

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRADO LUDICO -
ASESOR, PARA LOS MUNICIPIOS DE BUCARAMANGA Y
FLORIDABLANCA.**

**MARTHA JANETH REYES MENDEZ
MYRIAM SILVA PIMIENTO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2006**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRADO LUDICO -
ASESOR, PARA LOS MUNICIPIOS DE BUCARAMANGA Y
FLORIDABLANCA.**

**MARTHA JANETH REYES MENDEZ
MYRIAM SILVA PIMIENTO**

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

**Director
MARIA RUTH RANGEL HENAO
INGENIERA INDUSTRIAL**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2006**

El esfuerzo y la dedicación necesaria para culminar satisfactoriamente este trabajo, lo debo especialmente a Dios, al Ingeniero Fabio Alberto Méndez, por su apoyo económico y en conocimientos para el desarrollo de las diferentes actividades académicas durante la carrera, a mis padres, hermanos, quienes incondicionalmente me han ayudado en el transcurso de mi vida y de mi carrera, igualmente a mi jefe y compañeros de trabajo quienes con su comprensión han contribuido al logro de mis metas, a mi compañera de proyecto Myriam Silva por su paciencia y acogida durante este proceso y a todas las personas que de una u otra forma me han brindado su apoyo en esta etapa tan importante de mi vida.

Martha

Doy gracias a Dios por tantas bendiciones recibidas, a mis padres por su cariño, fortaleza y enseñanzas, a mi esposo Graciliano por su comprensión, apoyo y compañía en los arduos momentos, a mis adoradas hijas Cinthy Lorena y Laura Patricia, y a mi compañera de proyecto Martha Yaneth por su gran entusiasmo, dedicación y trabajo en la realización de cada paso que se necesito para llevar a feliz termino el estudio, a todos lo que de una u otra manera me colaboraron con sus consejos e información que necesite, muchas gracias.

Myriam

AGRADECIMIENTOS

El presente estudio es el resultado de una extensa labor colectiva, que ha sido posible en primer lugar a las enseñanzas recibidas de todos los docentes durante la carrera de Gestión Empresarial, y a la orientación y colaboración de la directora de proyecto Ingeniera Maria Ruth Rangel Henao, quien infundió siempre honestidad y responsabilidad en cada paso de la investigación, con el fin de encontrar bases e información sólida para la creación de una nueva empresa, que contribuya al desarrollo económico y social de la región.

Por lo anterior, nuestro reconocimiento y gratitud a todos ellos que con gran esmero y disposición transmitieron sus conocimientos con el fin de formar profesionales comprometidos y capaces para forjar un mejor futuro. De igual manera damos las gracias a las empresas de orden municipal, departamental y nacional por facilitar información necesaria durante todos los programas de investigación trazados por la universidad y a cada una de las personas que participaron de manera indirecta con su apoyo, conocimientos y consejos en la realización del proyecto.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	26
1. GENERALIDADES	27
1.1 ANTECEDENTES	27
1.2 DIAGNOSTICO DEL SECTOR	35
1.3 EVOLUCION DEL SECTOR	41
1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO	42
1.5 ASPECTOS LEGALES	44
2. ESTUDIO DE MERCADOS	47
2.1 OBJETIVOS	47
2.1.1 General	47
2.1.2 Específicos	47
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	48
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	48
2.2.2 Servicios sustitutos	50

2.2.3 Servicios Complementarios	50
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la Competencia.	50
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	51
2.3.1 Mercado Potencial	51
2.3.2. Mercado Objetivo	51
2.4 LA DEMANDA	51
2.4.1 Investigación de mercados	51
2.4.2 Planteamiento del problema	51
2.4.3 Necesidades de información	53
2.4.4 Ficha técnica	54
2.4.5 Tabulación, presentación y análisis de resultados	57
2.5 Estimación de la demanda	74
2.6 Proyección de la demanda	76
2.7 LA OFERTA	77
2.7.1 Necesidades de Información	78
2.7.2 Ficha Técnica	78
2.7.3 Presentación de resultados de la oferta	79

2.7.4	Análisis de la situación actual de la competencia	81
2.8	RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	82
2.9	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	83
2.9.1	Estructura de los canales actuales	83
2.9.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales	84
2.9.3	Selección de los canales de comercialización	85
2.10	PRECIO	86
2.10.1	Análisis de precios	86
2.10.2	Estrategias de fijación de precios.	86
2.11	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	87
2.11.1	Objetivos	87
2.11.2	Logotipo	87
2.11.3	Lema	88
2.11.4	Análisis de medios	88
2.11.5	Selección de medios	89
2.11.6	Estrategias publicitarias	89
2.11.7	Presupuesto de publicidad y promoción	89

2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	91
3. ESTUDIO TECNICO	93
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	93
3.1.1 Descripción del tamaño del Proyecto	93
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto	93
3.1.3 Capacidad del Proyecto	94
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	94
3.1.3.2 Capacidad Instalada	96
3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	97
3.2 LOCALIZACION	98
3.2.1 Macro localización	98
3.2.2 Microlocalización	98
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	102
3.3.1 Ficha técnica del proyecto	102
3.3.2 Descripción técnica del proceso	103
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	104
3.3.4 Control de calidad	107
3.3.5 Recursos	108
3.3.6 Estudio de Proveedores	109

3.3.7 Distribución de planta	109
3.3.8 Logística de distribución	112
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	112
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	114
4.1 FORMA DE CONSTITUCION	114
4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	117
4.2.1 Visión	117
4.2.2 Misión	117
4.2.3 Objetivos	117
4.2.4 Políticas	118
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	119
4.3.1 Organigrama	119
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	120
4.3.3 Asignación Salarial	128
5. ESTUDIO FINANCIERO	130
5.1 INVERSIONES	130
5.1.1 Inversión Fija.	130
5.1.1.1 Terreno	130

5.1.1.2 Construcción y adecuación	130
5.1.1.3 Maquinaria y equipo	131
5.1.1.4 Muebles y Enseres	131
5.1.1.5 Equipo de oficina	132
5.1.1.6 Herramientas	132
5.1.1.7 Total de Inversión Fija	132
5.1.2 Inversión diferida	132
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	133
5.1.3.1 Costos de prestación del servicio	133
5.1.3.2 Total costos de prestación del servicio	134
5.1.3.3 Gastos de administración y ventas.	135
5.1.3.4 Gastos Financieros	135
5.1.4 Total Capital de trabajo	136
5.1.5 Inversión total	136
5.2 COSTOS	137
5.2.1 Costos Fijos	137
5.2.2 Costos Variables	137
5.2.3 Costos Totales unitarios	138

5.2.4 Precio de Venta	138
5.3 PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS	139
5.3.1 Egresos Proyectados	139
5.3.2 Ingresos Proyectados	139
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	140
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	142
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	143
5.7 BALANCE GENERAL	143
6. EVALUACION DEL PROYECTO	145
6.1 IMPACTO SOCIAL	145
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	146
6.3 EVALUACION FINANCIERA	148
6.3.1 Valor presente neto	149
6.3.2 Tasa interna de retorno TIR.	150
6.3.3 Periodo de recuperación	151
6.3.4 Análisis de las razones financieras	152
CONCLUSIONES	154
RECOMENDACIONES	157

BIBLIOGRAFIA	158
ANEXOS	160

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Portafolio del servicio principal	49
Cuadro 2. Ficha Técnica	54
Cuadro 3. Definición de Población	55
Cuadro 4. Número de encuestas por estrato de cada ciudad	56
Cuadro 5. Familias con hijos en edad escolar	56
Cuadro 6. Estudiantes por grado de las familias encuestadas	59
Cuadro 7. Familias con hijos en edad escolar que han requerido orientación en el proceso de aprendizaje.	60
Cuadro 8. Solución cuando presentan dificultad en el proceso de aprendizaje	61
Cuadro 9. Grados de mayor incidencia de dificultad en el proceso de aprendizaje	62
Cuadro 10. Áreas a reforzar o profundizar conocimientos	64
Cuadro 11. Causas que dificultan el proceso de aprendizaje	65
Cuadro 12. Valor pagado por asesoría	66
Cuadro 13. Valor promedio pagado por asesoría	66

Cuadro 14. Asesorías actualmente recibidas	67
Cuadro 15. Aspiración de recibir asesoría	68
Cuadro 16. Lugar de preferencia para recibir asesorías	69
Cuadro 17. Concepto sobre la creación de un Centro Integrado Lúdico-Asesor	71
Cuadro 18. Horario de preferencia para recibir la asesoría educativa	72
Cuadro 19. Servicios adicionales para recibir del Centro Integral Lúdico-Asesor	73
Cuadro 20. Ubicación del Centro Integrado Lúdico-Asesor	74
Cuadro 21. Demanda actual	76
Cuadro 22. Proyección de la demanda	77
Cuadro 23. Ficha Técnica.	78
Cuadro 24. Presentación de resultados de la oferta	81
Cuadro 25. Fortalezas y Debilidades de la competencia	82
Cuadro 26. Instituciones que brindan asesorías académicas.	83
Cuadro 27. Presupuesto Campaña publicitaria – Lanzamiento	91
Cuadro 28. Presupuesto Campaña publicitaria – Operación	91
Cuadro 29. Horario	96

Cuadro 30. Ponderación de factores	100
Cuadro 31. División de factores	100
Cuadro 32. Asignación de puntos	101
Cuadro 33. Calificación y puntaje de grados a factores	101
Cuadro 34. Ficha técnica del proyecto	102
Cuadro 35. Equipos y elementos	108
Cuadro 36. Forma de Constitución	115
Cuadro 37. Asignación salarial CEILUAS LTDA.	128
Cuadro 38. Construcción y adecuación	131
Cuadro 39. Maquinaria y Equipo	131
Cuadro 40. Muebles y enseres	131
Cuadro 41. Equipos de Oficina	132
Cuadro 42. Total Inversión fija	132
Cuadro 43. Total Inversión Diferida	133
Cuadro 44. Calculo del salario de los asesores/hora	134
Cuadro 45. Total salario/año asesores proyectado	134

Cuadro 46. Total costos de prestación del servicio	134
Cuadro 47. Gastos de personal y administración	135
Cuadro 48. Gastos de administración y ventas proyectadas	135
Cuadro 49. Total Capital de Trabajo	136
Cuadro 50. Inversión Total	136
Cuadro 51. Costos Fijos	137
Cuadro 52. Costos Variables del servicio	137
Cuadro 53. Costos Variables de venta	138
Cuadro 54. Costos Totales	138
Cuadro 55. Egresos Proyectados	139
Cuadro 56. Ingresos Proyectados	140
Cuadro 57. Flujo de Caja Proyectado	142
Cuadro 58. Estado de Perdidas y ganancias Proyectado	143
Cuadro 59. Balance General proyectado	144
Cuadro 60. Valor Presente Neto	150

Cuadro 61. Tasa Interna de Retorno TIR	151
Cuadro 62. Periodo de Recuperación	151
Cuadro 63. Razones Financieras	152

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Familias con hijos en edad escolar	58
Figura 2. Estudiantes por grado de las familias encuestadas	59
Figura 3. Familias con hijos en edad escolar que han requerido orientación en el proceso de aprendizaje.	60
Figura 4. Solución cuando presentan dificultad en el proceso de aprendizaje	61
Figura 5. Grados de mayor incidencia de dificultad en el proceso de aprendizaje	63
Figura 6. Áreas a reforzar o profundizar conocimientos	64
Figura 7. Causas que dificultan el proceso de aprendizaje	65
Figura 8. Valor pagado por hora de asesoría	67
Figura 9. Asesorías actualmente recibidas	68
Figura 10. Aspiración de recibir asesoría	69
Figura 11. Lugar de preferencia para recibir asesorías	70

Figura 12. Concepto sobre la creación de un Centro Integrado Lúdico-Asesor	71
Figura 13. Horario de preferencia para recibir la asesoría educativa	72
Figura 14. Servicios adicionales para recibir del Centro Integral Lúdico-Asesor	73
Figura 15. Ubicación del Centro Integrado Lúdico-Asesor	74
Figura 16. Proyección de la Demanda	77
Figura 17. Estructura de los canales actuales	84
Figura 18. Canal de Comercialización a utilizar	85
Figura 19. Canal de Comercialización a futuro	86
Figura 20. Logotipo del Centro Integrado Lúdico-Asesor	88
Figura 21. Descripción Técnica del Proceso	103
Figura 22. Flujo gramal de Procedimiento	106
Figura 23. Distribución de planta	111
Figura 24. Organigrama CEULUAS LTDA	119
Figura 25. Punto de Equilibrio	141

ANEXOS

Pág.

ANEXO A. ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIA PERTENECIENTES A LOS ESTRATOS 3, 4, 5 Y 6 DE LOS MUNICIPIOS DE BUCARAMANGA Y FLORIDABLANCA	160
ANEXO B. ENTREVISTA DE LA OFERTA	162
ANEXO C. FICHA DIAGNOSTICO VALORATIVO	163

GLOSARIO

AMBIENTE: Condiciones o circunstancias físicas, sociales, económicas, etc., de un lugar, de una reunión, de una colectividad o de una época.

APRENDIZAJE: Conjunto de conocimientos, practicas, entre otros.

AREAS: Diferentes asignaturas de la Educación básica, media y superior

ASESORIAS: Método de enseñanza que sirve para guiar al alumno

ASESOR: Que por razón de oficio, debe aconsejar o ilustrar.

AUDIOVISUALES: Adjetivo que afecta simultáneamente al oído y la vista, se aplica a los métodos de enseñanza y a la publicidad que recurren a la palabra y a la imagen.

CAPACITACION: Refuerzo brindado al estudiante en las áreas que presenta dificultades

CENTRO: Lugar donde se ofrece la asesora y lúdica al estudiante

CONTEXTO: Entorno o conjunto de circunstancias de un hecho, y no solo de una palabra o frase

DEBILIDADES: Conocimientos adquiridos con poca claridad

DEFICIENTE: Que tiene algún defecto o que no alcanza el nivel considerado normal

DICENTE: Alumno, estudiante

DOCENTE: Profesor asesor maestro

EDUCACIÓN BÁSICA SECUNDARIA Y MEDIA VOCACIONAL: Estudio comprendido entre los grados 6º a 11º

ESTRATO: Nivel social de la población.

ETIOLOGIA: Estudio sobre las causas de las cosas

FACTIBILIDAD: La viabilidad de la creación de un proyecto empresarial

FALENCIAS: Carencia

LUDICAS: Actividades de juego y esparcimiento

NO FORMAL: Son refuerzos que se le dan al estudiante en determinada área y no es continua, es decir cuando el estudiante lo requiera.

REFORZAR: Reafirmar conocimientos adquiridos, aclarar dudas.

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO INTEGRADO LUDICO - ASESOR, PARA LOS MUNICIPIOS DE BUCARAMANGA Y FLORIDABLANCA*.

AUTORES: REYES MENDEZ, Martha Yaneth, SILVA PIMIENTO, Myriam**

PALABRAS CAVES: EDUCACION, ASESORIAS ACADEMICAS, CONOCIMIENTO, MOTIVACION, LUDICAS

DESCRIPCION:

El presente proyecto analiza la viabilidad para la creación de un Centro Integrado Lúdico - Asesor, para los municipios de Bucaramanga y Floridablanca, que complemente y supere deficiencias académicas de estudiantes entre 2 y 18 años de edad pertenecientes a básica primaria, secundaria y Media Vocacional. Esta idea constituye una oportunidad de negocio debido a algunas falencias observadas en este servicio, que pudieron ser constatadas por los padres de familia en el estudio de mercados, donde se demostró la existencia de un mercado potencial y real significativos, siempre y cuando el nuevo Centro presente una oferta de servicios con condiciones de calidad, pedagogía, horarios y precios módicos.

Desde la perspectiva del estudio técnico se ostentó cómo una localización estratégica e intermedia entre los dos municipios, jugará un papel importante en el éxito de la Institución, así como la combinación adecuada de herramientas educativas y talento humano disponible que permitan que se preste un servicio integrado que además, de asesorar al estudiante en las diferentes áreas académicas, también pueda acceder a la orientación Psicológica en conjunto con el padre de familia; reforzando el servicio en los días de descanso como los son sábados y domingos, disponiendo de una buena cantidad de horas de atención, adquiriendo de esta forma un tamaño de proyecto que pueda cubrir un porcentaje de la demanda proyectada.

Con el estudio financiero y la evaluación del mismo se obtuvieron resultados favorables, en ellos se proyectaron los diferentes estados contables de la empresa así como el flujo de caja, obteniendo cifras positivas para las diferentes razones financieras. De igual forma la tasa interna de retorno del proyecto se calculo en un 58%, con un tiempo de recuperación de la inversión de 2 años y seis meses aproximadamente, indicando como principal conclusión, que la nueva empresa es recomendable y factible.

* Proyecto de Grado

** Instituto de Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Maria Ruth Rancel Henao

SUMARY

TITLE: FACTIBILITY FOR THE CREATION OF AN INTEGRATED LUDIC – ADVISOR CENTER FOR THE MUNICIPALITIES OF BUCARAMANGA AND FLORIDABLANCA.*

AUTHORS: REYES MENDEZ, Martha Yaneth, SILVA PIMIENTO, Myriam**

KEY WORDS: EDUCATION, ACADEMIC ADVISORIES, KNOWLEDGE, MOTIVATION, LUDICS

CONTENT DESCRIPTION

The present project analyzes the viability for the creation of an integrated Ludic – Advisor Center for the municipalities of Bucaramanga y Floridablanca that complement and overcome academic failures of students between 2 and 18 years old belonging to primary school and high school. This idea constitutes a business opportunity due to some observed failures in this service, that could be perceived by the children's parents in the marketing studies, where it was shown the existence of a significative potencial and real market as long as the new center offer a services portfolio with quality, pedagogy, schedules, and good price conditions.

From the perspective of technical studies, it was found as a strategic and mediating localization between the two municipalities, it will play a very important role in the institution success, as well as the adequated combination of educative tools and available human talent that allow to give an integrated service different academic areas, can also have access to the psychological orientation at the same time with the family parent; strengthening the service on the resting days like Saturdays and Sundays, having the enough quantity of hours of attention, getting in this form a project size that can reach the projected inquire percentage.

With the financial study and the evaluation of the same one, It was got favorable results, on them was projected the different countable states of the company as the cash flow, getting positive ciphers for the different countable states of the company as the cash flow, getting positive ciphers for the different financial reasons In the same way, the return internal rate of the project was calculated at a 58%, with an investment recovering time of two years and six months approximately, indicating as prime conclusion, that the news company is recommendable and feasible.

* Project of Degree

** Institute of remote Education, Enterprise Management, Maria Ruth Rangel Henao

INTRODUCCION

Las características de los tiempos actuales imprimen particular relevancia en la formación del recurso humano para crear empresas en nuestro país con el fin de generar ingresos y fuentes de trabajo que permitan el bienestar de un buen núcleo de trabajo.

Como futuros gestores empresariales se busca poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera, materializando la idea de crear un Centro de Asesorías Académicas para estudiantes de 2 a 18 años de los municipios de Bucaramanga y Floridablanca, beneficiando a las familias que tiene hijos en edad escolar con dificultades de aprendizaje en las diferentes áreas académicas.

El presente proyecto contempla ofrecer en el mercado una institución que brinde al cliente calidad, pedagogía, horarios favorables, precios módicos; además orientación psicológica si lo requiere, todo en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para marcar la diferencia con la competencia y satisfacción del cliente.

Se estructura de la siguiente manera: el primer capítulo presenta las generalidades, donde se relaciona la idea con su entorno, antecedentes, diagnóstico y evolución del sector; en el capítulo dos, estudio de mercados, objetivos, demanda y oferta; capítulo tres estudio técnico, se determina el tamaño del proyecto y los recursos; capítulo cuatro, estudio administrativo, constitución de la empresa y estructura organizacional y capítulo cinco, estudio Financiero que contiene inversiones, costos, presupuestos, estado de pérdidas y ganancias y balance general; y un último capítulo donde hace referencia a la evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, ambiental y financiero.

1. GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

La educación está tan difundida que no falta en ninguna sociedad por primitiva que sea, ni en ningún momento de la historia. El hombre siempre se educa.

Los pueblos primitivos carecían de maestros, de escuelas y de doctrinas pedagógicas, sin embargo, educaban al hombre, envolviéndolo y presionándolo con la total de las acciones y reacciones de su rudimentaria vida social. En ellos, aunque nadie tuviera idea del esfuerzo educativo que, espontáneamente, la sociedad realizaba en cada momento, la educación existía como hecho. En cualquiera de las sociedades civilizadas contemporáneas se encuentran educadores, instituciones educativas y teorías pedagógicas; es decir, hallamos una acción planeada, consciente, sistemática. La importancia fundamental que la historia de la educación tiene para cualquier educador es que permite el conocimiento del pasado educativo de la humanidad.

El hecho educativo no lo presenta la historia como un hecho aislado, se estudia vinculándolo con las diversas orientaciones filosóficas, religiosas, sociales y políticas que sobre él han influido. Al verlo así, como un conjunto de circunstancias que lo han engendrado, permite apreciar en que medida la educación ha sido un factor en la historia y en que medida una cultura es fuerza determinante de una educación.

Los primeros sistemas de educación. Los sistemas de educación más antiguos conocidos tenían dos características comunes, enseñaban religión y mantenían las tradiciones de los pueblos. En el antiguo Egipto, las escuelas del templo enseñaban no sólo religión, sino también los principios de la escritura, ciencias,

Matemáticas y arquitectura. De forma semejante, en la India la mayor parte de la educación estaba en las manos de los sacerdotes. La India fue la fuente del budismo, doctrina que se enseñaba en las instituciones a los escolares chinos, y que se extendió por los países del Lejano Oriente. La educación en la antigua China se centraba en la filosofía, la poesía y la religión, de acuerdo con las enseñanzas de Confucio, Lao-tse y otros filósofos. El sistema chino de un examen civil, iniciado en ese país hace más de 2.000 años, se ha mantenido hasta el presente siglo, pues, en teoría, permite la selección de los mejores estudiantes para los puestos importantes del gobierno.

Los métodos de entrenamiento físico que predominaron en Persia, fueron ensalzados por varios escritores griegos, llegaron a convertirse en el modelo de los sistemas de educación de la antigua Grecia, que valoraban tanto la gimnasia como las matemáticas y la música.

La Biblia y el Talmud son las fuentes básicas de la educación entre los judíos antiguos. Se les enseñaba a los judíos conocimientos profesionales específicos, natación y una lengua extranjera. En la actualidad la religión sienta las bases educativas en la casa, la sinagoga y la escuela. La Torá sigue siendo la base de la educación judía.

La Educación en Colombia. “En los albores del descubrimiento de América en el mundo estaban sucediendo acontecimientos que de una u otra forma incidían en la educación del hombre; el mundo como tal estaba saliendo de la época media conocida como el oscurantismo donde el conocimiento era regentado por la iglesia católica a través de sus ministros (monjes) y España había concluido una guerra con los moros “Árabes” , es así como en el año 1480 – 1492 Colón intentó realizar sus viajes a las indias en búsqueda de especies como el (azafrán-cominos) y lo que realmente descubrió un mundo nuevo que pudo sostener a España como potencia; los españoles encontraron un mundo que lo habitaba muchas comunidades dispersas de lenguas diferentes y culturas distintas y con sus identidades propias bien definidas. No tenían una noción de un estado ni unidad

política entre ellas pero habían descubierto el prodigio político de vivir como iguales en las diferencias, tenían sistemas de ciencias y educación y una rica cosmología vinculada a sus obras orfebres.

Tuvo que transcurrir un siglo para que los españoles conformaran un estado colonial, con un nombre, un solo Dios y una sola lengua basado en modelo oscurantista impositivo discriminador y arrasador del santo oficio en el cual en un principio se valieron del adoctrinamiento y sostenimiento del indígena sin tener en cuenta sus creencias y expectativas de vida como hombre universal.

Los españoles no solo fueron los conquistadores sino también los civilizadores ya que se construyeron las primeras ciudades, iglesias, escuelas, universidades; montaron las imprentas, Creación del colegio San Bartolomé 1527, la Universidad Santo Tomas las instituciones educativas se encontraban en ciudades y pueblos importantes dejando muchas regiones en el alfabetismo, se impartía una educación elitista para descendientes de los españoles; como plan educativo es hacia 1774 que se conoce el primero de Moreno y Escandon orientado hacia las ciencias matemáticas, la botánica, el latín y la religión católica.

Con el descalabro de la gesta liberadora, la educación y principalmente la iglesia sufrió un menoscabo en el monopolio que ejercía en este campo y es por ello que el congreso de Cúcuta de 1821 el general Santander hizo los primeros aportes para la reestructuración de la educación, dándole tratamiento de Institución pública y obligaba a los Municipios - Villa que tuvieran rentas propias para sostener una escuela pública lo que permitió crear Colegios y Escuelas para niños y niñas, escuelas normales por el sistema lancasteriano "Escuela Alemana disciplina y rigidez".

Las constantes discordias de carácter político y militar por la administración del país hace que esta época se conozca como "Letra Muerta". En el gobierno de José Hilario López se integro un grupo de colaboradores conocido como la generación del 49 en que se promovieron reformas liberales absoluta de la

enseñanza y cabe destacar la separación de la iglesia y el estado, libertad de cultos, reforma agraria, libertad de esclavos, establecimiento de un sistema federativo, en lo pertinente a educación la reforma aportó de manera significativa al hombre de la jurisprudencia-tecnología, dándole al joven la oportunidad de prepararse en el trabajo, la industria en busca de prosperidad individual y social.

Esta fuerza renovadora se conoció como el radicalismo y se opuso a la existente de carácter político, militar y religioso, se hacia énfasis en la centralización administrativa que dio empuje a la educación primaria de forma particular en el estado de Santander bajo el impulso de Dámaso Zapata, la anterior propuesta sufrió varias reformas pero todas encaminadas hacia la descentralización, hasta que en 1886 entre la pugna de radicalitas y la regeneración fue como estos últimos se impusieron y promulgaron la Constitución de 1886 donde nuevamente la iglesia católica y el confesionalismo salen airoso, es decir se da la centralización de todos los poderes en régimen presidencial y el estado forma el concordato aun vigente en uno de sus apartes manifiesta que en los centros de enseñanza, la educación pública se organizara y se dirigirá de conformidad con los dogmas de la moral y de la religión católica y será obligatorio en tales centros la observancia de practicas piadosas; se le da fuerza al estado central de inspección y vigilancia, hecho que antes los hacían lo estados federales.

Hacia el año 1928 se realiza el ministerio de instrucción para inspección, vigilancia y control de la educación en los gobiernos liberales de los años 30 al 40, se hace un esfuerzo económico para asumir la educación como una política de estado que permite a combatir los altos niveles de analfabetismo, construcción de locales escolares crearles centros para preparación de maestros.

En el año 1955 se politiza la educación pues se favorece la intervención directa de políticos y gamonales para el nombramiento y traslado de los mismos; con la reforma política del frente nacional, la educación sufre una nueva centralización pero se puede empezar a hablar de planes de estudio para los diferentes niveles de enseñanza como los de la comisión alemana y los propios que ha construido el

docente con el apoyo de entidades del estado “escuela nueva”, metodología que pretende frenar a la migración del campo a la ciudad con la constitución de 1991 que declara que Colombia es un estado social de derecho y garantiza la libertad de cultos como la posibilidad de que el particular ofrezca bienestar y servicios al a comunidad, se avanza en el Art. 67 donde se manifiesta que la educación es un derecho y deber el estado, la sociedad y la familia son responsables, siendo obligatorio entre los 5 y los 15 años de edad, esta afirmación cambia tajantemente el concepto de la educación en el país, pasa de ser un deber de estado a ser una política del mismo.

Por lo anteriormente expuesto hacia el año 1994 se promulga la ley 115 de 1994 conocida como la ley general de educación donde se organiza y se proyecta la educación en sus diferentes niveles y permite que las instituciones escolares empiecen a construir su propio currículo conocido como proyecto Educativo institucional (P.E.I) donde de manera particular, se enseña a las comunidades locales la manera de ver el mundo sin olvidar que hoy todos forman una aldea global. En el presente gobierno con su plan educativo “educación para todos” pretende regresar los avances conseguidos en la descentralización recortando garantías a docentes y pretendiendo privatizar la educación en el diario de la competitividad y eficiencia estando hoy en día enfrentados maestros y estado, pudiendo de alguna manera politizar aun mas el ejercicio de la docencia y la no – observancia de un norte en la construcción de currículos por los amantares que debe enfrentar la comunidad día a día.

Clasificación de la Educación en Colombia. En Colombia la educación se clasifica en: Educación Formal, Educación No Formal y Educación Informal.

Educación Formal. Es la que se imparte en establecimientos educativos aprobados, según una secuencia regular de niveles lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas y conducentes a grados y títulos. Organizada en los niveles preescolares, básicos, media y superior, tiene por objeto desarrollar en el

educando conocimientos, habilidades, aptitudes y valores mediante los cuales las personas puedan fundamentar su desarrollo en forma permanente.

Niveles de enseñanza. La educación formal se organiza en cuatro niveles: Preescolar, Básica, Media y Superior. Los niveles son etapas del proceso de formación de la educación formal, con objetivos definidos por la Ley y se asumen socialmente como indicadores del grado de escolaridad alcanzado por un ciudadano. El ciclo es un conjunto de grados de un nivel que posee objetivos específicos definidos de acuerdo con la edad y el desarrollo de los estudiantes; el grado es cada curso que desarrolla un plan de estudios durante un año lectivo.

El preescolar. Comprende tres grados, que se prestan en las instituciones educativas del Estado o en las instituciones que establezcan este servicio, de acuerdo con la programación que determinen las entidades territoriales en sus respectivos planes de desarrollo; el último grado es obligatorio y gratuito en las instituciones del Estado.

La Educación Básica. Es obligatoria y gratuita en los establecimientos del Estado; con una duración de nueve grados comprende dos ciclos: el de educación básica primaria con 5 grados, atiende a niños entre los seis y los diez años y el de básica secundaria con cuatro grados, atiende a estudiantes entre los 11 y los 14 años. Se estructura en torno a un currículo común conformado por las áreas fundamentales del conocimiento y de la actividad humana. El estudiante que haya cursado todos los grados de la educación básica, podrá acceder al servicio especial de educación laboral y obtener el título en un arte u oficio o el certificado de aptitud ocupacional correspondiente. La educación básica constituye, entonces, un prerrequisito para ingresar a la educación media o acceder al servicio especial de educación laboral.

La Educación Media. Comprende los grados 10º 11º. Constituye la culminación, consolidación y avance en el logro de los niveles anteriores y tiene como fin la comprensión de las ideas y los valores universales y la preparación para el ingreso del educando a la educación superior y al trabajo. Tiene el carácter de académica

o técnica y, a su término, se obtiene el título de bachiller que habilita al educando para ingresar a la educación superior en cualquiera de sus carreras. La educación media académica le permitirá al estudiante, según sus intereses y capacidades, profundizar en un campo específico de las ciencias, las artes o las humanidades. La educación media técnica prepara al estudiante para el desempeño laboral en uno de los sectores de la producción y de los servicios o para la continuación en la educación superior. De acuerdo con el Decreto 3112 de 1997 el Ministerio de Educación Nacional ha llevado a cabo la reestructuración de las escuelas normales en Colombia lo cual implica dos años de formación postsecundaria.

En 2001 se ha completado el proceso de acreditación de las 138 Escuelas Normales Superiores que están autorizadas en el país para formar a los docentes de preescolar y primaria. La acreditación de la propuesta pedagógica de estas instituciones educativas es una de las estrategias adoptadas en el país para mejorar la calidad de la educación que allí se ofrece. El sistema incluye también el servicio especial de educación laboral. Todo estudiante que haya cursado la educación básica o la haya validado, puede acceder al mismo, ofrecido por instituciones educativas o instituciones de capacitación laboral, en donde puede obtener un título en un arte u oficio o un certificado de aptitud ocupacional. La educación media cuenta con las modalidades de media académica y media técnica.

La Educación Superior. Es un servicio público cultural, inherente a la finalidad social del Estado. La Ley 30 de 1992 organiza el servicio público de la educación superior y lo define como un proceso permanente que posibilita el desarrollo de las potencialidades del ser humano de una manera integral. Se realiza con posteridad a la educación media y tiene por objeto el desarrollo de los alumnos y su formación académica o profesional. El Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES) es el organismo encargado de dirigir la educación superior en Colombia.

Son aceptadas como instituciones de la educación superior las Instituciones Técnicas Profesionales, las Instituciones Universitarias o Escuelas Tecnológicas y las Universidades. Las instituciones técnicas profesionales son aquellas facultadas legalmente para ofrecer programas de formación en ocupaciones de carácter operativo e instrumental y de especializaciones en su respectivo campo de acción, sin perjuicio de los aspectos humanísticos, propios de este nivel.

Son Instituciones Universitarias o Escuelas Tecnológicas aquellas facultadas para adelantar programas de formación en ocupaciones, programas de formación académica en profesiones o disciplinas y programas de especialización. Son universidades las reconocidas actualmente como tales y las instituciones que acrediten su desempeño con criterio de universalidad en las actividades de investigación científica o tecnológica, la formación académica en profesiones o disciplinas y la producción, desarrollo y transmisión del conocimiento y de la cultura universal y nacional.

La educación no formal. Tiene por objeto complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos por la educación formal, es ofrecida en el país por cerca de doce mil centros de educación no formal de muy diversas características, como el Sena, que atiende a más de un millón de alumnos por año en cursos cortos de actualización y perfeccionamiento, y cientos de pequeñas instituciones dedicadas a la capacitación en artes y oficios específicos, o a la validación de la educación primaria y secundaria. Participan en esta oferta un número no calculado de empresas productoras de bienes y servicios, las entidades que apoyan el fortalecimiento de las microempresas y varios organismos estatales. La regulación de este subsistema por parte del Estado es muy limitada.

La educación formal es regulada principalmente por el Ministerio de Educación Nacional. Las instituciones de educación superior en virtud de la autonomía de

que gozan, dada por la Constitución y las leyes que rigen el sector, plantea un complejo reto a la regulación por parte del Estado.

La educación informal. Se define como el ámbito en que se realizan aprendizajes de manera libre y espontánea. Este componente educativo es cada vez mayor, ejerce una fuerte acción educativa sobre la sociedad; está compuesto por multitud de instituciones y servicios, tiene un gran dinamismo y evolución y su acción no tiene una política, gestión o dirección única.

La Ley General de Educación determinó la función de los medios de comunicación en los procesos de educación permanente y de difusión de la cultura, de acuerdo con los principios y fines de la educación definidos en su articulado, siendo, por tanto, dichos medios, las tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros no estructurados, sus principales elementos¹.

1.2 DIAGNOSTICO DEL SECTOR

Bucaramanga. Es capital del departamento de Santander con 1.470 Km. Cuadrados, su temperatura promedio es de 23 grados con un total de 986.800 habitantes.

La ciudad de Bucaramanga ha venido consolidándose como un polo jalonado de desarrollo en Colombia y ahora, busca posicionarse en un mercado global, a través de su productividad y competitividad, teniendo claro el componente ambiental que es base del pensamiento estratégico aplicado a la plantación urbana.

En el sector de la educación la Universidad Industrial de Santander ha sido el periplo en pro de su consolidación como gran complejo de estudio e investigación científica destacado en la actualidad como modelo para toda Colombia, por lo tanto es uno de los grandes hitos del desarrollo local, si se tiene en cuenta que con ella no solo se consolidó el crecimiento urbanístico de su zona de influencia,

¹ Colección libros de la misión, educación y desarrollo. Santa Fé de Bogotá 1995 Pág.51-52

sino que la calidad académica, que desde sus comienzos le fue característica, sirvió de resorte futuro al nacimiento de otros centros de formación superior a lo largo plazo le significaron a la ciudad una proyección como núcleo educativo del oriente colombiano.

Otros centros de educación superior que han tenido un importante crecimiento y reconocimiento por su calidad académica, han sido la universidad Autónoma de Bucaramanga surgida del Instituto Caldas, la UNAB, Universidad Santo Tomas, La UCC, la Universitaria de Santander – UDES, Universidad pontificia Bolivariana y una institución importante en el campo de la educación superior ha sido denominada unidades Tecnológicas de Santander UTS.

Este panorama perfila a Bucaramanga en el próximo futuro confirme la visión que desde hace algunos lustros se tuvo de convertirla en un polo de la investigación, la ciencia y la tecnología. La ciudad ha sufrido un constante cambio teniendo mucho que ver las administraciones locales con el desarrollo de la misma.

Floridablanca. Tiene una extensión de 100,35 kilómetros cuadrados, ubicado a 925 metros sobre el nivel del mar, temperatura promedio de 23 grados centígrados; limita al norte con los municipios de Bucaramanga y Tona, al Oriente con Tona y Piedecuesta, al sur con Piedecuesta y al occidente con Girón y Bucaramanga.

Floridablanca, se destaca por ser una de las ciudades de Santander y Colombia con los mejores colegios tanto en estructura física como en calidad.

En las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca la mayoría de familias que las habitan tienen hijos en edad escolar entre 2 y 18 años quienes además de asistir y tomar sus clases en las instituciones académicas requieren de un profesor particular para reforzar los temas de algunas asignaturas.

Los padres cuyos niños tienen problemas académicos se sienten extremadamente preocupados y desilusionados. Los psiquiatras de niños y adolescentes saben que hay muchas causas para los fracasos académicos y que una de las más comunes

son los trastornos del aprendizaje. Un niño con un trastorno del aprendizaje es por lo general un niño inteligente, quien inicialmente trata de seguir las instrucciones, de concentrarse y de tener buen comportamiento en la casa y la escuela. Sin embargo, el niño no domina las tareas escolares y comienza a rezagarse. Algunos de estos niños tienen dificultad en permanecer quietos o prestar atención. Los problemas de aprendizaje afectan a no menos de un 15% de la población escolar².

Una de las realidades sociales que más impacto genera en la sociedad actual, tiene que ver con el maltrato infantil. Si bien una de las formas más identificadas de maltrato es el familiar, uno menos tenido en cuenta (y no menos importante), es el maltrato escolar.

Las necesidades económicas que afrontan las familias en Bucaramanga y Floridablanca, en la actualidad, obliga a que los principales integrantes de ellas (en este caso padre y madre), laboren, con el fin de solucionar sus necesidades básicas, dando lugar a que sus hijos queden solos o en manos de terceros³.

La Ley General de la Educación (Ley 115 de 1994), en Colombia, es muy avanzada. Lamentablemente, su implementación deja un amplio espacio entre el “ideal” y la realidad, con aspectos fundamentales como la proporción profesor – número de estudiantes, la salud y nutrición de estos últimos, la composición y funcionamiento familiar, etc.

Las instituciones escolares son en la gran mayoría de los casos, la primera instancia que identifica un problema de aprendizaje en un niño. De ahí se desprende el papel fundamental en el inicio del abordaje de estos niños. La primera crisis puede entonces generarse desde el mismo momento en que la institución comunica el problema a los padres de familia. De la forma como se

² www.familymanagement.com/facts/spanish/apuntes16.html - 15k -

³ Segundo Seminario LA FUNDACION MEDIADORA BASADA EN EL AFECTO Sep. 9 /05 Hotel Dann Carlton Bucaramanga

maneeje este primer paso, muchas veces dependerá el abordaje siguiente, y por lo tanto la repercusión directa sobre el estudiante.

La familia por lo general espera que el colegio sea condescendiente con el niño, dadas sus dificultades. Esto no siempre sucede por varios factores. Por una parte, muchas veces las instituciones no tienen los medios para individualizar los casos, y se sienten confundidos y pobremente apoyados en cuanto al desarrollo de estrategias. Por otro lado, hay instituciones cuya prioridad está en la exigencia académica, y la individualización de estos casos particulares representa una identificación del proceso general del resto de sus estudiantes.

Dentro de las alternativas que los padres han adoptado es buscar personas particulares que les ayuden con las tareas y la elaboración de trabajos, quedando sus hijos con vacíos y falencias de conocimientos. En algunos de los casos los padres contratan un profesor externo para que refuerce algunos temas donde presenta dificultad sin realizar un seguimiento de las posibles causas del problema de aprendizaje.

Se consideran dos como causas probables de las dificultades de aprendizaje, una de origen orgánico y la otra de origen ambiental.

Dentro de la etiología de origen orgánico entra cuatro bases fundamentales: El concepto de disfunción cerebral mínima, las patologías de las que podría derivarse tal disfunción, las relaciones que hay entre los diversos tipos de disfunción cerebral, la relación existente entre disfunción cerebral y dificultades específicas del aprendizaje.

Dentro de la etiología de origen ambiental se considera que hay niños que manifiestan dificultades específicas en el aprendizaje y otras conductas que se consideran producto de la influencia del ambiente mas no de autenticas disfunciones cerebrales. Dos de los factores que influyen adversamente en la

capacidad del niño para aprender son faltos de experiencia temprana y desajuste emocional.

Se ha establecido además, que los alumnos con mayor índice de maltrato son los que presentan algún grado de problema de aprendizaje. Este tipo de maltrato se refiere especialmente a gritos, descalificaciones, utilización de lenguaje vulgar, o en general una actitud persistentemente displicente hacia un alumno en particular. Todo lo anterior teniendo en cuenta, que el maltrato físico, si bien no ha desaparecido de las aulas, si ha tendido a disminuir en general, gracias a las políticas en contra del abuso físico, siendo el emocional más difícil de detectar, identificar y denunciar. De hecho, las estadísticas afirman que el abuso físico es más propio de los grados inferiores, y el emocional de los superiores⁴.

Las respuestas de los estudiantes ante este tipo de situaciones suelen ser diversas según los recursos emocionales y socio familiares que tengan. Sin embargo, parece ser que en la mayoría de los casos, las estrategias de afrontamiento de estos niños son destructivas para su desempeño escolar y su bienestar general. Dentro de estas estrategias se ve con frecuencia la evitación, presentando altos índices de ausentismo a clases. Lo anterior se presenta especialmente en los niños con problemas de aprendizaje, en comparación con los niños que no los presentan, quienes tienden a buscar más estrategias de soporte social con sus pares dentro del colegio.

La Depresión Infantil, que tiene mayor riesgo de presentarse cuando además del antecedente del maltrato escolar existen factores tales como problemas económicos y disfunción familiar. Otro cuadro característico y no menos importante es el de la Fobia Escolar, donde el niño genera una ansiedad exagerada ante la sola idea de asistir al colegio, por lo general impulsada por una mala vivencia experimentada dentro de la institución.

⁴ Segundo Seminario LA FUNDACION MEDIADORA BASADA EN EL AFECTO Sep. 9 /05 Hotel Dann Carlton Bucaramanga

Por último, y en un porcentaje bastante menor, están los niños que generan estrategias más eficientes en el manejo del estrés generado por el abuso escolar, como el incremento de actividades deportivas, factor que al parecer disminuye sus niveles de ansiedad⁵.

De no resolver este problema los niños y jóvenes terminarían su ciclo escolar regularmente preparados para empezar la universidad.

Se Considera que el presente estudio será una solución a este problema ya que actualmente existe gran cantidad de niños y jóvenes que requieren de programas de atención, orientación y esparcimiento sano con la presencia permanente de asesores y/o profesores externos que refuercen los conocimientos adquiridos en las instituciones educativas. Al reunir ese potencial en un espacio adecuado se contribuirá a una sana formación de los estudiantes adquiriendo conocimientos con métodos prácticos.

“Problemas de aprendizaje”, es una frase que encierra todas las dificultades relacionadas con la cognición de un niño (atención, organización, percepción, motivación, memoria y lenguaje), dificultades que interfieren en el aprendizaje. Hoy en día ya se utiliza el concepto de necesidades educativas especiales para referirse a todas aquellas necesidades “diversas o diferentes” que presenta un niño para aprender y que no tienen porque ser atribuidas a alguna discapacidad. Si un niño requiere un ajuste en la luz del salón, por presentar problemas visuales, o bien requiere de una rampa para poder desplazarse en la escuela, tiene una necesidad educativa especial. De igual forma quien requiere de una modificación en el currículo escolar para comprender la lectura o para comprender la matemáticas, también presenta una necesidad educativa especial, porque requiere de una modificación a lo que actualmente se tiene en la escuela ya sea de recursos, de material de de métodos.

⁵ Segundo Seminario LA FUNDACION MEDIADORA BASADA EN EL AFECTO Sep. 9 /05
Hotel Dann Carlton Bucaramanga

Lo realmente importante al final de cuentas no es como se llama la dificultad del menor sino saber que es lo que podemos hacer para superarla juntos. Cuando existe algún niño con discapacidad se puede informar de la misma y adaptar su medio escolar según sus necesidades; existen especialistas que orientan al respecto. Lo confuso es cuando se tiene a un niño sin discapacidad que esta teniendo problemas en la escuela.

El mercado actual es bastante limitado ya que solo hay docentes que ofrecen sus servicios en forma individual; esta situación induce a la creación de un Centro Integrado Lúdico – Asesor que pueda suplir las debilidades según las necesidades que tenga el estudiante de afianzar y reforzar sus conocimientos.

1.3 EVOLUCION DEL SECTOR

Sistema Educativo en Bucaramanga. Una revolución educativa mediante el mejoramiento de la calidad de la educación básica y media, acreditación voluntaria de programas e instituciones de educación superior; ampliar la cobertura en educación preescolar, básica, media y superior y ampliar la cobertura de carreras técnicas y tecnológicas.

Se garantiza la educación obligatoria para niños y jóvenes hasta los quince años de edad, esto significa que todos los niños y niñas hasta esta edad, deben estudiar. Se harán pactos de responsabilidad con las Juntas de Padres de Familia y alianzas con sectores gubernamentales y no gubernamentales. Se producirán y emitirán programas para promover los valores fundamentales, actitudes de convivencia y de identidad cultural. La educación media se orientara hacia la tecnología, la informática, la ciencia y las telecomunicaciones. Nuestra propuesta “Todos Estudiando” contenida en el Programa de Gobierno será una realidad a través de múltiples estrategias.

Será necesario incorporar al sistema educativo formal, los instrumentos tecnológicos, metodologías de conocimiento científico, innovaciones educativas y proyectos pedagógicos que permitan formar al alumno en habilidades, destrezas, actitudes y valores generales para el desempeño laboral, superando el concepto de bachilleres clásicos. Este Plan de Desarrollo, se propone masificar el aprendizaje de una segunda lengua, el inglés. Se harán alianzas con instituciones educativas, con el fin de responder al propósito de una ciudad culta con una sociedad que habla un segundo idioma abriendo las puertas a la competencia de saberes de nuestros educandos⁶.

Sistema Educativo en Floridablanca. El objetivo general del sector de la educación estipulado en el Plan de Desarrollo para el Municipio de Floridablanca es Formar “ciudadanos” participativos, críticos y creativos, comprometidos con el desarrollo social, cultural y humano, ciudadanos dinámicos que con su correspondencia contribuyan a formar ciudad.

1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Bucaramanga es la capital del Departamento de Santander. Originalmente fue un pueblo de indios congregado en 1622 por orden del oidor Juan de Villabona Zubiaurre y cuando el visitador Francisco Antonio Moreno y Escandon lo suprimió, sus vecinos erigieron en el sitio la Parroquia de Nuestra Señora de Chiquinquirá y San Laureano del Real de Minas de Bucaramanga. Desde 1824, al convertirse en cabecera de cantón, ascendió a la categoría de villa y en 1857 fue escogida por la Asamblea Constituyente del Estado Federal de Santander como su capital temporal. Desde 1887, cuando Santander pasó a ser uno de los nueve departamentos de la República de Colombia, Bucaramanga es su capital.

Hoy en día, Bucaramanga es una de las ciudades más importantes de Colombia. Es uno de los centros universitarios más representativos del país, con más de 10

⁶ Plan de Desarrollo Alcaldía de Bucaramanga

universidades. Cuenta con un aeropuerto internacional, ubicado en el municipio de Lebrija, una significativa infraestructura hotelera acompañada por un sinnúmero de atractivos turísticos y una tradicional hospitalidad de su gente, que le ha otorgado fama internacional como “La Ciudad Bonita”. Los principales medios de comunicación son el periódico Vanguardia Liberal y el canal de televisión TRO (Televisión Regional del Oriente). La ciudad cuenta con un buen sistema de servicios públicos y se proyecta en este siglo como un gran centro industrial, tecnológico, económico y cultural.

Límites. Bucaramanga, capital del departamento de Santander limita por el Norte con el municipio de Rionegro; por el Oriente con los municipios de Matanza, Charta y Tona; por el Sur con el municipio de Floridablanca y; por el Occidente con el municipio de Girón.

Posición Geográfica. Bucaramanga se encuentra en una terraza inclinada de la Cordillera Oriental a los 7 08' de latitud norte con respecto al Meridiano de Bogotá y 73° 08' de longitud al Oeste de Greenwich.

Economía. Bucaramanga es una ciudad netamente comercial, aunque existen otros renglones representativos tales como la industria del calzado, la confección, la joyería, la prestación de servicios de salud, finanzas y educación. La ciudad se perfila en el siglo XXI como una tecnópolis, dado el creciente número de centros de investigación tecnológica en diversos tópicos, como la energía, el gas, el petróleo, la corrosión, los asfaltos, el cuero y las confecciones.

Cabe decir que la ciudad se perfila para el siglo XXI como la Tecnópolis de Los Andes; prueba de ello es el creciente número de centros de investigación tecnológica en diversos tópicos, como la energía, el gas, el petróleo, la corrosión, los asfaltos, el cuero y las herramientas de desarrollo agroindustrial, entre otros.

Un sector significativo de la economía bumanguesa es el agropecuario, cuyas principales actividades son la agricultura, la ganadería y la avicultura, que se

llevan a cabo en zonas aledañas de los departamentos de Santander y Cesar, pero su administración y comercialización se desarrollan aquí en la ciudad. Un sector significativo de la economía bumanguesa es el agropecuario, cuyas principales actividades son la agricultura, la ganadería y la avicultura, que se realizan en zonas aledañas de los departamentos de Santander y Cesar, pero su administración y comercialización se desarrollan en la ciudad⁷.

Floridablanca: se encuentra localizada a ocho (8) kilómetros al sur de Bucaramanga, capital del departamento de Santander, tiene una extensión de 100,35 kilómetros cuadrados, ubicado a 925 metros sobre el nivel del mar, temperatura promedio de 23 grados centígrados; limita al norte con los municipios de Bucaramanga y Tona, al Oriente con Tona y Piedecuesta, al sur con Piedecuesta y al occidente con Girón y Bucaramanga.

Su posición fisiográfica y su topografía quebrada, contribuyen a la formación de diferentes pisos térmicos que permiten la variedad de climas distribuidos así: cálido un 28% del territorio, con una temperatura promedio 23° C; templado el 49%, con una temperatura promedio 17,5° C y frío el 23% con temperatura promedio 12° C, y a la existencia de una gran riqueza hídrica, representada en las cuencas del Río Frío y Río de Oro bajo y medio; la primera está conformada por las micro cuencas de Río Frío alto y bajo, Zapamanga y Aranzoque Mensulí y la segunda por la Micro cuenca de Ruitoque .

Floridablanca se encuentra localizada en una zona tectónicamente compleja y con alto grado de sismicidad, al hacer parte del denominado “Nido sísmico de Bucaramanga” a la presencia de importantes fallas activas como la “Falla Bucaramanga-Santa Marta” y la “Falla Suárez - Río de Oro”, por lo cual ha sido

1.5 ASPECTOS LEGALES

Impuestos con los que debe contribuir el centro.

⁷ www.bucaramanga.gov.co/ - 44k

Ley 23/95 art. 31 impuestos a las ventas: El centro de asesorías será una entidad que aportara al fisco por las ventas de los servicios como cualquier ente económico.

Acuerdo Municipal No. 003/98 de Rentas Municipales:

Normas Contables

Art. 48 – 60 Código del Comercio. El centro de capacitación como empresa se verá afectado por estas normas donde se exige la organización de libros y el registro de contabilidad que debe llevar toda organización

Legislación Ambiental

Art. 78-82. Constitución Nacional 1991. Derechos colectivos y del ambiente. El centro de capacitación como organización educativa deberá propender por la protección y el establecimiento de un ambiente sano.

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

Normatividad Legal de la Educación en Colombia

Ley 115 de 1994. Título II, Capítulo II. El centro Asesor – Ludido será regido por la ley general de la educación en la modalidad de no formal, y programas a fines.

Ley 115 de 1994, Título X. Capítulo I. Art.193, 195 Formula los requisitos de constitución y vigilancia de los establecimientos educativos privados. El centro de capacitación – lúdico, en su carácter de privado se regirá por los aspectos dispuestos en este artículo.

Ley 115 de 1994, Título X. Capítulo II. Art.196. Formula el Régimen laboral de los educadores privados. El tipo de contrato por los que se regirán los docentes

contratados para el Centro Asesor –Lúdico será el del código sustantivo del trabajo.

Decreto 1860 de agosto de 1994. El centro como institución educativa deberá reunir los requisitos exigidos en este decreto en lo referente a aspectos pedagógicos y organizativos generales; por tal razón tendrá un proyecto educativo institucional, donde se especificaran los objetivos, misión, visión, filosofía, fines y políticas; así como la participación de la comunidad educativa en la toma de decisiones, descrita en el manual de convivencia; igualmente deberá elaborar un plan de estudios que contenga la metodología a utilizar proyectada a la comunidad y la contratación de los docentes, sus deberes y derechos⁸.

⁸ menweb.mineducacion.gov.co/normas/concordada/Decreto115.htm - 255k

2. ESTUDIO DE MERCADOS

El estudio de mercados es uno de los requisitos indispensables para poder darle a un proyecto su factibilidad, ya que representa uno de los factores decisorios para la ejecución de posteriores estudios, arrojando información que se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas de mercados; como también para generar, perfeccionar y evaluar las acciones a ejecutar.

Este estudio comprende el análisis de las variables fundamentales de mercadeo como son: demanda, oferta, precios y comercialización de manera que proporcione la información suficiente para la toma de decisiones encaminada a determinar si las condiciones del mercado son favorables para llevar a cabo el proyecto, así como las proyecciones de comportamiento futuro del mercado y las principales variables que intervienen en este.

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Determinar la viabilidad desde el punto de vista de mercados para la creación de un centro Integrado Lúdico - Asesor que complemente y permita superar deficiencias académicas para estudiantes de 2 a 18 años, para los municipios de Bucaramanga y Floridablanca.

2.1.2 Específicos.

-  Diseñar el portafolio de servicios a ofrecer que cubran las necesidades de la demanda.
-  Definir y cuantificar el mercado potencial y objetivo existente en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca.
-  Caracterizar y cuantificar la demanda del servicio del centro lúdico asesor.

- ☞ Determinar y analizar la oferta existente en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca.
- ☞ Cuantificar y proyectar la demanda insatisfecha
- ☞ Identificar el canal de comercialización del servicio.
- ☞ Diseñar las estrategias para la fijación de precios del servicio a ofrecer en el Centro Integrado Lúdico - Asesor.
- ☞ Diseñar las estrategias de publicidad del servicio del centro Integrado Lúdico -Asesor.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio. Para la prestación del servicio la empresa contará con unas instalaciones amplias y cómodas para mejor distribución, ambiente agradable y poder ofrecer un excelente servicio. Las Asesorías académicas se impartirán a los estudiantes de básica primaria, secundaria y Media Vocacional, de acuerdo al diagnostico inicial de cada estudiante.

Para esto se prevé contar con Licenciados en ciencias de la educación, egresados de las universidades locales que desarrollen el servicio correspondiente a las asesorías académicas, como servicio secundario se ofrecerá apoyo Psicológico dependiendo de la necesidad de cada estudiante (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Portafolio del servicio principal.

S E R V I C I O P R I N C I P A L	Asesorías académicas	PROCESO DE INTERVENCION	HERRAMIENTAS
		 Diagnostico valorativo. Se proporcionara espacios de interacción en los cuales los estudiantes puedan expresarse libremente acerca de sí mismos, sus familias, y perspectivas ante el mundo mientras se estimulan actitudes positivas hacía el aprendizaje.	Entrevista con especialista en Psicopedagogía. Para lograr que esta dinámica de comunicación sea posible, se cuenta con una Psicopedagoga y docentes conscientes de su labor y preparados pedagógicamente para la orientación y enseñanza de niños y adolescentes.
		 Las asesorías se brindaran en periodos bimestrales siguiendo el orden de logros correspondientes a cada grado de acuerdo al currículo establecido por el Ministerio de Educación	Aula, mesa de trabajo, Folletos y material didáctico.
	Horarios	Lunes a viernes Sábados Domingos	8: 00 AM a 10:35 AM 2: 00 PM 10:00 PM 8: 00 AM a 10:35 AM 2: 00 PM a 6:00 PM 2: 00 PM a 6:00 PM
Intensidad horaria: Se dará de acuerdo a la necesidad del estudiante.			

2.2.2. Servicios sustitutos. Los servicios sustitutos que se ofrecen en los Municipios de Bucaramanga y Floridablanca son: asesorías educativas en las diferentes áreas académicas dadas por profesores independientes.

2.2.3. Servicios Complementarios. Como complemento al servicio principal se Brindará, servicio de apoyo y orientación Sicológica a estudiantes con dificultad en el aprender, potencialidad, hiper-Actividad, problemas personales y de familia.

Desde otro punto de vista surge como un servicio complementario y externo al centro la posibilidad de orientar a los padres de familia y de los docentes con dificultades de aprendizaje por una u otra razón.

2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la Competencia. El nuevo Centro de Asesorías académicas a constituir se diferenciara con respecto a las demás instituciones en:

- * Prestación de servicio de asesorías académicas los fines de semana (Sábados y domingos) en los horarios escogidos por el cliente.
- * Se utilizarán metodologías didácticas que se fundamenten en las ideas previas y de la concepción del estudiante. Además, los profesionales que acompañarán el proceso, a su hoja de vida se le agregarán experiencia y conocimiento en los nuevos modelos de construcción del saber.
- * Se contará con personal altamente calificado para su labor así como procesos muy organizados que permitan que se preste un servicio integrado que además de asesorar al estudiante en las diferentes áreas académicas también tenga derecho a acceder a la orientación Psicológica junto el padre de familia si este lo requiere, todo por un mismo precio.

- * Se brindará el servicio de asesorías personalizadas teniendo en cuenta que todos los casos son diferentes.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. Los estudiantes de 2 a 18 años que presenten problemas de aprendizaje, teniendo en cuenta que dichos problemas no sean de origen orgánico sino de origen ambiental.

2.3.2. Mercado Objetivo. Las familias pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6 que tienen hijos estudiantes de edades entre 2 a 18 años, con dificultades de aprendizaje o que requieran reforzar los conocimientos en algunas áreas. Para el municipio de Bucaramanga son 69.105 familias y para el municipio de Floridablanca 47.479 familias, según datos suministrados por el DANE (censo 1.993) a las oficinas de Planeación de Bucaramanga, Floridablanca.

2.4 LA DEMANDA

2.4.1 Investigación de mercados. Iniciar un negocio sin ninguna investigación previa es entrar a ciegas al mercado y correr el riesgo de fracasar. Lo mas grave de actuar así es que si el empresario tiene éxito, no sabrá cuales fueron sus factores de éxito, y si fracasa tampoco conocerá los motivos.

Investigación de mercados es la recopilación de registro y análisis sistemático de datos relacionados con problemas de mercado de bienes y servicios. Es importante agregar que toda información recopilada debe ser procesada, analizada y utilizada para toma de decisiones; de lo contrario pierde importancia el esfuerzo que al respecto se haga⁹.

2.4.2 Planteamiento del problema. Los municipios de Bucaramanga y Floridablanca se han destacado a nivel nacional por tener los mejores

⁹ Prada Reyes Efraín, Mercadeo, Facultad de estudios a distancia 1986

establecimientos educativos con un gran número de estudiantes cada uno pero; a pesar de lo anterior existe un gran número de estudiantes que presentan dificultades para asimilar los diferentes temas de las áreas académicas. En este orden de ideas, ha cobrado más importancia la calidad de la educación en cada una de las instituciones, aunque no ha sido suficiente especialmente para las instituciones del sector público que es donde hay mas estudiantes que requieren este servicio, por tal razón surge como una posible oportunidad la constitución de un centro de asearías académicas para aquellos estudiantes.

En la premuestra realizada¹⁰ a los padres de familia de los municipios de Bucaramanga y Floridablanca, se encontró que la mayoría acuden a familiares y personas particulares poco preparadas sin el debido procedimiento y seguimiento que cada estudiante requiere para las asesorías en los temas que tienen dificultad de aprendizaje; argumentando que desconocen la existencia de instituciones cercanas que brinden este servicio.

Adicionalmente se encontró que las pocas instituciones existentes que proporcionan asesorías académicas en estos municipios, les falta impartir mas publicidad que estimulen a los padres de familia a la adquisición de orientación profesional para sus hijos en las áreas de dificultad. Solo lo promueven a nivel de algunos colegios privados con los que tienen convenio dejando por fuera un gran número de estudiantes de colegios tanto públicos como privados.

La situación descrita plantea la necesidad de realizar un estudio de mercados, para establecer la demanda real que podría tener un centro dedicado a brindar asesorías educativas y las expectativas que los estudiantes podrían tener de este centro. La pregunta de investigación es entonces:

¿Existe en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca demanda suficiente para la constitución de un centro de asesorías educativas?

¹⁰ Premuestra – Prueba piloto.

2.4.3 Necesidades de información

-  Las necesidades de Asesoría extra escolar que requieren los estudiantes de Bucaramanga y Floridablanca se identificarían mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra representativa de las familias de estas dos ciudades.
-  Para identificar las instituciones o entidades que actualmente están brindando el servicio de asesorías en las ciudades de Floridablanca y Bucaramanga, se acudirá a la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de los respectivos municipios y las registradas en Publicar.
-  De acuerdo a los datos obtenidos mediante la aplicación de la encuesta a los padres de familia con hijos en edad escolar se diseñara el portafolio de servicios que respondan a estas necesidades.
-  Mediante la aplicación de la mezcla del marketing se establecerán las estrategias de comercialización adecuadas para este servicio con el fin de hacerlo atractivo y que cubra las necesidades identificadas.

2.4.4 Ficha técnica

Cuadro 2. Ficha Técnica

Tipo de Investigación	Investigación de tipo concluyente – descriptiva.
Modo de Investigación	El método que se utilizara para la presente Investigación es el: DEDUCTIVO , en donde se parte de lo general para llegar a conclusiones particulares, complementando con observación directa y fuentes secundarias.
Fuentes de Información	Primarias. Se realizará por medio de encuestas aplicadas a padres de familia con estudiantes de dos (2) a dieciocho (18) años de edad, en el ámbito de educación básica, secundaria y media vocacional en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca. Secundarias. Se tendrá en cuenta información de bibliotecas, hemeroteca, secretarías de educación y planeación de los municipales de Floridablanca y Bucaramanga, internet, plan de desarrollo de los municipios y proyectos de grado.
Técnicas de recolección de Información	Se aplicará una encuesta de tipo personal y escrita en forma aleatoria a padres de familia de docentes de educación básica, secundaria y media vocacional.

Instrumento	El elemento físico a través del cual se recogerá la información requerida será: el cuestionario o Encuesta (ver anexo A), que se modifiko de acuerdo a la prueba piloto del Anteproyecto, definiéndose la encuesta o cuestionario final para el Proyecto.																																										
Modo de aplicación	El modo de aplicación se realizara de forma directa a los padres de familia.																																										
Definición de Población	Unidad Muestral: Las familias de los estratos tres (3), cuatro (4), cinco (5) y seis (6) de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca que tengas hijos estudiando entre 2 y 18 años. Elemento: Jefe de Hogar Cuadro 3. Definición de Población <table> <tr> <th colspan="3">Bucaramanga</th> <th colspan="3">Floridablanca</th> </tr> <tr> <th>Estratos</th> <th>No. familias</th> <th>%</th> <th>Estratos</th> <th>No. familias</th> <th>%</th> </tr> <tr> <td>3</td> <td>27.287</td> <td>0,39</td> <td>3</td> <td>16.618</td> <td>0,35</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>32.463</td> <td>0,47</td> <td>4</td> <td>20.416</td> <td>0,43</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3.172</td> <td>0,05</td> <td>5</td> <td>4.273</td> <td>0,09</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>6.183</td> <td>0,09</td> <td>6</td> <td>6.172</td> <td>0,13</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>69.105</td> <td>1.00</td> <td>Total</td> <td>47.479</td> <td>1.00</td> </tr> </table> Fuente: Planeación Municipio de Bucaramanga y el DANE Total Familias de Bucaramanga = 69.105 Total Familia de Floridablanca = 47.479 Total Población de Familias = 116.584	Bucaramanga			Floridablanca			Estratos	No. familias	%	Estratos	No. familias	%	3	27.287	0,39	3	16.618	0,35	4	32.463	0,47	4	20.416	0,43	5	3.172	0,05	5	4.273	0,09	6	6.183	0,09	6	6.172	0,13	Total	69.105	1.00	Total	47.479	1.00
Bucaramanga			Floridablanca																																								
Estratos	No. familias	%	Estratos	No. familias	%																																						
3	27.287	0,39	3	16.618	0,35																																						
4	32.463	0,47	4	20.416	0,43																																						
5	3.172	0,05	5	4.273	0,09																																						
6	6.183	0,09	6	6.172	0,13																																						
Total	69.105	1.00	Total	47.479	1.00																																						

Proceso de Muestreo

Cálculo de la muestra. Probabilístico al azar simple. Se procederá a aplicar los procedimientos estadísticos para definir el tamaño de la muestra

$$n = \frac{z^2 \times N \times (P \times Q)}{E^2 (N-1) + Z^2 \times (P \times Q)}$$

Z = Nivel De confianza 95% = 1.96

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 116.584 \times (0.50 \times 0.50)}{(0.05)^2 (116584 - 1) + (1.96)^2 \times (0.50 \times 0.50)} =$$

111.967,2736 / 292,4179

n = 383 Encuestas

Distribución. 227 encuestas distribuidas en los estratos a tener en cuenta de la ciudad de Bucaramanga y 156 de la ciudad de Floridablanca para un total de 283 encuestas.

Cuadro 4. Número de encuestas por estrato de cada ciudad

Bucaramanga			Floridablanca		
Estratos	No. Encuestas	%	Estratos	No. Encuestas	%
3	89	0,39	3	55	0,35
4	107	0,47	4	67	0,43
5	11	0,05	5	14	0,09
6	20	0,09	6	20	0,13
Total	227	1,00	Total	156	1,00

Marco Muestral	Las familias que viven en estratos: tres (3), cuatro (4), cinco (5) y seis (6) de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca tomados de la clasificación en el plan de ordenamiento territorial de cada ciudad.
Alcance	La investigación tiene una cobertura geográfica en los Municipios de Bucaramanga y Floridablanca.
Tiempo de Aplicación	La encuesta se realizara en las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca en el tiempo comprendido entre el 22 de septiembre al y el 30 de septiembre del 2006.

2.4.5 Tabulación, presentación y análisis de resultados. De la muestra tomada (383 familias de los diferentes barrios de Bucaramanga y Floridablanca pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6) arrojo como resultado los siguientes datos:



Familias con hijos en edad escolar. Según la población de familias se obtuvo que el 78%, **sí** tienen hijos en edad escolar, y el 22% **no**. Por lo tanto la población que se tendrá en cuenta para determinar, es equivalente 297 familias. (ver Cuadro 5 y figura 1).

Cuadro 5. Familias con hijos en edad escolar

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
SI	297	78%
NO	86	22%
TOTAL	383	100%

Fuente: Familias, de estratos del 3 al 6, Septiembre de 2006



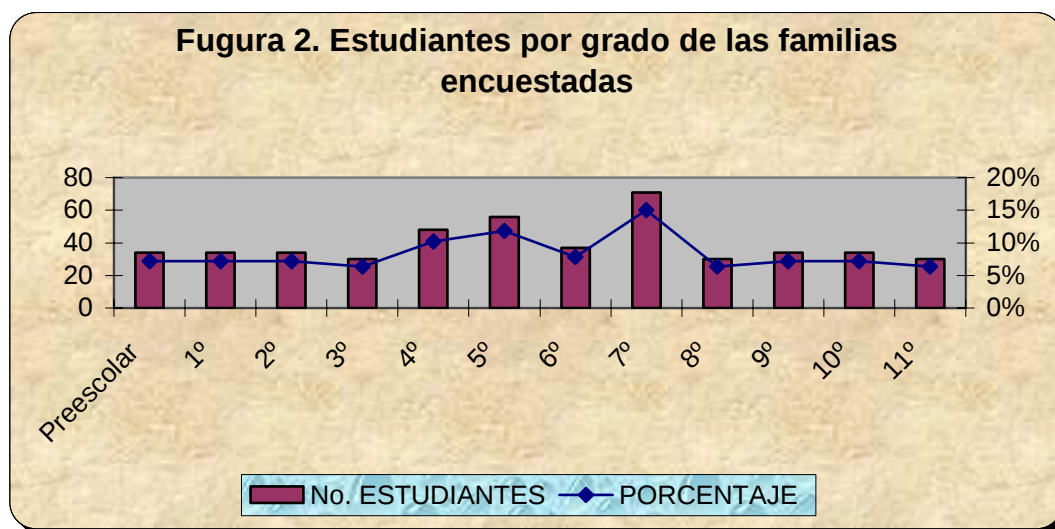
Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

 **Estudiantes por grado de las familias encuestadas.** De las 297 familias con hijos en edad escolar, el mayor porcentaje: 15% pertenece a 7º y el menor porcentaje: 6% pertenece a los grados de 3º, 8º y 11º; para un promedio total de 472 alumnos pertenecientes a diferentes grados de escolaridad ya que en algunas de las familias tienen mas de un estudiante, por tanto este número de alumnos es el que se tendrá en cuenta para determinar el calculo de la demanda. (ver Cuadro 6 y figura 2).

Cuadro 6. Estudiantes por grado de las familias encuestadas

FRECUENCIA	No. ESTUDIANTES	PORCENTAJE
Preescolar	34	7%
1º	34	7%
2º	34	7%
3º	30	6%
4º	48	10%
5º	56	12%
6º	37	8%
7º	71	15%
8º	30	6%
9º	34	7%
10º	34	7%
11º	30	6%
TOTAL	472	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



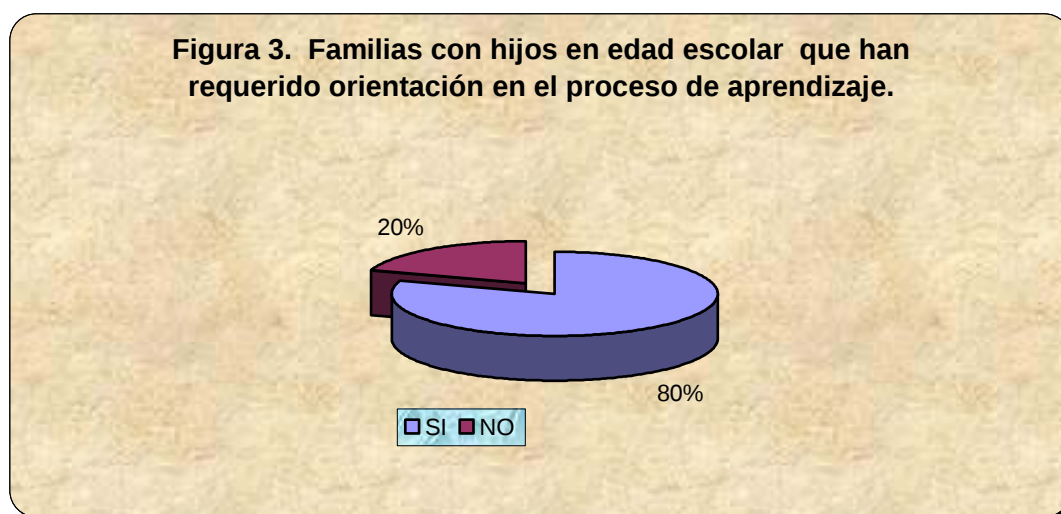
Familias con estudiantes en edad escolar que han requerido orientación en el proceso de aprendizaje. De las 297 familias con 472

estudiantes con hijos en edad escolar, se deduce que el 80% equivalente a 238 familias y 378 estudiantes quienes han solicitado orientación en el proceso de aprendizaje, y el 20% **no** han necesitado orientación. De tal manera la población a tener en cuenta para estipular es equivalente a 238 familias con 378 estudiantes entre 2 a 18 años de edad (ver Cuadro 7 y figura 3).

Cuadro 7. Familias con hijos en edad escolar que han Requerido orientación en el proceso de aprendizaje.

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
SI	238	80%
NO	59	20%
TOTAL	297	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



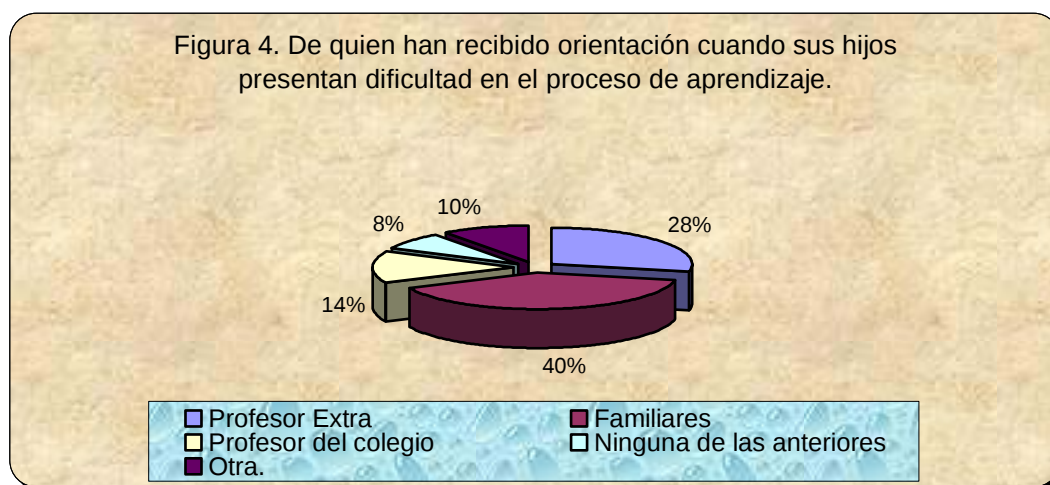
De quien han recibido orientación cuando sus hijos presentan dificultad en el proceso de aprendizaje. El 40% de las 238 familias que sus hijos han requerido orientación en el proceso de aprendizaje, han recibido

orientación del familiar más cercano, el 28% de un profesor extra, el 14% del profesor del colegio y el 18% se escuda bajo otros medios. Algunas de las familias acuden a dos o mas soluciones a la vez, por lo tanto el 100% de estas familias, requerirá de los servicios de asesorías del Centro Integrado Lúdico – Asesor (ver Cuadro 8 y figura 4).

Cuadro 8. De quien han recibido orientación cuando sus hijos presentan dificultad en el proceso de aprendizaje.

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
Profesor Extra	82	28%
Familiares	115	40%
Profesor del colegio	41	14%
Ninguna de las anteriores	22	8%
Otra.	29	10%
TOTAL	289	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Grados con mayor incidencia de dificultad en el proceso de aprendizaje. Se obtuvo que los estudiantes tienen mayor nivel de dificultad en

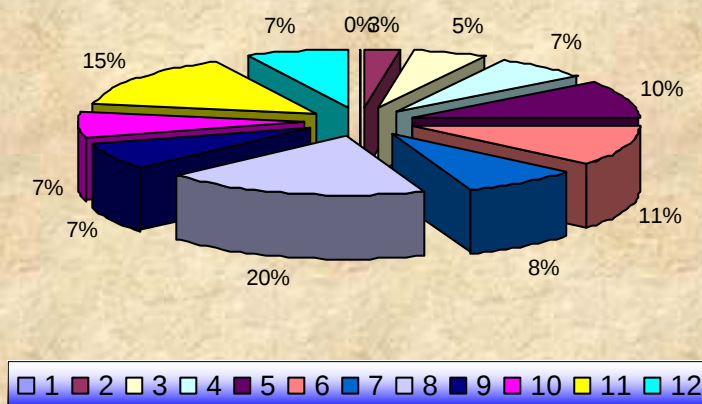
Séptimo grado (7º) con un 19% de las 238 familias que requieren asesoría; en un 15% Décimo grado (10º); en un 10% cuarto grado (4º); en un 28% tercero (3º), octavo (8º), noveno (9º) y once (11º) grados respectivamente; en un 5% segundo (2º) grado y en un 3% en primero (1º) de primaria. Por lo tanto el 100% de los estudiantes de las 238 familias necesitan de algún tipo de asesoría académica (ver Cuadro 9 y figura 5). Algunos estudiantes tienen dificultad en mas de una materia en el grado que cursan.

Cuadro 9. Grados de mayor incidencia de dificultad en el proceso de aprendizaje

FRECUENCIA	GRADO												
	Pr.	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º	11º	
Matemática	0	4	7	11	11	33	18	37	4	4	4	0	
Álgebra	0	0	0	0	0	0	0	0	11	14	0	0	
Trigonometría	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	7	
Cálculo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	4	
Física	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	14	4	
Historia	0	0	0	0	4	0	0	4	0	0	4	0	
Geografía	0	0	4	0	7	0	4	0	4	0	0	0	
Biología	0	0	0	4	0	0	4	4	4	0	0	0	
Filosofía	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4	4	
Química	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	11	4	
Francés	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	4	4	
Inglés	0	4	7	11	14	4	7	22	7	7	14	7	
Español	0	4	7	4	11	7	7	14	0	0	7	0	
Dibujo	0	0	0	4	0	0	0	4	0	0	0	0	
Contabilidad	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	
TOTALES	0	12	25	34	47	55	40	92	34	33	73	34	479
Porcentaje	0	3%	5%	7%	10%	11%	8%	19%	7%	7%	15%	7%	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Figura 5. Grados de mayor incidencia de dificultad en el proceso de aprendizaje



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Áreas a reforzar o profundizar conocimientos. De las 238 familias con hijos en edad escolar que han presentado dificultad de aprendizaje equivalente a 378 estudiantes, sobre ellas infiere que el 28% desean que sus hijos refuercen los conocimientos en el área de matemáticas, el 22% en el área de Ingles y el 13% en el área de español, teniendo en cuenta que algunos estudiantes tienen dificultad en mas de un área; datos que se tendrá en cuenta para la estimación de la demanda. (ver Cuadro 10 y Figura 6).

Cuadro 10. Áreas a reforzar o profundizar conocimientos

FRECUENCIA	Total estudiantes	PORCENTAJE %
Matemática	133	28
Álgebra	25	5
Trigonometría	11	2
Cálculo	11	2
Física	26	5
Historia	12	3
Geografía	19	4
Biología	16	3
Filosofía	12	3
Química	19	4
Francés	15	3
Inglés	104	22
Español	61	13
Dibujo	8	2
Contabilidad	7	1
TOTALES	479	100

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Figura 6. Areas a reforzar o profundizar conocimientos



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



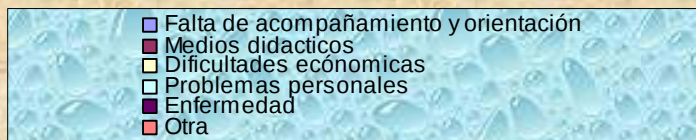
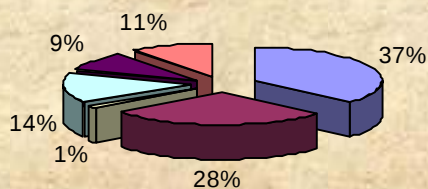
Causas que dificultan el proceso de aprendizaje en los estudiantes de las 238 familias. Se obtuvo que la mayor de las causas que ocasionan dificultad el proceso de aprendizaje en los estudiantes, es **la falta de acompañamiento y orientación por parte de los padres de familia**, con un porcentaje del 37% de las familias y la de menor incidencia es **otras** (indisciplina, falta de atención, área nueva, fallas en la metodología, irresponsabilidad, falta de interés, etc.) (ver Cuadro 11 y figura 7).

Cuadro 11. Causas que dificultan el proceso de aprendizaje

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
Falta de acompañamiento y orientación por parte de padres	104	37%
Medios didácticos	78	28%
Dificultades económicas	4	1%
Problemas personales	41	14%
Enfermedad	26	9%
Otra	30	11%
TOTAL	283	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Figura 7. Causas que dificultan el proceso de aprendizaje



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Valor pagado por hora de asesoría. De acuerdo a las respuestas de los padres de familia el menor valor que han pagado por hora de asesoría académica para sus hijos ha sido de \$5.000 en un 24% y el mayor valor que han pagado ha sido de \$8.000, (ver Cuadro 12 y figura 8); el promedio del valor pagado por hora de asesoría es de \$6.159 (ver cuadro 13).

Para el cálculo del valor promedio hora de asesoría pagado por los padres de familia se tomo solo el número de familias que han pagado valores entre el rango de precios colocados en la encuesta (pregunta 7) es decir 97 de las 238 familias que sus hijos han requerido orientación en alguna área han pagado algún valor, teniendo en cuenta que la clasificación otro(s) valores están muy por debajo o por encima de los rangos establecidos, por lo tanto no se tuvieron en cuenta.

Cuadro 12. Valor pagado por hora de asesoría

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
\$ 5,000	56	24%
\$ 6,500	19	8%
\$ 8,000	22	9%
Otros	37	16%
No contestaron	104	44%
TOTAL	238	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Cuadro 13. Valor promedio pagado por hora de asesoría

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE	TOTAL VR. PAGADO/h	PROMEDIO
			(Frecuencia x %)	Vr. Pagado/h
\$ 5,000	56	58%	\$ 288.659,79	
\$ 6,500	19	20%	\$ 127.319,59	
\$ 8,000	22	23%	\$ 181.443,30	
TOTAL	97	100%	\$ 597.422,68	\$ 6.159,00



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

 **Asesorías actualmente recibidas.** Según respuesta de familias encuestadas con estudiantes que han adquirido asesoría académica en el proceso de aprendizaje, el 30% **si** están recibiendo asesorías en el momento y el 70% **no**, (ver Cuadro 14 y figura 9).

Cuadro 14. Asesorías actualmente recibidas

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
SI	71	30%
NO	167	70%
TOTAL	238	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

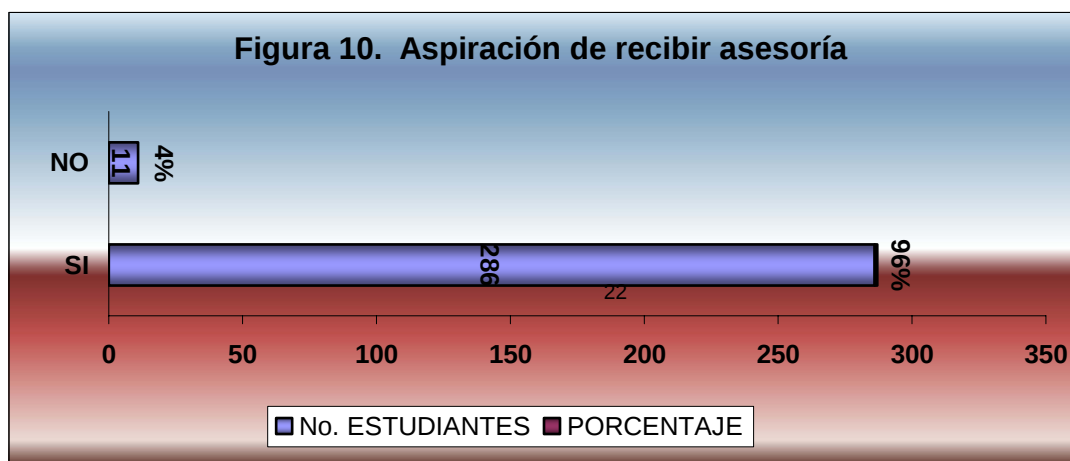


Aspiración a recibir asesoría. Respecto a las familias con hijos en edad escolar el 96% **si** desean recibir asesorías en un futuro, mientras que el 4% **no**, por lo tanto este porcentaje se tendrá en cuenta para establecer el tamaño del proyecto, (ver Cuadro 15 y figura 10).

Cuadro 15. Aspiración de recibir asesoría

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
SI	286	96%
NO	11	4%
TOTAL	297	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

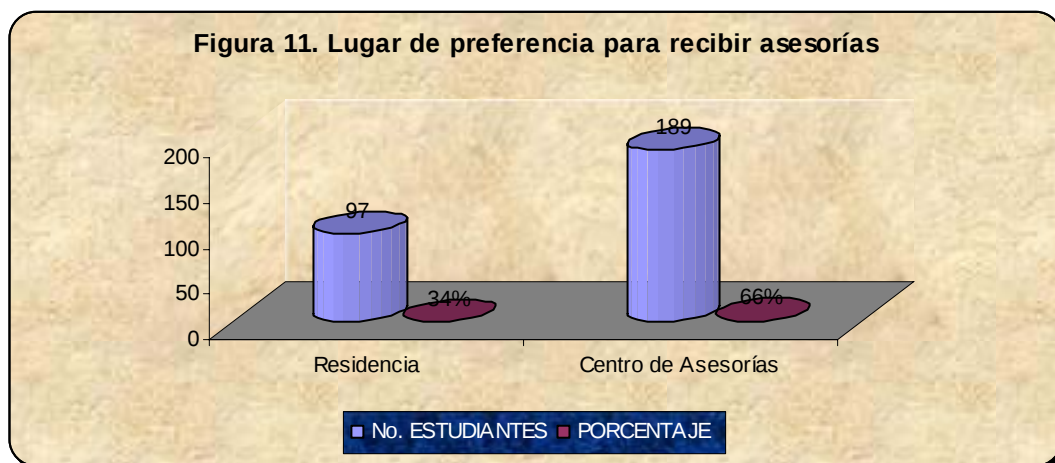


Lugar de preferencia para recibir asesorías. El lugar de preferencia de las familias que quieren que sus hijos reciban asesorías es: en la residencia el 34% y el 66% en el Centro Integrado Lúdico – asesor (ver Cuadro16 y figura 11).

Cuadro 16. Lugar de preferencia para recibir asesorías

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
Residencia	97	34%
Centro de Asesorías	189	66%
TOTAL	286	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Concepto sobre la creación de un Centro Integrado Lúdico – Asesor. La respuesta que se obtuvo de los padres de familia el 96% dicen que **si** están de acuerdo que se cree el Centro Integrado Lúdico-Asesor, y el 4% dicen que **no** están de acuerdo con esta idea o que les es indiferente, (ver Cuadro 17 y figura 12).

Las razones por las cuales desean que se cree el Centro son:

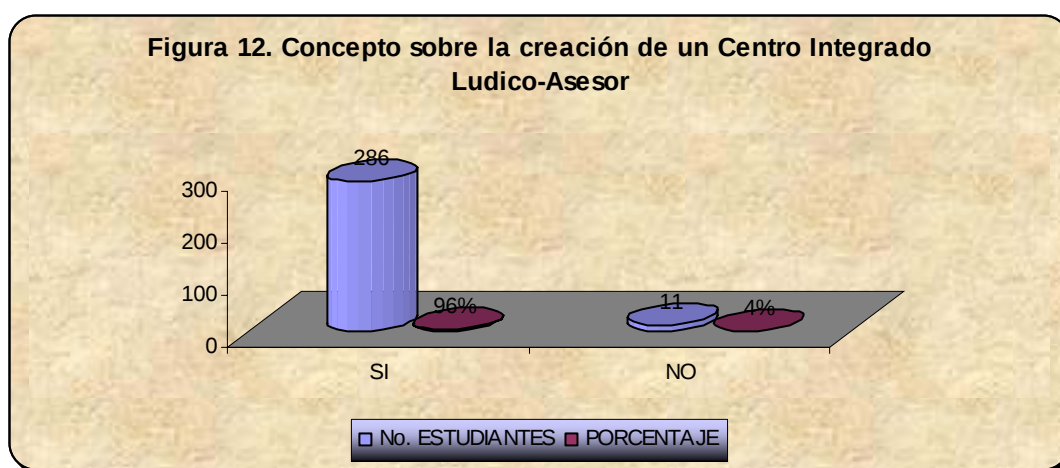
1. La centralización el servicio
2. Refuerzo de conocimientos
3. Se obtiene mas seguridad y calidad del servicio
4. El sitio seria mas acogedor y agradable
5. Mejor aprovechamiento del tiempo
6. La asesoria es personalizada y por lo tanto el estudiante puede despejar mas las dudas.

Las razones por las cuales no desean que se cree un Centro son por que están conformes con la educación que sus hijos están recibiendo.

Cuadro 17. Concepto sobre la creación de un Centro Integrado Lúdico-Asesor

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
SI	286	96%
NO	11	4%
TOTAL	297	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

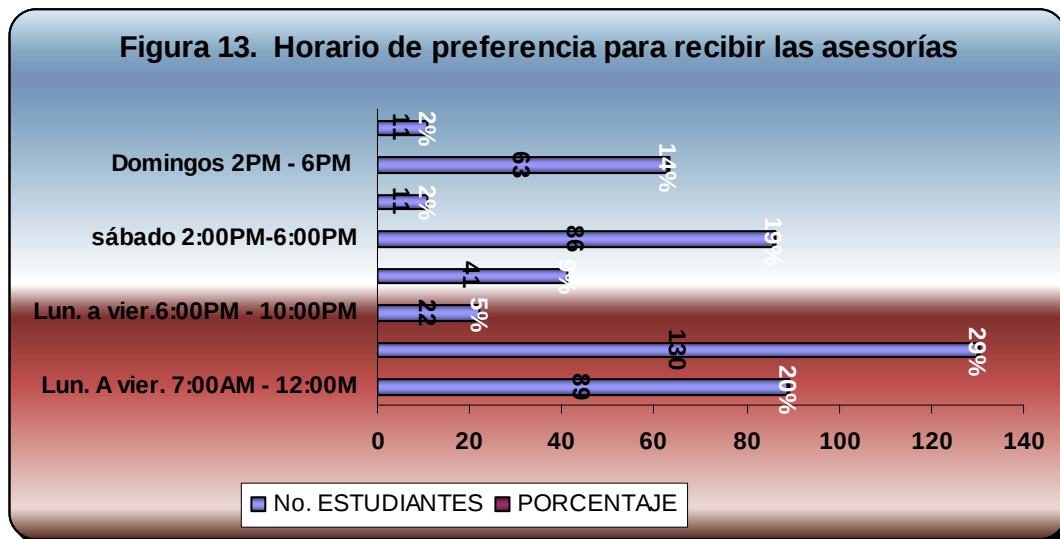


Horario de preferencia para recibir las asesorías. El horario de mayor preferencia de las familias es: de lunes a viernes de 2:00pm. a 6:00pm, y en un porcentaje del 29% el de menor preferencia: los domingos de 8:00am a 10:30pm. (ver Cuadro 18 y figura 13). Algunas familias prefieren mas de una opción, es decir entre semana y fin de semana.

Cuadro 18. Horario de preferencia para recibir la asesoría educativa

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE
Lun. A vier. 8:00AM - 10:30AM	89	20%
Lun. a vier. 2:00PM - 6:00PM	130	29%
Lun. a vier. 6:00PM - 10:00PM	22	5%
Sábado 8:00AM - 10:30AM	41	9%
sábado 2:00PM - 6:00PM	86	19%
Domingos 8:00AM - 10:30M	11	2%
Domingos 2:00PM - 6:00PM	63	14%
Otro	11	2%
TOTAL	453	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

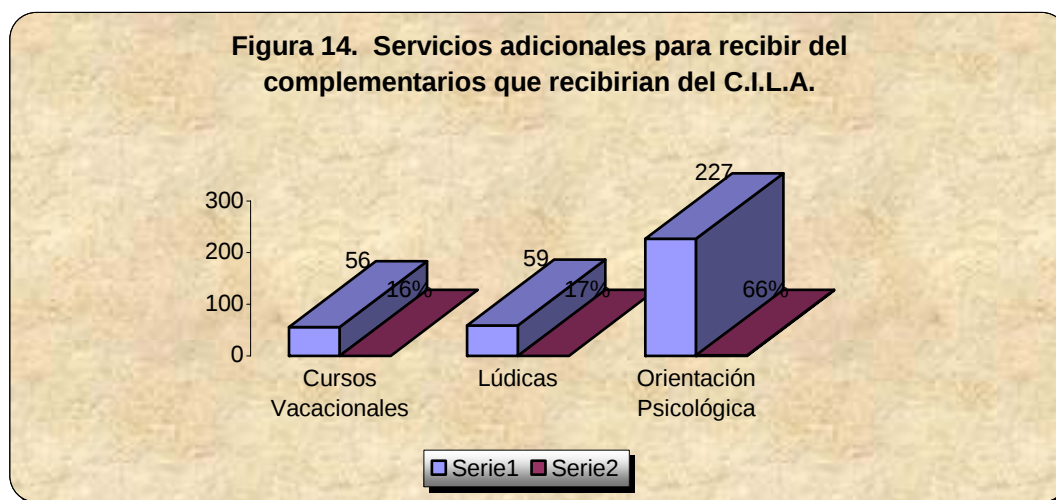


Servicios adicionales para recibir del Centro Integrado Lúdico – Asesor. Con respecto a la opinión de los padres de familia, se concluyo que el 66% desean que sus hijos reciban orientación psicológica, el 17% lúdicas y el 16% cursos vacacionales (**recreativos, deportes, lectura y manualidades**) (ver Cuadro 19 y figura 14).

Cuadro 19. Servicios adicionales para recibir del Centro Integral Lúdico-Asesor

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE %
Cursos Vacacionales	56	16%
Lúdicas	59	17%
Orientación Psicológica	227	66%
TOTAL	342	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



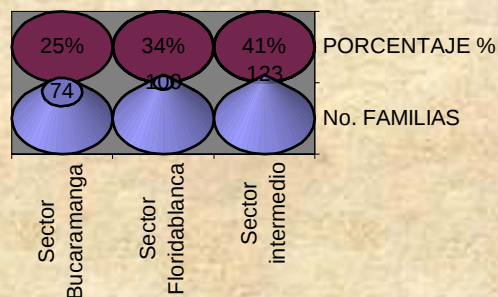
Ubicación del Centro Integrado Lúdico – Asesor. El sector de mayor preferencia para la ubicación del Centro Integrado Lúdico – Asesor es el **sector intermedio entre las dos ciudades con un porcentaje del 41%**, y el de menor preferencia es el **sector de Bucaramanga**, (ver Cuadro 20 y figura 15).

Cuadro 20. Ubicación del Centro Integrado Lúdico-Asesor

FRECUENCIA	No. FAMILIAS	PORCENTAJE %
Sector Bucaramanga	74	25%
Sector Floridablanca	100	34%
Sector intermedio	123	41%
TOTAL	297	100%

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

Figura 15. Ubicación del Centro Integrado Ludico - Asesor



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

2.5 Estimación de la demanda. Del total de la población $N = 116.584$ Familias de los estratos 3, 4, 5 y 6 de los municipios de Bucaramanga y Floridablanca, se obtuvo una muestra de $n = 383$, familias para ser encuestadas de las cuales arrojó un 78% equivalente a 297 familias con hijos en edad escolar que corresponden a 90.936 familias del total de la población.

De las 297 familias hay 472 estudiantes (ver Cuadro 6); en edad escolar; se deduce que de 90.936 hay 144.158 estudiantes entre 2 y 18 años de los cuales el 80% equivalente a 115.326 estudiantes han requerido orientación académica, que es la demanda actual correspondientes a estudiantes de básica primaria, educación media y media vocacional.

Según fuentes primarias esta demanda esta dada por las áreas de mayor impacto y divididas en tres (3) grupos así: áreas de matemáticas (matemáticas, álgebra, trigonometría, calculo y Física); áreas de ciencias (Geografía, Biología y Química), áreas de Idiomas (Ingles y Español); y de otros servicios, el mas solicitado fue orientación psicológica (ver Cuadro 21).

De acuerdo a esta clasificación el total de estudiantes es de 101.487 correspondiente al 88% de estudiantes que han requerido orientación académica (115.326) y el 12% restante, equivale a 13.839 estudiantes, los cuales están distribuidos en las áreas de Historia, Filosofía, francés, Dibujo y Contabilidad, que por el momento no se tendrán en cuenta para estimar la demanda.

Cuadro 21. Demanda Actual

AREA	% DE ESTUDIANTES POR AREA A REFORZAR	DEMANDA ACTUAL DE ESTUDIANTES 115.326
Matemática		
Matemática	28%	32.291
Álgebra	5%	5.766
Trigonometría	2%	2.307
Cálculo	2%	2.307
Física	5%	5.766
Ciencias		
Geografía	4%	4.613
Biología	3%	3.460
Química	4%	4.613
Idiomas		
Inglés	22%	25.372
Español	13%	14.992
TOTAL ESTUDIANTES		101.487

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

2.6 Proyección de la demanda Para proyectar la demanda existen diferentes métodos como son:

- ☞ Extrapolación de la tendencia histórica
- ☞ Los coeficientes técnicos
- ☞ Comparaciones internas e internacionales
- ☞ Métodos econométricos
- ☞ Métodos cualitativos

Para establecer la demanda futura se realizara mediante la herramienta de la coeficientes técnicos, la cual consiste en proyectar la demanda actual de acuerdo al índice de crecimiento poblacional, que para Bucaramanga es el 1.62% y para Floridablanca es el 1.95%.

Se establece un promedio de los índices poblacionales entre los dos Municipios quedando en **1.79%**, según datos del DANE, teniendo en cuenta las tendencias de los últimos Censos (1.993)¹¹, (ver cuadro 22 y figura 16).

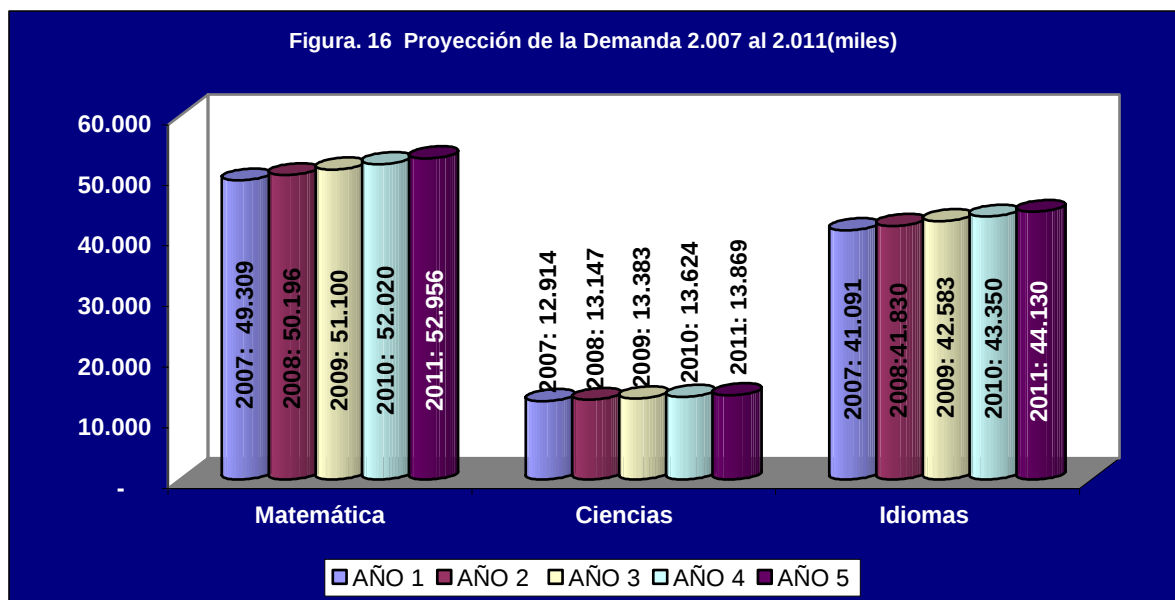
Cuadro 22. Proyección de la demanda

AREA	DEMANDA ACTUAL DE ESTUDIANTES POR MATERIA	FACTOR ACTUAL (Promedio B/ga y F/bca) $(1 + r)^n$	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Matemática							
Matemática	32.291	$(1 + 0,018)^1$	32.873	33.464	34.067	34.680	35.304
Álgebra	5.766	$(1 + 0,018)^1$	5.870	5.976	6.083	6.193	6.304
Trigonometría	2.307	$(1 + 0,018)^1$	2.348	2.390	2.433	2.477	2.522
Cálculo	2.307	$(1 + 0,018)^1$	2.348	2.390	2.433	2.477	2.522
Física	5.766	$(1 + 0,018)^1$	5.870	5.976	6.083	6.193	6.304
Ciencias							
Geografía	4.613	$(1 + 0,018)^1$	4.696	4.781	4.867	4.954	5.043
Biología	3.460	$(1 + 0,018)^1$	3.522	3.585	3.650	3.716	3.783

¹¹ Jefe de División de Evaluación Censal y Proyección de Población. Bucaramanga, Octubre del 2006

Química	4.613	$(1 + 0,018)^1$	4.696	4.781	4.867	4.954	5.043
Idiomas			-	-	-	-	-
Inglés	25.372	$(1 + 0,018)^1$	25.828	26.293	26.767	27.248	27.739
Español	14.992	$(1 + 0,018)^1$	15.262	15.537	15.817	16.101	16.391
			-	-	-	-	-
TOTAL ESTD/TES	101.487		103.314	105.173	107.066	108.994	110.955

Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006



Fuente: Padres de familia de estudiantes de estratos del 3 al 6. Septiembre 2006

2.7 LA OFERTA

Por medio del análisis de la oferta se persigue determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía quiere y puede poner a disposición al mercado un bien o servicio. La oferta al igual que la demanda depende de una serie de factores como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales, etc.

Es indispensable conocer también los factores cuantitativos que influyen en la oferta.

2.7.1 Necesidades de Información

- ☞ Identificar cuales son las instituciones que prestan el mismo servicio del Centro Integrado Lúdico Asesor y en donde están ubicadas.
- ☞ Conocer las características de la oferta
- ☞ Calidad y precio de los servicios
- ☞ Intensidad horaria

2.7.2 Ficha Técnica

Cuadro 23. Ficha Técnica.

Tipo de Investigación	El estudio que se esta realizando presenta las características de una investigación descriptiva, la cual caracteriza los fenómenos de la competencia, determina la asociación entre variables y predice los futuros fenómenos de oferta. Mediante la observación y la entrevista se obtendrá la información necesaria suficiente para determinarla.
Modo de Investigación	El método a aplicar es la observación directa.
Fuentes de Información	Primarias. Mediante la observación y la entrevista, se tendrá en cuenta información suministrada por padres de familia que han recibido y que actualmente están recibiendo asesoría para sus hijos. Secundaria: Centro de asesoría registrados en el directorio telefónico de Bucaramanga y Cámara de Comercio.

Técnicas de recolección de Información	Se aplicará una entrevista a los directivos de centros de asesoría encontrados en el directorio telefónico de Bucaramanga y Floridablanca.
Instrumento	La entrevista se realizara teniendo en cuenta las necesidades de información para el análisis de la oferta. (Ver anexo B)
Modo de aplicación	Se realizará una entrevista no estructura.
Definición de Población	Unidad Muestral: Las instituciones que brindan asesorías en los Municipios de Bucaramanga y Floridablanca. Elemento: Directivos
Tiempo de Aplicación	La entrevista se realizara en el tiempo comprendido entre el 28 y 29 de octubre de 2006.

2.7.3 Presentación de resultados de la oferta. De acuerdo a la entrevista realizada a las instituciones que ofrecen el servicio, se obtuvo que aparte de las asesorías académicas también ofrecen otros servicios como recreación, eventos para niños con limitaciones físicas y cognitivas, terapias de lenguaje, Talleres para padres de familia y apoyo psicológico, entre otros. El valor de cada uno de los anteriores servicios se cobra por separado (ver cuadro 24). Respecto a la capacidad atendida por cada institución solo se obtuvo información de dos (2) centros, por tanto este dato no es suficiente para la proyección de la oferta.

Cuadro 24. Resultados de la oferta.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN ASESORIA ACADEMICA	CARACTERISTICAS DEL SERVICIO	VALOR ASESORIA ACADEMICA /hora de 45"	CAPACIDAD DE ASESORIAS DIARIAS
Asesoría de tareas Kids World Club	Centro de recreación, eventos para niños y asesorías Académicas.	\$ 25.000	NO CONTESTO
Centro de Apoyo y de Asesoría Profesional CENAP	Educación para niños, con limitaciones y falencias cognitivas, terapias de lenguaje, asesorías académicas, conferencias, talleres, diagnósticos integrales, programas de estimulación integral y orientación familiar.	\$ 20.000	Instalada = 100 asesorías / día Utilizada = 27 asesorías / día
Excelencia y Liderazgo	Talleres de liderazgo, apoyo psicológico y asesoría de tareas.	\$ 20.000	NO CONTESTO
Centro de Estimulación de la Inteligencia PALLANA	Dirigido a niños, jóvenes y adultos con dificultades en el aprender, potencialidad, hiperactividad, asesorías Académicas, terapia de lenguaje o física y sesión de Apoyo psicológico.	\$ 20.000	Instalada = 45 asesorías/día Utilizada = 8 asesorías / día

2.7.4 Análisis de la situación actual de la competencia. La competencia del Centro de Asesorías académicas está dada por cuatro (4) instituciones (Cuadro 24), otros son profesores, estudiantes o personas con facilidad para prestar este servicio. Esta competencia es moderada y de acuerdo al estudio realizado presenta fortalezas y amenazas, (ver Cuadro 25).

Cuadro 25. Fortalezas y Debilidades de la competencia.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
* El servicio en su mayoría se da en la misma institución, realizadas por medio de convenios con colegios y el precio lo establecen de acuerdo al diagnostico inicial para cada estudiante.	* Escasa publicidad a la población de los diferentes barrios de las ciudades de estudio.
* Los canales de comercialización de las instituciones son de manera directa.	Poco interés por aumentar la capacidad para atender mas demanda, de acuerdo a resultados obtenidos en el estudio de mercados.
* Las instituciones cuentan con una infraestructura adecuada y agradable para brindar el servicio.	

En Bucaramanga y Floridablanca existen aproximadamente sesenta y dos (62) establecimientos de educación no formal según datos suministrados por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, los cuales se dedican a impartir

capacitación en carreras técnicas como: comercio, sistemas, idiomas, específicamente ingles, validación de bachillerato, soldadura, mecánica, instrumentación industrial y; solo cuatro (4) centros brindan el servicio de Asesorías educativas, los demás son servicios particulares por horas de profesores, estudiantes y personas en diferentes áreas. (Ver Cuadro 26)

Cuadro 26. Instituciones que brindan asesorías académicas.

INSTITUCIONES DE ASESORIAS EDUCATIVAS	
* Asesoría de tareas Kids World Club	
* Centro de Apoyo y de Asesoría Profesional CENAP	
* Excelencia y Liderazgo	
* Lc Pensar-Pallana (Estimulación de la inteligencia)	

Esto indica que el servicio presenta poca competencia directa frente a la demanda ya que este va dirigido a dicentes que presentan dificultades y debilidades para la obtención de logros en la educación básica, secundaria y Media Vocacional.

2.8 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

Para calcular la demanda insatisfecha se tomo como referencia el 96% equivalente a 87.299 familias (Cuadro 15) del total de la población 90.936 familias con hijos en edad escolar, que estarían dispuestas a utilizar el servicio del Centro Lúdico Asesor (pregunta 11 de la encuesta).

✓ Población de Familias con hijos en edad escolar: 90.936

- ✓ Población de familias que estarían dispuestas a utilizar el servicio: El 96% de 90.936 = 87.299
- ✓ Si de 90.936 familias hay 115.326 estudiantes. ¿Cuántos estudiantes hay de 87.299 familias?

90.936	115.326
87.299	X
X	= 110.714 estudiantes

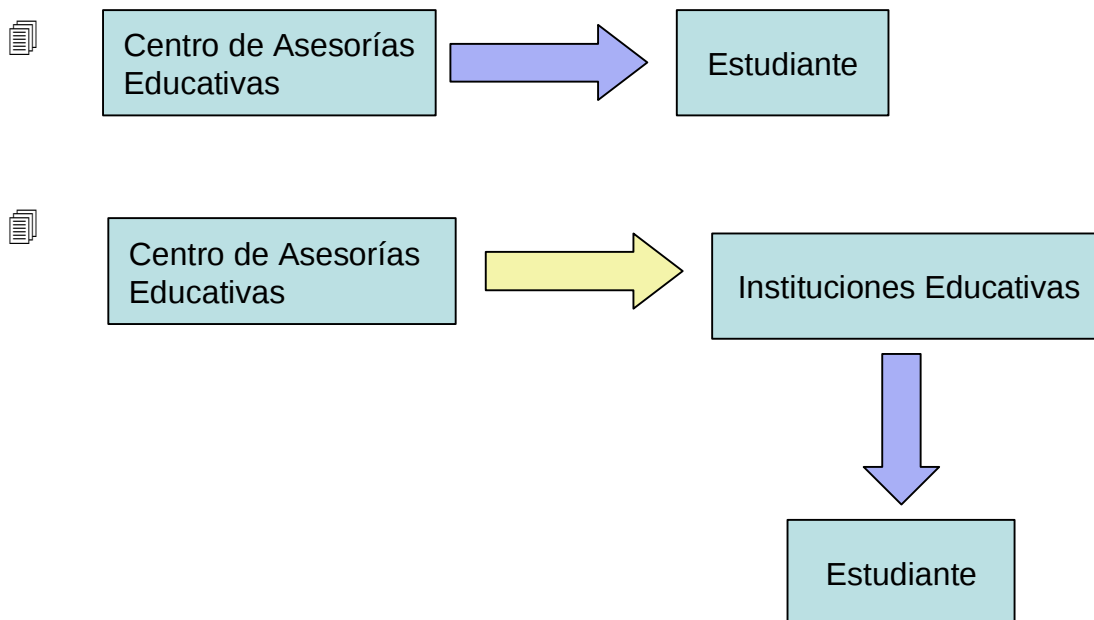
El total de la demanda insatisfecha serian 110.714 estudiantes entre las edades de 2 a 18 años correspondientes a los Municipios de Bucaramanga y Floridablanca.

2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.9.1 Estructura de los canales actuales. Para conocer mejor los procesos que se dan en la comercialización de un bien o servicio, se precisa de un conjunto de relaciones organizacionales entre los productores, los intermediarios y desde luego, los usuarios finales. Estas relaciones corresponden a la llamada estructura de los canales y toma variada formas dependiendo de las condiciones específicas como se presente la organización del mercado.

La estructura de los canales de comercialización que actualmente se manejan para prestar el servicio de asesorías académicas en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca son los siguientes:

Figura 17. Estructura de los canales actuales.



2.9.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.

Ventajas:

En cuanto a la relación directa con el consumidor esta en que el servicio le será mas económico, hay confianza y acercamiento lo cual facilita la comunicación y total información para poder diagnosticar con mas certeza el origen del problema, y llevar a cabo un proceso de mejoramiento continuo mas provechoso y exitoso, en comunión con el padre de familia, quien también participara activamente.

Si la comercialización se realiza por medio de un intermediario que en este caso seria la Institución Educativa, se encontrara confianza y seguridad en el consumidor, porque el servicio que va a recibir le dará solución al problema que en este caso es el de dificultad en el proceso de aprendizaje.

Desventajas:

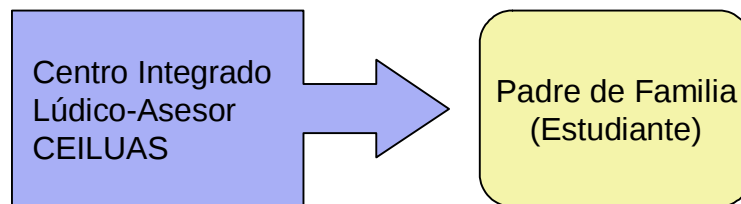
☞ Dentro de las desventajas que presenta la relación directa con el consumidor es que puede presentar desconfianza en el servicio, debido a que nadie ha dado referencias de calidad, pedagogía, precios, etc.

2.9.3 Selección de los canales de comercialización. Un canal de distribución es la ruta que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de lugar y tiempo.

Tendido en cuenta que el Centro Integrado Lúdico-Asesor, va a prestar un servicio y no a producir bienes, se utilizarán el canal directo entre el Centro y el padre de familia o estudiante; a futuro se implementará el canal de intermediación entre las Instituciones o colegios privados de educación académica formal.

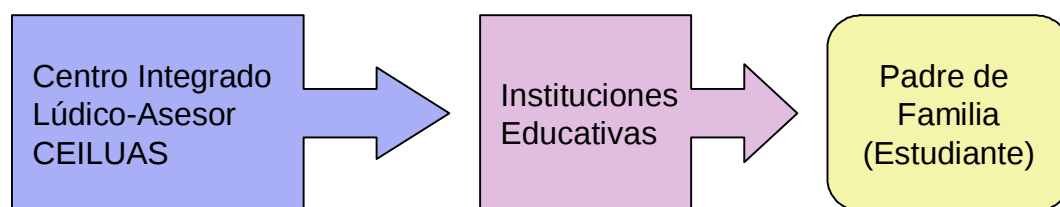
☞ Canal de comercialización con el que inicia el nuevo centro de asesorías académicas.

Figura 18. Canal de comercialización a utilizar.



☞ Canal de comercialización que se implementará a futuro en el centro de asesorías académicas.

Figura 19. Canal de comercialización a futuro.



2.10 PRECIO

2.10.1 Análisis de precios. Ningún aspecto del mercadeo es importante como el que se relaciona con el precio. El pequeño empresario debe entender que con el precio se esta jugando la utilidad del negocio y que el objetivo fundamental del proceso de mercadeo es precisamente permitirle a este fijar un precio que no solo le retribuya con una buena utilidad, sino que sea, de igual manera, aceptado por el consumidor.

Los servicios que ofrecen los establecimientos de educación no formal están regidos por el Decreto 2542 de 1991 que dice: “los costos educativos deben ser aprobados por la Junta Seccinal Reguladora de Matriculas y Pensiones”.

El valor de las asesorías ofrecidas por profesores, estudiantes y personal con facilidad para prestar el servicio a domicilio fluctúa entre: \$5.000 y \$8.500, por hora académica; y los centros que imparten asesorías el precio oscila entre \$20.000 y \$ 25.000. Para el Centro Lúdico – Asesor estará definido según las consideraciones y análisis que se efectuará en el Estudio Técnico y Financiero que permitirán definir inversión, costos administrativos, impuestos y margen de utilidad.

2.10.2 Estrategias de fijación de precios. Para la fijación de precios se tendrán en cuenta las siguientes estrategias:

- * Políticas de precios de la competencia
- * Precio previsto
- * Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir inversión y rendimiento mínimo
- * Posibilidad de que el precio previsto brinde al servicio una entrada rápida al mercado.
- * Potencial de expansión del mercado con el precio previsto
- * Justificación para el precio diferente al de la competencia
- * Posibles niveles de variación de precio para resistir una guerra de precios.

2.11 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

La publicidad y promoción constituyen un elemento clave en la estrategia de mercados; es indispensable que los usuarios potenciales se enteren de las características diferenciales y satisfactorias del servicio. La publicidad deberá servir como una eficaz fuente de información para los clientes, describiendo el servicio como tal, sus bondades, beneficios y calidad. Dentro del ámbito de publicidad, es preciso formular decisiones con respecto a la selección de los medios a utilizar en donde se realizaran paquetes promocionales de los servicios a ofrecer.

2.11.1 Objetivos

- * Posesionar la imagen del Centro Lúdico – Asesor
- * Informar y motivar al consumidor para la compra del servicio
- * Concientizar a los padres de familia sobre la importancia de adquirir el servicio
- * Aumentar la demanda

2.11.2 Logotipo (Explicado). El logotipo del nuevo Centro Integrado Lúdico-Asesor, esta representado por la sigla CEILUAS, iniciales de su nombre, con el propósito de que el cliente lo identifique fácilmente, al lado izquierdo lleva una figura académica y lúdica que contiene un reloj en la parte inferior de la figura que

se relaciona con el tiempo y el futuro, en la parte de atrás del reloj lleva una **C** mayúscula que se relaciona con la letra inicial del nombre de la institución con un fondo en colores llamativos que logren la atención y pueda ser sencillamente recordado, seguido por el lema “¡POR UN FUTURO MEJOR!” (Ver figura 20).

Figura 20. Logotipo del Centro Integrado Lúdico-Asesor



2.11.3 Lema. (Explicado) “POR UN FUTURO MEJOR”, Este lema será utilizado por el nuevo Centro integrado Lúdico-Asesor, teniendo en cuenta los conceptos emitidos por las familias encuestadas en cuanto a la importancia de recibir asesorías (pregunta 8); las respuestas fueron: era lo mejor para los chicos, mejor aprendizaje, mejor entendimiento y asimilación de los temas, mejor preparación, entre otros, de ahí el lema **¡por un futuro mejor!.**

2.11.4 Análisis de medios. Los medios de publicidad son los elementos mas importantes de la mezcla de comunicaciones y se define como la forma impersonal de comunicación a través de los medios masivos tales como Televisión, Radio, Prensa, revista, vallas y publicidad directa por correo e Internet; es pagada por el empresario y va dirigida a un mercado objetivo con el animo de informar y motivar al consumidor a comprar productos o servicios que se dan en venta. Tiene, por consiguiente un fin estrictamente comercial.

2.11.5 Selección de medios. Los medios publicitarios a tener en cuenta para la publicidad y promoción del Centro Integrado Lúdico – Asesor para las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca son los siguientes:

📄 **Escritos.** Es un medio masivo y de fácil acceso, credibilidad y alta penetración, ya que en la ciudad y en la región, se cuenta con expendios de periódicos de circulación diaria como Vanguardia Liberal, El tiempo, Espectador, El Espacio, entre otros.

📄 **Radial.** Es un medio de gran alcance y alta penetración en la región.

📄 **Audiovisuales.** Es de gran alcance, impacto y gran índice de sintonía. En la ciudad se cuenta con Televisión Regional del Oriente, actualmente vía satélite a nivel internacional, nacional y regional; Televisión Ciudadana, Tele Santander, RCN y Caracol.

Para realizar esta publicidad se seleccionaron el diario Vanguardia Liberal, emisoras radiales como la Olímpica Stereo, audiovisuales como Prensa Libre, programadora de Televisión Regional del Oriente TRO.

2.11.6 Estrategias publicitarias

- * Mecanismos y medios para llevar el producto a la atención de los posibles compradores
- * Ideas básicas a presentar en la promoción
- * Mecanismos de ayuda a las ventas
- * Programas de anuncios y valor

2.11.7 Presupuesto de publicidad y promoción. La razón de producir un bien o servicio para ofrecer tiene la deliberada intención de llevarlo al consumidor o usuario final, por lo tanto cualquier acción de promoción o publicidad encaminada a hacer, conocer o impulsar su consumo o utilización, genera necesariamente un

valor agregado y supone desde luego la necesidad de asumir un costo por ese concepto.

- **De Lanzamiento.** El presupuesto que se destinará para el Centro Lúdico Asesor, en su etapa de lanzamiento será de \$1.910.620, distribuidos de la siguiente forma (ver cuadro 27 y anexo C).

Cuadro 27. Presupuesto Campaña publicitaria - Lanzamiento

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Vanguardia Liberal (30 palabras)	24 Avisos	\$ 2.235	\$ 53.640
Prensa Libre (cuña publicitaria)	10 Impactos	\$ 50.000	\$ 500.000
Olímpica Stereo	20 Impactos	\$ 5.869	\$ 117.380
Volantes Publicitarios	5000 Unidades	\$ 68	\$ 340.000
Pendón	1 u.	\$ 59.000	\$ 59.000
Tarjetas Inv. Inauguración	200 u.	\$ 361	\$ 72.200
Tarjetas de presentación	400 u.	\$ 46	\$ 18.400
Cóctel de Inauguración	200 c/u.	\$ 1.750	\$ 350.000
Pasabocas	200 c/u.	\$ 2.000	\$ 400.000
TOTAL			\$ 1.910.620

- **De operación.** El presupuesto para la publicidad de operación se realizará mensualmente (ver cuadro 28.)

Cuadro 28. Presupuesto Campaña publicitaria - Operación

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Vanguardia Liberal (aviso 30 palabras domingos)	5 avisos	\$ 15.420	\$ 77.100
Olímpica Stereo	15 Impactos	\$ 5.869	\$ 88.035
Tarjetas de presentación	600 un.	\$ 53	\$ 31.865
TOTAL			\$ 197.000

2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Realizado el estudio de mercados y analizadas las repuestas obtenidas del trabajo de campo se obtuvo que el 78% de la población tienen hijos en edad escolar de los cuales el 80% han presentado dificultad en el proceso de aprendizaje, especialmente en algunas asignaturas como: matemáticas, Ingles, español, Física, Cálculo, trigonometría, entre otras. Concluyendo en que una de las causas fueron falta de acompañamiento y orientación de los padres de familia en casa, siendo este el factor de mayor incidencia, argumentado por las siguientes razones: los padres laboran durante todo el día, después de la jornada escolar el niño permanece solo en casa y no tiene a quien consultar dudas y por ultimo los padres no cuentan con el conocimiento en todas las áreas para asesorarles en determinados temas. Este 80% se toma como base para la proyección de la demanda

Con los resultados obtenidos en la operación de campo se establece la viabilidad del proyecto ya que el 96% de la población está dispuesto a utilizar el servicio en caso de que se creara un Centro Integrado Lúdico-Asesor que ofrezca orientación educativa, para estudiantes que presenten dificultades de aprendizaje, con las condiciones de calidad , pedagogía, horarios y precios módicos sustentado en que así sus hijos tendrían un lugar seguro y adecuado para mejorar y fortalecer los conocimientos que se adquieren en el colegio, de los cuales el 66% prefiere que sus hijos reciban la asesoría en el Centro Lúdico Asesor.

Se obtuvo que el 41% de las familias con estudiantes que han necesitado asesorías académicas en alguna de las áreas han pagado un promedio \$6.159 por hora, a estudiantes o personas no muy bien preparadas, igualmente el 16% han pagado otros valores (entre \$3.000, \$8.500, \$12.000, \$15.000 y \$25.000) lo cual indica que este servicio no esta sujeto a una tarifa establecida por que no hay una oferta definida y especializada.

Respecto al horario de preferencia por padres de familia para que sus hijos reciban asesoría se obtuvo que el 49% desean de lunes a viernes en la jornada de la mañana en el horario de 8:00 AM – 10:30 AM y en la tarde de 2:00 PM – 6:00 PM y el 28% desea los Sábados, los domingos un porcentaje del 16% con mayor preferencia en las horas de la tarde. En cuanto a otros servicios les gustaría que sus hijos reciban orientación Sicológica en un porcentaje del 66%. Lo cual indica que tendríamos demanda para laborar de lunes a Sábado en las dos jornadas y el domingo en las horas de la tarde de 2:00 a 6:00 pm, en las asesorías y adicionalmente ofrecer como complemento orientación psicológica a estudiantes que lo requieran.

En el estudio de la oferta se obtuvo que son cuatro (4) (cuadro 24) las instituciones que están impartiendo asesorías académicas en las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca, el resto de la oferta esta representado por profesores, estudiantes o personas que brindan asesorías sin ninguna clase de organización formal. Lo cual confirma la factibilidad del proyecto.

3. ESTUDIO TECNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del Proyecto. El tamaño corresponde al comportamiento existente entre la dimensión del mercado y la capacidad de atenderlo según los recursos disponibles. De ahí, la afirmación que involucra el tamaño con la prospectiva del proyecto.

Con el tamaño se logra fijar el sitio de producción del proyecto partiendo de la estacionalidad de las ventas, según las proyecciones de la demanda relativa de cada producto.

En la determinación del tamaño también se debe tener en cuenta la capacidad administrativa, organizacional y de asimilación del proceso de transporte, almacenamiento y comercialización del producto. Del tamaño del proyecto depende el manejo de la infraestructura que optimizará la rentabilidad esperada.

Teniendo en cuenta el resultado obtenido del estudio del mercado se relacionará el mercado por áreas y así optimizar la prestación del servicio.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Los factores que determinan el tamaño del proyecto son:

 **Tamaño del proyecto y la demanda.** Este factor es determinante para llevar a cabo el proyecto por que muestra la necesidad de crear un centro de asesorías académicas. De acuerdo al estudio de mercados se observo que existe una demanda insatisfecha actual de 110.714 estudiantes que requieren de asesorías académicas (numeral 2.6).

 **El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.** Para el funcionamiento del Centro Lúdico Asesor este factor no es determinante para el tamaño del proyecto por que los suministros no limitan la prestación eficaz de el servicio y son de fácil adquisición como son (papelería, Tintas, entre otros)

 **El tamaño del proyecto, la tecnología y equipos.** El proyecto no requiere de mucha tecnología, por ser un servicio personalizado, por tal razón no es un factor que condiciona el tamaño.

 **El tamaño del proyecto y la localización.** Para el presente proyecto este factor es determinante puesto que el Centro Integrado Lúdico Asesor deberá estar localizado en un sitio estratégico que sea cercano a la demanda y cuente con las características propuestas en el presente estudio y la opinión de los padres de familia encuestados.

 **El tamaño y el financiamiento.** El financiamiento requerido para el proyecto puede constituirse como condicionante del tamaño, en el sentido que se necesita de cierta suma para realizar la inversión del nuevo Centro Integrado Lúdico Asesor. De no contar con esta cantidad la empresa seria tan reducida en tamaño que no respondería el mínimo volumen necesario para obtener el punto de equilibrio de la institución.

3.1.3 Capacidad del Proyecto. Para determinar la capacidad del proyecto es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto que permita dimensionarlo y compararlo con otro similar. La forma mas utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo.

Dentro de las medidas que permiten complementar la apreciación del tamaño del proyecto están: El monto de la inversión asignada al proyecto, el número de puestos de trabajo creados, el área física ocupada, la participación en el mercado o los niveles de venta alcanzados entre otros.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Para obtener la capacidad instalada del Centro Integrado Lúdico-Asesor se tiene en cuenta que: la instalación tiene

capacidad para 5 módulos con una cantidad de 3 estudiantes cada uno, dando como resultado 15 cupos de asesorías por sesión.

5 módulos x 3 Estudiantes/modulo = 15 Cupos de asesoría/ hora académica de 45" minutos cada una.

En el día se dispone de 11 horas de 45" minutos de lunes a viernes, sábados 7 horas de 45 minutos y domingos 4 horas de 45 minutos, con intervalos de 10 minutos entre una y otra todos los días. De lo anterior se deduce que el promedio diario es de 9 horas para brindar las asesorías; teniendo en cuenta los datos anteriores se establece que la capacidad total diseñada es de 135 cupos diarios.

(11 horas/día x 5 días/semana) + (7 horas/ sábado) + (4 horas/ domingo) = 66 horas / semana, Para un total de un promedio de 9 horas de asesorías/ día

De acuerdo al comportamiento de la demanda el servicio se prestará de la siguiente manera:

 En el año se presta el servicio de asesorías de Enero a Noviembre (11 meses)

 Durante el mes se prestará el servicio de asesorías de Lunes a Domingo (28 días) al mes.

En consecuencia la capacidad total diseñada será:

135 cupos/día x 28 días/mes x 11 meses/año = 41.580 cupos de asesorías al año.

3.1.3.2 Capacidad Instalada. Teniendo en cuenta el horario solicitado por los padres de familia (cuadro 18), se determinó prestar el servicio todos los días de lunes a viernes de 8:00 AM a 10:35 AM. y de 2:00 PM a 9:30 PM, los días Sabados funcionará en 2 jornadas de 8:00 AM a 10:35 A M y de 2:00 PM a 6:00 PM., y el Domingo de 2:00PM a 6:00PM (ver cuadro 29); con personal definido y asesores especializados en las área de matemáticas (Matemáticas, álgebra, trigonometría, cálculo y física), idiomas (español e Ingles), y ciencias. El nuevo Centro Integrado Lúdico Asesor, no necesitará de mucha tecnología, pero sí la actualización del conocimiento en lo pertinente a básica primaria, secundaria y media vocacional, lo que permitirá prestar un servicio de calidad, integral, que marque la diferencia con las instituciones existentes para captar parte de la demanda establecida de los 101.487 estudiantes que requieren asesoría académica.

Cuadro 29. Horario

HORARIO		
LUNES A VIERNES	SABADOS	DOMINGOS
8:00 AM - 8:45 AM 8:55 AM - 9:40 AM	8:00 AM - 8:45 AM 8:55 AM - 9:40 AM	
9:50 AM - 10:35 AM	9:50 AM - 10:35 AM	
2:00 PM - 2:45 PM 2:55 PM - 3:40 PM	2:00 PM - 2:45 PM 2:55 PM - 3:40 PM	2:00 PM - 2:45 PM 2:55 PM - 3:40 PM
3:50 PM - 4:35 PM 40:45 PM - 5:30 PM	3:50 PM - 4:35 PM 40:45 PM - 5:30 PM	3:50 PM - 4:35 PM 40:45 PM - 5:30 PM
6:00 PM - 6:45 PM 6:55 PM - 7:40 PM		
7:50 PM - 8:35 PM 8:45 PM - 9:30 PM		
TOTAL 11 HORAS	7 HORAS	4 HORAS

Debido a que la demanda real determinada una vez inicie la Institución es de 101.487 estudiantes 40.97% de lo diseñado; esta debe ser la capacidad instalada.

Un asesor tiene capacidad de laborar 9 horas diarias de 45", atendiendo 3 asesorías por hora siempre y cuando sean de una misma área y de un mismo tema = 27 asesorías diarias

Número de Asesores = 135 cupos/día / (3 estudiantes/hora) = 45 cupos/hora / (9 horas/asesor día) = para un total de 5 asesores diarios. De acuerdo a lo planteado, y por medio de información suministrada en el estudio de la oferta, se obtuvo que en promedio se realizan dieciocho (18) asesorías diarias, es decir se tendrían inicialmente 2 asesores que atenderán 9 asesorías diarias cada uno, para un total de 504 mensuales y 5.544 anuales.

$$\frac{5.544 \text{ asesorías/año capacidad instalada}}{41.580 \text{ asesorías/año capacidad diseñada}} = 0,1333 = 13,33\% \text{ de la capacidad diseñada.}$$

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Para determinar el margen de capacidad utilizada se tomo como base las 5.544 asesorías/año de la capacidad instalada divididas en los 101.487 estudiantes que demandan el servicio de asesorías académicas así:

$$\frac{5.544 \text{ asesorías/año capacidad instalada}}{101.487 \text{ estudiantes que demandan el servicio}} = 0,0546 = 5.46\% \text{ que se tomará para la iniciación del proyecto distribuidos y proyectados de las siguiente manera}$$

El proyecto iniciará utilizando una fracción del 3% de la demanda de estudiantes del servicio, y en la medida que pueda penetrar en el mercado y se mejore la eficiencia de la institución ira incrementando hasta llegar al tope de la capacidad instalada. Iniciara con 2 asesores y 3 módulos habilitados para cada una de las áreas (matemáticas, idiomas y Ciencias) y, el grado de participación que atenderá en el mercado, cuando alcance la capacidad instalada será del 5.5% de los 101.487 estudiantes que requieren orientación académica (cuadro 21) de la demanda estimada.

Teniendo en cuenta que aun el centro de asesorías no se ha posesionado en el mercado debido a que es una institución nueva, por la misma cultura de contratar personas independientes que se dedican a esta actividad y que no pertenecen a una institución. La idea es ir penetrando más en el mercado y aumentando el número de asesorías por periodo para aprovechar al máximo la capacidad diseñada.

3.2 LOCALIZACION

La localización mas adecuada para el Centro Integrado Lúdico - Asesor será la que brinde superiores ventajas de acuerdo a las variables de mayor influencia.

3.2.1 Macro localización. El Centro Integrado Lúdico Asesor, se localizará en el sector intermedio entre las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca que corresponde a la comuna 10 Provenza, con una población de 19.554 habitantes, estratos 3 y 4 y una cobertura de 10.333 estudiantes¹², Departamento de Santander, Republica de Colombia.

3.2.2 Microlocalización. Para definir la Microlocalización del Centro Integrado Lúdico – Asesor, objeto de estudio, se ha considerado realizar una elección del sitio, teniendo en cuenta dos (2) opciones, eligiendo una de ellas a través del método de asignación de puntos, cuyo procedimiento es el siguiente:

Definición de sitios opcionales, se tomaron las siguientes direcciones:

Ubicación 1: carrera 23 No. 105–08

Ubicación 2: calle 85 No. 25-104

De acuerdo a los resultados de la encuesta se determina dos (2) direcciones, para el análisis de localización: carrera 23 No. 105–08 y calle 85 No. 25-104 perteneciente al sector intermedio entre las dos ciudades correspondiente a la

¹² Plan de Desarrollo por corregimientos 2.003 –ONG-COMPROMISO
Grupo de trabajo Plan de Desarrollo, oficina asesora de Planeación

localidad de Provenza; para establecer a través del método de puntos el lugar de ubicación.

Selección y definición de factores. Se eligieron los siguientes factores:

F-1 Canon de arrendamiento: son las erogaciones mensuales que se destina para cubrir el alquiler de las instalaciones donde funcionará la empresa. Se mide en términos de dinero (\$).

F-2 Infraestructura y costos de los servicios públicos disponibles: Son las condiciones y el desembolso monetario que debe efectuar la empresa por concepto de los servicios de: energía eléctrica, agua, teléfono y recolección de basuras con que contará la empresa.

F-3 Seguridad del sector: Condiciones básicas de seguridad que permitan el acceso de los usuarios y los empleados, sin correr ningún tipo de riesgo.

F-4 Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte: Se tiene en cuenta las condiciones con que contará el sitio donde se ubicará la empresa, a nivel de municipio.

F-5 Proximidad al mercado: Hace referencia a la ubicación de la empresa, teniendo en cuenta la ubicación geográfica de los clientes potenciales.

* **Ponderación de factores**

Cuadro 30. Ponderación de Factores

FACTOR	DESCRIPCIÓN	PROCENTAJE
F.1	Canon de Arrendamiento	20%
F.2	Infraestructura y costo de los servicios públicos disponibles	15%
F.3	Seguridad del sector	25%
F.4	Condiciones Vías de comunicación y medio de transporte	10%
F.5	Proximidad al mercado	30%
TOTAL		100%

* **División de los Factores en grados**

Cuadro 31. División de factores en grados

F-1 Canon de Arrendamiento	
Grados	Descripción
1	Alto
2	Medio
3	Bajo
F-2 Infraestructura y costo de los servicios públicos	
1	Alto
2	Medio
3	Bajo
F-3 Seguridad del sector	
1	Bueno
2	Regular
3	Mala
F-4 Condiciones Vías de comunicación y medio de transporte	
1	Bueno
2	Regular
3	Malo
F-5 Proximidad al mercado	
1	Alto

2	Medio
3	Baja

* **Asignación de puntos.**

Cuadro 32. Asignación de puntos

FACTORES		GRADOS		
		1	2	3
F-1	Canon de Arrendamiento	600	300	100
F-2	Infraestructura y costo de los servicios públicos disponibles	600	300	100
F-3	Seguridad del Sector	600	300	100
F-4	Condiciones Vías de Comunicación y medios de transporte	600	300	100
F-5	Proximidad al Mercado	600	300	100

* **Calificación y puntaje de grados a factores**

Cuadro 33. Calificación y puntaje de grados a factores

			Ubicación 1 Carrera 23 N° 105-08		Ubicación 2 Calle 85 N° 25-104	
Factores	Peso	Puntaje	Grado	Puntos	Grado	Puntos
F-1	20%	600	1	600	3	100
F-2	15%	600	1	600	3	100
F-3	25%	600	2	300	1	600
F-4	10%	600	2	300	2	300
F-5	30%	600	3	100	1	600
TOTAL	100%			1900		1700

Según el Método de Asignación de Puntos, el sitio estratégico sería la ubicación 1: carrera 23 N° 105-08; como segunda opción se tiene la Ubicación 2: calle 85 N° 25-104 pertenecientes a la localidad de Provenza.

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto se fijan variables micros partiendo de los aspectos macros citadas anteriormente; es decir, el conocer ubicación, tamaño y características para hacer una excelente distribución en planta, es importante elaborar un buen diseño del proceso productivo y por tanto un buen análisis de los elementos constitutivos de este proceso.

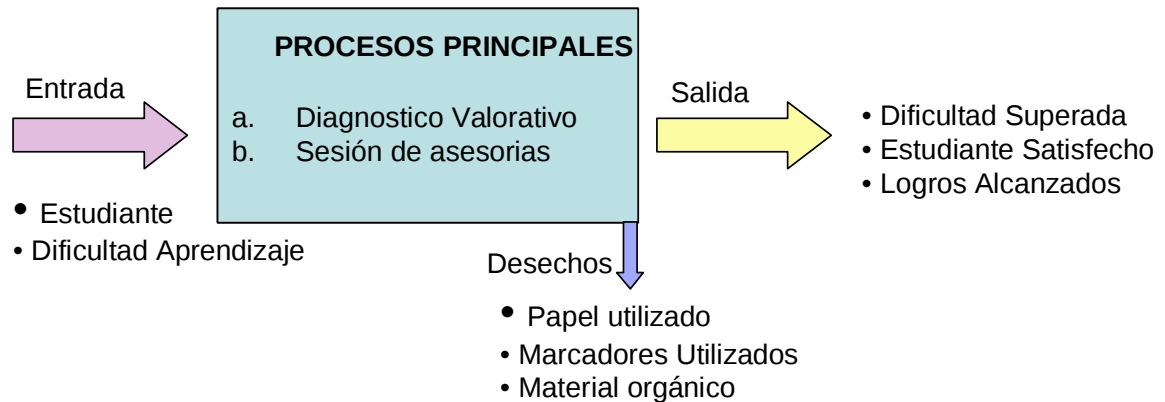
3.3.1 Ficha técnica del proyecto

Cuadro 34. Ficha técnica del proyecto

Servicio Principal	Asesorías académicas: para los estudiantes de básica primaria, secundaria y Media Vocacional, de las ciudades de Bucaramanga, y Floridablanca.
Especificaciones técnicas	Horarios. De lunes a viernes de 8:00 AM a 10:30AM y de 2:00 PM a 10:00 PM; 11 horas/día y 55 horas/semana, los sábados de 8:00 AM a 10:30 AM y de 2:00 PM a 6:00 PM., 7 horas/día y domingos de 2:00 PM a 6:00 PM., 4 horas/día, para un total de 66 (55+7+4) horas/semana; 264 horas mes y 2.904 horas año de 45" cada una con intervalos de 10 minutos para cambio de área requerida (cuadro 29). La intensidad horaria será de acuerdo a la necesidad del estudiante. Asesores. Dos asesores permanentes, una spicopedagoga para diagnostico valorativo y casos especiales de aprendizaje. La institución se regirá por los currículos establecidos por el Ministerio de Educación y parámetros establecidos por los colegios.

3.3.2 Descripción técnica del proceso. Para llevar a cabo la prestación del servicio de asesorías académicas se requiere del siguiente proceso:

Figura 21. Descripción técnica del proceso.



Las entradas principales son los estudiantes con dificultad de aprendizaje en las asignaturas académicas para solicitar asesoría. A su vez las salidas son estudiantes con dificultades superadas y satisfechos con los logros alcanzados.

Para poder realizar esta transformación se requiere de dos procesos centrales así:

a. Diagnostico valorativo. Se proporcionarán espacios de interacción en los cuales los estudiantes puedan expresarse libremente acerca de sí mismos, sus familias, y perspectivas ante el mundo mientras se estimulan actitudes positivas hacía el aprendizaje. Para llevar a cabo este proceso se requiere de una Entrevista con un especialista en Psicopedagogía. Para lograr que esta dinámica de comunicación sea posible, se cuenta con docentes y una Psicopedagoga conscientes de su labor y preparados pedagógicamente para analizar y enseñar a niños y adolescentes.

b. Sesión de asesoría. Se basará en los currículos escolares según el Ministerio de Educación, y en las necesidades de los alumnos. Las asesorías tendrán una intensidad horaria de 45 minutos por sesión, en periodos bimestrales siguiendo los parámetros establecidos por los colegios y para poder llevar a cabo este proceso se necesitan las siguientes herramientas: Aula, mesa de trabajo, Folletos y material didáctico.

Por último los desechos que el centro generará estarán constituidos en su mayoría por papel usado producido por los ejercicios realizados por los estudiantes, la impresión de papelería, marcadores gastados por los asesores y desechos orgánicos producto de la actividad humana. Debido a que la mayoría de estos desechos son reciclables deben ser separados y destinados para tal fin.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

Solicitud de Información. La recepcionista suministra la información sobre los servicios que ofrece el Centro Integrado Lúdico Asesor y la anterior información puede ser suministrada de manera personal o telefónicamente.

Suministro de Información. Se le da información completa al padre de familia o acudiente sobre el servicio que ofrece la institución.

Programación de diagnóstico. La secretaria programa en el calendario la fecha en común acuerdo para la realización del diagnóstico valorativo, después de haber recibido información suficiente del padre de familia ha cerca de la necesidad del estudiante (nivelación, dificultad en un tema o área específico, hiperactividad, potencialidad, problemas familiares, entre otros) .

Diagnóstico valorativo. La psicóloga o docente dependiendo el caso analiza la situación del estudiante junto con el padre de familia y se diagnostica el tipo de asesoría que necesita para que sea aprobado por los padres de familia. Para ello

se debe diligenciar una ficha de diagnostico valorativo en el cual se llevara el registro de los datos personales (nombre, edad, dirección, teléfono, comportamiento en el hogar, disciplina, entre otros); datos académicos (Colegio, grado, rendimiento, entre otros) y finalmente habrá un espacio para la evaluación del proceso (ver anexo D).

Resultados del diagnostico. Se concluye si es asesoría académica u orientación psicológica lo que requiere el estudiante.

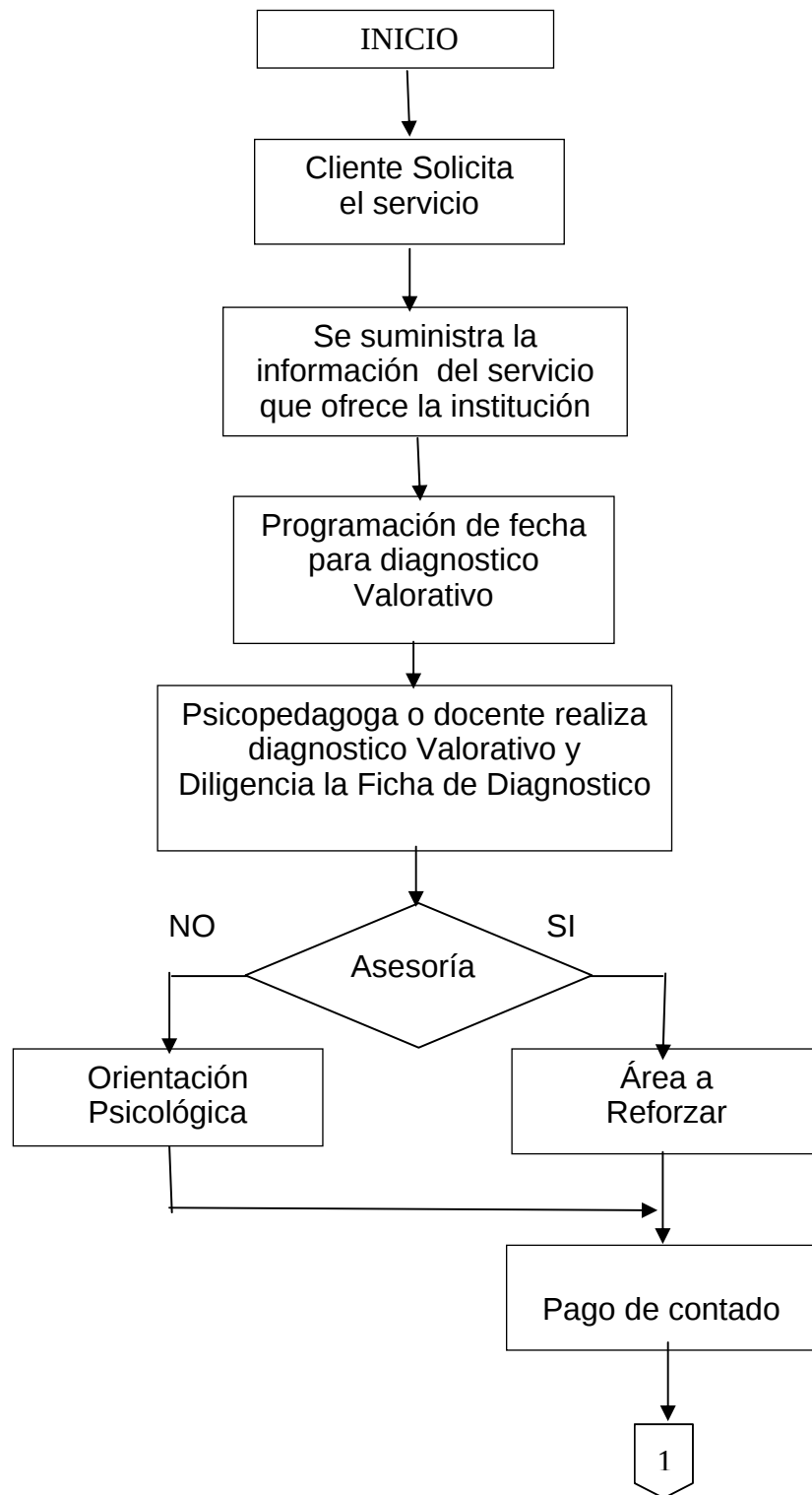
Pago del Servicio. Una vez que el cliente haya aprobado el servicio, se recibe el valor de la asesoría.

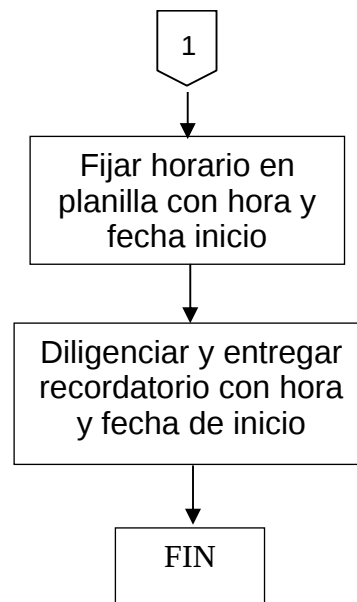
Establecer Horario. Se le informa los horarios establecidos por el Centro Integral Lúdico Asesor, y el cliente selecciona el que mas se acomode a su disponibilidad de tiempo.

Entrega Recordatorio. La secretaria registra en la base de datos el horario escogido por el cliente y entrega el recordatorio con fecha y hora de asesoría.

Realizado el proceso anterior se hará una relación del personal especificando la materia, intensidad horaria y grado, el cual será distribuido a los docentes de área para que preparen y soliciten el material requerido para la asesoria y brindar un eficiente servicio (Ver figura 22).

Figura 22. Flujo grama de Procedimiento





3.3.4 Control de calidad. Para que la institución pueda operar con éxito es necesario que exista un adecuado manejo en donde se tenga en cuenta las necesidades actuales y futuras del cliente que le permita prestar una buena atención eficiente garantizando el logro del conocimiento evitando que el alumno termine el proceso del servicio brindado sin superar las dificultades de aprendizaje. Se estará en una permanente retroalimentación y capacitación con el personal a cerca de la calidad en el servicio, teniendo en cuenta que el cliente espera que se le proporcione una solución a sus necedades en el momento oportuno.

La atención y el seguimiento al cliente son aspectos fundamentales para que siga utilizando el servicio, a los clientes hay que atraerlos, vincularlos, retenerlos y desarrollarlos. Es así como en este sentido, el control de calidad permite conocer los procedimientos internos y externos para su buen funcionamiento.

3.3.5 Recursos

- **Recurso Humano.** El talento humano para el funcionamiento del Centro Integrado Lúdico-Asesor CEILUAS, esta conformado por mano de obra directa para la los cargos de:

Operativos

Asesores

El servicio que se impartirá en el Nuevo Centro de Asesorías no requiere de mano de obra indirecta.

- **Recurso físico.** Para el funcionamiento del Centro Integrado Lúdico-Asesor CEILUAS, se requiere instalar equipos de computación, con sus respectivos accesorios y software, muebles, sillas y otros materiales que faciliten las asesorías los cuales pueden ser adquiridos en la ciudad de Bucaramanga, donde los proveedores garanticen calidad total, (ver cuadro 35).

Cuadro 35. Equipos y elementos

CANTIDAD	DESCRIPCION
19	Sillas clásicas que se distribuirán entre la recepción, oficina de Dirección, Of. Valorativa, módulos de asesorías y cafetería.
2	Juegos sillas recepción
3	Tableros en Acrílico (medianos) para cada modulo de asesorías.
3	Mesas de Trabajo (circulares) para cada modulo de asesorías
3	Escritorios de oficina
3	Cubículos
1	Archivador para la oficina administrativa
1	Equipo de Computo, para la parte administrativa
1	Impresora multiusos lexmar 3350 para la parte administrativa y operativa.
1	Telefax
2	Teléfonos
3	Borradores tablero acrílico
	Ventilador

1	
1	Extintor
1	Botiquín
1	Escuadras madera
1	Transportador madera
1	Reglas madera
1	Compás madera
10	cajas marcador borrable
	papelería en general
	Útiles de aseo

- **Recurso de insumos.** Los materiales e insumos necesarios para el funcionamiento tales como: útiles y papelería e insumos de aseo pueden ser fácilmente adquiridos en el comercio local contacto con proveedores como: Papelería Nacional, Memor, Central de Suministros entre otros.

3.3.6 Estudio de Proveedores. Los proveedores que manejaría el nuevo Centro Integrado Lúdico-Asesor serán las universidades que tengan carreras de licenciaturas en las diferentes áreas académicas tales como (UIS, UCC, UNIVERSIDAD DE PAMPLONA, UNAB) que mediante comunicación escrita se solicitara a las universidades las hojas de vida de los profesionales en la materia.

3.3.7 Distribución de planta. El Centro Integrado Lúdico-Asesor, funcionara en su primera fase en una locación tomada en arriendo en el sector Educativo de PROVENSA, perteneciente al sector intermedio entre las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca con un área de 72 m² con las siguientes condiciones:

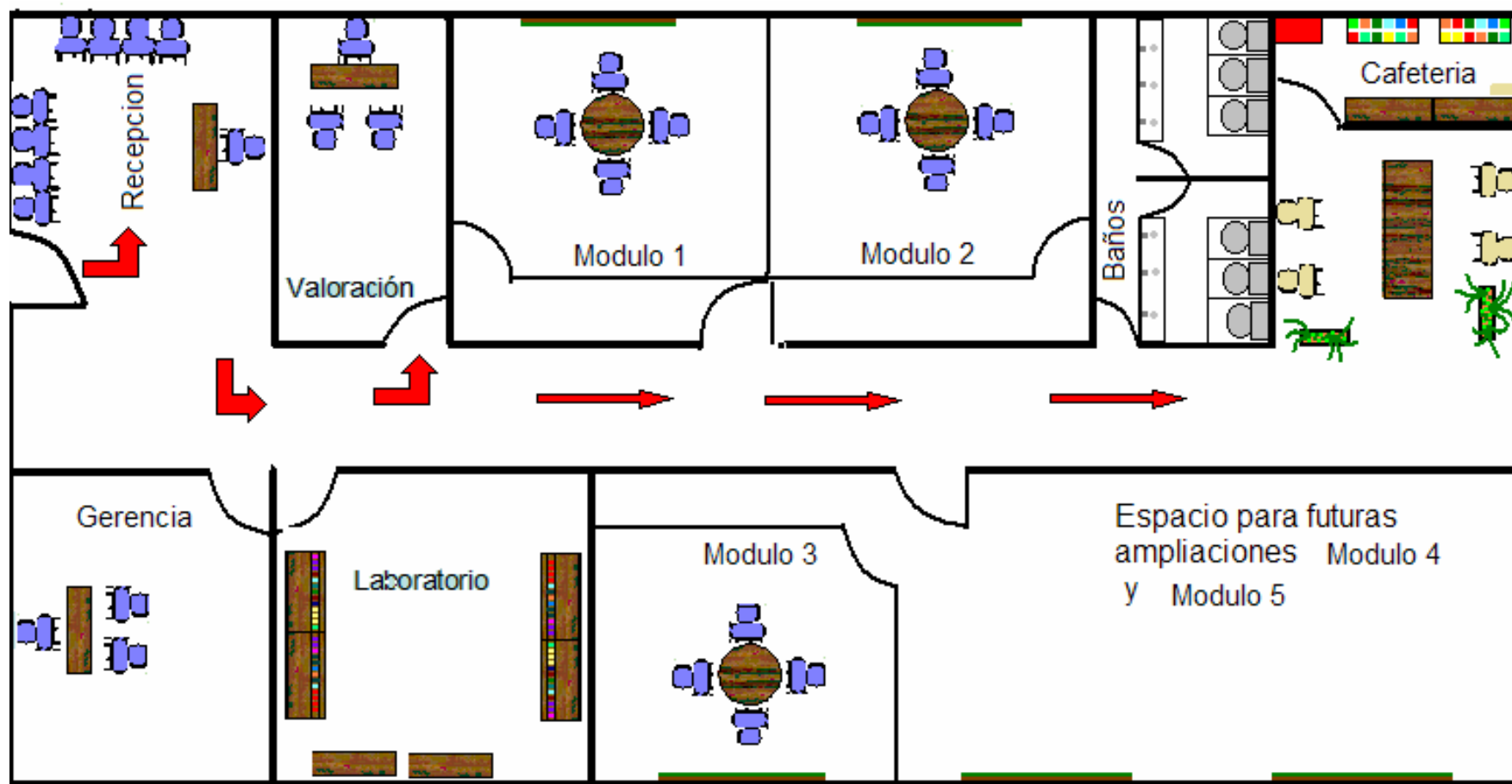
- Una (1) sala de recepción y atención con un área de 5.92 m²
- Una (1) oficina administrativa con un área de 3.99 m²
- Una (1) sala para valoración con un área de 3.17m²
- Dos (2) salas de trabajo: La primera con un área 9.16 m², dividida en dos (2) módulos cada uno con un área de 3.24 m²

La segunda sala tiene un área de 13.51 m^2 con (1) modulo habilitado de 3.24 m^2 y un espacio de 13.06 m^2 para la habilitación de dos módulos en el futuro.

- Una sala para bodega de material didáctico con un área de 4.35
- Zona de baños para damas y caballeros con un área de 3.17 m^2
- Una (1) cafetería con un área de 1.85 m^2
- Un espacio para descanso con un área de 4.07 m^2

Ver plano (figura 23).

Figura 23. Distribución de planta



3.3.8 Logística de distribución. La logística de distribución para el servicio será el método que el asesor implante o requiera para dar cada asesoría de acuerdo a la necesidad del estudiante, este proceso iniciará cuando el asesor con previo conocimiento de diagnóstico inicial del estudiante se dispone a instruir la asesoría, seguidamente realizará actividades prácticas en las que compruebe que el estudiante ha superado las dificultades o dudas sobre el tema, realizando posteriores seguimientos.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta el estudio de la demanda y de acuerdo a los recursos disponibles para la realización del proyecto, se determinó una capacidad diseñada de 15 cupos de asesorías/hora académica que consta de 45" cada una, atendiendo un promedio diario de 9 horas de lunes a domingo, para un total de 135 cupos de asesoría mensual (28 días) y 41.580 cupos anuales entre los meses de enero a noviembre para un total de 11 meses al año, para atender un porcentaje de la demanda estimada de 101.487 estudiantes.

De acuerdo a lo planteado, y por medio de información suministrada en el estudio de la oferta, se obtuvo que en promedio se realizan dieciocho (18) asesorías diarias, es decir se tendrían inicialmente 2 asesores que atenderán 9 asesorías diarias cada uno, para un total de 504 mensuales y 5.544 anuales que es con lo que iniciaría actividades el Centro Integrado Lúdico Asesor, que equivale al 13% de la capacidad diseñada y una participación en el mercado del 5.5% de los 101.487 estudiantes que requieren orientación académica (cuadro 21) de la demanda estimada.

Según el análisis realizado para determinar la macro localización del nuevo Centro de Asesorías, Es evidente que las familias con hijos en edad escolar tienen preferencia para que sus hijos reciban las asesorías en un lugar intermedio entre las dos ciudades de Bucaramanga y Floridablanca, concluyendo que el mejor sitio para la ubicación de la empresa será en la carrera 23 N° 105-08 pertenecientes a

la localidad de Provenza, teniendo en cuenta que la casa posee una planta física óptima que permite una buena distribución.

En el proceso de prestación del servicio, la buena utilización de los diferentes recursos (humano, físico y de insumos), son determinantes para la correcta operación del nuevo Centro Integrado Lúdico Asesor, por que son el eje principal para la viabilidad técnica del proyecto.

Con el desarrollo del estudio Técnico se verifico la posibilidad técnica del proyecto de instalación del Centro Integrado Lúdico Asesor, determinando el tamaño, la localización, los equipos, instalaciones la organización y el talento humano requerido.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

La administración, conjunto de actividades destinadas a crear, mantener y proyectar el negocio, es un área el pensamiento y la acción humana que tiene rasgo de arte, ciencia y técnica.

La administración no es un campo terminado del conocimiento; en el caben nuevos enfoques y nuevas soluciones, nuevas perspectivas y formas de enfrentar la tarea. Esta capacidad innovadora puesta al servicio de la administración es la mejor justificación al éxito de un negocio.

La administración es la técnica por excelencia, que permite transformar la operación de los recursos humanos, materiales y técnicos, para satisfacer la necesidad de la población.

4.1 FORMA DE CONSTITUCION

(ver cuadro 36)

Cuadro 36. Forma de Constitución

Clase de Sociedad	Limitada
Razón Social	Al nombre de la sociedad debe seguida la palabra "Limitada" o su abreviatura "Ltda".
Numero de Socios	Mínimo dos (2); máximo veinticinco (25)
Como se constituye	Por escritura pública
Duración	El que se pacte en la escritura
Capital	Esta dividido en cuotas o partes de igual valor. Debe ser pagado en su totalidad al momento de constituir la sociedad, así como al momento de solemnizar cualquier aumento del mismo.
Administración	Corresponde a todos y cada uno de los socios. La junta de los socios podrá delegar la representación y administración, estableciendo de manera clara y precisa sus atribuciones.
Responsabilidad	Cada socio responde hasta por el valor de su aporte
Disolución	Perdida que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%). Incremento del numero de socios a mas de veinticinco (25).

Fuente: Legis para la pequeña empresa 2,002

Diligencias Previas

Constitución

-  Solicitud del nombre comercial ante la Cámara de Comercio
-  Elaboración minuta
-  Protocolización de la misma
-  Otorgar la Escritura Publica respectiva, la cual debe contener:

- * Nombre (razón social o denominación)
- * Nombre de los socios, identificación, nacionalidad
- * Domicilio social, que debe ser el mismo del establecimiento de comercio

- * Termino de duración
- * Objeto social (descrito de manera clara y determinada)
- * Capital social (valor total, numero de cuotas o acciones, valor de cada una y distribución del mismo entre los socios)
- * Indicar la forma como se paga el capital social (efectivo o especie)
- * Facultades del representante legal

- * Nombramientos.

Dicha escritura debe ser otorgada por todos los socios. Los menores deben estar representados por los dos (2) padres en ejercicio de la patria potestad, la cual debe demostrarse con el registro civil del menor valido para acreditar el parentesco.

 Llevar la escritura a la Cámara de Comercio

Matrícula

 Dentro del mes siguiente a la fecha de otorgamiento de la escritura publica de constitución, el representante legal debe presentar en la Cámara de Comercio:

- * Carta de estudio del nombre comercial
- * Copia notarial de la escritura publica de constitución
- * Formulario e matricula mercantil de la sociedad y de sus establecimientos de comercio, debidamente diligenciados.
- * Carta de aceptación de los representantes legales, miembros de la junta directiva y el revisor fiscal si lo hubiere, indicando documento de identidad.
- * Carta de apertura del establecimiento de comercio, firmado por el representante legal.

 Una vez obtenida su inscripción puede solicitar:

- * Certificado de existencia y representación legal
- * Registro de libros mercantiles (actas, registros de socios, caja diario, mayor y balance e inventarios)
- * NIT ante la administración de Impuestos nacionales

Una vez tramitado el NIT, se debe presentar copia del mismo ante la Cámara de Comercio, con el propósito de completar el certificado de la empresa.

 Una vez hechos los trámites anteriores, se solicita el certificado de Industria y Comercio en la Alcaldía Municipal.

 Luego se solicita el permiso de uso de suelos en las oficinas de Planeación Municipal.

4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

4.2.1 Visión. En el año 2011 CEILUAS LTDA será el primer centro de asesorías académicas de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca, reconocido por su excelente servicio al cliente su eficacia y su competitividad.

4.2.2 Misión. CEILUAS LTDA, es un centro que imparte asesorías académicas y recreación para los estudiantes de 2 a 18 años de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca, sustentado en la eficacia y calidad del servicio, buscando equitativamente el desarrollo integral de nuestro talento humano, en quien priman valores como honestidad sentido de pertenencia a la institución y compromiso con la comunidad para satisfacción total del cliente.

4.2.3 Objetivos

a. Objetivo General

Impartir asesorías académicas a más del 13% de la capacidad diseñada y a mas del 5.5% del total de la demanda estimada (101.487 estudiantes) para el año

2011, correspondientes a los municipios de Bucaramanga y Floridablanca posesionándose en el mercado como el mejor centro de asesorías académicas.

b. Objetivos Específicos.

-  Ofrecer al cliente un servicio de excelente calidad mediante horas flexibles, precios módicos y con la posibilidad de recibir asesorías en todas las asignaturas que requiera.
-  Trabajar con talento humano de alta calidad que posea sentido de pertenencia con la institución y actitud preactiva hacia el servicio al cliente.
-  Expandir en un plano no mayor de 3 años los servicios de asesorías académicas a las ciudades de Girón y Piedecuesta.

4.2.4 Políticas

Políticas Administrativas.

- * Desarrollar programas de entrenamiento para los asesores nuevos
- * Realizar reuniones trimestrales con todo el personal de la empresa
- * Realizar evaluaciones de desempeño semestrales a los asesores.
- * Realizar estudios de mercado cada dos años
- * Aumentar las ventas cumpliendo con los objetivos y las metas de mercadeo.

- * Se crea la institución con el propósito de que sus dueños sean quienes

la dirigen

Políticas de Personal

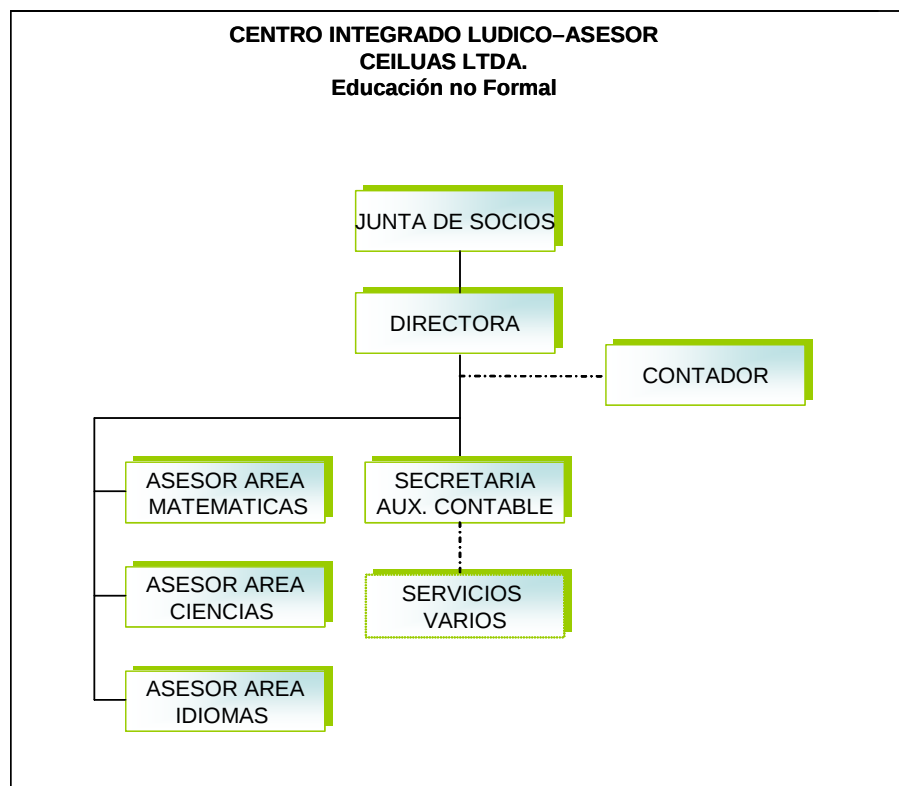
- * Vincular personal altamente calificado que cumpla con el perfil exigido en cada cargo.
- * Atender de manera eficaz y eficiente las labores diarias de atención y servicio al cliente.

- * Cumplir a cabalidad las funciones asignadas al cargo que garanticen el buen funcionamiento del centro.
- * Aportar capacidad intelectual, física y moral que le permita prestar un excelente servicio al cliente.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.3.1 Organigrama. El Centro Lúdico –Asesor, con el fin de optimizar sus servicios y racionalizar lo recursos humanos, desarrollara sus actividades con el siguiente personal. (ver figura 24)

Figura 24. Organigrama CEILUAS LTDA.



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. A continuación se describen las funciones principales de cada cargo y los requisitos mínimos para desempeñarlos, dentro de un contexto que permita medir el grado de eficiencia y efectividad del empleado en el desarrollo y destreza de sus funciones. El principal objetivo de este manual es dar a conocer las tareas que cada persona ejecutará en la organización, de manera que garantice el éxito de las actividades a desarrollar en la empresa.

Cód.: 001

2006-11-20

MANUAL PERFILES DE CARGO

DIRECTORA



NOTA: Las funciones descritas en este documento son una guía para la evaluación y no un límite a las que el trabajador puede realizar.

DIRECCION:
ADMINISTRATIVA

JEFE INMEDIATO:
JUNTA DE SOCIOS

NIVEL DEL CARGO
DIRECTIVO

Centro.

1. Elaborar la escala salarial para el personal del Centro.
2. Establecer y plan o sistema de adiestramiento par el personal nuevo.
3. Manejo de relaciones publicas asistiendo a eventos y reuniones en los diferentes colegios para darse a conocer al igual que mantener buenas relaciones con el cliente y el público en general.
4. Presentar informes de gestión ante la Junta de Socios del Centro.
5. Realizar el diagnóstico valorativo correspondiente a los estudiantes con dificultades en el aprender, potencialidad, hiperactividad, etc.
6. Elaborar el programa y material de apoyo requerido para la sesión psicopedagógica.
6. Resolver las anomalías que se presente con los estudiantes
7. Realizar seguimiento y asesoría a padres de familia con el propósito de orientar sobre la anomalía de su hijo.

Las demás que la Junta de Socios le asigne para el correcto funcionamiento del Centro

REQUISITOS MINIMOS		
EDUCACION: Profesional en Gestión Empresarial, Administrador de Empresas, Carreras afines a la Administración, conocimientos de psicopedagogía		
EXPERIENCIA: Seis (6) meses en el ejercicio de cargos similares		
CARACTERISTICAS PERSONALES: - Liderazgo - Perfil Comercial - Aptitud para el manejo de personal - Responsabilidad - Iniciativa, amabilidad y facilidad de expresión		
Vº Bº Empleado	Vº Bº Jefe Inmediato	Analista

MANUAL PERFILES DE CARGO

Cód.: 001^a

SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE

2006-11-20



NOTA: Las funciones descritas en este documento son una guía para la evaluación y no un límite a las que el trabajador puede realizar.

DIRECCION:
ADMINISTRATIVA

JEFE INMEDIATO:
DIRECTORA

NIVEL DEL CARGO
ADMINISTRATIVO

DETALLE DE FUNCIONES:

1. Realizar los trámites necesarios para el enganche del personal a la institución.
2. Realizar las labores de recepción, digitación, archivo de documentos y correspondencia de CEILUAS.
3. Hacer la liquidación y pago de nomina de los empleados de la institución.
4. Recibir y registrar las consignaciones de los pagos correspondientes a los servicios prestados por la institución.
5. Registrar los nombres de los participantes, según las asesorías solicitadas.
6. Manejar la caja menor y realizar el pedido de insumos debidamente autorizados.
7. Llevar el control de los materiales y del uso de los equipos de la institución.
8. Propiciar un ambiente de cordialidad para la buena imagen de la institución.
9. Realizar las funciones propias de una secretaria.
10. Cumplir con las demás funciones de acuerdo con la naturaleza del cargo.

REQUISITOS MINIMOS**EDUCACION:** Bachiller Comercial

Secretariado auxiliar contable

EXPERIENCIA: Un (1) año en el ejercicio de cargos similares**CARACTERISTICAS PERSONALES:**

- Cordial
- Eficiente y Eficaz
- Aptitud de servicio
- Responsabilidad
- Iniciativa, amabilidad y facilidad de expresión

Vº Bº Empleado**Vº Bº Jefe Inmediato****Analista**

Código: 002

MANUAL PERFILES DE CARGO

ASESOR

2006-11-20



NOTA: Las funciones descritas en este documento son una guía para la evaluación y no un límite a las que el trabajador puede realizar.

DIRECCION:
ADMINISTRATIVA

JEFE INMEDIATO:
DIRECTORA

NIVEL DEL CARGO
OPERATIVO

DETALLE DE FUNCIONES:

1. Preparar el material de apoyo para la asesoría.
2. Establecer con exactitud de acuerdo con el alumno, en que tema del área es donde presenta las deficiencias.
3. Elaborar seguimiento y control a los estudiantes.
4. Comunicar a dirección cualquier anomalía que se presente con los estudiantes.
5. Solicitar el material didáctico requerido para que la asesoría se realice con éxito.
6. Presentar informes a la dirección con respecto a los logros alcanzados en el transcurso del cumplimiento de las asesorías.
7. Cumplir con la demás funciones asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo.

REQUISITOS MINIMOS

EDUCACION: Profesional licenciado en las áreas de Matemáticas, Ciencias e Idiomas.

EXPERIENCIA: Un (1) año en el ejercicio de cargos similares

CARACTERISTICAS PERSONALES:

- Manejo de métodos pedagógicos
- Eficiente y Eficaz
- Aptitud de servicio
- Responsabilidad
- Iniciativa y creatividad

Vº Bº Empleado**Vº Bº Jefe Inmediato****Analista**

Cód: 001^b

2006-11-20

MANUAL PERFILES DE CARGO

CONTADOR



NOTA: Las funciones descritas en este documento son una guía para la evaluación y no un límite a las que el trabajador puede realizar.

DIRECCION:
ADMINISTRATIVA

JEFE INMEDIATO:
DIRECTORA

NIVEL DEL CARGO
ADMINISTRATIVO

DETALLE DE FUNCIONES:

1. Mantener actualizados los libros contables.
2. Digitar informes y estado financieros para la dirección, Junta de Socios y entes externos.
3. Elaboración de impuestos de IVA y Retención mensualmente.
4. Cumplir cualquier otra función relacionada con su cargo o lo que le indique el superior inmediato.

REQUISITOS MINIMOS:

EDUCACION: Contador Publico Titulado

EXPERIENCIA: Un (1) año en el ejercicio de cargos similares

CARACTERISTICAS PERSONALES: Manejo Financiero

4.3.3 Asignación Salarial. Cada persona como parte integral de un sistema social, ofrece su capacidad laboral para satisfacer las necesidades primarias y de auto realización de esta forma las organizaciones disponen de la misma en el desarrollo de actividades productivas que les permitan sostenerse y crecer. Esta relación presenta un común denominador que fusiona ambos objetivos, el salario, porque a través de el las personas satisfacen las necesidades y la empresas pueden contratar el personal idóneo que produzca los resultados esperados. De esta forma el salario debe guardar un Principio básico: ser equitativo en lo interno (organización) y competitivo en el externo (mercado laboral).

Guardando el principio descrito se tiene que del monto de la remuneración y la forma de su determinación dependa la justicia y la equidad de una administración en el manejo de este campo específico, que repercute en el ambiente laboral como elemento reconfortante o por el contrario desmotivado y fuente de conflictos que inciden en el desarrollo de las organizaciones.

Tomando como base la oferta salarial actual en otras instituciones educativas, se determinó como un criterio base para definir la remuneración salarial de CEILUAS Ltda., el promedio de salarios cancelados que el mercado esta ofreciendo de manera que se logre una oferta salarial competitiva. Lo anterior se resume en el siguiente cuadro.

Cuadro 37. Asignación salarial CEILUAS LTDA.

CARGO	NIVEL	CODIGO No.	CARGOS	SALARIO/MES
Directora	Administrativo	00-1	1	\$ 800.000
Asesores	Operativo	00-2	2	\$ 2.214.262
Secretaria	Administrativo	00-1 ^a	1	\$ 358.000
HONORARIOS				
Contador	Administrativo	00-1 ^c	1	\$ 200.000
TOTAL SALARIOS				\$ 3.572.262

La asignación salarial establecida para el nuevo Centro Integrado Lúdico-Asesor CEILUAS LTDA., estará ajustada a la legislación laboral colombiana (previa investigación en la Oficina de Trabajo Seccional Bucaramanga), teniendo como base para la secretaria \$358.000 mas auxilio de transporte, seguridad social, prestaciones y dotaciones. La Directora tendrá como base \$800.000 mas auxilio de transporte, seguridad social, prestaciones y dotaciones conforme a la ley. El modelo de contratación para la secretaria y directora será a un año.

Para la asignación salarial de los asesores estará en proporción al número de asesorías/hora atendidas durante el mes, para un total de \$8.000.00 /hora, es decir que al iniciar actividades el Centro Lúdico Asesor, se espera que mínimo ocupe un 3% de participación en el mercado para un total de 277 asesorías mensuales. El modelo de contratación para los asesores será a través del sistema de OPS (Orden de Prestación de Servicios), y su salario se incrementará de acuerdo al porcentaje de participación en el mercado correspondiente al 6.25% anual – valor asesoría.

Al contador se le asigno un valor de \$200.000 por los honorarios prestados durante el mes. Su forma de contratación será de orden de prestación de servicios.

5. ESTUDIO FINANCIERO

La finalidad de este estudio es verificar el flujo del dinero en el tiempo para el Centro Integrado Lúdico Asesor, por tanto los datos analizados en este capítulo sirven de base para la elaboración de los informes contables proyectados tales como: Estado de Pérdidas y ganancias, flujo de caja o efectivo, Balance General, cuya finalidad es el control y planificación de la empresa.

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversión Fija. Se realiza el cálculo de la inversión inicial fija, que cubija la adquisición de todos los activos fijos necesarios para el inicio de las operaciones propias del Centro Integrado Lúdico Asesor.

5.1.1.1 Terreno. El estudio de Microlocalización permitió identificar plenamente la instalación final de la institución tanto operativa y administrativa. Cabe anotar que para el nuevo centro no se incurrirá en la compra del terreno para su operación, por lo tanto las erogaciones que se realizarán, estarán dadas mes a mes en las Cancelación de las cuotas de arrendamiento.

5.1.1.2 Construcción y adecuación. Al no adquirir terrenos el nuevo centro no incurre en el gasto de construcción. Teniendo en cuenta que se trata de un Centro de servicios, abra que realizar inversiones en obras de adecuación para el buen funcionamiento tales como: Resanes y pintura de la institución, Separación de cubículos, fijación de aviso y acondicionamiento de puertas, ventanas y medidas de seguridad en el local (Ver cuadro 38).

Cuadro 38. Construcción y Adecuación

Tipo de Adecuación	Cantidad	Valor (\$)
Resanes y pintura de las instalaciones	1	300,000
Divisiones para cubículos	3	975,000
Fijación de avisos	1	250,000
Acondicionamiento de puertas y ventanas	1	100,000
Total Maquinaria y Equipo		1,625,000

5.1.1.3 Maquinaria y equipo. Las inversiones en maquinaria y equipo que incurrirá el Nuevo Centro Lúdico Asesor, incluye la adquisición de equipos de cómputo con sus respectivos accesorios y software, muebles, sillas y otros materiales que faciliten las asesorías. Estos elementos y su respectivo valor se relacionan a continuación (ver cuadro 39).

Cuadro 39. Maquinaria y Equipo

Tipo de Inversión	Cantidad	Valor (\$)
Equipo de Computo	1	1,375,000
Impresora multifuncional	1	290,000
Extintores	1	80,000
Botiquín	1	50,000
Total Maquinaria y Equipo		1.795.000

5.1.1.4 Muebles y enseres. Los muebles y enseres que serán adquiridos para el funcionamiento del Centro Asesor, son: sillas, escritorio y ventiladores, mesas y tableros (ver cuadro 40).

Cuadro 40. Muebles y enseres

Muebles y enseres	Cantidad	Valor (\$)
Ventiladores	1	90,000
Escritorios	3	300,000
Sillas	21	1,435,000
Mesas	3	600,000
Tableros	3	300,000
Total Muebles y enseres		2,725,000

5.1.1.5 Equipo de oficina. La dotación de equipos de oficina para el funcionamiento del Centro integrado Lúdico Asesor son: Telefax, Teléfonos, Archivador, útiles y papelería (ver cuadro 41)

Cuadro 41. Equipos de Oficina

Equipos de Oficina	Cantidad	Valor (\$)
Telefax	1	410,000
Teléfonos	2	80,000
Archivador	1	190,000
útiles y Papelería		100,000
Total Equipo de Oficina		780,000

5.1.1.6 Herramientas. Teniendo en cuenta que la actividad que desarrollará el nuevo Centro Integrado Lúdico Asesor, será la de brindar el servicio de asesorías a estudiantes con problemas de aprendizaje, no se requiere de herramientas por la misma naturaleza de la actividad.

5.1.1.7 Total de inversión fija. El total de la inversión fija que se necesita para el montaje del nuevo Centro Lúdico de Asesorías es el siguiente (ver cuadro 42).

Cuadro 42. Total Inversión fija

Inversión fija	
Tipo de Inversión	Valor
Maquinaria y Equipo	1,795,000
Muebles y enseres	2,725,000
Equipos de Oficina	780,000
TOTAL INVERSION FIJA	5,300,000

5.1.2 Inversión diferida. La inversión diferida para la puesta en marcha del Centro se relaciona a continuación especificando su respectivo valor (ver cuadro 43).

Cuadro 43. Total Inversión Diferida

Inversión Diferida	
Descripción	Valor (\$)
Estudios	580,000
Constitución	620,000
Licencias de software	380,000
Construcción y adecuación	1,625,000
Capacitación e inducción al personal	150,000
Publicidad de Lanzamiento	1,910,620
TOTAL INVERSION DIFERIDA	5,265,620

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. La inversión de capital de trabajo para la operación normal del proyecto esta orientada a financiar los desfases entre el momento que inicia operaciones la empresa y los ingresos generados por la venta de servicios que constituye la razón de ser del proyecto. De acuerdo a esto el nuevo centro destinará unos recursos que parte de ellos serán manejados en una cuenta corriente como base para atender al menos un mes de arrendamiento, servicios públicos, gastos eventuales y caja menor proveniente de el capital aportado por los socios.

5.1.3.1 Costos de prestación del servicio. Los costos del servicio de asesorías académicas están dados por los dos docentes quienes estarán encargados de asesorar a los estudiantes con dificultades de aprendizaje en las diferentes asignaturas académicas durante el año. Para su cálculo se tiene en cuenta el porcentaje de asesorías a realizar en el año 1 proyectándolas hasta el año 5 respectivamente hasta alcanzar el total de la capacidad instalada. (ver cuadros 44 y 45).

Cuadro 44. Porcentaje de asesorías anuales proyectadas a realizar

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
3,00%	3,46%	4,46%	4,46%	5,46%
3.045	3.511	4.526	4.526	5.541

Cuadro 45. Calculo del salario a los asesores/hora proyectado

VALOR SERVICIOS PROFESIONALES A DOCENTES PROYECTADO	Valor hora	Total horas / año	Valor Total año	Valor Total mes
Primer año	8,000.0	3,045	24,356,880	2,029,740
Segundo año	8,500.0	3,511	29,847,327	2,487.277
Tercer año	9,000.0	4,526	40,736,882	3,394.740
Cuarto año	9,500.0	4,526	43,000,042	3,583.337
Quinto año	10,000.0	5,541	55,411,902	4.617.659

5.1.3.2 Total costos de prestación del servicio. El total de costos de prestación del servicio para el desarrollo de las actividades propias de la empresa son (ver cuadro 46).

Cuadro 46. Total Costos de prestación del servicio

COSTOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	
Descripción	Valor (\$)/MES
Sueldo a docentes	2,029,740
TOTAL COSTOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	2.029.740

5.1.3.3 Gastos de administración y ventas. Los gastos de administración estarán representados por los sueldos del personal administrativo, arriendo, seguros, servicios públicos, depreciación y amortización de diferidos (ver cuadro 47 y 48).

Cuadro 47. Gastos Personal administración

CARGO	No. Empleados	Salario Mensual	Transporte	Seguridad social 25,5%	Parafiscales 9%	Prestaciones 22%	Dotación 7%	Total mensual	Nomina Anual
Director	1	800,000	47,800	165,040	72,000	176,000	56,000	1,316,841	15,802,093
Secretaria	1	358,000	47,800	73,855	32,220	78,760	25,060	615,695	7,388,346
Contador	1	200,000						200,000	2,400,000
TOTAL NOMINA		1,358,000	95,600	238,895	104,220	254,760	81,060	2,132,537	25,590,439

Cuadro 48. Gastos de Administración y ventas proyectados

PROYECCION DE GASTOS DE ADMINISTRACION	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Incremento		6%	6%	6%	6%
GASTOS DE PERSONAL	25.590.439	27.125.865	28.753.417	30.478.622	32.307.340
DEPRECIACION	530.000	530.000	530.000	530.000	530.000
DIFERIDOS	1.316.405	1.316.405	1.316.405	1.316.405	0
ARRIENDO	7.200.000	7.632.000	8.089.920	8.575.315	9.089.834
SEGUROS	160.000	169.600	179.776	190.563	201.996
SERV. PUBLICOS	2.400.000	2.544.000	2.696.640	2.858.438	3.029.945
TOTAL	37.196.844	39.317.870	41.566.158	43.949.343	45.159.115
PROYECCION GASTOS DE VENTA	año base	año 1	año 2	año 3	año 4
PUBLICIDAD	2.364.000	2.505.840	2.656.190	2.815.562	2.984.496
Imp. Industria y Cio	419.328	433.837	453.186	473.398	499.245
TOTAL	2.783.328	2.939.677	3.109.376	3.288.960	3.483.741
TOTAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA	39.980.172	42.257.547	44.675.534	47.238.303	48.642.856

5.1.3.4 Gastos Financieros. Para efectos iniciales del proyecto se hará inyección de capital, con el propósito que la empresa no adquiera obligaciones financieras y

comprometa sus recursos. Se deja como una opción en caso tal que la empresa requiera de capital de trabajo.

5.1.4 Total Capital de trabajo. Representado por el capital de giro distinto a la inversión de activos fijos y diferidos con que contará para que empiece a funcionar el proyecto. Para lo cual se consideran que el capital de trabajo será destinado para mantener una reserva que cubra los gastos de funcionamiento que requiere el centro mientras que genera ingresos por la venta de servicios que realiza mes a mes, como son los siguientes gastos (ver cuadro 49)

Cuadro 49. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
	Valor (\$) MES
GASTOS DE PERSONAL	2,132,537
ARRIENDO	600,000
SEGUROS	13,333
SERV, PUBLICOS	200,000
PUBLICIDAD	197,000
PAGO DOCENTES	2,029,740
TOTAL INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	5,172,610

5.1.5 Inversión total. La inversión total que requiere el proyecto esta reflejada en el total de inversión fija más el total de inversión diferida y el total capital de trabajo (ver cuadro 50).

Cuadro 50. Inversión Total

INVERSION TOTAL	
DESCRIPCION	Valor (\$)
TOTAL INVERSION FIJA	5.300.000
TOTAL INVERSION DIFERIDA	5.265.620
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	5.172.610
TOTAL INVERSION	15.738.230

5.2 COSTOS

5.2.1 Costos fijos. Corresponden a los costos que son fijos todos los meses y que no dependen del volumen en la prestación del servicio en un periodo de tiempo determinado. Se presentan costos fijos operativos y costos fijos administrativos y de ventas mensuales, (ver cuadro 51).

Cuadro 51. Costos Fijos

COSTOS FIJOS	VALOR (\$) MENSUAL	VALOR(\$) ANUAL
DE ADMINISTRACION		
GASTOS DE PERSONAL	2,132,537	25,590,439
DEPRECIACION	44,167	530,000
DIFERIDOS	109,700	1,316,405
ARRIENDO	600,000	7,200,000
SEGUROS	13,333	160,000
SERV, PUBLICOS	200,000	2,400,000
TOTAL	3,099,737	37,196,844
DE VENTA		
PUBLICIDAD	197,000	2,364,000
TOTAL	197,000	2,364,000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACION Y VENTA	3,296,737	39,560,844

5.2.2 Costos Variables. Los costos variables están representados por los sueldos de los asesores o docentes que varían de acuerdo al número de asesorías realizadas y el impuesto de industria y comercio (ver cuadros 52 y 53).

Cuadro 52. Costos variables del servicio

COSTOS VARIABLES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo Docentes	2,029,740	24,356,880
TOTAL COSTOS VARIABLES DEL SERVICIO	2.029.740	24.356.880

Cuadro 53. Costos variables del servicio

COSTOS VARIABLES DE VENTA	VALOR (\$)	VALOR(\$)
	MENSUAL	ANUAL
Imp. Industria y Comercio	34,944	419,328
TOTAL. COSTOS VARIABLES DE VENTA	34,944	419,328

5.2.3 Costos Totales unitarios. De acuerdo a los costos totales que se requieren para brindar el servicio de asesoría académicas, bien sea mensual o anual, el costo unitario por sesión de asesoría es de: **\$21.128** (Ver cuadro 54).

Cuadro 54. Costos Totales

CALCULO DE COSTOS TOTALES		
COSTOS TOTALES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
FIJOS ADMINISTRATIVOS Y VENTA TOTALES	3.296.737	39.560.844
VARIABLES ADMINISTRATIVOS Y VENTA TOTALES	34.944	419.328
VARIABLES OPERATIVOS TOTALES	2.029.740	24.356.880
COSTOS TOTALES	5.361.421	64.337.052

5.2.4 Precio de Venta. Para determinar el precio de venta se tubo en cuenta los costos totales unitarios, mas la utilidad esperada que es del 8.1%, también se tubo en cuenta el comportamiento del mercado y los precios de la competencia. El valor calculado es de **\$23.000** por sesión de asesoría.

$$P.V.U = \frac{C.F.U + C.V.U}{1 - \% \text{ utilidad esperada}}$$

$$V.P.U = \frac{12.993,73 + 8.137,73}{(1 - 0,081)}$$

22.994 $\cong$ \$23.000 Precio de venta unitario de asesoría académica

5.3 PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y EGRESOS

El flujo total de inversión permite clarificar las necesidades iniciales de capital y la posible recuperación de inversiones en el momento de liquidación del proyecto; además se puede establecer en forma porcentual la importancia de cada inversión con relación al monto total y comparar si es compatible con proyectos similares en el sector.

5.3.1 Egresos Proyectados. Los egresos se proyectaron con un incremento del 6% anual de conformidad con la tasa de inflación estimada para el año 2006, según información suministrada por el DANE, representados en el Cuadro 55. Egresos Proyectados.

Cuadro 55. Egresos Proyectados

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos operativos	24.356.880	29.847.327	40.736.882	43.000.042	55.411.902
Gastos Administrativos y de venta	39.980.172	42.257.547	48.070.275	47.238.303	48.642.856
TOTAL EGRESOS	64.337.052	72.104.793	84.814.983	87.830.510	102.900.398

5.3.2 Ingresos Proyectados. El total de ingresos obtenidos año por año ira incrementado de acuerdo al mayor número de asesorías que se van requiriendo

por los estudiantes con dificultades de aprendizaje, según proyección de demanda realizada a cinco años en el estudio de mercados. (Ver cuadro 56).

Cuadro 56. Ingresos Proyectados

SERVICIO	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor por asesoría	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000
Número de cupos	3.045	3511	4526	4526	5541
TOTAL INGRESOS	70.035.000	80.753.000	104.098.000	104.098.000	127.443.000

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P E = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio} - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Cantidad}}}$$

Costos Fijos= \$39.560.844

Costos Variables = \$24.776.208

Precio = \$23.000

Cantidad = 3.045 Cupos/año

Desarrollando la fórmula se obtiene:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$39.560.844}{\$23.000 - \frac{\$24.776.208}{3.045 \text{ cupos/año}}}$$

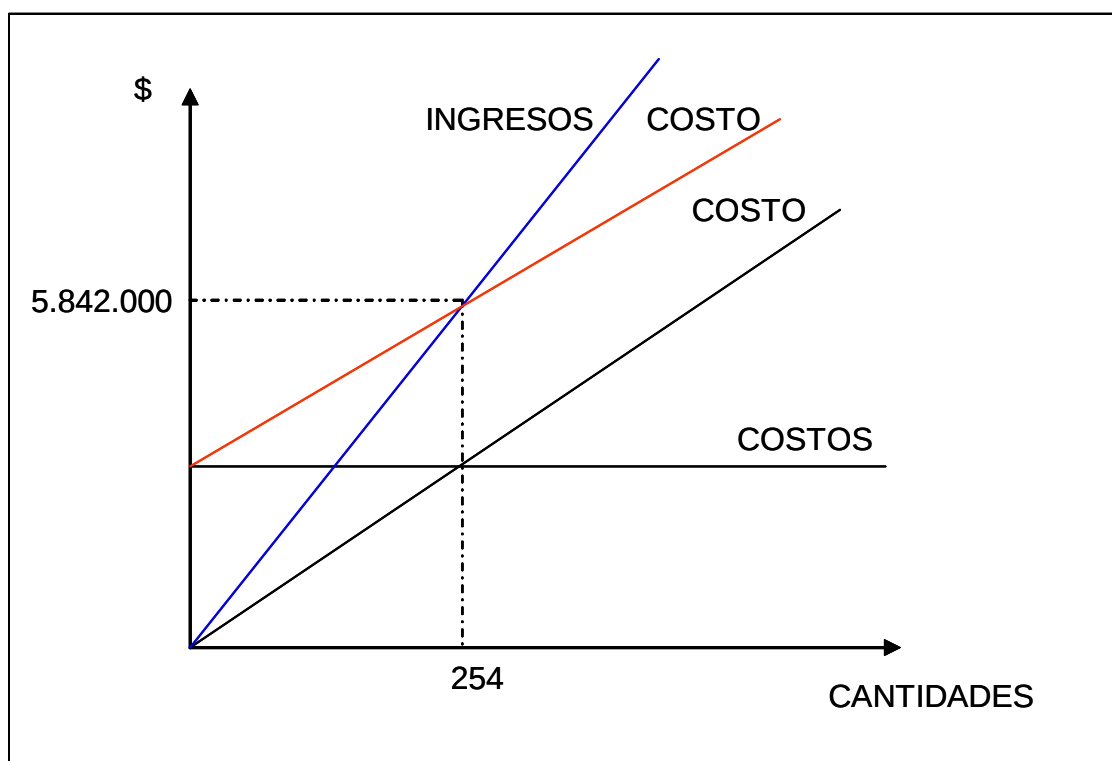
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$39.560.844}{14.863}$$

Punto de Equilibrio = 2.662 Cupos

PE = 2.662 cupos de asesorías anuales ó 222 cupos de asesorías mensuales

Para obtener el punto de equilibrio se deben realizar 222 cupos de asesorías mensuales con los cuales se pagan los costos fijos que tendría el nuevo centro integrado lúdico asesor.

Figura 25. Punto de Equilibrio



5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Este estado muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada.

Cuadro 57. Flujo de caja proyectado

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos de Contado		70,035,000	80,753,000	104,098,000	104,098,000	127,443,000
Aportes socios	15,738,230					
Total ingresos		70,035,000	80,753,000	104,098,000	104,098,000	127,443,000
Egresos						
Compra muebles y enseres	2,725,000					
Maquinaria y Equipo	1,795,000					
Compra equipo de oficina	780,000					
Activos diferidos	5,265,620					
Sueldos operativos		24,356,880	29,847,327	40,736,882	43,000,042	55,411,902
Pago gastos administrativos		38,133,767	40,411,142	42,829,129	45,391,898	48,112,856
Pago impuesto		0	2,193,710	3,329,529	7,193,950	5,335,967
Total egresos	10,565,620	62,490,647	72,452,179	86,895,540	95,585,890	108,860,725
Saldo neto	5,172,610	7,544,353	8,300,821	17,202,460	8,512,110	18,582,275
Saldo inicial de caja		5,172,610	12,716,963	21,017,784	38,220,244	46,732,354
saldo final de caja	5,172,610	12,716,963	21,017,784	38,220,244	46,732,354	65,314,629

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Este estado está representado por las ventas generadas por concepto de la prestación de servicios, así como de los egresos generados por el costo del servicio, gastos administrativos, ventas y gastos financieros, que para este caso no aplican. Tal como se presenta en el (ver Cuadro 58).

Cuadro 58. Estado de resultados proyectado

Estado de Resultados	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	70,035,000	80,753,000	104,098,000	104,098,000	127,443,000
(-) Costo del Servicio (docentes)	24,356,880	29,847,327	40,736,882	43,000,042	55,411,902
Utilidad Bruta	45,678,120	50,905,673	63,361,118	61,097,958	72,031,098
<i>Gastos de Administración</i>	<i>37,196,844</i>	<i>39,317,870</i>	<i>41,566,158</i>	<i>43,949,343</i>	<i>45,159,115</i>
<i>Gastos de Venta</i>	<i>2,783,328</i>	<i>2,939,677</i>	<i>3,109,376</i>	<i>3,288,960</i>	<i>3,483,741</i>
(-) Total Gastos Operacionales	39,980,172	42,257,547	44,675,534	47,238,303	48,642,856
Utilidad Operacional	5,697,948	8,648,126	18,685,584	13,859,655	23,388,242
(-) Gastos Financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuesto	5,697,948	8,648,126	18,685,584	13,859,655	23,388,242
(-) Provisión Impuesto	2,193,710	3,329,529	7,193,950	5,335,967	9,004,473
Utilidad Neta	3,504,238	5,318,598	11,491,634	8,523,688	14,383,769

5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

El balance general permite tener una idea clara de comportamiento financiero del proyecto en cada período durante la vida útil, donde se muestran los activos, pasivos y patrimonio que tendrá la empresa, de manera que se pueda analizar la situación financiera de la misma. La información correspondiente se expone en el (Cuadro 59).

Cuadro 59. Balance Proyectado

CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Caja y Bancos	5,172,610	12,716,963	21,017,784	38,220,244	46,732,354	65,314,629
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,172,610	12,716,963	21,017,784	38,220,244	46,732,354	65,314,629
PROPIEDAD, PLANTE Y EQUIPO						
Maquinaria y Equipo	1,795,000	1,795,000	1,795,000	1,795,000	1,795,000	1,795,000
Equipo de oficina	780,000	780,000	780,000	780,000	780,000	780,000
Muebles y enseres	2,725,000	2,725,000	2,725,000	2,725,000	2,725,000	2,725,000
Menos depreciación acumulada	0	530,000	1,060,000	1,590,000	2,120,000	2,650,000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5,300,000	4,770,000	4,240,000	3,710,000	3,180,000	2,650,000
ACTIVOS DIFERIDOS						
Instalaciones y adecuaciones	5,265,620	3,949,215	2,632,810	1,316,405	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	5,265,620	3,949,215	2,632,810	1,316,405	0	0
TOTAL ACTIVO	15,738,230	21,436,178	27,890,594	43,246,649	49,912,354	67,964,629
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones bancarias	0	0	0	0	0	0
Impuestos x Pagar	0	2,193,710	3,329,529	7,193,950	5,335,967	9,004,473
TOTAL PASIVO	0	2,193,710	3,329,529	7,193,950	5,335,967	9,004,473
PATRIMONIO						
Capital	15,738,230	15,738,230	15,738,230	15,738,230	15,738,230	15,738,230
Utilidad del Ejercicio	0	3,504,238	8,822,836	20,314,470	28,838,157	43,221,926
TOTAL PATRIMONIO	15,738,230	19,242,468	24,561,065	36,052,699	44,576,387	58,960,156
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	15,738,230	21,436,178	27,890,594	43,246,649	49,912,354	67,964,629

6. EVALUACION DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto tiene como finalidad demostrar su viabilidad teniendo en cuenta la realidad social que presenta la región, así mismos evaluara cuales aspectos negativos y positivos influyen en el medio ambiente, como también realizar la evaluación financiera que nos permita determinar si para el inversionista es conveniente el desarrollo del proyecto.

6.1 IMPACTO SOCIAL

El análisis del Impacto Social del proyecto esta enfocado a efectuar un análisis detallado de los diferentes factores directos e indirectos que benefician a la comunidad, sin tener en cuenta necesariamente el lucro pero si el desarrollo social, el cual puede verse representado en la generación de empleo y los efectos producto del movimiento económico que genera el centro.

Con la realización y puesta en marcha de este proyecto se generaran empleos para un (1) director o administrador y Psicopedagogo del Centro, una (1) secretaria, dos (2) asesores, un (1) contador publico, este último se pagará por honorarios. En total se generaran cinco (5) empleos directos que serán permanentes mientras la empresa funcione.

De acuerdo a lo descrito se determina que la evaluación del proyecto, en cuanto a generación de empleo es positiva, ya que con dos (2) empleos permanentes, uno (1) por honorarios y dos (2) por OPS, se esta contribuyendo en parte a solucionar el problema del desempleo que afecta a la región y al país en general. En este orden de ideas esta generación de nuevos puestos de trabajo contribuye a la movilización de la economía gracias al flujo de capital.

En adición a lo explicado, los beneficiarios de las asesorías académicas, que en este caso son los estudiantes entre 2 a 18 años de edad, tendrán la posibilidad de recibir orientación en las áreas donde presente dificultad de aprendizaje, con condiciones de calidad, pedagogía, horarios favorables de acuerdo a la necesidad, precios módicos; además orientación psicológica si lo requiere, todo en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para satisfacción del cliente.

Con respecto a la aceptación de la nueva empresa se tendrá que realizar una labor de mercadeo que impacte y que permita ganarse la credibilidad de la comunidad Bumanguesa y Florideña.

Por otra parte el nuevo Centro Integrado Lúdico-Asesor impactaría positivamente contribuyendo en parte a la generación de trabajo directo, representado en: servicio de mensajería, transporte para los estudiantes, servicios generales, servicios de seguridad, mantenimiento e insumos. Aunque la cantidad de trabajo generado por estas actividades resulta difícil de cuantificar, su representatividad es importante y traería beneficios económicos para ciertas personas de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

El estudio ambiental para un proyecto de empresa, centra su atención en los efectos positivos y negativos que puede llegar a tener la implementación del proyecto sobre el medio ambiente humano y natural, es decir los beneficios y los costos desde la perspectiva ambiental. Este estudio trasciende todo en un conjunto de variables culturales, sociales y éticas que rodean al ser humano en su diario vivir.

En este contexto la ley 99 de Diciembre 22 de 1.993, reglamenta la conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, estableciéndose la obligatoriedad de cumplir con requisitos en la realización de proyectos, ya sea de servicios, industrial o de infraestructura, aspectos tales como:

 Licencia ambiental. Herramienta de implementación económica y ambiental, tanto para el estado como para los diferentes sectores de la economía. Desde el punto de vista legal, la licencia ambiental es otorgada por la autoridad ambiental en la región (Corporación Autónoma de Santander “CAS”), mediante un acto administrativo, en ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el beneficiario de la licencia ambiental debe cumplir para prevenir, mitigar, corregir, compensar y manejar los efectos ambientales del proyecto.

 Estudio de impacto Ambiental. No podrá haber licencia ambiental sin estudio de impacto ambiental, define los criterios para decidir sobre la viabilidad ambiental de un proyecto o actividad. Es necesario para definir las medidas de prevención, corrección, comprensión y mitigación de impactos y efectos negativos de un proyecto.

Para las instalaciones del Centro Integrado Lúdico-Asesor, el impacto que ejercerá sobre los principales recursos naturales, será el siguiente:

Sobre el agua existen efectos aunque son mínimos, debido al uso de las instalaciones sanitarias de la empresa y la limpieza de la institución; de acuerdo a esto debe tenerse en cuenta el manejo de aguas residuales en el lavado de pisos con detergentes y jabones.

Sobre el suelo no se tendrá ningún efecto negativo, teniendo en cuenta que no habrá fase de construcción que genere descapote del terreno y la labor a ejecutar es de atención al usuario. Con respecto a la flora y la fauna los efectos ambientales son mínimos ya que no existe tala de árboles o pérdida de capa vegetal, ni se altera el nido o el hábitat de las especies, a su vez sobre el aire no existe ningún efecto negativo porque es nula la presencia de material articulado (polvo por descapote, remoción de tierra, humo de maquinaria, etc.), fuera de los residuos (polvo, humo, residuos sólidos) generados por la presencia de usuarios en las instalaciones del Centro Integrado Lúdico-Asesor, los cuales son normales en cualquier actividad humana.

Con respecto al manejo de basuras y desechos se coordinara esta actividad para que el papel utilizado en la impresión de material didáctico sea reutilizado al reverso y posteriormente vendido como material reciclable; en el manejo de basuras (cintas, ganchos, plásticos, botellas, etc.) serán separadas de acuerdo a las normas para el manejo de residuos sólidos, además es necesario educar y formar a los empleados en la importancia de mantener un clima y ambiente de trabajo sano. Los colores que se utilizaran para el aviso publicitario y las paredes de la institución serán acordes con los distintivos del Centro (Fucsia, fondo azul, blanco, verde y amarillo)

Con base en la descripción y el diagnostico presentado, en el que se analizaron los diferentes factores y acciones a emprender para mitigar el impacto ambiental del proyecto, se concluye que no obstante que exista la necesidad de la licencia ambiental, los impactos negativos ambientales son mínimos, lo cual hace viable la ejecución del proyecto.

6.3 EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera del proyecto tiene como finalidad demostrar la viabilidad del mismo, de acuerdo a las utilidades obtenidas y resultados calculados en los indicadores económicos.

Esta evaluación comprende el análisis de los beneficios económicos que el proyecto brindará a sus inversionistas y la rentabilidad que generará comparándola con la tasa de interés mínima que podría obtener en el mercado financiero u otras alternativas de inversión. La tasa de interés es variada dependiendo de las condiciones del mercado bursátil o financiero y atendiendo aspectos como: la situación económica, exposición de la inversión frente al riesgo, situación de la empresa, monto del capital a invertir, entre otros.

Para el presente proyecto se ha tomado como tasa comparativa la ofrecida por entidades fiduciarias, la cual corresponde a un 6.70% efectivo anual en captación.

6.3.1 Valor presente neto. Al evaluar el proyecto es necesario utilizar criterios útiles para juzgar la viabilidad del mismo, entre estos se cuenta con el valor presente neto que reduce todos los ingresos y egresos a un valor único en el inicio del proyecto.

Atendiendo al hecho de que los ingresos, las inversiones y los costos se efectuarán en diferentes puntos del tiempo, es necesario hacer equivalentes dichos valores, trasladándonos al año cero, utilizando el interés de oportunidad con el fin de determinar en dinero actual, el rendimiento del proyecto.

El Valor Presente Neto se obtuvo hallando la diferencia, entre los ingresos y los egresos del proyecto, expresados en pesos en el periodo cero, habiéndolos trasladado al interés de oportunidad el cual será de un 6.70% efectivo anual. (Ver tabla 60)

Tasa de mercado = 6.70% E.A

Inflación = Según consulta a funcionarios del DANE, consideran que al finalizar el año 2006 la inflación será de un 6%

Factor de riesgo = para el presente proyecto se considera que tiene un 3% Riesgo.

Tasa de Descuento = $[(1 + T.M) \times (1 + FR) - 1] \times 100$

TD = $(1.067) \times (1.03) - 1 \times 100$

TD = 9.9%

Cuadro 60. Valor Presente Neto

VALOR PRESENTE NETO VPN				
AÑO	INVERSION	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACION $1/(1+0,099)^n$	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-15.738.230			
1		7.544.353	0,9099	6.864.607
2		8.300.821	0,8279	6.872.250
3		17.202.460	0,7534	12.960.333
4		8.512.110	0,6855	5.835.051
5		18.582.275	0,6237	11.589.764
RESULTADO				\$ 44.122.005

VPN = **\$44.051.252**

VPN = VPN Ingresos – VPN Egresos

VPN = 44.122.005 – 15.738.230

VPN = 28.383.775

Desfavorable <0 : PVN : 0 > 0 Favorable

Si 0 es indiferente

En conclusión el VPN para los primeros cinco años es mayor que cero, lo que indica que el proyecto es viable, y rentable siempre y cuando las utilidades se reinviertan.

6.3.2 Tasa interna de retorno TIR. Es la tasa porcentual, en la cual la diferencia entre los ingresos y egresos actualizados con esa tasa, hacen el Valor Presente Neto VPN igual a cero (0)

De acuerdo al resultado obtenido se observa que la tasa de interés con que el inversionista esta recuperando su inversión es del **58 %**, lo que le permite tomar la decisión de invertir en el proyecto ya que esta tasa es mas atractiva que la tasa de oportunidad incluido el riesgo que es del 9.9 % anual (Ver cuadro 61).

Cuadro 61. Tasa Interna de Retorno TIR

TASA INTERNA DE RETORNO TIR				
AÑO	INVERSION	FLUJOS NETOS	TIR = 58% (CUANDO VPN =0)	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-15.738.230			
1		7.544.353	0.6329	4.774.821
2		8.300.821	0.4006	3.325.308
3		17.202.460	0.2535	4.360.824
4		8.512.110	0.1605	1.366.194
5		18.582.275	0.1016	1.887.959
RESULTADO				15.715.106

6.3.3 Periodo de recuperación. (ver cuadro 62)

Cuadro 62. Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION			
AÑO	VP DE LOS FLUJOS ACTUALIZADA	VP ACUM	SALDOS
0	15.738.230		
1	-15.738.230	7.544.353	8.193.877
2	8.193.877	8.300.821	-106.944
3	-106.944	17.202.460	

Si en doce (12) meses se generan \$17.202.460

En cuantos meses se generaran \$8.193.877

X = 6 MESES

Por tanto el tiempo de retorno de recuperación de la inversión es de: 2 años, y 6 meses.

6.3.4 Análisis de las razones financieras

Cuadro 63. Razones Financieras

RAZONES FINANCIERAS			
INDICADOR	FORMULA	VALORES	RESULTADOS
ENDEUDAMIENTO	<u>PASIVO TOTAL</u>	<u>2,193,710</u>	0.10
	ACTIVO TOTAL	21,436,178	
SOLVENCIA	<u>PATRIMONIO</u>	<u>19,242,468</u>	0.90
	ACTIVO TOTAL	21,436,178	
BENEFICIO/COSTO	<u>VP INGRESOS</u>	<u>44.122.005</u>	2,80
	VP EGRESOS	15.738.230	
POTENCIAL UTILIDAD	<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>3,504,238</u>	0,16
	ACTIVO TOTAL	21,436,178	
RETORNO INVERSION	<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>3,504,238</u>	0,22
	CAPITAL CONTABLE	15,738,230	
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORT - PASIVO CORT	12,716,963 - 2,193,710	10,523,253
SOLIDEZ	<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>21,436,178</u>	9.77
	PASIVO TOTAL	<u>2,193,710</u>	

 Endeudamiento.

Esta razón nos muestra que el 10% de la empresa corresponde a los acreedores.

 Solvencia.

Este resultado del 90% representa el alto porcentaje de propiedad que tiene los dueños hacia la empresa.

 Beneficio / Costo.

Siendo la relación Beneficio / Costo uno de los criterios frecuentemente utilizados, donde esta expresado como el cociente entre el valor presente de los ingresos y de los egresos e indica la rentabilidad adicional sobre el interés de oportunidad, obtenida sobre el dinero invertido y expresado en pesos actuales; con el resultado beneficio / costo del 0.28 en el proyecto se verifica que este tiene su atractivo financiero.

Potencial Utilidad

Este índice representa el 16% de la utilidad neta obtenida en relación con el total de activos que posee la empresa.

Retorno Inversión

Esta se da a cuerdo a utilidades generadas en relación al capital contable que para el caso El Centro Integrado Lúdico Asesor será 22%

Capital de Trabajo

La empresa dispone de \$10.523.253 para atender sus actividades de operación después de cumplir con el pasivo a corto plazo.

Solidez

La empresa dispone de \$9.77 en activo por cada peso que adeuda, con esta relación, se dispondrá de dinero suficiente para cubrir sus obligaciones siendo esto una excelente garantía para los acreedores.

De acuerdo al análisis de las razones financiera se puede observar que la nueva empresa recaudadora de servicios públicos no posee.

CONCLUSIONES

El Centro Integrado Lúdico Asesor se ubicara en la carrera 23 No. 105-06 del barrio Provenza correspondiente al Municipio de Floridablanca de acuerdo a los resultados del estudio de localización por ser el sitio mas propicio de acuerdo a los factores tenidos en cuenta; representa una alternativa de negocio viable y real tanto desde la perspectiva financiera como social. Como lo indican los criterios de la evaluación financiera del proyecto es una alternativa recomendable frente a otras alternativas del mercado y adicionalmente su impacto social es favorable puesto que se crea seis empleos directos.

Los mercados potencial y real para el nuevo centro de asesorías es representativo teniendo en cuenta el mercado real son 101.487 estudiantes que han requerido orientación en el proceso de aprendizaje y solo estamos considerando cubrir un porcentaje del 5.5% de la participación en el mercado equivalente a 5.602 cupos según la capacidad utilizada. Las razones que explican esta situación son principalmente dos, la primera por que la mayoría de familia desconoce la existencia de esos centros en la ciudad razón por la cual prefieren acudir a los familiares o personas particulares que prestan este servicio. La segunda razón es que son pocas las instituciones que existen para atender toda la demanda.

A partir del estudio técnico del proyecto se demostró que es posible responder a las necesidades del mercado proyectado con condiciones de calidad, pedagogía, horarios favorables de acuerdo a la necesidad, precios módicos; además orientación psicológica si lo requiere, todo en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para satisfacción del cliente, manteniendo un nivel de costos aceptables, siempre y cuando se cumplan básicamente los siguientes aspectos relacionados con ubicación, tamaño y talento humano.

- ☞ Una ubicación estratégica que beneficie las familias de las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca.
- ☞ Horarios de atención extendidos para los clientes que sean más flexibles que los tradicionales.
- ☞ Instalaciones adecuadas así como el refuerzo de la atención de una Psicopedagoga para atender casos especiales de aprendizaje en el niño.

Adicionalmente la tecnología, los insumos e infraestructura requerida para el proyecto no son considerables en relación a su costo, siendo fácil acceder a ellos, por tanto no representa limitaciones para el centro de asesorías.

Los estudios administrativo y legal del centro de asesorías indican como la alternativa mas viable la creación de una sociedad Limitada para estos efectos se propone inicialmente que los socios de la empresa sean dos (Los emprendedores de la idea de negocio.) A su vez la organización propuesta para el centro de asesorías cuenta con cuatro empleados con sueldos fijos (Directora, Psicopedagoga, contador y secretaria) y dos asesores que se contrataran de acuerdo a la cobertura que se baya dando del porcentaje de la demanda estimada, buscando ofrecer salarios competitivos en el mercado urbano, pero cuidando a su vez que sus costos de personal para la operación del negocio no sean muy altos.

En la evaluación financiera del proyecto la tasa interna de retorno calculada fue de 58% mostrando que es una buena alternativa de inversión superior respecto a las operaciones promedio del mercado actual 9.9%. Es necesario además considerar que la inversión requerida para esta empresa es pequeña (alrededor de \$15,738,230 millones de pesos m/cte.) y que su mercado representa una alternativa de bajo riesgo puesto que hay una gran demanda del servicio (Los padres de familia desean que sus hijos despejen y refuercen el conocimiento en lugar seguro y cómodo.)

El tiempo de recuperación de la inversión para el Centro de Asesorías es de 2 años y 6 meses. Siendo bastante considerable la inversión de \$15,738,230 millones. Si se recauda además que para el calculo de esta inversión se actualizaron los ingresos netos según una tasa de interés de oportunidad de 9.9%, se determina que a pesos corrientes este periodo de recuperación es mucho menor y que un inversionista vería recuperado su dinero en el mediano plazo, teniendo aliciente de que este Centro de Asesorías posee una inversión para su permanencia a muy largo plazo.

Las razones financieras aplicadas a las proyecciones contables de la institución muestran una empresa estable y creciente, indicando solidez financiera, buena rentabilidad, alta rotación de capital, bajo nivel de cartera y endeudamiento. De esta manera las razones presentan las bondades del negocio siempre y cuando el inversionista tenga presente la necesidad de reinvertir en la empresa para su sostenido crecimiento.

RECOMENDACIONES

Considerando la inversión y el tamaño del negocio, para la creación del centro de asesorías, se recomienda que el tipo de sociedad a constituir sea de responsabilidad limitada. En adición a esto, se hace necesario establecer una estructura organizacional que sea flexible y ágil, haciendo énfasis en el servicio al cliente, para poder ofrecer con calidad una capacidad de atención de 504 cupos al mes o mas, para alcanzar el objetivo general de impartir asesorías académicas por lo menos del 13% de la capacidad diseñada para el año 2.011.

Es fundamental que el Centro de asesorías académicas logre un concepto muy claro de posicionamiento dentro del mercado, que le permita diferenciarse en forma positiva de la competencia, haciendo mas publicidad sobre los servicios que presta y sus beneficios como son: calidad, pedagogía, horarios favorables de acuerdo a la necesidad, precios módicos, asesoramiento psicológico, entre otros.

El personal docente deberá ser minuciosamente seleccionado de manera que garantice las condiciones anteriormente expuestas para el buen funcionamiento del centro.

Para iniciar sus labores deberá tener una excelente organización que muestre la seriedad del Centro y el excelente servicio que prestara. Esta ser la mejor forma de vender su imagen corporativa.

Debido a la alta demanda es aconsejable efectuar la cobertura de manera proporcional es decir su consolidación debe ser por etapas.

De acuerdo con la aceptación de la idea de negocio y el éxito que tenga el nuevo Centro de asesorias se pensara en ofrecer nuevos servicios.

BIBLIOGRAFIA

ALCALDIA MUNICIPAL, de Bucaramanga. Secretaria de Educación.

ALCALDIA MUNICIPAL, de Bucaramanga. Departamento de Planeación Municipal.

ALCALDIA MUNICIPAL, Floridablanca. Secretaria de Educación.

MIRANDA MIRANDA Juan José. Gestión de Proyectos, quinta edición, enero de 2005.

ALCATRAZ RODRIGUEZ, Rafael. El emprendedor de éxito, guía de planes de negocios, McGraw-Hill, México D.F. 2001.

BARON DE D'CROZ, Maria Eugenia. Planeación Estratégica para la Gerencia, Publicaciones UIS, Bucaramanga, 2000

GUEVARA BELTRAN, Cesar Augusto. QUINTERO CORREDOR, Guillermo. Organización y Métodos.

NIÑO LOPEZ, Myriam Leonor. Estrategias de Mercadeo.

CAMACHO PICO, Jaime Alberto. Costos para la Gerencia.

MORENO GOMEZ, Nelson Enrique. RUEDA FORERO, Pascual. Matemáticas Financiera.

CANELA LOPEZ, José Ruiz. La Gestión por la Calidad Total en la Empresa Moderna.

PRADILLA ARDILA, Humberto. Investigación de Mercados, Publicaciones UIS, Bucaramanga, 1994

SAVATER, Fernando. La Dimensión Ética de la Empresa, Fundación Social Siglo del Hombre Editores, Bogota 2001.

PARRA SANTOS, Alejandro. Teoría de la Empresa, Publicaciones UIS, Bucaramanga, 1985.

GARCIA PINZON, Álvaro. Estadística, Publicaciones UIS, Bucaramanga, 1985.

GARCIA DIAZ, Joaquín. Estadística Aplicada a los Negocios, Publicaciones UIS, Bucaramanga 1994.

CONTRERAS, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos

RUIZ RANGEL, Álvaro. Sistemas de Administración, 1992 p. 43

PRADA REYES, Efraín. Mercadeo, Facultad de estudios a distancia 1986.

ACOSTA TOBÓN, Alberto. Mercadeo, Editorial Norma, 1996.

www.familymanagement.com/facts/spanish/apuntes16.html - 15k -

Segundo Seminario LA FUNDACION MEDIADORA BASADA EN EL AFECTO
Sep. 9 /05 Hotel Dann Carlton Bucaramanga

Colección libros de la misión, educación y desarrollo. Santa Fé de Bogotá 1995
Pág.51-52

www.bucaramanga.gov.co

ANEXOS

Anexo A



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA

Encuesta dirigida a padres de familia de estudiantes entre 2 y 18 años de edad

Encuesta No. _____

Somos estudiantes de gestión empresarial de la universidad Industrial de Santander, y estamos desarrollando una investigación con el objeto de identificar y cuantificar las necesidades, dificultades y comportamientos de los estudiantes frente a las asesorías educativas, en el ámbito de educación básica, secundaria y media vocacional en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca.

1- ¿Hay niños o jóvenes estudiando en su familia ? Especifique.

☐ Preescolar

☐ Primaria

☐ Secundaria

☐ Ninguno

2- Relacione la edad, el grado que cursan y el colegio.

EDAD	GRADO	COLEGIO

3- ¿Han requerido su(s) hijo(s) orientación en algún área donde presento dificultades de aprendizaje, durante el tiempo que lleva estudiando?

SI ☐

NO ☐

Por Que? _____

Si su hijo no ha requerido asesoría, favor remitirse al numeral 8.

4- Usualmente, ¿a quién acude cuando su(s) hijo(s) necesitan de una orientación en un área donde tiene dificultades?

a. Busca un profesor extra

☐
☐

b. Pide ayuda a familiares

c. Acude al profesor de área que tiene en el colegio

☐
☐

d. Ninguna de las anteriores

e. Otra? _____

Cual? _____

5- ¿En qué área(s) ha necesitado reforzar o profundizar el conocimiento de su(s) hijo(s)?

AREA	Grado	AREA	Grado	AREA	Grado
Matemáticas	☐	Historia	☐	Francés	☐
Álgebra	☐	Geografía	☐	Inglés	☐
Trigonometría	☐	Biología	☐	Español	☐
Cálculo	☐	Filosofía	☐	Dibujo	☐
Física	☐	Química	☐	Contabilidad	☐

Otra? _____

6- ¿cuáles fueron las razones o dificultades de aprendizaje de su(s) hijo(s)?

a. Falta de acompañamiento y orientación de los padres en casa

☐
☐
☐

b. Medios didácticos

c. Dificultades económicas

d. Problemas personales

e. Enfermedad

☐
☐

Otra? _____

Cual? _____

7- ¿Qué precio por hora ha pagado por asesoría?

\$5.000

☐

\$6500

☐

\$8.000

☐

Otro(s)

☐

8- ¿Actualmente recibe su hijo Asesoría en algún(as) área(s)?

SI ☐

Cuál(es)? _____

Donde? _____

NO ☐

Por qué? _____

9- ¿Cree importante que su(s) hijo(s) reciba(n) asesoría educativa, cuando presente(n) dificultades de aprendizaje?

SI ☐

NO ☐

Por qué? _____

10- ¿En qué lugar preferiría que su(s) hijo(s) recibieran la asesoría educativa?

☐ Residencia

☐ Centro Lúdico - Asesor

11- Si se creara un centro Lúdico - Asesor que ofrezca orientación educativa, para estudiantes que presenten dificultades de aprendizaje, con las condiciones de calidad, pedagogía, horarios, precios módicos, para las ciudades de Bucaramanga y Floridablanca ¿Usted estaría dispuesto a utilizarlo?

SI ☐

NO ☐

Por qué? _____

12- ¿Cuál es el horario más conveniente para que sus(s) hijo(s) reciba la asesoría educativa?

DIA
Lunes a viernes
Sábados
Domingos

☐
☐
☐

Horario
8:00 AM - 10:30 AM
8:00 AM - 10:30 AM
8:00 AM - 10:30 AM

☐
☐
☐

Horario
2 PM - 6 PM
2 PM - 6 PM
2 PM - 6 PM

☐
☐
☐

Horario
6 PM - 10 PM
Otro?
Cuál?

☐
☐
☐

13- ¿Qué otros servicios le gustaría que recibiera(n) su(s) hijo(s) del Centro Lúdico - Asesor?

a. Vacacionales recreativas (recreativos, deportes, lectura, manualidades)
C. Orientación Psicológica
d. Lúdicas

☐
☐
☐

14, ¿En que lugar de la ciudad le gustaría que este ubicado el centro Ludico - Asesor?

Sector Bucaramanga

☐

Sector Floridablanca

☐

Sector intermedio entre las dos ciudades

☐

Nombre Padre de Familia o encuestado _____

Dirección residencia _____

Teléfono _____

GRACIAS POR SU APOORTE Y COLABORACIÓN!

Anexo B

FORMATO PARA RECOLECCION DE INFORMACION INSTITUCIONES QUE OFRECEN ASESORIAS ACADEMICAS

INSTITUCION_____

* SERVICIOS QUE PRESTA LA INSTITUCION:

* FORMA COMO REALIZAN LAS ASESORIAS ACADEMICAS

* FORMA DE COMERCIALIZACION (DIRECTA O POR INTERMEDIACION)

* HORARIOS QUE MANEJAN

* VALOR POR SESION DE ASESORIA ACADEMICA _____

* NUMERO DE ASESORIAS QUE ATIENDE POR DIA _____

* CONDICIONES A LA HORA DE PRESTAR EL SERVICIO

Anexo C

FICHA DIGNOSTICO VALORATIVO

Datos Personales:

Nombre: _____ Edad: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

Análisis de comportamiento

* Relación con los padres de familia:

* Disciplina fuera del colegio:

* Relación con los amigos:

Datos Académicos

* Nombre del Colegio donde estudia: _____

* Grado: _____ antigüedad _____ horario de estudio _____

* Rendimiento académico: _____

* Materias a con dificultad: _____

* Causas que dificultan el aprendizaje:

Resultados del Diagnostico:

Materia a recibir asesoria: _____

Evaluación del proceso de la Asesoría (ASESOR)

Resultados Obtenidos:

Satisfecho: _____

Insatisfecho _____

Nombre Padre de Familia o Acudiente

Estudiante

ASESOR

PSICOPEDAGOGA