li>•Características: Tablero acrílico, de fácil limpieza, permite suave escritura en superficie.</li> </ul>
Tableros 4	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Uso: Doméstico - académico</li> <li>•Recomendaciones: Limpiar con alcohol, no usar marcador permanente</li> <li>•Largo: 120 cm</li> </ul>

**Cuadro 26.** Herramientas.

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>ESPECIFICACIONES</b>
Extintor	1	Extintor 5 libras ABC
Planta eléctrica	1	Planta Eléctrica A Gasolina 2500 W Pretul 26034 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voltaje de corriente alterna: 120V/240V</li> <li>• Alternativa segura para los cortes de suministro.</li> <li>• Potencia máxima de 2800W.</li> <li>• Tipo de arranque: manual.</li> <li>• Tipo de alimentación: gasolina</li> <li>• Pesa 37kg.</li> <li>• Duración del tanque a trabajo continuo 6 h = 15 L de combustible</li> </ul>

**3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.** Los materiales son necesarios para el desarrollo de las actividades de asesoría del tiempo que estará operando la empresa, estos son suministrados por un gran número de papelería en la región.

**Cuadro 27. Materiales didácticos**

<b>MATERIALES (activos)</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD POR UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD POR AÑO</b>
Material didáctico (10 und x paq)	PAQUETE	0,0098	78
Lapiceros (10 und x paq)	PAQUETE	0,0015	12
Resma de papel tamaño carta (500 hojas)	PAQUETE	0,0019	15
Lápices (10 und x paq)	PAQUETE	0,0016	13
Marcadores (10 und x paq)	PAQUETE	0,0016	13
Kit escolar (pegante, sacapuntas, colores, borrador, reglas, dos lapiceros, lápiz, tijeras)	PAQUETE	0,0050	40
Cartulina (25un x paquete iris)	PAQUETE	0,0150	120

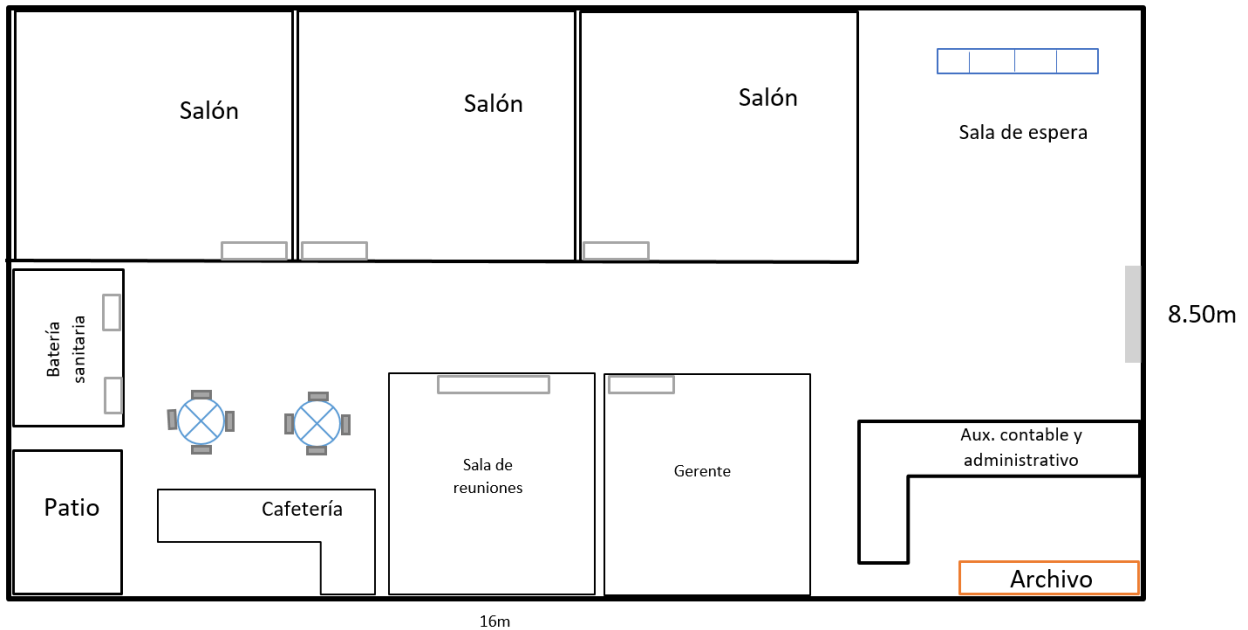
**3.2.6 Distribución de planta.** La empresa funcionará en una locación existente, a la cual se le realizarán los ajustes y adecuaciones necesarias para el funcionamiento del centro de refuerzos escolar C.R.E.A INGENISOS donde intervienen los recursos humanos, los recursos de insumos y físicos para la operación, el procedimiento y el desarrollo de la actividad de asesoría del tiempo que estará operando la empresa; el área total de las instalaciones es de 136 m<sup>2</sup>, a la instalación no hay que hacerle tantas adecuaciones y estará distribuida de la siguiente manera:

La distribución de la planta para la empresa se realizó teniendo en cuenta los diagramas de flujo de proceso, lo que permite un mayor aprovechamiento de los espacios, la parte administrativa estará conformada por la oficina de recepción, gerencia, auxiliar contable y vendedor, seguida del área de operaciones está compuesta por cuatro salones, la última área está conformada por batería de baños hombre y mujer, patio para guardar las cosas de aseo, cocineta y un pequeño comedor, lugar de descanso, además de la bodega.

**Cuadro 28. Distribución de la planta**

Zona	Área (m <sup>2</sup> )
Sala de espera	12 m <sup>2</sup>
Salones (12m <sup>2</sup> c/u)	48 m <sup>2</sup>
Sala de reuniones	9 m <sup>2</sup>
Gerente	9 m <sup>2</sup>
Auxiliar Administrativo	12 m <sup>2</sup>
Batería Sanitaria	6 m <sup>2</sup>
Patio	5 m <sup>2</sup>
Cafetería	19 m <sup>2</sup>
Pasillos	28m <sup>2</sup>
<b>Total</b>	<b>136m<sup>2</sup></b>

**Figura 7. Plano de la Distribución de la planta**



### 3.2.7 Localización.

**3.2.7.1 Macro localización.** La empresa estará ubicada en el municipio de San Alberto, Cesar, por las siguientes razones:

- Por ser un lugar estratégico en la región para el inicio de este tipo de servicio.
- Acceso la población objetiva del servicio es objetivamente cercana.
- Acceso al mercado y materiales e insumos, además de la presencia de servicio público según el plan de ordenamiento territorial del municipio de San Alberto, Cesar.
- Porque se encuentra disponibilidad de servicios públicos (agua, gas, energía y alcantarillado).
- No existe competencia legalmente constituida en el municipio.

**3.2.7.2 Micro localización.** Determinado el municipio de San Alberto Cesar, como el lugar más adecuado para el montaje del Centro de Refuerzo Escolar C.R.E.A INGENIOSOS, se tienen dos posibles lugares que llenan las expectativas y cumplen con los requisitos para el buen funcionamiento de una empresa.

#### **Posibilidades de localización.**

Los lugares óptimos para la implementación de la oficina o planta de operación son los siguientes, pues están ubicados cerca de los colegios y cuentan con vías de

comunicación que facilitan la llegada de los estudiantes y por su proximidad a biblioteca, parques para consulta de textos y para minutos de descanso entre una jornada de refuerzo y otra.

**Sitio 1:** Ubicado en la Calle 7 # 6-48 barrio Villa Prado. (con un área de 136m<sup>2</sup>)

**Sitio 2:** Ubicado en la calle 4 # 6-41 barrio Arévalo. (con un área de 112m<sup>2</sup>)

Método cualitativo

FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN	
		UBICACIÓN 1	UBICACIÓN 2
Necesidad de remodelación	30%	3	3
Área disponible	15%	5	4
Zona de parqueo	15%	2	2
Canon de arrendamiento	10%	5	4
Facilidad de acceso para clientes	30%	5	4
<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>	<b>3.95</b>	<b>3.40</b>

Según los resultados del método de asignación de puntos, la escala para calificación del lugar es de 1 a 5, donde: 5 = Excelente, 4 = Bueno, 3 = Regular, 2 = Deficiente, 1= Malo o Insuficiente. El lugar más indicado para la localización del centro del refuerzo en el municipio de San Alberto, Cesar es el sitio 1.

### 3.2.8 Control de calidad.

- Seguir prácticas de higiene adecuadas para lograr un ambiente limpio para los estudiantes.
- Verificación de calidad del material didáctico empleado, revisando propiedades físicas como la calidad de los materiales, su funcionalidad y la ergonomía adecuada al usuario, así como la calidad de la prestación del servicio lo cual requiere la implementación de estándares bien definidos, el seguimiento de su cumplimiento, la recolección de opiniones y el compromiso con la mejora constante. Esto asegura que se alcancen las expectativas de los clientes y se mantenga un alto grado de satisfacción.
- Docentes preparados para cada tutoría.

### 3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

**3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.** Es la capacidad máxima de nivel posible de la prestación del servicio, por tanto, C.R.E.A INGENIOSOS acorde con la operatividad y la funcionalidad de las instalaciones, que corresponde a una cantidad de servicios de asesoría escolar de 12 horas por jornada apoyado por cuatro profesores, por lo tanto, se debe tener en cuenta los siguientes criterios:

#### **Cuadro 29. Capacidad diseñada**

PROFESORES DISPONIBLES	3
HORA / DIA	24
DIA / SEMANA	7
SEMANAS AL AÑO	52
TIEMPO DE TRABAJO	$(364*8) = 8736$
HORAS POR AÑO	34.944 horas

**3.3.2 Capacidad instalada.** La capacidad instalada corresponde a la disponibilidad permanente por tanto C.R.E.A INGENIOSOS establece una jornada laboral de 8 horas diarias (8:00am a 12:m- 2:00pm -6:00pm) de lunes a sábado por un tiempo de trabajo de 11 meses y medio, por lo tanto, se debe tener en cuenta los siguientes criterios:

#### **Cuadro 30. Capacidad instalada**

PROFESORES DISPONIBLES	3
HORA / DIA	8
DIA / SEMANA	6
SEMANAS AL AÑO	49
TIEMPO DE TRABAJO	$(348*8) = 3.072$
HORAS POR AÑO	12.288 horas

**3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** Corresponde a la fracción de capacidad instalada que se está empleado por tanto C.R.E.A INGENIOSOS establece los siguientes criterios:

Para proyección de la capacidad, se toma como base de proyección un 3% rata estimada de crecimiento anual de la futura empresa C.R.E.A INGENIOSOS, teniendo en cuenta que parte desde el porcentaje mínimo de utilización de la capacidad instalada de la presente investigación.

**Cuadro 31.** Capacidad proyectada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	34,944				
Capacidad instalada	12,288	12,288	12,288	12,288	12,288
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada	65%	68%	71%	74%	77%
Capacidad utilizada y proyectada	7,987	8,356	8,724	9,093	9,462
Porcentaje de Participación en el mercado	0.53%	0.55%	0.57%	0.59%	0.60%

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

El Centro de Refuerzo Escolar Alternativo del municipio de San Alberto, Cesar se considera para la constitución legal de la empresa formalizándola como una Sociedad por Acciones Simplificadas, debido a lo analizado están reguladas en Colombia bajo la Ley 1258 de 2008.

- Razón social de la empresa: Centro de Refuerzo Escolar Alternativo - C.R.E.A. INGENIOSOS S.A.S
- Ubicación principal en San Alberto, Cesar en la Calle 7 # 6-48 barrio Villa Prado
- El servicio principalmente está planteado en brindar asesorías para los trabajos o tareas de sus actividades escolares diarias permitiendo el trabajo individual o en grupo depende de la necesidad y dificultad del estudiante que este afrontando
- El 52,53% del capital será aportado por los socios fundadores y el 47,47% restante será a través de un préstamo bancario.
- Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada socio.<sup>24</sup>
- La creación de la empresa es más fácil, se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios.
- Es posible crear reglas internas para llevar a cabo reuniones con socios no presenciales con plena validez y de manera simple.

---

<sup>24</sup>CARDONA Y ASOCIADOS. Ventajas de construir un S.A.S. [página web] [30 de mayo de 2024]  
<https://cardonayconsultores.com/2018/06/04/ventajas-constituir-una-s-a-s/>

- Administración en cabeza del empresario, delegable a terceros.
- El término de la duración de la sociedad puede ser indeterminado en el tiempo, o podrá ser prorrogado por periodos adicionales no mayores de (10) años, por voluntad unánime de la totalidad de los accionistas. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones
- No exige revisor fiscal.
- Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar al derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social.
- El trámite de liquidación es más ligero. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

## **4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

**4.2.1 Misión.** Establecer conexiones significativas con los estudiantes mientras reciben apoyo en las dificultades presentadas en las labores escolares, y no solo con los estudiantes sino también con los padres de familia y docentes especializados. Con una óptima tecnología e infraestructura, para satisfacer las necesidades académicas de las familias y estudiantes, logrando fortalecer y mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje y otras actividades, prácticas académicas de la educación formal básica y secundaria.

**4.2.2 Visión.** El Centro de Refuerzo Escolar Alternativo Ingeniosos será para el año 2029 una empresa confiable, dinámica y reconocida que trabaja para responder a las deficiencias académicas y situaciones presentadas en las familias en las

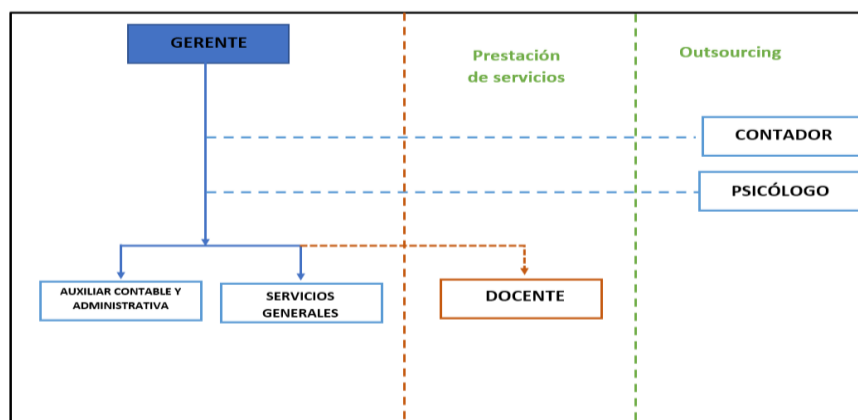
prácticas escolares de sus hijos, garantizando el mejoramiento, fortalecimiento, orientación, motivación en el proceso de enseñanza y aprendizaje en la educación formal básica y secundaria para lograr un mejor nivel de competencia académica.

**4.2.3 Valores Corporativos.** Los valores corporativos de **C.R.E.A INGENIOSOS** están definidos así:

- **Amor a la familia:** Fortalecemos la unión de la familia brindando soluciones académicas a las situaciones presentadas impactando positivamente en el desarrollo.
- **Coherencia:** Somos sensatos en lo que pensamos, decimos, sentimos y hacemos.
- **Compromiso:** Nuestro deber es hacer las cosas apasionadamente para que sucedan practicando el compromiso del servicio al cliente.
- **Felicidad:** A través de experiencias felices dejamos una sensación real de cercanía con el cliente a la hora de la utilización del servicio
- **Servicio:** Brindamos un trato amable y constante, lo vivimos con todo el compromiso siendo conscientes de los gustos de cliente.

**4.2.4 Organigrama.** **C.R.E.A INGENIOSOS** funcionará bajo este Organigrama

Figura 8 .Organigrama



Fuente. Elaboración propia.

En la figura 8 se observa de manera gráfica la estructura de la organización, permite visualizar la cadena de mando y dos profesionales que actúan como asesores del Centro de Refuerzo Escolar: el psicólogo en la determinación de problemáticas de aprendizaje de los estudiantes y el contador para las funciones relacionadas con la contabilidad de la empresa.

**4.2.5 Asignación salarial.** Esta estructura se establece mediante el análisis de los factores que identifican cada cargo, los cargos se basan en este salario mes: del Gerente, Docentes<sup>25</sup>, Auxiliar Contable y Administrativo, Vendedor y Servicios Generales.

**Cuadro 32.** Asignación de Salarios

CARGO	SUELDO	SUBSIDIO TRANSPORTE	ÁREA	TIPO DE CONTRATO
GERENTE	\$ 2.000.000	\$ 200.000	Administrativa	Indefinido
AUXILIAR CONTABLE Y ADMINISTRATIVO	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Administrativa	Fijo
DOCENTES	\$ 1.400.000		Operativa	Prestación de servicios
SERVICIOS GENERALES	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Operativa	Fijo

La decisión se debe a que es una empresa que va iniciar su operatividad y por ende no cuenta con una capacidad financiera rentable y además está a la expectativa de que ganancias obtendrá durante el ejercicio de operación o prestación del servicio.

---

<sup>25</sup> [página web] [01 junio de 2024] <https://co.computrabajo.com/salarios/tutora>

Se espera que la empresa crezca y así se pueda compensar las condiciones de trabajo ya que a la medida que evoluciona o es más productiva la empresa las condiciones de trabajo cambien.<sup>26</sup>

**Figura 9. Factor prestacional**

CONCEPTO	FACTOR
Cesantías	8,333%
Intereses a las Cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	0,500%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%
<b>TOTAL FACTOR PRESTACIONAL</b>	<b>56,833%</b>

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

**5.1.1 Inversión Fija.** Para la empresa **C.R.E.A INGENIOSOS**, las inversiones están constituidas por el conjunto de erogaciones o de aportaciones que se tendrán que hacer para adquirir todo los bienes y servicios necesarios para su implementación y así dotarla de su capacidad operativa.

**Cuadro 33. Equipo de oficina**

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Sillas	10	\$ 149,900	\$ 1,499,000	\$ 290,806
Pupitres	8	\$ 179,000	\$ 1,432,000	\$ 275,660
Sillas de espera	1	\$ 603,768	\$ 603,768	\$ 84,528
Punto ecológico	1	\$ 149,900	\$ 149,900	\$ 20,986
Papelera	4	\$ 46,665	\$ 186,660	\$ 34,532
Archivador	1	\$ 197,900	\$ 197,900	\$ 27,706

<sup>26</sup> Gerencia .com prestaciones sociales [página web] [01 junio de 2024]  
<https://www.gerencie.com/prestaciones-sociales.html>

Botiquín	1	\$ 16,900	\$ 16,900	\$ 2,366
Señalizaciones de seguridad	1	\$ 609,900	\$ 609,900	\$ 85,386
ventiladores	4	\$ 139,900	\$ 559,600	\$ 103,526
Aire acondicionado	2	\$ 1,399,900	\$ 2,799,800	\$ 475,966
TOTALES			\$ 8,055,428	\$ 1,401,462

Nota. Los pupitres Escolar Trapezoidal permiten la ubicación de más de un estudiante y se usarán cuando la temática del refuerzo sea igual para varios usuarios del servicio.

#### Cuadro 34. Equipo de computación y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Computador de escritorio	3	\$ 1,890,000	\$ 5,670,000	\$ 982,800
Impresora	1	\$ 900,000	\$ 900,000	\$ 108,000
UPS	2	\$ 180,000	\$ 360,000	\$ 57,600
reguladores	3	\$ 48,000	\$ 144,000	\$ 28,800
TOTALES			\$ 7,074,000	\$ 1,177,200

#### Cuadro 35. Maquinaria y equipo

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Celular	2	\$ 600,000	\$ 1,200,000	\$ 192,000
Portátil	2	\$ 1,399,000	\$ 2,798,000	\$ 447,680
TOTALES			\$ 3,998,000	\$ 639,680

Fuente. Cotización de ASID computadores de uso básico.

#### Cuadro 36. Muebles.

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Escritorio para docentes	3	\$ 669,000	\$ 2,007,000	\$ 347,880
Tableros	3	\$ 599,900	\$ 1,799,700	\$ 311,948
TOTALES			\$ 3,806,700	\$ 659,828

**Cuadro 37. Herramientas**

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Extintor	3	\$ 42.900	\$ 42,900	\$ 5,148
Planta eléctrica	1	\$ 1.201.600	\$ 1,201,600	\$ 144,192
TOTALES			\$ 1,244,500	\$ 149,340

**Cuadro 38. Inversión fija**

ACTIVO	VALOR TOTAL
Equipo de oficina	\$ 8,055,428
Equipo de computación y comunicación	\$ 7,074,000
Maquinaria y equipo	\$ 3,998,000
Terreno	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0
Muebles y enseres operativos	\$ 3,806,700
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 1,244,500
Inventario de mercancía	\$ 0
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 24,178,628

**5.1.2 Inversión diferida.** Son bienes no físicos y derechos la empresa necesarios para su funcionamiento, tales como: nombre comercial, inversiones y todos aquellos gastos pre operativos los cuales incluyen estudios de factibilidad, gastos de adecuación, (Adaptación de espacios para cumplir con normas de seguridad, Reestructuración de espacios internos para mejorar la distribución como pintura y acabados) para la puesta en marcha.

Dadas sus características estos se amortizan generalmente durante los primeros cinco años de operación como se observa en el siguiente cuadro.

**Cuadro 39. Inversión diferida.**

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 115,000
Licencia de funcionamiento	\$ 150,000

Registro sanitario	\$ 100,000
Escritura de Constitución	\$ 48,000
Registro de libros y documentos	\$ 7,900
Estudio impacto ambiental	\$ 1,600,000
Diseño del SG-SST	\$ 1,000,000
Otro software	\$ 300,000
Software contable	\$ 0
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 2,000,000
Publicidad Lanzamiento	\$ 1,381,000
Diseño de identidad corporativa	\$ 0
Diseño del sitio web o tienda virtual	\$ 1,580,000
Patentes	\$ 0
Registro de marca	\$ 0
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 8,281,900
Amortización anual	\$ 1,656,380
Amortización mensual	\$ 138,032

## 5.2 COSTOS Y GASTOS

Comprende los costos ligados a la prestación de los servicios de refuerzo escolar y los gastos administrativos requeridos para el funcionamiento general del proyecto.

**5.2.1 Costos de prestación del servicio.** Para el cálculo del valor de servicios públicos y el arrendamiento, se prorateo el porcentaje en la parte operativa y administrativa así:

### Cuadro 40. Prorrateo entre costos y gastos

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	50%	50%	\$ 800,000
Acueducto	20%	80%	\$ 16,000
Energía	20%	80%	\$ 200,000
Gas		100%	
Teléfono		100%	
Depreciación Construcciones y edificaciones	0%	100%	-\$ 0
Mitigación impacto ambiental	30%	70%	\$ 100,000
Internet	100%	0%	\$ 80,000
Seguros	50%	50%	\$ 125,000

Los porcentajes se basan en un análisis del uso real de esos servicios, esto asegurará que la distribución refleje con precisión el consumo o beneficio en cada área.

### 5.2.1.1 Costos fijos.

**Cuadro 41. Costos fijos**

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 400,000	\$ 4,800,000
Seguros	\$ 62,500	\$ 750,000
Teléfono	\$ 0	\$ 0
Internet	\$ 80,000	\$ 960,000
Jefe de producción (MOI)	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 30,000	\$ 360,000
Depreciación operativa	\$ 120,737	\$ 1,448,848
Otro	\$ 0	\$ 0
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 693,237</b>	<b>\$ 8,318,848</b>

### 5.2.1.2 Costos variables.

**Cuadro 42. Nómina operativa (MOD)**

CARGO	PORCENTAJE	DOCENTE
SUELDO		\$ 1,400,000
SUB.TRANSF		\$ 0
Cesantías		\$ 0
Intereses a las Cesantías		\$ 0
Prima de servicios		\$ 0
Vacaciones		\$ 0
Salud		\$ 0
Pensión		\$ 0
ARL		\$ 0
SENA		\$ 0
ICBF		\$ 0
Caja de compensación		\$ 0
Dotación	5.000%	\$ 65,000
<b>SALARIO REAL</b>		<b>\$ 1,365,000</b>
<b>Nº DE PUESTOS</b>		<b>3</b>
<b>COSTO TOTAL MOD</b>	<b>\$ 49,140,000</b>	<b>\$ 49,140,000</b>

El tutor recibirá \$1.400.000 (un millón cuatrocientos mil pesos) por la prestación de servicios de tutoría, correspondiente a 80 horas mensuales de trabajo.

Este valor incluye todas las horas programadas y efectivamente realizadas durante el mes, y será pagado de forma mensual según el acuerdo entre las partes. El tutor/a deberá cumplir con las horas establecidas y presentar el respectivo informe mensual de actividades, sobre el cual se realizará el pago acordado.

#### Cuadro 43. Insumos

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Material didáctico (10 und x paq)	PAQUETE	78	\$ 3.200	\$ 250.479
Lapiceros (10 und x paq)	PAQUETE	12	\$ 6.800	\$ 81.469
Resma de papel tamaño carta (500 hojas)	PAQUETE	15	\$ 12.200	\$ 185.143
Lápices (10 und x paq)	PAQUETE	13	\$ 5.800	\$ 74.121
Marcadores (10 und x paq)	PAQUETE	13	\$ 11.390	\$ 145.559
Kit escolar (pegante, sacapuntas, colores, borrador, reglas, dos lapiceros, lápiz, tijeras)	PAQUETE	40	\$ 3.870	\$ 154.552
Cartulina (25un x paquete iris)	PAQUETE	120	\$ 6.385	\$ 764.974
<b>COSTO TOTAL INSUMOS O MATERIA PRIMA</b>				<b>\$ 1.656.298</b>

#### Cuadro 44. Costos variables

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD	\$ 4,410,000	\$ 52,920,000
Materiales directos	\$ 138,025	\$ 1,656,298
Materiales indirectos	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 3,200	\$ 38,400
Energía	\$ 40,000	\$ 480,000
Gas	\$ 0	\$ 0
Asesor técnico		\$ 0
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 52,787	\$ 633,444
Otro		\$ 0
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 4,644,012</b>	<b>\$ 55,728,142</b>

7%

#### 5.2.1.3 Costos totales.

Cuadro 45. Costos totales

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
----------	-----------	-----------

COSTOS FIJOS	\$ 693,237	\$ 8,318,848
COSTOS VARIABLES	\$ 4,644,012	\$ 55,728,142
TOTALES	\$ 5,337,249	\$ 64,046,990

## 5.2.2 Gastos de administración y ventas

### 5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas

Cuadro 46. Nómina administrativa

CARGO	PORCENTAJE	GERENTE	AUX. CONTABLE Y ADMINISTRATIVA	SERVICIOS GENERALES
SUELDO		\$ 2,000,000	\$ 1,423,500	\$ 1,423,500
SUB.TRANSP		\$ 200,000	\$ 200,000	\$ 200,000
Cesantías	8.333%	\$ 183,326	\$ 135,286	\$ 135,286
Intereses a las Cesantías	1.000%	\$ 22,000	\$ 16,235	\$ 16,235
Prima de servicios	8.333%	\$ 183,326	\$ 135,286	\$ 135,286
Vacaciones	4.167%	\$ 91,663	\$ 67,643	\$ 67,643
Salud	8.500%	\$ 170,000	\$ 120,998	\$ 120,998
Pensión	12.000%	\$ 240,000	\$ 170,820	\$ 170,820
ARL	0.500%	\$ 10,000	\$ 7,118	\$ 7,118
SENA		\$ 0	\$ 0	\$ 0
ICBF		\$ 0	\$ 0	\$ 0
Caja de compensación	4.000%	\$ 80,000	\$ 56,940	\$ 56,940
Dotación	5.000%	\$ 100,000	\$ 71,175	\$ 71,175
SALARIO REAL		\$ 3,280,315	\$ 2,405,001	\$ 2,405,001
Nº DE PUESTOS		1	1	1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 97,083,795	\$ 39,363,780	\$ 28,860,008	\$ 28,860,008

El método propuesto es factible y se ajusta a las prácticas contables y laborales actuales, siempre y cuando los porcentajes y las bases de cálculo (ya sea solo el sueldo o sueldo más subsidio) se respalden en la normativa legal.

Cuadro 47. Gastos fijos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa	\$ 8,090,316	\$ 97,083,795
jefe de ventas	\$ 0	\$ 0
Arriendo	\$ 400,000	\$ 4,800,000
Acueducto	\$ 12,800	\$ 153,600
Energía	\$ 160,000	\$ 1,920,000
Gas	\$ 0	\$ 0
Teléfono	\$ 0	\$ 0

Internet	\$ 0	\$ 0
Administración redes sociales	\$ 30,000	\$ 360,000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 59,500	\$ 714,000
Nombre de dominio	\$ 8,981	\$ 107,773
Hosting o servidor	\$ 53,889	\$ 646,664
Certificado de seguridad (SSL)	\$ 7,185	\$ 86,218
Licencias tecnológicas	\$ 48,109	\$ 577,308
Seguros	\$ 62,500	\$ 750,000
Publicidad operativa	\$ 359,599	\$ 4,315,188
Contador	\$ 500,000	\$ 6,000,000
Asesoría SG-SST	\$ 120,000	\$ 1,440,000
Papelería	\$ 50,000	\$ 600,000
Cafetería	\$ 50,000	\$ 600,000
Mitigación impacto ambiental	\$ 70,000	\$ 840,000
Matrícula mercantil	\$ 308	\$ 3,700
Amortización de diferidos	\$ 138,032	\$ 1,656,380
Depreciaciones administrativas	\$ 214,888	\$ 2,578,662
TOTALES	\$ 10,436,107	\$ 125,233,288

Nota. Se omite el jefe de ventas porque la empresa requiere una inversión alta en publicidad y el gerente será el encargado de establecer relaciones con los colegios para captar usuarios del servicio. El rubro de papelería es el que se presupuesta para alguna eventualidad.

**5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.** La empresa carece de gastos variables en administración y ventas debido a que sigue un modelo de costos fijos. Además, implementa estrategias eficientes que optimizan sus procesos, lo que permite mantener los costos bajo control sin depender del volumen de ventas.

### 5.2.2.3 Gastos totales

Cuadro 48. Total gastos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 10,436,107	\$ 125,233,288
Gastos variables	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 10,436,107	\$ 125,233,288

### 5.3 CAPITAL DE TRABAJO.

**5.3.1 Periodo de capital de trabajo.** Para la operación normal de la empresa **C.R.E.A INGENIOSOS**, se contará con un capital de trabajo para **3 meses**, con el propósito de tener efectivo requerido para su normal funcionamiento.

**5.3.2 Estructura del crédito.** La siguiente tabla permite observar, mes a mes, cuánto es el interés y cuánto reduce la deuda, hasta saldar el préstamo al cabo de los pagos. La empresa requiere de un préstamo diligenciado ante la entidad financiera Banco Agrario a una tasa de 1,20% E.A., a 5 años.

Cuadro 49. Estructura del crédito

Préstamo	\$ 30,000,000	Interés mensual	1.20%
Periodo	60	Valor cuota mensual	704,284

#### 5.3.2.1 Amortización del crédito.

Cuadro 50. Amortización del crédito

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SAL DO
1	\$ 344,284	\$ 360,000	\$ 704,284	\$ 29,655,716
2	\$ 348,415	\$ 355,869	\$ 704,284	\$ 29,307,301
3	\$ 352,596	\$ 351,688	\$ 704,284	\$ 28,954,705
4	\$ 356,828	\$ 347,456	\$ 704,284	\$ 28,597,877
5	\$ 361,109	\$ 343,175	\$ 704,284	\$ 28,236,768
6	\$ 365,443	\$ 338,841	\$ 704,284	\$ 27,871,325
7	\$ 369,828	\$ 334,456	\$ 704,284	\$ 27,501,497
8	\$ 374,266	\$ 330,018	\$ 704,284	\$ 27,127,231
9	\$ 378,757	\$ 325,527	\$ 704,284	\$ 26,748,474
10	\$ 383,302	\$ 320,982	\$ 704,284	\$ 26,365,172
11	\$ 387,902	\$ 316,382	\$ 704,284	\$ 25,977,270
12	\$ 392,557	\$ 311,727	\$ 704,284	\$ 25,584,713
	\$ 4,415,287	\$ 4,036,121	\$ 8,451,408	
13	\$ 397,267	\$ 307,017	\$ 704,284	\$ 25,187,446
14	\$ 402,035	\$ 302,249	\$ 704,284	\$ 24,785,411
15	\$ 406,859	\$ 297,425	\$ 704,284	\$ 24,378,552
16	\$ 411,741	\$ 292,543	\$ 704,284	\$ 23,966,811
17	\$ 416,682	\$ 287,602	\$ 704,284	\$ 23,550,129
18	\$ 421,682	\$ 282,602	\$ 704,284	\$ 23,128,447
19	\$ 426,743	\$ 277,541	\$ 704,284	\$ 22,701,704

20	\$ 431,864	\$ 272,420	\$ 704,284	\$ 22,269,840
21	\$ 437,046	\$ 267,238	\$ 704,284	\$ 21,832,794
22	\$ 442,290	\$ 261,994	\$ 704,284	\$ 21,390,504
23	\$ 447,598	\$ 256,686	\$ 704,284	\$ 20,942,906
24	\$ 452,969	\$ 251,315	\$ 704,284	\$ 20,489,937
	\$ 5,094,776	\$ 3,356,632	\$ 8,451,408	
25	\$ 458,405	\$ 245,879	\$ 704,284	\$ 20,031,532
26	\$ 463,906	\$ 240,378	\$ 704,284	\$ 19,567,626
27	\$ 469,472	\$ 234,812	\$ 704,284	\$ 19,098,154
28	\$ 475,106	\$ 229,178	\$ 704,284	\$ 18,623,048
29	\$ 480,807	\$ 223,477	\$ 704,284	\$ 18,142,241
30	\$ 486,577	\$ 217,707	\$ 704,284	\$ 17,655,664
31	\$ 492,416	\$ 211,868	\$ 704,284	\$ 17,163,248
32	\$ 498,325	\$ 205,959	\$ 704,284	\$ 16,664,923
33	\$ 504,305	\$ 199,979	\$ 704,284	\$ 16,160,618
34	\$ 510,357	\$ 193,927	\$ 704,284	\$ 15,650,261
35	\$ 516,481	\$ 187,803	\$ 704,284	\$ 15,133,780
36	\$ 522,679	\$ 181,605	\$ 704,284	\$ 14,611,101
	\$ 5,878,836	\$ 2,572,572	\$ 8,451,408	
37	\$ 528,951	\$ 175,333	\$ 704,284	\$ 14,082,150
38	\$ 535,298	\$ 168,986	\$ 704,284	\$ 13,546,852
39	\$ 541,722	\$ 162,562	\$ 704,284	\$ 13,005,130
40	\$ 548,222	\$ 156,062	\$ 704,284	\$ 12,456,908
41	\$ 554,801	\$ 149,483	\$ 704,284	\$ 11,902,107
42	\$ 561,459	\$ 142,825	\$ 704,284	\$ 11,340,648
43	\$ 568,196	\$ 136,088	\$ 704,284	\$ 10,772,452
44	\$ 575,015	\$ 129,269	\$ 704,284	\$ 10,197,437
45	\$ 581,915	\$ 122,369	\$ 704,284	\$ 9,615,522
46	\$ 588,898	\$ 115,386	\$ 704,284	\$ 9,026,624
47	\$ 595,965	\$ 108,319	\$ 704,284	\$ 8,430,659
48	\$ 603,116	\$ 101,168	\$ 704,284	\$ 7,827,543
	\$ 6,783,558	\$ 1,667,850	\$ 8,451,408	
49	\$ 610,353	\$ 93,931	\$ 704,284	\$ 7,217,190
50	\$ 617,678	\$ 86,606	\$ 704,284	\$ 6,599,512
51	\$ 625,090	\$ 79,194	\$ 704,284	\$ 5,974,422
52	\$ 632,591	\$ 71,693	\$ 704,284	\$ 5,341,831
53	\$ 640,182	\$ 64,102	\$ 704,284	\$ 4,701,649
54	\$ 647,864	\$ 56,420	\$ 704,284	\$ 4,053,785
55	\$ 655,639	\$ 48,645	\$ 704,284	\$ 3,398,146
56	\$ 663,506	\$ 40,778	\$ 704,284	\$ 2,734,640
57	\$ 671,468	\$ 32,816	\$ 704,284	\$ 2,063,172
58	\$ 679,526	\$ 24,758	\$ 704,284	\$ 1,383,646
59	\$ 687,680	\$ 16,604	\$ 704,284	\$ 695,966

60	\$ 695,932	\$ 8,352	\$ 704,284	\$ 0
	\$ 7,827,509	\$ 623,899	\$ 8,451,408	

### 5.3.2.2 Gastos financieros.

### 5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.

Cuadro 51. Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
Costos totales de producción	\$ 16.011.747
Gastos de administración y ventas	\$ 31.308.322
Gastos financieros	\$ 1.067.557
Menos Depreciaciones	-\$ 1.006.877
Menos Amortización diferidos	-\$ 414.095
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 46.966.654</b>

### 5.4 INVERSIÓN TOTAL

Cuadro 52. Inversión total

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 24.178.628
Inversión diferida	\$ 8.281.900
Inversión capital de trabajo	\$ 46.966.654
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 79.427.182</b>

El éxito del proyecto se fundamentará en lograr un equilibrio óptimo entre la infraestructura establecida y la gestión operativa, garantizando que la inversión en capital de trabajo se convertirá en una operación rentable y sostenible.

### 5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

Cuadro 53. Estructura de capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 30.000.000	37,77%
Nuevos socios	\$ 19.427.182	24,46%
Crédito bancario	\$ 30.000.000	37,77%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 79.427.182</b>	<b>100,00%</b>

La combinación de las inversiones provenientes de los socios fundadores y de los nuevos socios asegura un compromiso firme y aporta una diversificación que refuerza tanto la estabilidad como el potencial de crecimiento del proyecto, siempre que se gestione de forma eficaz el servicio de la deuda y se mantengan flujos operativos sólidos.

**5.5.1 Recursos propios.** Los recursos propios provienen de los ahorros personales de la autora del proyecto, que se designarán para llevar a cabo la idea de negocio. Y para adquirir los socios se presentará una propuesta clara, mostrar el valor que la sociedad puede aportar a ambas partes, a construyendo relaciones sólidas y duraderas, asegurando el éxito y sostenibilidad del Centro de refuerzo escolar.

**5.5.2 Recursos de financiación.** El propósito de implementar este proyecto es determinar su viabilidad. Hay recursos financieros disponibles para apoyar la implementación del proyecto como una empresa legalmente constituida.

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 30,000,000	37.77%
Nuevos socios	\$ 19,427,182	24.46%
Crédito bancario	\$ 30,000,000	37.77%
TOTAL	\$ 79,427,182	100.00%

## 5.6 PRECIO DE VENTA

Se determina dividiendo el costo unitario del servicio por la diferencia entre la unidad y el margen de utilidad esperado 15% lo cual se expresa de la siguiente fórmula matemática.

Costos totales de producción	\$ 64,046,990
Gastos de administración y ventas totales	\$ 125,233,288
Costos y gastos totales	\$ 189,280,278
Capacidad utilizada año 1	7,987
Costos y gastos totales unitarios	\$ 23,698
Margen de utilidad	15%
Precio de venta	\$ 27,880
Margen para el intermediario	
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 27,880
Tasa de IVA o Imptoconsumo	19%
Precio al consumidor	\$ 34,420

Al distribuirse entre los costos operativos y los honorarios de los 3 docentes, permite establecer una estructura de costos competitiva. Con una planificación de horarios y actividades, permite maximizar la eficiencia operativa y la calidad educativa. Esto garantiza que el precio de \$34.420 por hora se justifique mediante una estructura de

costos bien distribuida y un servicio de refuerzo escolar que responde a las necesidades de aprendizaje, asegurando la viabilidad y sostenibilidad de la empresa.

## 5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

### 5.7.1 Estado de Resultados proyectado.

Cuadro 54. Estado de Resultados proyectado.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ingresos operacionales	\$ 222,683,136	\$ 232,960,819	\$ 243,238,502	\$ 253,516,186	\$ 263,793,869	
Ingresos no operacionales						
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 222,683,136	\$ 232,960,819	\$ 243,238,502	\$ 253,516,186	\$ 263,793,869	
<b>MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>						
Materiales	\$ 1,656,298	\$ 1,732,742	\$ 1,809,187	\$ 1,885,631	\$ 1,962,076	
MOD	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	
CIF	\$ 9,470,692	\$ 9,523,854	\$ 9,577,016	\$ 9,630,178	\$ 9,683,340	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 158,636,146	\$ 168,784,223	\$ 178,932,300	\$ 189,080,376	\$ 199,228,453	
<b>MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>						
Nómina administrativa	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	
Gastos generales	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 33,402,858	\$ 43,550,935	\$ 53,699,012	\$ 63,847,088	\$ 73,995,165	
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 4,036,121	-\$ 3,356,632	-\$ 2,572,572	-\$ 1,667,850	-\$ 623,899	
Menos 4x1000	-\$ 890,733	-\$ 931,843	-\$ 972,954	-\$ 1,014,065	-\$ 1,055,175	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 28,476,005	\$ 39,262,460	\$ 50,153,486	\$ 61,165,174	\$ 72,316,091	
Menos Impuesto de Renta	-\$ 9,966,602	-\$ 13,741,861	-\$ 17,553,720	-\$ 21,407,811	-\$ 25,310,632	35.00%
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 1,113,416	-\$ 1,164,804	-\$ 1,216,193	-\$ 1,267,581	-\$ 1,318,969	0.005
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 17,395,988	\$ 24,355,795	\$ 31,383,573	\$ 38,489,782	\$ 45,686,490	

Menos Reserva Legal	-\$ 1,739,599	-\$ 2,435,579	-\$ 3,138,357	-\$ 3,848,978	-\$ 4,568,649
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 15,656,389	\$ 21,920,215	\$ 28,245,216	\$ 34,640,804	\$ 41,117,841

### 5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.

Cuadro 55. Flujo de Fondos proyectado.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 46,966,654	\$ 76,711,261	\$105,482,817	\$140,534,692	\$181,830,285
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 222,683,136	\$ 232,960,819	\$243,238,502	\$253,516,186	\$263,793,869
Operacionales		\$ 222,683,136	\$ 232,960,819	\$243,238,502	\$253,516,186	\$263,793,869
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-184,487,121	-195,737,855	-199,735,220	-203,769,185	-207,845,381
Materiales		\$ 1,656,298	\$ 1,732,742	\$ 1,809,187	\$ 1,885,631	\$ 1,962,076
MOD		\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000	\$ 52,920,000
CIF		\$ 9,470,692	\$ 9,523,854	\$ 9,577,016	\$ 9,630,178	\$ 9,683,340
Nómina administrativa		\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795	\$ 97,083,795
Gastos generales		\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493	\$ 28,149,493
Menos depreciaciones		-\$ 4,027,510	-\$ 4,027,510	-\$ 4,027,510	-\$ 4,027,510	-\$ 4,027,510
Menos amortizaciones		-\$ 1,656,380	-\$ 1,656,380	-\$ 1,656,380	-\$ 1,656,380	-\$ 1,656,380
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 9,966,602	\$ 13,741,861	\$ 17,553,720	\$ 21,407,811
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 1,113,416	\$ 1,164,804	\$ 1,216,193	\$ 1,267,581
4 x 1000		\$ 890,733	\$ 931,843	\$ 972,954	\$ 1,014,065	\$ 1,055,175
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 38,196,015	\$ 37,222,964	\$ 43,503,282	\$ 49,747,001	\$ 55,948,487
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$49,427,182	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4,041,080
Capital social	\$49,427,182					

Valor de salvamento						\$ 4,041,080
-EGRESOS	-32,460,528	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 8,055,428					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 7,074,000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 3,998,000					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 3,806,700					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1,244,500					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 8,281,900					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	\$16,966,654	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4,041,080
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$30,000,000					
Préstamo bancario	\$30,000,000					
-EGRESOS		-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408
Abono a capital		\$ 4,415,287	\$ 5,094,776	\$ 5,878,836	\$ 6,783,558	\$ 7,827,509
Gastos financieros		\$ 4,036,121	\$ 3,356,632	\$ 2,572,572	\$ 1,667,850	\$ 623,899
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$30,000,000	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408	-\$ 8,451,408
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$46,966,654	\$ 29,744,607	\$ 28,771,556	\$ 35,051,874	\$ 41,295,593	\$ 51,538,160

(AUMENTO O DISMINUCIÓN)						
-------------------------	--	--	--	--	--	--

### 5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

Cuadro 56. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 46,966,654	\$ 76,711,261	\$105,482,817	\$140,534,692	\$181,830,285	\$229,327,364
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 46,966,654	\$ 76,711,261	\$105,482,817	\$140,534,692	\$181,830,285	\$229,327,364
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipo de oficina	\$ 8,055,428	\$ 8,055,428	\$ 8,055,428	\$ 8,055,428	\$ 8,055,428	\$ 8,055,428
Equipo de computación y comunicación	\$ 7,074,000	\$ 7,074,000	\$ 7,074,000	\$ 7,074,000	\$ 7,074,000	\$ 7,074,000
Maquinaria y equipo	\$ 3,998,000	\$ 3,998,000	\$ 3,998,000	\$ 3,998,000	\$ 3,998,000	\$ 3,998,000
Muebles y enseres	\$ 3,806,700	\$ 3,806,700	\$ 3,806,700	\$ 3,806,700	\$ 3,806,700	\$ 3,806,700
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1,244,500	\$ 1,244,500	\$ 1,244,500	\$ 1,244,500	\$ 1,244,500	\$ 1,244,500
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 4,027,510	-\$ 8,055,019	-\$12,082,529	-\$16,110,038	-\$20,137,548
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	\$ 24,178,628	\$ 20,151,118	\$ 16,123,609	\$ 12,096,099	\$ 8,068,590	\$ 4,041,080
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	\$ 8,281,900	\$ 8,281,900	\$ 8,281,900	\$ 8,281,900	\$ 8,281,900	\$ 8,281,900
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 1,656,380	-\$ 3,312,760	-\$ 4,969,140	-\$ 6,625,520	-\$ 8,281,900
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	\$ 8,281,900	\$ 6,625,520	\$ 4,969,140	\$ 3,312,760	\$ 1,656,380	\$ 0
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	\$ 79,427,182	\$103,487,900	\$126,575,566	\$155,943,551	\$191,555,254	\$233,368,444
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						

Obligaciones financieras corto plazo	\$ 4,415,287	\$ 5,094,776	\$ 5,878,836	\$ 6,783,558	\$ 7,827,509	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 9,966,602	\$ 13,741,861	\$ 17,553,720	\$ 21,407,811	\$ 25,310,632
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 1,113,416	\$ 1,164,804	\$ 1,216,193	\$ 1,267,581	\$ 1,318,969
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 4,415,287</b>	<b>\$ 16,174,793</b>	<b>\$ 20,785,501</b>	<b>\$ 25,553,471</b>	<b>\$ 30,502,901</b>	<b>\$ 26,629,601</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 25,584,713	\$ 20,489,937	\$ 14,611,101	\$ 7,827,543	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 25,584,713</b>	<b>\$ 20,489,937</b>	<b>\$ 14,611,101</b>	<b>\$ 7,827,543</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>PASIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 30,000,000</b>	<b>\$ 36,664,730</b>	<b>\$ 35,396,602</b>	<b>\$ 33,381,014</b>	<b>\$ 30,502,901</b>	<b>\$ 26,629,601</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	\$ 49,427,182	\$ 49,427,182	\$ 49,427,182	\$ 49,427,182	\$ 49,427,182	\$ 49,427,182
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 1,739,599	\$ 4,175,178	\$ 7,313,536	\$ 11,162,514	\$ 15,731,163
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 15,656,389	\$ 21,920,215	\$ 28,245,216	\$ 34,640,804	\$ 41,117,841
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 15,656,389	\$ 37,576,604	\$ 65,821,820	\$100,462,624
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	<b>\$ 49,427,182</b>	<b>\$ 66,823,169</b>	<b>\$ 91,178,964</b>	<b>\$122,562,538</b>	<b>\$161,052,319</b>	<b>\$206,738,809</b>
<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>	<b>\$ 79,427,182</b>	<b>\$103,487,900</b>	<b>\$126,575,566</b>	<b>\$155,943,551</b>	<b>\$191,555,220</b>	<b>\$233,368,410</b>

## 5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.8.1 Razones financieras.

#### 5.8.1.1 Razones de liquidez.

Cuadro 57. Razones de liquidez.

RAZONES DE LIQUIDEZ	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	No veces	4.74	5.07	5.50	5.96	8.61

Prueba acida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	No veces	4.74	5.07	5.50	5.96	8.61
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	unidades \$\$	\$60,536,468	\$84,697,316	\$114,981,221	\$151,327,384	\$202,697,763

El índice actual o del primer año es alto y aumenta cada año, lo que indica un crecimiento constante en la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas. El crecimiento positivo de estos indicadores respalda una situación financiera sólida y una gestión eficaz de la liquidez, siempre que se mantenga un equilibrio entre conservar la estabilidad financiera y aprovechar las oportunidades de expansión.

### 5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 58. Razones de operación.

RAZONES DE OPERACIÓN	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	2.90	2.21	1.73	1.39	1.15
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	11.05	14.45	20.11	31.42	65.28
Rotación activo total	ventas / activo total	No veces	2.15	1.84	1.56	1.32	1.13

La empresa muestra un excelente desempeño en el uso de sus activos fijos, por ende e a la gestión de activos corrientes y totales para asegurar que el crecimiento en la base de activos se traduzca en un aumento proporcional en las ventas.

### 5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 59. Razones de rentabilidad.

RAZONES RENTABILIDAD	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
----------------------	----------	--------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ ventas	%	71.24%	72.45%	73.56%	74.58%	75.52%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	7.81%	10.45%	12.90%	15.18%	17.32%
Rendimientos activos	utilidad neta/ activos totales	%	16.81%	19.24%	20.12%	20.09%	19.58%

Se obtuvo un margen bruto de 71,24% en el primer año, el cual va aumentando ligeramente, cada año y se mantiene estable. Los indicadores de rentabilidad reflejan una mejora continua en la capacidad de la empresa para generar utilidades, lo que es un signo alentador para su desempeño financiero a largo plazo, siempre que se mantenga un enfoque en optimizar la utilización de sus activos.

#### 5.8.1.4 Razones de endeudamiento.

Cuadro 60. Razones de endeudamiento.

<b>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</b>	<b>RELACIÓN</b>	<b>UNIDAD DE ANÁLISIS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	35.43%	27.96%	21.41%	15.92%	11.41%
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	No veces	8.28	12.97	20.87	38.28	118.60
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	64.57%	72.04%	78.59%	84.08%	88.59%

Se evidencia en el primer año en el endeudamiento total está en un 35,43% y va disminuyendo en los siguientes años, se espera que para el sexto año finiquite su endeudamiento. La reducción del endeudamiento total y el aumento del índice de

participación patrimonial reflejan una transición hacia una financiación más interna y menos dependiente de la deuda.

### 5.8.2 Indicadores de viabilidad.

Cuadro 61. Indicador de viabilidad.

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

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo

f = inflación

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

Prima de riesgo al riesgo

18%

Inflación

5%

**TMAR recursos propios**

**24,37%**

Recursos crédito

15,39%

**TMAR Banco**

**21,62%**

Porcentaje aportación recursos propios

62,23%

Porcentaje aportación Banco

37,77%

**TMAR MIXTA**

**23,33%**

**TMAR MIXTA DEFLACTADA**

**18,21%**

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$49,427,182	\$29,744,607	\$28,771,556	\$35,051,874	\$41,295,593	\$ 51,538,160
VNA	-\$49,427,182	\$24,117,365	\$18,915,009	\$18,684,267	\$17,848,024	\$18,060,798
<b>VALOR RECUPERADO</b>		\$24,117,365	\$43,032,374	\$61,716,641	\$79,564,665	\$97,625,463

La organización de los flujos de caja avala la viabilidad y la rentabilidad del proyecto, siempre y cuando se mantengan las expectativas de crecimiento y se administren eficientemente los riesgos financieros.

**5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).** El valor se obtuvo con base en el riesgo asociado al desarrollo de la actividad durante los cinco años del proyecto. Este resultado muestra que el proyecto de la empresa es atractivo para los inversores porque La tasa interna de retorno (TIR) del **60,24%** es significativamente mayor que el rendimiento mínimo de esta inversión.

**5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN).** La potencial viabilidad de la inversión o proyecto en términos de rentabilidad y ganancia se mide con el VPN. Como el valor presente neto arrojado en el cuadro es **POSITIVO \$ \$ 61,024,331** se deduce que el proyecto se **ACEPTA**.

**5.8.2.3 Período de recuperación.** El periodo de recuperación sería el tiempo que pasa hasta que la empresa empieza a obtener ganancias netas positivas, es decir, el momento en que el flujo de caja neto (ingresos menos costos) pasa de negativo a positivo.

En el **Año 1**, el valor recuperado es **\$ 24.117.365**, lo que significa que aproximadamente el **48,79%** de la inversión inicial ya ha sido recuperado (en relación con los **\$49,427,182** de inversión inicial). En el **Año 5**, el VNA es **\$ 18,060,798**, lo cual sugiere que el proyecto ya ha generado más valor que la inversión inicial cuando se toma en cuenta el valor temporal del dinero. Si el Valor Neto Actual es positivo, eso indica que el proyecto es rentable.

Este análisis muestra que, aunque el proyecto comienza con una inversión inicial significativa (Año 0), a medida que avanza el tiempo, los flujos de efectivo netos positivos permiten recuperar esa inversión y generar valor adicional.

#### **5.8.2.4 Punto de equilibrio.**

Cuadro 62. Punto de equilibrio.

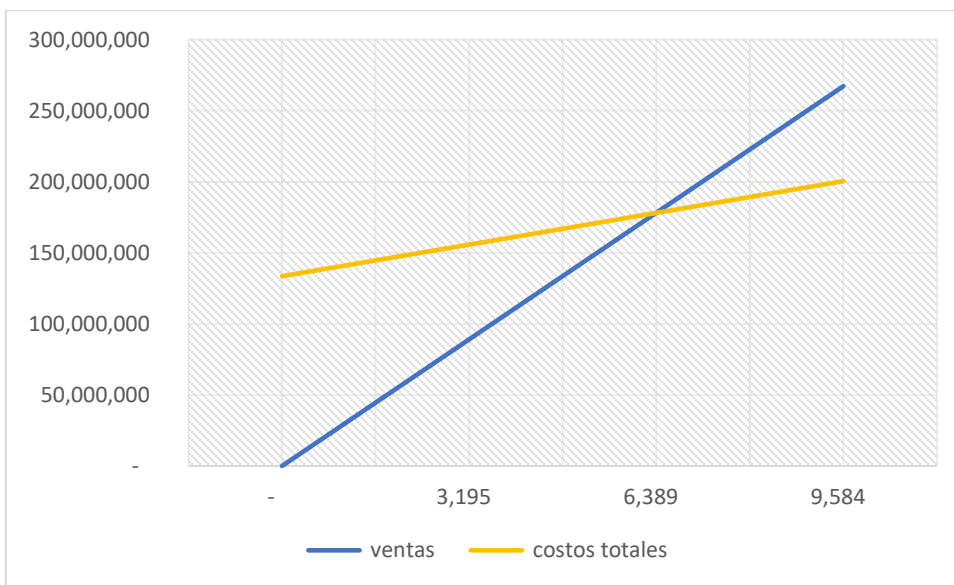
CF: costos fijos	\$ 133.552.136
CV: costo variable	\$ 55.728.142
CT: costos totales	\$ 189.280.278
IT: ingreso total	\$ 222.683.136
Pu: precio unitario	\$ 27.880

CVu: costo variable unitario	\$ 6.977
VT: ventas totales	\$ 222.683.136
N: número días año	240
Capacidad utilizada año 1	7.987

PUNTO DE EQUILIBRIO	FÓRMULA	RESULTADO
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF / (IT - CV)$	79,99%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF / (Pu - CVu)$	6.389
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 178.130.691
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	192

El punto de equilibrio indica que con 192 asesorías se pueden cubrir los costos de la empresa y a partir de este punto se tendrán utilidades para el Centro de Refuerzo Escolar.

Gráfica 13. Punto de equilibrio.



La grafica 13 permite identificar tanto la cantidad mínima de producción y ventas necesarias como la utilización de la capacidad instalada y la eficiencia en la generación de ingresos a lo largo del año. Estos elementos son clave para tomar decisiones que aseguren el fortalecimiento y el crecimiento sostenido de la empresa.

## 5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

- La demanda es crucial para determinar el tamaño de una empresa y la cantidad de servicios que puede ofrecer anualmente, según las características de la empresa, es por eso que se determina que el proyecto se clasifica como una **MICROEMPRESA**.
- El tamaño de las microempresas no supera 10 empleados y los ingresos son inferiores de 501 salarios mínimos vigentes, ( $501 \times 1.423.500 = \$713.173.500$ )
- En definitiva, la microempresa analizada presenta un modelo de negocio ajustado a las características del mercado local, con un enfoque en la eficiencia y la calidad del servicio, lo cual la posiciona favorablemente para consolidarse y crecer en el futuro.
- Los suministros e insumos. De acuerdo con la naturaleza de la empresa, los suministros e insumos no son tan representativos.
- Los dispositivos tecnológicos y equipos son importantes en la organización para brindar servicios, y se usarán en la relación con clientes y publicidad.
- La ubicación de la empresa es crucial para atraer clientes, debe ser céntrica, accesible y fácilmente reconocible para todos.
- El talento humano es esencial para el desarrollo de proyectos exitosos, por eso es fundamental tener un personal interesado, capacitado y entregado.
- La evaluación financiera del proyecto se concluye que es viable realizar la inversión para la creación del centro de refuerzos escolar C.R.E.A INGENIOSOS en el municipio San Alberto, Cesar, los indicadores anteriores reflejan y afirman la viabilidad positiva del proyecto.

## 6. CONCLUSIONES

El estudio de factibilidad es una herramienta indispensable en la búsqueda del éxito del desarrollo de un nuevo proyecto; ya que brinda una visión más precisa de la viabilidad de la idea del negocio y la forma en que se debe llevar a cabo.

Según la investigación realizada, se detectó que en el municipio de San Alberto no hay una empresa dedicada a la prestación de servicios de refuerzo escolar, razón por la cual la nueva empresa C.R.E.A INGENIOSOS aprovechará las expectativas que pueda generar las características propias de los servicios que se prestarán.

En el estudio de mercados se encontró que el 98% de los hogares encuestados, están de acuerdo con que en San Alberto exista un Centro de Refuerzo Escolar, excelente porcentaje que representa una gran oportunidad para la empresa en el mercado del municipio, sin embargo, al preguntar si pagarían por las asesorías, se observó que solamente el 88 % paga por el servicio.

En el análisis técnico se estableció una capacidad instalada de 12.288 horas de servicios, de las cuales se empieza a utilizar el 65% en el primer año de operación, con incrementos del 3%.

Del análisis legal Se definen trámites legales para constituir empresa como S.A.S, cumpliendo requerimientos legales, contables y financieros.

La empresa se enfoca en proteger el medio ambiente, a través de un plan que hace más eficientes los recursos, para garantizar la eliminación de una posible contaminación y generación de desperdicios y desechos.

Como se pudo observar en los indicadores financieros, el valor presente neto (\$61.024.331), una tasa interna de retorno (60,24%), señalan parámetros evaluativos convenientes; lo que expone la viabilidad del proyecto en todos los aspectos estudiados, en especial, la necesidad hallada y la rentabilidad de la empresa.

## 7. RECOMENDACIONES

Al terminar el presente estudio de factibilidad de la **CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO C.R.E.A INGENIOSOS**, se plantean las siguientes recomendaciones.

- Es importante que **C.R.E.A INGENIOSOS** mantenga estrategias de fidelización para preservar los clientes más rentables para que sean ellos mismos que recomienden el servicio a sus familiares, amigos y conocidos y se logre el concepto más claro de posicionamiento ante una creciente competencia formal o informal que presten servicios de asesoría y refuerzo escolar.
- Es necesario que el servicio de asesoría vaya en relación con la existente de la proliferación del desarrollo digital brindando en su página web servicios de aplicaciones a buen precio que ayuden al proceso de enseñanza y aprendizaje y en las actividades académicas de los estudiantes.
- Capacitar e incentivar constantemente a los colaboradores y capacitar a los docentes de estrategias y metodologías para un mayor beneficio a los estudiantes a la hora de transmitir los conocimientos durante el refuerzo y asesoría escolar para seguir alcanzando la mejor calidad del servicio y el buen nombre e imagen corporativa.
- Es importante una investigación para las universidades para determinar las falencias con las que llegan los estudiantes universitarios de primer nivel. Estas investigaciones pueden proporcionar información valiosa sobre las áreas en las que los estudiantes pueden necesitar apoyo adicional, como habilidades académicas, preparación emocional y adaptación al entorno universitario.

## BIBLIOGRAFÍA

ACE AN ISTECE INITIATIVE. 6 informes sobre la actualidad educativa en el mundo. [página web] (15 de enero de 2018[consultado el 14, abril, 2024] <https://www.istec.org/ace/2018/01/15/6-informes-sobre-la-actualidad-educativa-en-el-mundo/>

ALCALDIA DE MEDELLIN. Ley 115 de 1994 – Ley general de educación. [página web] [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.medellin.gov.co/es/centro-documental/ley-115-de-1994-ley-general-de-educacion/>

ATL INNOVACIÓN. Cesar con el mejor promedio de las Pruebas Saber en la Región Caribe. [página web] (22 de octubre de 2019) [consultado 22 de abril de 2024] <https://atlinnovacion.com/cesar-con-el-mejor-promedio-de-las-pruebas-saber-en-la-region-caribe/>

BANCO DE LA REPÚBLICA- disponible en línea- <https://totoro.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go-https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inflacion-total-y-meta-https://www.banrep.gov.co/es/tags/prima-de-riesgo>

CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA. Tarifas de derechos por registro y matricula. . [página web] [17 de octubre de 2024] <https://www.camaramedellin.com.co/quiero-crear-mi-empresa-o-negocio/tarifas-de-derechos-por-registro-y-matricula>

CARDONA Y ASOCIADOS. Ventajas de construir un S.A.S. [página web] [30 de mayo de 2024] <https://cardonayconsultores.com/2018/06/04/ventajas-constituir-una-s-a-s/>

CELIS & MORALES ABOGADOS. Construcción de una S.A.S. [página web] [30 de mayo 2024] <https://celismoralesabogados.com/7-pasos-para-constituir-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas/>

DANE. Tasa de inflación. Disponible [en línea] <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>

ENFOQUE EDUCACIÓN. ARIAS O. Elena; BERGAMASCHI. Andrea; PEREZ A. Marcelo; VASQUEZ. Madiery; BRECHNER. Miguel. De la educación a distancia a la híbrida: 4 elementos clave para hacerla realidad. [página web] (16 de julio de 2020) [consultado 22 de abril de 2024] <https://blogs.iadb.org/educacion/es/eduhibrida/>

EL PILÓN S.A. GUERRA P. Andrea. San Alberto tiene uno de los mejores colegios públicos del Cesar, según el Icfes. [página web]. (05, enero, 2022) [Consultado el 3, marzo,2024]. <https://elpilon.com.co/sin-infraestructura-colegio-de-san-alberto-obtuvo-uno-de-los-mejores-icfes-del-cesar/>

EUROINNOVA. La Educación Actual. [página web] [consultado 22 de abril de 2024] <https://cutt.ly/j7nyNRL>

FUNCION PUBLICA. Decreto 1075 de 2015 Sector Educación. [página web] [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77913>

FUNDACION KOINONIA. Inclusión y su importancia en las instituciones educativas desde los mecanismos de integración del alumnado. [página web]. (15, diciembre, 2019) [Consultado el 4, marzo,2024]. <https://www.redalyc.org/journal/5768/576869060001/html/>

GERENCIA .COM. Prestaciones sociales [página web] [01 junio de 2024] <https://www.gerencie.com/prestaciones-sociales.html>

LEMUS, Leslie; HERNANDEZ, Daniel. Propuesta De Un Modelo De Negocio De Asesoría Y Orientación. Vocacional-Profesional, Para Padres Y Estudiantes De Educación Media En Los Colegios Privados En La Ciudad De Bogotá. [En línea] [noviembre de 2016] Disponible en: <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/5154/1/LemusPintoLeslieAndrea2016.pdf>

MINEDUCACION. Decreto 2888 de julio 31 de 2.011. [página web] (18 de diciembre de 2015) [consultado el 26 abril de 2024] <https://www.mineducacion.gov.co/portal/ejes-tematicos/Normas-sobre-Educacion-para-el-Trabajo/130244:Decreto-2888-de-Julio-31-de-2007>

MINEDUCACION. Decreto 1290 16 de abril de 2.009. [página web] (07 de febrero de 2019) [consultado el 26 abril de 2024] Disponible en línea: <https://www.mineducacion.gov.co/portal/normativa/Decretos/187765:Decreto-1290-de-Abril-16-de-2009>

MINEDUCACION. Decreto 1278 de 2002 (Estatuto Docente). [página web] (19 de junio de 2022) [consultado el 26 abril de 2024] <https://cutt.ly/o720SHc>

NEURODESARROLLAR. Asesorías de tareas, Bogotá. Disponible en línea: <https://neurodesarrollar.com/asesoria-de-tareas/>

NOTAS DE ACTUALIDAD. La educación en Colombia continúa siendo un desafío para el sector público y privado [página web] [Consultado el 30 febrero 2024] <https://cutt.ly/c7ny9n3>

PREZI: Aprendizaje en línea [página web] [5 mayo 2024] <https://prezi.com/4fzutzpuf5rh/ventajas-y-desventajas-de-las-canales-de-distribucion/>

Texto guía (Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera de Héctor Ortiz Anaya – 14<sup>a</sup>. edición – marzo de 2011 – Universidad Externado de Colombia.)

UNAM. Recursos educativos. Disponible en línea: [https://suayed.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2022/03/recursos\\_educativos\\_mar29.pdf](https://suayed.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2022/03/recursos_educativos_mar29.pdf)

UNESCO. Evaluación para mejorar los resultados del aprendizaje. Disponible en línea: <https://www.unesco.org/es/learning-assessments>

PANHISPANICO. Matricula. Disponible en línea: <https://cutt.ly/9wqOpdHE>

UNICEF. Más de 104 millones de niños y de jóvenes –1 de cada 3– no van a la escuela en los países afectados por guerras o desastres naturales. [página web] (19 de septiembre de 2018) [consultado el 14, abril, 2024] <https://cutt.ly/KwqTyvqx>

UNIVERSIDAD JAVERIANA. El refuerzo escolar como herramienta pedagógica para mejorar. Disponible en línea: <https://cutt.ly/cweljDRg>

UNIVERSIDAD DEL VALLE FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN PROGRAMA CONTADURIA PÚBLICA ZARZAL. CÓRDOBA, Jhudy. VARELA, Bibiana. Creación De Un Centro De Refuerzo Escolar Para Estudiantes De Básica En El Municipio De Zarzal.

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI. La Enseñanza De Las Matemáticas Y Las NTIC. Una Estrategia De Formación Permanente. Disponible en línea: [https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8927/D-TESIS\\_CAPITULO\\_2.pdf](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8927/D-TESIS_CAPITULO_2.pdf)

## ANEXOS

### **Anexo A.** Encuesta de hogares.

#### ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE MERCADOS EN LA FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE REFUERZO ESCOLAR.

Agradezco su colaboración en el diligenciamiento de esta encuesta, la cual tiene un fin estrictamente académico y forma parte de una investigación para nuestro trabajo de grado como futuro profesional de la Universidad Industrial de Santander. Su participación es fundamental para recopilar información relevante sobre la aceptación y participación de un servicio de refuerzo escolar en los hogares del municipio de San Alberto, César, específicamente dirigido a niños y jóvenes que requieran apoyo complementario y mejora de las dificultades que enfrentan en su proceso educativo.

La encuesta consta de 11 preguntas y se estima que tomará alrededor de 5 minutos completarla. Agradezco sinceramente su tiempo y colaboración en este proyecto académico.

1. ¿Tiene hijos menores de edad que se encuentren estudiando?
  - Si
  - No (se termina la encuesta)
2. Si su respuesta anterior fue SI, indique ¿cuántos se encuentran estudiando?
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
3. En su hogar, ¿hay estudiantes que usan el servicio de refuerzo escolar?
  - Si
  - No
4. ¿A quién contrata para que le ayude a su(s) hijo(s) con las actividades académicas?
  - Familiar

- Amigo
  - Profesor Particular
- Otro. ¿Cuál? \_\_\_\_\_
5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio?
- Diariamente
  - Dos veces a la semana
  - Tres veces a la semana
  - Semanalmente
  - Mensualmente
  - Esporádicamente
6. ¿Cuántas horas utiliza el servicio?
- 1 hora
  - 2 horas
  - 3 horas
  - Más de 3 horas
7. ¿Usted paga por el servicio de asesorías?
- Si
  - No
8. ¿Cuánto paga por hora de servicio?
- Menos de \$1.000
  - Entre \$10.001 a \$15.000
  - Entre \$15.001 a \$20.000
  - Más de \$20.000
9. ¿Qué medio de pago prefiere para pagar por este servicio?
- Efectivo
  - Transferencia bancaria
  - Tarjetas
  - Otro. ¿Cuál? \_\_\_\_\_
10. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar en el municipio?
- Si

- No (se termina la encuesta)
11. ¿Qué opción de pago le gustaría para cancelar los servicios de asesorías escolares?
- Quincenal
  - Semanal
  - Mensual
  - Diario
12. ¿Qué medios de comunicación prefiere para informarse de este tipo de servicios?
- Radio
  - Facebook
  - Instagram
  - WhatsApp
  - Televisión
  - Afiches publicitarios
  - Prensa
  - Otra. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## Anexo B. Cotización implementación SG-SST

### PROPUESTA ECONÓMICA

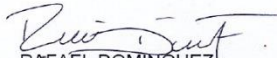
El valor para la Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo para CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO se define según criterios como: Centros de Trabajo, Número de Trabajadores y Riesgo Asociado al Centro de Trabajo.

VALOR ECONÓMICO DE LA PROPUESTA						
		Valor		Valor		Valor
No. De Centros de Trabajo	1	\$ 350.000	2	\$ 900.00	Más de 3	\$ 1.200.000
No. De Trabajadores	0-10	\$ 300.000	11-50	\$ 900.00	Más de 51	\$ 1.700.000
Clasificación del Riesgo	1,2	\$ 350.000	3	\$ 500.000	4,5	\$ 1.000.000

La Inversión a realizar por CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO para la implementación del SG- SST.

Descripción	Valor
1 Centros de Trabajo	\$ 350.000
De 0-10 Trabajadores	\$ 300.000
Clasificación del Riesgo (1)	\$ 350.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.000.000</b>

Cordialmente,

  
RAFAEL DOMÍNGUEZ  
Especialista en SG-SST

## Anexo C. Cotización impacto ambiental

### PROPUESTA ECONÓMICA

El valor para el diseño e implementación de un plan de gestión ambiental se basó en el desarrollo de la gestión de residuos sólidos, el uso y ahorro eficiente de agua y el consumo eficiente de energía. De igual manera, se efectúan medidas para la implementación de compras sostenibles. El plan de manejo ambiental para el CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO se define así:

<b>Plan de gestión integral de residuos sólidos</b>
Descripción documental de residuos sólidos
Programa de capacitación
Movimiento interno y externo de residuos sólidos
Gestión externa de residuos
<b>Programa de uso y ahorro eficiente de agua</b>
Procedimientos de implementación del programa consumo eficiente de agua.
Descripción documental del agua
Programa de capacitación
Elementos
<b>Programa para el uso eficiente de energía</b>
Procedimientos de implementación del programa consumo eficiente de energía.
Descripción documental del manejo eficiente de energía.
Programa de capacitación
Elementos
<b>Plan de emergencia</b>
<b>Plan de control de plagas y roedores</b>

La Inversión a realizar por el CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO para la implementación del SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL se relaciona en la siguiente Tabla.

Descripción	Valor
Diseño e implementación de un plan de manejo ambiental	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.600.000</b>

Cordialmente,



Sergio Gamboa  
Ingeniero ambiental.

Anexo D. Cotización de equipo de oficina, muebles y enseres.



**COTIZACIÓN**

**C.R.E.A INGENIOSOS**

CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR ALTERNATIVO

San Alberto Cesar 25/MAYO/24

Help Desk

Soluciones prácticas

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR
3	Computador All in One HP 23.8" Pulgadas Cb1026la - Intel Core i5 - RAM 8GB - Disco SSD 512 GB - Negro	\$ 2.099.000	\$ 6.297.000
1	Impresora Hp 4103fdw Laser Multifuncional Cambio Hp M428fdw Color Blanco	\$ 1.669.000	\$ 1.669.000
1	Panasonic Kx- tgb110 alb inalámbrico	\$ 132.900	\$ 132.900
2	Redmi Note 13 Pro RAM 8GB   256GB Características destacadas	\$ 849.900	\$ 1.699.800
5	" Portátil DELL Intel (R) Core(TM) i5 1235Gz / RAM 8 GB / SDD 512Gb / PANTALLA 15" 12 th gen "	\$ 1.399.000	\$ 6.995.000
1	Proyector Led Video Beam 2000 Lm Hd 1080p Wifi	\$ 548.000	\$ 548.000
1	UPS 1200(600W REALES)	\$ 235.000	\$ 235.000
4	Estabilizador o Regulador 1000W	\$ 65.000	\$ 260.000
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL BROTHER T720W	920.000	920.000
1	IMPRESORA EPSON ECOTANK L6490	2.350.000	2.350.000
GARANTIA 1 AÑO		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 17.836.700</b>



Contacto:  Josuemendoza91@hotmail.es  
Josuemendoza91@gmail.com

 816 7450139

 **logmeIn**

Analisis, Soporte, Implementación y Desarrollo en sistemas informáticos

115

falabella.com Menú Buscar en falabella.com

Hola, Inicia sesión Mis compras

Ingresa tu ubicación

Elige dónde recibir tus productos. Podrás ver la disponibilidad y tiempos de entrega para tu despacho o retiro en tienda.

MOBLIHOUSE Set X2 Silla Oficina Prince Negra 50x49x95cm Con Garantía Código: 128715516

★★★★★ (0) Calificar

Envío gratis

Vendido por Mobil Furniture Sas

\$ 696.000 ~~50%~~ \$ 1.400.000

Despacho a domicilio No disponible para retiro

Acumula hasta 696 puntos Ver opciones

1 Máximo 20 unidades.

Agregar al Carro

¿AÚN NO TIENES TU CMR? Ábrela ahora y obtén \$45.000 de descuento.

industriascruz.co/producto/juego-de-mesa-trapezoidal-clasica-x6-parvulos-y-preescolar/

Industrias Cruz Centro / Juego De Mesa Trapezoidal Clásica X6 Párvulos Y Preescolar

**Juego De Mesa Trapezoidal Clásica X6 Párvulos Y Preescolar**

\$1,739,000<sup>COP</sup> - IVA Incluido

Juego De Mesa Trapezoidal Clásica X6 Párvulos Y Preescolar compuesto por: Dos mesas trapezoidales de estructura metálica y seis sillas. Ideal párvulos y preescolar. se pueden unir para hacer grupos de estudio.

Cantidad 1 **AÑADIR AL CARRITO**

Envío entre 12 y 15 días hábiles.

¿Deseas cotizar para tu empresa o negocio? Agrega el producto a una cotización y te enviaremos el presupuesto

Recibidos (164) - ye... Universidad Industri... 2024-1-29703-TIC-IP... PORTATIL DELL INTE... (2) WhatsApp... Silla para sala de esp... +

aulamobel.com/producto/bancada-para-espera-43ba/

LLÁMANOS: 91 6914580 - INFO@AULAMOBEL.COM

**AulaMobel**  
Mobiliario para aulas


INICIO OFICINA ▾ AULAS ▾ VESTUARIOS ▾ COMPLEMENTOS ▾ CONTACTO 🔍

ACCEDER CARRITO / 0,00€ FINALIZAR COMPRA

Inicio / Sillas Sala de espera

## Bancada para sala de espera 43BA

desde 135,70€ +IVA



bancada sala de espera 43BA

- ✓ Asiento y respaldo polipropileno inyectado
- ✓ Estructura metálica color negro
- ✓ Tacos niveladores en cada una de las patas
- ✓ Posibilidad de anclar a suelo. Especificar en el pedido.
- ✓ Disponible en 2, 3, 4 y 5 plazas. Posibilidad de mesa.

Entrega en 1 semana Sencillo montaje

¿Hablamos?

aulamobel.com/wp-content/uploads/2018/03/bancada-sala-de-espera-43BA.jpg

Windows Unidad d... FINANCI... Silla para... maeuma... 3.1 Guía... Docume... PRODUC... PLANTIL... Access 7:34 p. m. 28/06/2024

Recibidos (164) x Universidad Inc... 2024-1-29703-T... PORTATIL DELL... (2) WhatsApp... Silla Oficina - U... 135 euros a pes... +

articulo.mercadolibre.com.co/MCO-944106728-silla-oficina-universitaria-interlocutora-novaiso-JM#position=12&search\_layout=stack&type=item&tracking\_id=a78...


mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

¡Suscríbete a Nivel 6! Por \$75.00+ \$29.990

Ingresar tu ubicación Categorías ▾ Ofertas Historial Supermercado Moda Vender Ayuda / PQR Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles para el Hogar > Sillas, Sofás y Butacos > Sillas para Oficina Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +5 vendidos

### Silla Oficina - Universitaria Interlocutora Novaiso

\$ 149.900

en 12x \$ 12.492 sin interés

Ver los medios de pago

Envío gratis a todo el país  
Conoce los tiempos y las formas de envío.  
Calcular cuándo llega

Color: Negro

Disponibles 3 días después de tu compra

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad.

Aceptar cookies Configurar cookies


Windows Unidad d... FINANCI... Silla Ofici... maeuma... 3.1 Guía... Docume... PRODUC... PLANTIL... Access 7:37 p. m. 28/06/2024

Recibidos (1) x Universidad x 2024-1-2970 x PORTATIL D x (2) WhatsApp x silla rimax x Silla Eterna x 135 euros x +

rimax.com.co/combo-pack-sillas2-17/p

**RIMAX** Menú Buscar Inicia sesión Rastrea tu pedido Cobertura Nuestras Tiendas

Home > Muebles > Sillas > Sillas de Comedor > Silla Eterna Con Brazos Pack x 6 Und



**Silla Eterna Con Brazos Pack x 6 Und**

Referencia: W008

Color

Antes: \$329.999.999 Ahora: **\$ 279.990**

1

Agregar al Carro

Descripción	Características Técnicas
Silla Eterna con brazos con apariencia Rattan. Incluye tación antideslizante. Cómoda y ergonómica.	
Beneficios	
Fácil de limpiar.	
Apariencia Rattan.	

Windows taskbar: Unidad d... FINANCI... Silla Eter... maeuma... 3.1 Guía... Docume... PRODUC... PLANTIL... Access 7:38 p. m. 28/06/2024


Recibidos (1) x Universidad x 2024-1-2970 x PORTATIL D x (2) WhatsApp x silla rimax x Escritorio M x 135 euros x +

homecenter.com.co/homecenter-co/product/251370/escritorio-metalico-profesor/251370/

**HOMECENTER** ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Y PLUMBERÍA Y PLOMERÍA TERMINACIONES MAQUINARIAS COCINA Y ASEO ELECTRODOMESTICOS Y CLIMATIZACIÓN ORGANIZACIÓN ILUMINACIÓN Y MASCOTAS CARBONEROS PROYECTOS PROFESIONALES INSPIRACION

Home > Muebles y Organización > Muebles de Oficina y Escritorio > Escritorios > Escritorio Metálico Profesor



Envío gratis

Industrias Cruz **Escritorio Metálico Profesor** Código 251370

Modelo 1 ESCPR01

★★★★★ 5.0 (1)

PRECIO INTERNET **-17%**

**\$599.900und**

Ahorra \$120.000

~~\$719.900und~~

1

Agregar al carro

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

Especificaciones principales

- Despacho incluido : Este producto tiene despacho incluido.
- Consulta más información en métodos de pago.
- Modelo : 1 ESCPR01
- Largo : 54 centímetros

Compra con un Experto

Windows taskbar: Unidad d... FINANCI... Escritorio... maeuma... 3.1 Guía... Docume... PRODUC... PLANTIL... Access 7:40 p. m. 28/06/2024

homecenter.com.co/homecenter-co/product/177097/tablero-acrilico-marco-madera-sencillo-80x120-cm/177097/

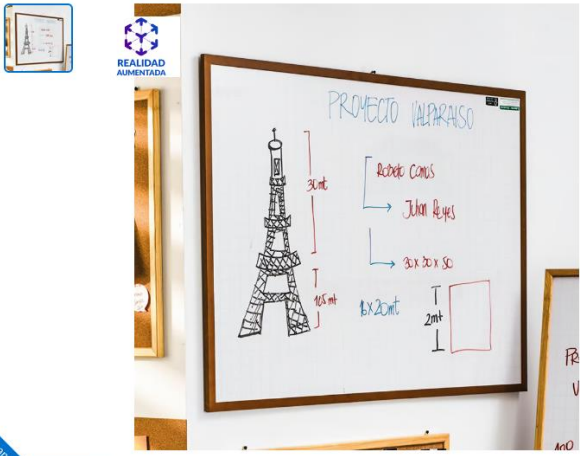
HOME CENTER  
SODIMAC CORONA

¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C.

Programa CMR Puntos

Mi Cuenta



Artecma Código 177097

**Tablero Acrílico Marco Madera Sencillo 80x120 cm**

★★★★★ 4.8 (5)

**\$184.900und**

- 1 + **Agregar al carro**

Ver Mis listas **Guardar en Mi lista**

Especificaciones principales

- Características: Tablero acrílico, de fácil limpieza, permite suave escritura en superficie.
- Uso: Doméstico - académico
- Recomendaciones: Limpiar con alcohol, no usar marcador permanente
- Largo: 120 cm

Ver más especificaciones

Satisfacción Garantizada

Compra con un Experto

Puedes devolver este producto en un plazo máximo de 60 días.


mabeglobal.com/es\_CO/Más-para-el-hogar/Aires-Acondicionados/Aire-acondicionado-tradicional-de-220V-12000-BTU-blanco-mabe---MMT12CDBWCCC8/p/MMT1...

mabe

Estoy buscando

REFRIGERACIÓN LAVADO Y SECADO COCCIÓN CLIMATIZACIÓN OFERTAS PRIME BLEND SERVICIO TÉCNICO

Utilizamos cookies propias y de terceros para ofrecerte una mejor experiencia y servicio, de acuerdo a tus hábitos de navegación. Si continúas con la navegación, consideramos que aceptas el uso que hacemos de las cookies.



**MMT12CDBWCCC8**  
SKU MMT12CDBWCCC8

Descuento

**Precio Sugerido \$ 1.839.900**

**Precio Oferta \$ 1.399.900**

**24 % de descuento**

**VISA \$ 1.259.910**


Respira con tranquilidad en tu hogar con el aire acondicionado tradicional mabe mientras ahorras energía sin perder eficiencia con su gas ecológico R410A y su función ECO que ayuda a ahorrar hasta un 60% de energía en 8 horas comparado con el modo normal.

Compartir

homecenter.com.co/homecenter-co/product/163817/extintor-5-libras-abc/163817/

**HOME CENTER** SODIMAC CORONA ¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C. 0 Programa CMR Puntos Mi Cuenta



**AUTOSTYLE** Extintor 5 libras abc Código 163817

★★★★★ 4,9 (10)

**\$42.900und**

- 1 + Agregar al carro

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

**Especificaciones principales**

- Características : Extintor Tipo Abc Multiproposito,5 Lbs
- Garantía : 12 meses
- País de Origen : Colombia
- Color : amarillo

[Ver más especificaciones](#)

**Satisfacción Garantizada** ver más

Puedes devolver este producto si debe estar en perfecto estado: s... manuales y embalaje original. Si tienes dudas, comunícate a nuestra...

Compra con un Experto WhatsApp

Unidad d... FINANCI... W maeuma... W 3.1 Guía... W Docume... X PRODUC... X PLANTIL... Extintor... Access


7:42 p. m. 28/06/2024

homecenter.com.co/homecenter-co/product/290211/punto-ecologico-3-puestos-44-litros-blanco-negro-verde-con-tapa/290211/

**HOME CENTER** SODIMAC CORONA ¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C. 0 Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Home > Catálogos vigentes > Precios Campeones > Aseo y Organización Precios Campeones > Canecas, Papeleras y Contenedores de Basura Precios Campeones > Punto Ecológico 3 Puestos 44 Litros Blanco Negro Verde Con Tapa



**RECIBE EN 48 HRS**

**Vanyplas** Código 290211

Punto Ecológico 3 Puestos 44 Litros Blanco Negro Verde Con Tapa

★★★★★ 4,0 (1)

**PRECIO INTERNET -10%**

**\$197.900und**

Ahorra \$22.000

~~\$219.900 und~~

- 1 + Agregar al carro

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

**Especificaciones principales**

- Tipo : Puntos ecológicos
- Alto : 68 cm
- Ancho : 48 cm
- Largo : 93 cm

Compra con un Experto WhatsApp

Unidad d... FINANCI... W maeuma... W 3.1 Guía... W Docume... X PRODUC... X PLANTIL... Punto Ec... Access


7:43 p. m. 28/06/2024

homecenter.com.co/homecenter-co/product/687002/botiquin-empotrable-redline/687002/

**HOME CENTER** SODIMAC CORONA ¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Home > Catálogos vigentes > Campaña para Padres > Herramientas y Maquinaria para Papá > Ropa y Botas de Seguridad > Botiquin Empotrable Redline



**Redline**  
**Botiquin Empotrable Redline** Código 687002  
 ★★★★★ 0.0 (0)  
**\$189.900und**  
 - 1 + **Agregar al carro**  
 Ver Mis listas Guardar en Mi lista

**Especificaciones principales**

- Características: Botiquin Ref. Medidas 35Cm X 27Cm X 10 Cm, Puerta Con Llave Ventana En Pet. Termoplástico Material Poliestireno Compuesto Por 25 Elementos: 1 Alcohol Antiséptico Frasco X 120Ml 1 Algodón Paq X 25 Gr1 Aplicadores Paq X 20 Und2 Apósito Ocular Adulto 1 Bajalenguas Paq X 20 Und1 Bolsa Plástica Roja 10 Cura Unidad1 Esferos1 Gancho Nodriza2 Gasa Estéril 7.5X7.5 Por 5 Und1 Guante Par Empacado Individual Latex1 Jabón Antibacterial Clorhexidina 60Ml1 Jeringa Por 5Ml 1 Libreta, 1 Linterna Dinamo Recargable No Necesita Pilas1 Micropro 500Ml1 Tapabocas Sencillo Producto Po Sencilla 1 Venda Elástica 3" X 5 Yardas


Compra con un Experto

homecenter.com.co/homecenter-co/product/667963/archivador-home-office-4-cajones-repisa-rta-wengue-coñac/667963/

**HOME CENTER** SODIMAC CORONA ¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Home > Muebles y Organización > Muebles de Oficina y Escritorio > Archivadores > Archivador Home Office 4 Cajones + Repisa Rta Wengue Coñac



**Rta Design**  
**Archivador Home Office 4 Cajones + Repisa Rta Wengue Coñac** Código 667963  
 ★★★★★ 0.0 (0)  
**\$609.900und**  
 Ahorra \$180.000  
~~\$789.900und~~  
 - 1 + **Agregar al carro**  
 Ver Mis listas Guardar en Mi lista

**Especificaciones principales**

- Alto: 161.6 cm
- Términos Garantía: Por defectos de fr manipulación
- País de Origen: Colombia


Compra con un Experto

homecenter.com.co/homecenter-co/product/687002/botiquin-empotrable-redline/687002/

**HOMECENTER** SODIMAC CORONA ¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta


Home > Catálogos vigentes > Campaña para Padres > Herramientas y Maquinaria para Papá > Ropa y Botas de Seguridad > Botiquin Empotrable Redline



**Redline**  
**Botiquin Empotrable Redline** Código 687002  
 ★★★★★ 0.0 (0)  
**\$189.900und**  
 - 1 + **Agregar al carro**  
 Ver Mis listas Guardar en Mi lista


**Especificaciones principales**

- Características: Botiquin Ref. Medidas 35Cm X 27Cm X 10 Cm, Puerta Con Llave Ventana En Pet. Termoplastico Material Poliestireno Compuesto Por 25 Elementos: 1 Alcohol Antiséptico Frasco X 120Ml 1 Algodón Paq X 25 Gr1 Aplicadores Paq X 20 Und2 Apósito Ocular Adulto 1 Bajalenguas Paq X 20 Und1 Bolsa Plástica Roja10 Cura Unidad1 Esferos1 Gancho Nodriz2 Gasa Estéril 7.5X7.5 Por 5 Und1 Guante Par Empacado Individual Latex1 Jabón Antibacterial Clorhexidina 60Ml1 Jeringa Por 5Ml 1 Libreta,1 Linterna Dinamo Recargable No Necesita Pilas1 Micropro...  
 500Ml1 Tapabocas Sencillo Producto Po...  
 Sencilla1 Venda Elástica 3" X 5 Yardas

Compra con un Experto 

articulo.mercadolibre.com.co/MCO-2291619338-kit-50-señalizaciones-reglamentarias-para-empresas-locales-\_JM

Industrias y Oficinas > Publicidad y Promoción > Carteles Vender uno igual | Compartir



**Nuevo**  
**Kit 50 Señalizaciones Reglamentarias Para Empresas Locales**  
**\$ 160.000**  
 en 12x \$13.333 sin interés  
 Ver los medios de pago

**Envío gratis** a todo el país  
 Conoce los tiempos y las formas de envío.  
 Calcular cuándo llega

Color: Verde

Stock disponible


Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad. Aceptar cookies | Configurar cookies

soelca.co/producto/generador-electrico-a-gasolina-2800-w-pretul-26034/

Busca tu producto

**Oferta!** Descripción del producto



**Generador Eléctrico A Gasolina 2800 W Pretul 26034**

Referencia / Modelo: GEN-25P  
Tiempo de Garantía: 1 año

~~\$1.291.200~~  
**\$1.201.600**

**Medios de Pago:**  
 Tarjeta de Crédito  
 Transferencia  
 Billetera Digital  
 Selecty

**Formas de Envío:**  
 Más información sobre envíos


Ver Carrito

Windows taskbar: Unidad d..., FINANCI..., 3.1 Guía..., ANEXO..., macuma..., PRODUC..., PLANTIL..., Generad..., Access, 7:47 p. m., 28/06/2024

mercadolibre.com.co/ventilador-samurai-air-power-pedestal-negro-cantidad-de-aspas-4-color-de-las-aspas-gris-diametro-16-frecuencia-60-hz-material-de-las-aspas...

Electrodomésticos > Climatización > Ventiladores

Vender uno igual | Compartir



Nuevo | +1000 vendidos

**MÁS VENDIDO** 1º en Ventiladores

**Ventilador Samurai Air Power Pedestal Negro Cantidad de aspas 4 Color de las aspas Gris Diámetro 16 " Frecuencia 60 Hz Material de las aspas Polipropileno 120**

4.6 ★★★★★ (686)

~~\$ 209.900~~  
**\$ 139.900** 33% OFF  
en 48x \$ 2.915  
Ver los medios de pago

**Cupón** 15% OFF. Compra mínima \$ 100.000.

Lo que tienes que saber de este producto

Envío gratis a todo el país  
 Conoce los tiempos y las formas de envío.  
 Calcular cuándo llega

Stock disponible  
 Almacenado y enviado por **FULL**

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)  
 Puedes comprar hasta 2 unidades

**Comprar ahora**

Agregar al carrito

Tienda oficial Samurai  
 +10mil ventas

Devolución gratis. Tienes 30 días desde que lo recibes.


Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad.

Aceptar cookies | Configurar cookies

Windows taskbar: Unidad d..., FINANCI..., 3.1 Guía..., ANEXO..., macuma..., PRODUC..., PLANTIL..., Ventilad..., Access, 7:49 p. m., 28/06/2024

También puede interesarte: comedor mesa convertible - cama infantil - mesa banca convertible - combo mesa y sillas rimax

[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Muebles para el Hogar](#) > [Pupitres](#) [Vender uno igual](#) | [Compartir](#)



Nuevo | +100 vendidos

### Pupitre Unipersonal Infantil Edad Escolar Silla+mesa

5.0 ★★★★★ (1)

**\$ 179.000**  
en 3 cuotas de \$ 59.667 con 0% interés

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Tunjuelito, Bogotá D.C.  
[Ver formas de entrega](#)

Disponibles 30 días después de tu compra

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

[Comprar ahora](#)

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

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

Descargas | segunda entrega | Pupitre Uniperson... | 16-12-2024\_Sugere... | 14-12-2024\_Sugere... | PLANTILLA\_FINAN... | 11:21 a. m. 19/01/2025