



“CON DEDICACION Y AMOR APRENDES MEJOR”

Centro de Ayuda Académica

Refuerza tus Conocimientos

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS DE ASESORIAS Y
REFUERZOS ACADEMICOS

DAYLIN SAYORIS CAUSIL RODRÍGUEZ
MEREIDA ESILDA LÓPEZ HERRERA
ALIS YISETH LUCAS ÁVILA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARA ESUMER CONVENIO SENA-ACIET
TECNOLOGÍA EN MERCADEO
CAUCASIA ANTIOQUIA

2009

CENTRO DE AYUDA CADÉMICA

DAYLIN SAYORIS CAUSIL RODRÍGUEZ
MEREIDA ESILDA LÓPEZ HERRERA
ALIS YISETH LUCAS ÁVILA

Trabajo de Grado para optar al Título de Tecnólogo en Mercadeo

Asesora

Elena Isabel Mendoza Acevedo

Economista, Especialista en Gerencia de Proyectos, Especialista en Alta
Gerencia

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER CONVENIO SENA-ACIET
TECNOLOGÍA EN MERCADEO
CAUCASIA ANTIOQUIA
2009

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	i
RESUMEN EJECUTIVO	2
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL PROYECTO	3
2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	5
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	6
3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA	6
3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	6
3.3 MISIÓN Y VISION DE LA EMPRESA	8
3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	8
3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS	11
3.6 PROBLEMA A INTERVENIR	17
3.7 RELACIÓN DEL SERVICIO	19
3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO	20
3.9 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y EL SECTOR	23
3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO	38
4. ANÁLISIS DEL MERCADO	43
4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO	43
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE SERVICIO	46
4.3 EL MERCADO META DE LOS BIENES Y SERVICIOS	53
4.3.1 Mercado meta	53
4.3.2 Estudio mercado consumidor	54
4.4 MERCADO PROVEEDOR	73

4.4.1 Proveedores	73
4.4.2 Estudio del mercado proveedor	74
4.5 MERCADO COMPETIDOR	82
4.5.1 Competidores	82
4.5.2 Estudio del mercado competidor	83
4.6 El mercado distribuidor	91
4.6.1 Distribución	91
4.6.2 Distribución a través de terceros	92
4.6.3 Distribución directa	92
4.6.4 Manejo de inventario	93
4.6.5 Comunicación	93
4.6.6 Actividades de promoción y divulgación	95
4.7 PRECIO DE LOS SERVICIOS	95
4.7.1 Factores que influyen en el precio de los productos	96
4.7.2 Costo de los servicios propuestos	96
4.7.3 Precio de los servicios propuestos	97
4.7.4 Política de precios	97
4.8 COSTOS ASOCIADOS A LA ACTIVIDAD DE COMERCIALIZACION	97
4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO	98
4.10. PLAN DE VENTAS	99
5. ASPECTOS TÉCNICOS, ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN	101
5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	101
5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	103
5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	105
5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN	106
5.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION	107

5.5.1	Locaciones	107
5.5.2	Requerimiento de maquinaria, equipo, muebles y enseres	108
5.5.3	Requerimiento material e insumo	109
5.5.4	Requerimiento de servicios	111
5.5.5	Requerimiento de personal	112
5.6	PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	114
6.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	115
6.1	PROCESOS ADMINISTRATIVOS	115
6.1.1	Descripción de los procesos administrativos	115
6.1.2	Procesos administrativos externalizado	116
6.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO	116
6.2.1	Organigrama	117
6.2.2	Descripción de la organización	117
6.3	RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACION	118
6.3.1	Locaciones	118
6.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	119
6.3.3	Requerimientos de materiales de oficina	120
6.3.4	Requerimiento de servicios	120
6.3.5	Requerimiento de personal	121
6.4	PROGRAMA ADMINISTRACIÓN	125
7.	ASPECTOS LEGALES	127
7.1	TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	127
7.2	CERTIFICADO Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PUBLICAS	127

8. ASPECTOS FINANCIEROS	130
8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO	130
8.1.1 Recursos propios	130
8.1.2 Créditos y préstamos bancarios	130
8.2 INGRESOS Y EGRESOS	132
8.2.1 Ingresos	132
8.2.1.1 Ingresos propios del negocios	132
8.2.1.2 Otros ingresos	133
8.2.2 Egresos	134
8.2.2.1 Inversiones	134
8.2.2.2 Costos	136
8.2.2.3 Gastos	138
8.2.2.4 Gastos financieros	139
8.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	140
8.3.1 Flujo de caja	140
8.3.2 Estado de resultados	141
8.3.3 Balance general	142
8.4 Evaluación financiera del proyecto	143
8.4.1 Valor presente neto	143
8.4.2 Tasa interna de retorno	143
8.4.3 Indicadores financieros proyectados	144
8.4.4 Análisis de sensibilidad (variación de la demanda)	153
8.4.5 Análisis de sensibilidad (variación del precio)	154
9. CONSIDERACIONES FINALES	156
10. CONCLUSIONES	158

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. A quien recurren los estudiantes para realizar sus tareas	62
Gráfica 2. Opinión de los estudiantes sobre la creación de la empresa	63
Gráfica 3. Disposición de asistir a la empresa	64
Gráfica 4. Disposición económica de los estudiantes	65
Gráfica 5. Otros servicios que les gustaría recibir	66
Gráfica 6. Conocimiento de los padres de la competencia	67
Gráfica 7. Opinión de los padres sobre la creación de la empresa	68
Gráfica 8. Disposición para enviar a sus hijos a la empresa	69
Gráfica 9. Ubicación geográfica de la empresa	70
Gráfica 10. Disposición económica de los padres	71
Gráfica 11. Otros servicios que le gustaría que sus hijos recibieran	72
Gráfica 12. Descripción del proceso de producción	103

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Riesgos y oportunidades del mercado	98
Cuadro 2. Diagrama de Gantt	115
Cuadro 3. Diagrama de Gantt	126
Cuadro 4. Liquidación de crédito	131
Cuadro 5. Presupuesto de venta	132
Cuadro 6. Otros ingresos	133
Cuadro 7. Inversión inicial	134
Cuadro 8. Capital inicial	135
Cuadro 9. Fuentes de financiación	135
Cuadro 10. Costos	136
Cuadro 11. Total costo fijo y variable	137
Cuadro 12. Gastos	138
Cuadro 13. Gastos amortización de diferidos	139
Cuadro 14. Gastos financieros	139
Cuadro 15. Estado financiero proyectado	140
Cuadro 16. Estado de pérdidas y ganancias	141
Cuadro 17. Balance general	142
Cuadro 18. Evaluación financiera del proyecto	143
Cuadro 19. Tasa interna de retorno	143
Cuadro 20. Indicadores financieros razón corriente	144
Cuadro 21. Prueba ó razón ácida	145
Cuadro 22. Rentabilidad del patrimonio	146
Cuadro 23. Rendimiento bruto en ventas	147
Cuadro 24. Rendimiento de la inversión	148
Cuadro 25. Endeudamiento total	149
Cuadro 26. Endeudamiento a largo plazo	150
Cuadro 27. Cobertura de activo fijo	151

Cuadro 28. Análisis de sensibilidad, aumento de la demanda	152
Cuadro 29. Disminución de la demanda	153
Cuadro 30. Variación del precio, aumento 15%	154
Cuadro 31. Variación del precio, disminución 15%	155

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Estudio a proveedores	79
Tabla 2. Estudio de la competencia	91
Tabla 3. Fuerza de venta	93
Tabla 4. Factores que influyen en la determinación de los precios de los servicios	96
Tabla 5. Precio de los servicios, tomando como base los costos	96
Tabla 6. Precio de los servicios propuestos	97
Tabla 7. Costos asociados a las actividades de comercialización	97
Tabla 8. Plan de venta	99
Tabla 9. Procesos de producción	105
Tabla 10. Plan de producción	106
Tabla 11. Requerimiento de equipo, muebles y enseres	108
Tabla 12. Requerimiento de materiales e insumos	109
Tabla 13. Requerimiento de servicio	111
Tabla 14. Requerimiento de personal	112
Tabla 15. Liquidación nómina mensual tutores	113
Tabla 16. Requerimiento de los equipos, software, muebles y enseres	119
Tabla 17. Requerimiento de materiales de oficina	120
Tabla 18. Requerimiento de personal	121
Tabla 19. Liquidación nómina mensual Gerente	122
Tabla 20. Liquidación nómina mensual Mercadólogo	123
Tabla 21. Liquidación nómina mensual Secretaria	124

LISTA DE FOTOS

	Pág.
Foto 1. Maqueta del Centro de Ayuda Académica	49
Foto 2. Oficina de la empresa	49
Foto 3. Sección de refuerzo	50
Foto 4. Sección exploratoria	50
Foto 5. Sección didáctica	51
Foto 6. Plano de la empresa	52
Foto 7. Entrevista Centro integral Huellas Infantiles	89
Foto 8 Logo Centro Integral Huellas Infantiles	89
Foto 9. Centro de refuerzo Aprendo	89
Foto 10. Centro de asesorías el Respaldo	90

DEDICATORIA

Dedico la realización de este proyecto a Dios que me dio la fortaleza y conocimientos, para poder realizar este trabajo. A mis padres, Rodrigo Causil y Yaneth Rodríguez, familiares y amigos que me brindaron su apoyo incondicional para cumplir esta fase de mi vida.

Daylin Causil Rodríguez

Dedico este proyecto a Dios, quien permitió la realización de este trabajo. A mi esposo Elvis Espejo, a mis hijos Daniela Espejo y Elvis Espejo quienes me dieron apoyo para seguir adelante.

Mereida López Herrera

Doy gracias a Dios y dedico este trabajo a él, por darme la fuerza, sabiduría y entendimiento para seguir adelante con mi vida profesional. A mis padres Antonio Lucas y Rosa Ávila, al amor de mi vida y a todas las personas que confiaron en mi y que me apoyaron para llevar a cabo esta etapa de mi vida.

Alis Yiseth Lucas Ávila.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos la sabiduría, el entendimiento y las fuerzas para realizar este proyecto.

Con mucho cariño agradecemos a los profesores Martha Jaramillo, Xiomara Vélez y Jorge franco, por apoyarnos y aportar sus conocimientos para la realización de este trabajo.

A la asesora de proyecto Elena Isabel Mendoza y al contador público Wilson Martínez, por ayudarnos en el estudio financiero y brindarnos su apoyo en esta etapa.

Al diseñador de paginas web Harold Álviz y a los compañeros de clase, por su colaboración en la parte investigativa del proyecto

A todas estas personas nuestros más profundos y sinceros agradecimientos.

INTRODUCCION

Este proyecto se desarrollará con el fin de estudiar la viabilidad de crear una empresa innovadora, dedicada a ofrecer servicios de asesorías y refuerzos académicos, teniendo como objetivo satisfacer las necesidades que a nivel académico tienen los estudiantes de básica primaria y básica secundaria de las diferentes Instituciones Educativas de la Zona Urbana del Municipio de Caucasia.

Además se pretende realizar un estudio de mercado que permita conocer todos los aspectos que correspondan a la demanda, competencia, disponibilidad económica y posición geográfica de la empresa.

También se hará un estudio técnico que permita establecer la disponibilidad de capital, muebles y equipos requeridos y todos los aspectos legales que se requieran para poner en marcha la empresa.

Igualmente se efectuara el estudio financiero que determine los costos del proyecto y permita definir la rentabilidad del mismo.

RESUMEN EJECUTIVO

En este documento se plantea la viabilidad del proyecto Centro de Ayuda Académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, dedicada a ofrecer servicios de asesorías, apoyo personalizado en la realización de tareas, trabajos, exploraciones y refuerzos en las distintas áreas académicas: Matemática, Ciencias Naturales, Inglés, Español, Química y sociales.

Esta empresa ofrecerá sus servicios de una de una forma didáctica, cambiando el modo tradicional de la enseñanza e implementando métodos prácticos, que permitan al estudiante superar sus dificultades y asumir sus responsabilidades académicas, sumándole el valor agregado de la atención personalizada, además la empresa le suministrará las asesorías y los materiales que se requieran para que los estudiantes puedan cumplir con sus tareas y trabajos académicos.

Los servicios que brindará la empresa se podrán obtener en el punto de venta establecido por la empresa, ubicado en el barrio Pueblo Nuevo, estarán dirigidos a los Estudiantes de Básica Primaria y Básica Secundaria de las diferentes Instituciones Educativas de la zona Urbana del Municipio de Caucasia, el tamaño poblacional estudiantil es 14.659 estudiantes que se encuentran matriculados actualmente.

El estudio de mercado permitió conocer la opinión de la comunidad sobre la creación de un Centro de Ayuda Académica en la zona urbana del Municipio de Caucasia, el nivel de aceptación por parte de los alumnos y padres de familia, posicionamiento de la competencia y disponibilidad económica para la adquisición de los servicios.

De igual forma el estudio financiero indicó que recursos económicos se necesitan para colocar en marcha la empresa, estos recursos tienen un valor aproximadamente de \$ 33.178.324 y serán distribuidos en la compra de activos fijos \$ 9.794.000, gastos pre-operativos \$ 3.860.399 y \$ 19.523.925 el capital de trabajo para cancelar los tres primeros meses de costos y gastos lo que equivale a la inversión inicial.

El estudio técnico determinó la capacidad de producción de la empresa. En cada sección se atenderán 16 niños en 9 horas, para un total de 48 niños diario, 288 semanal, 624 quincenal y 1248 mensual. El costo de la hora es de \$ 7.000 más IVA, es decir que la empresa tendrá una utilidad neta de \$ 336.000 en el día, \$ 2.016 000 semanal, \$ 4.368.000 quincenal y \$ 8.736.000 mensual. Las ventas crecerán en un 10% anual.

Entre los períodos de Junio-Julio y Diciembre - Enero, la empresa contará con un plan de venta vacacional, que consiste en ofrecer actividades lúdicas que contengan juegos recreativos con refrigerio incluido, se realizaran en dos jornadas, matinal y vespertina, con un valor de \$7.000 más IVA cada jornada por alumno.

En la parte legal la empresa estará respaldada por Cámara de Comercio, Industria y comercio y todos los requisitos necesarios que permitan el buen funcionamiento de la empresa, el Marketing será la herramienta estratégica para posicionar a la empresa en el mercado de las asesorías, refuerzos y en la mente del mercado objetivo, implementando campañas publicitaria y brindando servicios con calidad.

Con los estudios realizados se logró determinar la viabilidad del proyecto y las utilidades producidas a un período de 5 años, a continuación se presentarán los estudios efectuados y resultados obtenidos de ésta investigación.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Daylin Sayoris Causil Rodríguez			
Identificación:	1.038.104.540	Teléfono:	Celular: 3128265079
Dirección:	Calle 17 carrera 3ra	Barrio:	Águila
Ciudad	Caucasia	Correo electrónico:	<u>da_caus17@hotmail.com</u>
Estudios:	Técnicos	Tecnológico X	Universitarios
Otros Estudios:			

Alis Yiseth Lucas Ávila			
Identificación:	1.038.100.120	Teléfono: 8380551	Celular: 3128362208
Dirección:	Calle 8 carrera:3ª -49sur	Barrio:	Villarabia N°2
Ciudad	Caucasia	Correo electrónico:	<u>candylenes@hotmail.com</u>
Estudios:	Técnicos x	Tecnológico X	Universitarios
Otros Estudios:	Sistema básica y costos		

Mereida Esilda López Herrera			
Identificación:	39.288.284	Teléfono:	Celular: 3116555852
Dirección:	Calle 10 carrera 12	Barrio:	Pueblo nuevo
Ciudad	Caucasia	Correo electrónico:	<u>mere_h_1@hotmail.com</u>
Estudios:	Técnicos	Tecnológico X	Universitarios
Otros Estudios:	Auxiliar en técnica de oficina		

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Las estudiantes de tecnología en mercadeo de la Institución universitaria Esumer convenio Sena-Aciet del Municipio de Caucasia, deciden llevar a cabo la realización del proyecto centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, ya que durante el trascurso del programa se les pidió a los estudiantes pensar en una idea de negocio, que fuera factible, viable para implementarla en el Municipio y ser fuente de empleo y progreso.

Por la viabilidad del proyecto, se pretende llevar a cabo la implementación del centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS y brindar los servicios de asesorías y refuerzos al mercado objetivo del Municipio de Caucasia, de esta manera cubrir la necesidad de mejorar el rendimiento académico de los estudiantes de básica primaria y básica secundaria de las distintas instituciones educativas y tener una fuente de empleo propia.

Por tal motivo la razón principal de realizar este proyecto, es de carácter académico ya que es un requisito de grado, además permitirá crear un negocio propio en el que se pueda aplicar los conocimientos obtenidos durante el programa

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS será una empresa prestadora de servicio dirigida al sector educativo, que consta de tres secciones y estarán distribuidas de las siguientes formas:

- ▶ Sección de refuerzos en las distintas áreas académicas.
- ▶ Sección de exploración.
- ▶ Sección didáctica.

Los servicios se ofrecerán con apoyo personalizado y con la innovación de una sección didáctica, que se utilizará para aquellos estudiantes, de básica primaria que presenten dificultades para asimilar los temas vistos en las siguientes áreas académicas: matemáticas, ciencias naturales, sociales, español, inglés.

Para lograr este propósito se utilizará material didáctico como: CD para aprendizaje, consta de canciones. Juegos, dinámicas y libros con lectura, cuentos, juegos de letras, crucigramas y operaciones matemáticas.

Además se realizará actividades lúdicas una vez por mes, para motivar a los estudiantes a que se relacionen unos con otros y le tomen valor al estudio.

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS estará ubicado en el Municipio de Caucasia, barrio Pueblo Nuevo entre la calle 11 y 12 con carrera 13 diagonal a Caucasia Stereo; ya que este es un barrio de uso comercial y residencial y le permitirá a los usuarios tener fácil acceso a los servicios que se les ofrecerán.

Los servicios que brindará REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS estarán dirigidos a los estudiantes de básica primaria y básica secundaria que quieran afianzar sus conocimientos y mejorar su nivel de formación académica

3.3 MISIÓN DE LA EMPRESA

Somos un centro de ayuda académica para estudiantes de básica primaria y básica secundaria que ofrece servicios de apoyo en tareas, refuerzos y exploraciones, con personal idóneo y las herramientas necesarias para lograr un mejor aprendizaje de los estudiantes.

VISION.

Para el año 2013 el centro de ayuda académica “REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS” será reconocido a nivel municipal por la comunidad estudiantil por brindar un servicio con calidad en las actividades académicas.

3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Objetivo general

- ▶ Determinar la viabilidad sobre la creación de un centro de ayuda académica en la zona urbana del municipio de Caucasia, donde se ofrezca apoyo para la realización de tareas, trabajos, refuerzos y exploraciones.

Objetivos a corto plazo

- ▶ Brindar las herramientas necesarias para los estudiantes de básica primaria y básica secundaria, a través de asesorías y refuerzos con personal idóneo, material didáctico, que permita motivar a los estudiantes a superar sus dificultades académicas.
- ▶ Implementar hábitos de estudio: se realizara un cronograma de actividades para que los niños puedan distribuir su tiempo de estudio y sus demás ocupaciones.
- ▶ Realizar actividades lúdicas una vez por mes, donde los estudiantes puedan relacionarse, relajarse y demostrar sus destrezas físicas y mentales.

Objetivos a mediano plazo

- ▶ Alcanzar el reconocimiento de la comunidad estudiantil de la Zona Urbana del Municipio de Caucasia.
- ▶ Ampliar el portafolio de servicio a los estudiantes de media vocacional de las distintas instituciones educativas de la zona urbana del municipio de Caucasia.
- ▶ Realizar convenios con instituciones educativas para mejorar el rendimiento académico de aquellos estudiantes que presenten dificultades, a través de contratos.

- ▶ Brindar a los estudiantes charlas de motivación para que sean capaces de afrontar sus tareas, trabajos y exploraciones.
- ▶ Sensibilizar a los padres de familia sobre el valor del estudio, a través de seminarios y apoyo psicológico.
- ▶ Contratar tutores especializados en las áreas académicas que se les dictan a los estudiantes de media vocacional, a través de convocatorias, entrevistas y llamando a las universidades.

Objetivos a largo plazo

- ▶ Obtener para el año 2016 una infraestructura más amplia, a través de una solicitud de préstamo a una entidad bancaria.
- ▶ Gestionar con entidades bancarias préstamo para la adquisición de un lugar propio.
- ▶ Implementar más secciones en las que se brinden servicios de capacitación en informática básica y artes manuales.
- ▶ Negociar con la alcaldía, a través de una propuesta, el patrocinio de la gobernación de Antioquia para aquellos niños de bajos recursos económicos que necesiten refuerzos y asesorías en las distintas actividades académica

- ▶ Alcanzar el reconocimiento de la comunidad Caucasia por brindar servicios de refuerzo y asesorías académicas con calidad.

3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS

Actualmente en el Municipio de Caucasia existen tres empresas dedicadas a la prestación de servicios de asesorías y refuerzos las cuales son: Aprendo, Huellas Infantiles y Asesorías el Respaldo.

Estas empresas brindan sus servicios de la forma tradicional, en un punto de venta, utilizando los mismos métodos de las instituciones educativas pero, con una atención personalizada.

“Desde el siglo XVII la pedagogía tradicional se aplica en las instituciones educativas de la siguiente forma: La pedagogía tradicional comienza a gestarse en el siglo XVII con las escuelas publicasen Europa y América Latina, con el éxito de las revoluciones buscadas en la doctrina política y social del liberalismo, en esta etapa se concede a la escuela el valor de ser la institución social para todas las capas sociales, para la construcción de la nación y reconocimiento moral y social, esta escuela tradicional, adquiere carácter de pedagógica. La escuela, es el medio ideológico y cultural con propósitos de formar a los jóvenes, enseñarle los valores y la ética, así como educarlos en las conductas de la comunidad. El maestro es el centro del proceso de enseñanza.

Trasmisor de información y sujeto del proceso de enseñanza, piensa y transmite los conocimientos con poco margen para que el alumno elabore y trabaje mentalmente. Exige memorización, que narre y exponga.

En la actualidad, instituciones escolares, basadas en estos principios ofrecen resistencias a los cambios. El contenido de la enseñanza es llamada enciclopedista e intelectualista. Los temas son aislados, sin relacionarse a las experiencias del alumno. El estudiante desarrolla un pensamiento empírico con carácter clasificador y se orienta por las cualidades externas del objeto y sus propiedades aisladas. Se dan a los alumnos métodos y procedimientos de trabajo particulares con el objeto del conocimiento.

La educación del aprendizaje va dirigida al resultado, sin análisis y razonamiento. El profesor es expositivo, ofrece una cantidad de información para ser memorizada por el alumno. La exposición y el análisis del profesor parte de: informar el tema al alumno, motivarlo, exponer el tema, ejercitación (repetición y memorización), se generaliza el contenido.

La relación del alumno- profesor se basa en el predominio del profesor autoritario y al alumno es pasivo. En el diseño curricular se presenta como " racionalismo académico" su objetivo es capacitar para que el hombre adquiriera las herramientas para participar en la tradición cultural de la sociedad.

La pedagogía tradicional se mantiene en la actualidad en forma generalizada aunque se han desarrollado otros desde fin del siglo XIX y desde el siglo XX.

Estos incorporan avances como el conductismo que se desarrolla en el siglo XX que considera al hombre como receptor de información, solo considera los resultados, la retención del material se garantiza por la repetición.

La pedagogía tradicional no es la tendencia más adecuada para resolver la tarea que tiene la enseñanza.”¹

Se puede decir que el Centro de Ayuda Académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, será el primero en contar con una innovación a la hora de ofrecer sus servicios, consistirá en una sala didáctica que ayudará a los estudiantes de básica primaria asimilar de una forma práctica y fácil las dificultades académicas que tengan cada uno, por medio de juegos didácticos.

“El juego didáctico es una técnica participativa de la enseñanza encaminado a desarrollar en los estudiantes métodos de dirección y conducta correcta, estimulando así la disciplina con un adecuado nivel de decisión y autodeterminación; es decir, no sólo propicia la adquisición de conocimientos y el desarrollo de habilidades, sino que además contribuye al logro de la motivación por las asignaturas; o sea, constituye una forma de trabajo docente que brinda una gran variedad de procedimientos para el entrenamiento de los estudiantes en la toma de decisiones para la solución de diversas problemáticas.

El juego es una actividad, naturalmente feliz, que desarrolla integralmente la personalidad del hombre y en particular su capacidad creadora.

Para tener un criterio más profundo sobre el concepto de juego se toma uno de sus aspectos más importantes, su contribución al desarrollo de la

¹ <http://www.monografias.com/trabajos25/pedagogia-tradicional/pedagogia-tradicional.shtml#crit> –junio-20-2009

capacidad creadora en los estudiantes, toda vez que este influye directamente en sus componentes estructurales: intelectual-cognitivo, volitivo-conductual, afectivo-motivacional y las aptitudes.

En el intelectual-cognitivo: se fomentan la observación, la atención, las capacidades lógicas, la fantasía, la imaginación, la iniciativa, la investigación científica, los conocimientos, las habilidades, los hábitos, el potencial creador.

En el volitivo-conductual: se desarrollan el espíritu crítico y autocrítico, la iniciativa, las actitudes, la disciplina, el respeto, la perseverancia, la tenacidad, la responsabilidad, la audacia, la puntualidad, la sistematicidad, la regularidad, el compañerismo, la cooperación, la lealtad, la seguridad en sí mismo, estimula la emulación fraternal.

En el afectivo-motivacional: se propicia la camaradería, el interés, el gusto por la actividad, el colectivismo, el espíritu de solidaridad, dar y recibir ayuda.

Objetivos y características del juego didáctico

Objetivos

- ▶ Enseñar a los estudiantes a tomar decisiones ante problemas que pueden surgir en su vida.
- ▶ Garantizar la posibilidad de la adquisición de una experiencia práctica del trabajo colectivo y el análisis de las actividades organizativas de los estudiantes.
- ▶ Contribuir a la asimilación de los conocimientos teóricos de las diferentes asignaturas, partiendo del logro de un mayor nivel de satisfacción en el aprendizaje creativo.

- ▶ Preparar a los estudiantes en la solución de los problemas de la vida y la sociedad.

Características:

Despiertan el interés hacia las asignaturas.

- ▶ Provocan la necesidad de adoptar decisiones.
- ▶ Crean en los estudiantes las habilidades del trabajo interrelacionado de colaboración mutua en el cumplimiento conjunto de tareas.
- ▶ Exigen la aplicación de los conocimientos adquiridos en las diferentes temáticas o asignaturas relacionadas con éste.
- ▶ Se utilizan para fortalecer y comprobar los conocimientos adquiridos en clases demostrativas y para el desarrollo de habilidades.
- ▶ Constituyen actividades pedagógicas dinámicas, con limitación en el tiempo y conjugación de variantes.
- ▶ Aceleran la adaptación de los estudiantes a los procesos sociales dinámicos de su vida.
- ▶ Rompen con los esquemas del aula, del papel autoritario e informador del profesor, ya que se liberan las potencialidades creativas de los estudiantes.

Ventajas de los juegos didácticos

- ▶ Garantizan en el estudiante hábitos de elaboración colectiva de decisiones.
- ▶ Aumentan el interés de los estudiantes y su motivación por las

asignaturas.

- ▶ Permiten comprobar el nivel de conocimiento alcanzado por los estudiantes, éstos rectifican las acciones erróneas y señalan las correctas.
- ▶ Permiten solucionar los problemas de correlación de las actividades de dirección y control de los profesores, así como el autocontrol colectivo de los estudiantes.
- ▶ Desarrollan habilidades generalizadas y capacidades en el orden práctico.
- ▶ Permiten la adquisición, ampliación, profundización e intercambio de conocimientos, combinando la teoría con la práctica de manera vivencial, activa y dinámica.
- ▶ Mejoran las relaciones interpersonales, la formación de hábitos de convivencia y hacen más amenas las clases.
- ▶ Aumentan el nivel de preparación independiente de los estudiantes y el profesor tiene la posibilidad de analizar, de una manera más minuciosa, la asimilación del contenido impartido.

Los juegos didácticos se diseñan fundamentalmente para el aprendizaje y el desarrollo de habilidades en determinados contenidos específicos de las diferentes asignaturas, la mayor utilización ha sido en la consolidación de los conocimientos y el desarrollo de habilidades.”²

Para la aplicación del juego didáctico se contara con asesorarías personalizadas, además se implementarán días lúdicos para motivar a los estudiantes y permitirles expresar sus habilidades de una forma práctica.

² <http://www.monografias.com/trabajos28/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>-Julio-13-2009

El centro de ayuda académica se apoyará en la lúdica debido a que es una herramienta que les permite a los estudiantes asimilar los conocimientos de una forma más sencilla. "La lúdica se proyecta como una dimensión del desarrollo del ser humano. Aprendemos el 20% de lo que escuchamos, el 50% de lo que vemos y el 80% de lo que hacemos. A través de la lúdica potenciamos al 80% la capacidad de aprendizaje."³

Es importante resaltar que la empresa ayudará a los usuarios en todas sus responsabilidades académicas, es decir, le suministrará las asesorías y los materiales que se requieran para que los estudiantes puedan cumplir con sus tareas y trabajos académicos.

También se contará con un espacio adecuado que permitirá la concentración de los estudiantes y de fácil acceso para todos los clientes y usuarios.

3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR

Después de analizar cuidadosamente el sector educativo se ha determinado que el nivel formativo de los estudiantes no es el mejor.

Por este motivo con la creación del centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, la necesidad principal que se pretenderá satisfacer, es el bajo nivel educativo de los estudiantes de básica primaria y básica secundaria del municipio de Caucasia, quienes

³ <http://www.teamw0rk.com/ludica.htm>-Junio-20-2009

no estan rindiendo academicamente y los resultados no son lo esperado por los padres, instituciones educativas, sociedad y ellos mismos.

Para definir la raiz de esta necesidad es de vital importancia revisar a fondo las causas por lo que se genera lo antes mencionado, entre ellas tenemos:

- ▶ Poco control por parte de los padres: muchas veces se da por las diversas ocupaciones en las que viven los padres de familia y no se toman el tiempo para dialogar con sus hijos , conocer a fondo las actividades diarias que ellos realizan y en que ocupan el tiempo libre.
- ▶ Facilismo a la hora de relizar las tareas: como se vive en una sociedad invadida por la tecnologia, a los estudiantes se les hace facil realizar sus trabajos y exploraciones, lo que conlleva a un aprendizaje momentaneo, ya que los alumnos no se toman el tiempo para leer, analizar y asimilar lo consultado para enriquecer sus conocimientos.
- ▶ Desinteres por parte de los estudiantes: los educandos no muestran una actitud positiva por falta de motivación frente al estudio.
- ▶ "Escasos recursos bibliográficos que impide que el estudiante pueda profundizar sus conocimientos."⁴

Estas causas, generan una serie de consecuencias que afectan de manera negativa el aprendizaje y desempeño de los estudiantes:

⁴ Plan de desarrollo municipal Pág. 21- junio-28-2009.

- ▶ “Bajo nivel en los puntajes de las pruebas ICFES. En general los puntajes son Inferiores a la media Nacional esperada (50%), correspondiendo el Porcentaje más alto a la prueba interdisciplinar “Lenguaje” con el 47,7%.⁵
- ▶ “Alto índice de analfabetismo
- ▶ Bajos niveles de escolaridad
- ▶ Escaso nivel de capacitación laboral.”⁶

3.7 RELACIÓN DE LOS SERVICIOS

El centro de ayuda academica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS ofrecerá, sus servicios de acuerdo a la necesidades que el mercado meta requiere.

El portafolio de servicio que se brindará es el siguiente:

Apoyo personalizado en la realizacion de trabajos, tareas , exploraciones y refuerzos en las siguientes áreas académica

- ▶ Español
- ▶ Matematica
- ▶ Ingles

⁵ Plan de ordenamiento municipal (datos de 2.006, Fuente, Planeación Departamental) Pág.21- junio-28-2009.

⁶ Plan básico de ordenamiento territorial-Caucasia-documento de diagnóstico-Pág.54-Junio-28-2009.

- ▶ Sociales

- ▶ Ciencias naturales

- ▶ Química

Estos servicios estarán relacionados directamente con el mercado meta, debido al bajo rendimiento académico que presentan los estudiantes en las distintas áreas en el Municipio de Cauca, además se ofrecerá apoyo personalizado porque muchos estudiantes no presentan las mismas necesidades ni dificultades.

3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

Antecedentes

Caucasia es un municipio situado en la zona del Bajo Cauca Antioqueño, cuenta con 110.000 habitantes aproximadamente, tiene una población educativa de básica primaria y básica secundaria alrededor de "14.659 estudiantes aproximadamente."⁷

Debido al crecimiento que presenta la comunidad de Cauca y el extenso núcleo educativo de las instituciones existentes, "hay 20 establecimientos educativos oficiales y 7 privados, que abastece una población aproximada de 27.000 estudiantes; 19.693 se atienden en los establecimientos oficiales en los niveles de preescolar, básica primaria,

⁷ Secretaría de educación-Municipio de Cauca-Mayo-27-2.009.

Secundaria y media, 982 se atienden en establecimiento privado en los niveles de preescolar, básica y media⁸. Sin embargo, es importante resaltar que muchos estudiantes no han tenido un buen rendimiento académico. por eso existen empresas y personas que se dedican a brindar refuerzos, orientaciones y respaldo en asesorías académica a estudiantes de primaria que es el nicho a quien se dirigen, algunas de ellas son: APRENDO se encuentra ubicado en el barrio Pueblo Nuevo en la calle 10 carrera 18 ofrece servicios de refuerzos y orientaciones los fines de semana.

SERVICIO DE ASESORÍAS EL RESPALDO, ofrece asesorías académicas y nivelación escolar, se encuentra ubicado en la calle 11 carrera 16, frente al hogar infantil Condorito , en el barrio Pueblo Nuevo , ofrece los servicios ocasionalmente ya que la persona encargada de brindar las asesorías ejerce la docencia en algunas de las instituciones del municipio.

HUELLAS INFANTILES ofrece servicios de refuerzos académico a niños y niñas de básica primaria se encuentra ubicado en la calle 9 del barrio Pueblo Nuevo.

En ocasiones estas empresas tienen convenios con amigos docentes que son los que se encargan de brindar los refuerzos a estudiantes de secundaria. Las empresas mencionadas anterior mente no ofrecen el servicio en óptimas condiciones, no cuentan con una infraestructura adecuada, no poseen una buena logística y solo brindan las asesorías ocasionalmente, ya que muchos son docentes.

La mayoría de las personas ofrecen los servicios en casas de familia y solo tienen aproximadamente 1 año de estar en el mercado.

⁸ Plan de desarrollo Municipal 2.008- 2.011-pág.14-Junio-28-2009.

Anteriormente funcionaban dos empresas de refuerzos: "EINSTEN" que por malos manejos administrativos, dejó de ofrecer sus servicios desde el mes de noviembre del 2008, según información suministrada por la comunidad y HOGAR MI NIDITO brindaba los servicios a estudiantes de primaria, los refuerzos estaban a cargo de una estudiante normalista que está finalizando su carrera y tiene un hogar infantil en su casa, cuando tenía tiempo libre ayudaba a los niños en sus obligaciones escolares, se encontraba ubicado en la carrera 14 con 13 diagonal a la Institución Educativa Marco Fidel Suárez, dejó de funcionar por las múltiples ocupaciones que a ésta estudiante se le presentaban.

Justificación

Los sitios donde se brindan los servicios de asesorías y refuerzos, no ofrecen un ambiente adecuado para los estudiantes, sumando que el nivel académico de muchos alumnos no es el mejor. Existen muchos factores que influyen para que los niños y jóvenes no estén asumiendo sus responsabilidades escolares.

Un factor importante, es el papel que juega la tecnología dentro de la sociedad. Actualmente las formas prácticas y sencillas de realizar las actividades académicas han llevado a los estudiantes a asumir de una forma más fácil las tareas y deberes escolares, teniendo como resultado niños y jóvenes con déficit en interpretación y análisis.

Poco control por parte de los padres, quienes por muchas circunstancias no pueden ayudar a sus hijos a realizar sus tareas, ya sea por falta de tiempo, analfabetismo o simplemente no se disponen a ayudarlos.

Los estudiantes necesitan un espacio en donde puedan realizar sus tareas, trabajos, exploraciones y reforzar los temas vistos en clase, contando con personal idóneo dispuesto a brindar apoyo personalizado y didáctico para implementa hábitos de estudio; que motive al estudiante a desarrollar una cultura educativa.

Debido a esto se ve la necesidad de crear el centro de ayuda académica para estudiantes de básica primaria y básica secundaria, que brinde las herramientas necesarias para el aprendizaje, utilizando métodos innovadores, prácticos y creativos que ayuden al educando a implementar estrategias para el mejoramiento de sus estudios, y como consecuencia se tendrán niños y jóvenes motivados, dispuestos a asumir sus deberes, tareas escolares y un mejor desempeño en sus aulas de clase.

3.9 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

Para el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS existen variables externas que pueden afectar de manera positiva o negativa su funcionamiento.

Una de ellas es la tecnología; a medida que existan avances tecnológicos el centro de ayuda académica podrá utilizarlos como una herramienta que sirva de apoyo en la sección de exploración y en la implementación de software en la sección didáctica.

La tecnología también puede afectar a la empresa de manera negativa, si existen nuevos programas de búsqueda en Internet, será más sencillo para los estudiantes realizar sus consultas académicas.

En el plan de ordenamiento territorial, en cuanto al aspecto educativo las fuerzas externas como la cultura, el ambiente, la política, lo social, no afectan de manera negativa el funcionamiento del centro de ayuda académica; debido a que éste tiene como función principal apoyar a los estudiantes de básica primaria y básica secundaria en el mejoramiento de su nivel educativo, aspecto de interés para el Municipio de Caucasia ya que éste tiene como plan básico implementar estrategias para mejorar la educación de los niños y jóvenes, entre ellas se tienen:

“Construcción y adecuación de zonas internas que le permitan al estudiante

- ▶ satisfacer sus necesidades de juego y recreación.
- ▶ Dotar estas instituciones de buenas bibliotecas que le permitan al estudiante mejorar su nivel de consulta, investigación y aprendizaje.
- ▶ Además de dotación de telecomunicaciones fax, Internet, que les permita una conexión directa con los avances que se presentan en el mundo actual.”⁹

El factor económico del municipio de Caucasia, cuenta con diversas actividades económicas que le permiten a la comunidad tener ingresos activos en los cuales los padres de familia pueden educar a sus hijos de una forma digna y apoyarse en todas las herramientas necesarias que les

⁹ Plan de ordenamiento territorial formulación Pág.41-junio-30-2009

permitan brindar a niños y jóvenes un buen nivel educativo.

“Las actividades que generan mayor empleo en el municipio son:

- a- Las actividades laborales sin clasificación, que tienden a ser la ocupación informal producto de la necesidad y creatividad de la población, para ofrecer productos de consumo.
- b- El comercio formal.
- c- La ganadería y la agricultura, actividad de fácil acceso poblacional ya que no se requiere de obra de mano especializada.
- d- La minería.
- e- La prestación de servicio doméstico.
- f- La industria manufacturada.
- g- La construcción.
- h- La enseñanza.
- i- El transporte y el almacenamiento.
- j- Servicio de hotelería y restaurantes.”¹⁰.

Es evidente, que en la región del Bajo Cauca Antioqueño las actividades laborales no requieren de mano de obra especializada, es decir, la economía del municipio se basa en trabajos informales, no se necesitan muchos conocimientos para realizar dichas labores, debido a que las personas encargadas de realizarlas cuentan con conocimientos

¹⁰ Ibid. Pág.41-junio-30-2009

empíricos y no con un título que los respalde para ejercer sus ocupaciones.

Con relación al sector en que penetrará la empresa, es importante resaltar que la comunidad educativa de la zona urbana del Municipio de Cauca es extensa y no existe una empresa de refuerzos que brinde las herramientas necesarias para el aprendizaje del estudiante.

“El plan de desarrollo departamental, para el sector educativo presenta la siguiente propuesta y objetivos:

SECTOR EDUCACIÓN Y CULTURA.

La educación para el liderazgo será la estrategia maestra del nuevo liderazgo de Antioquia.

PROPUESTA:

Formar personas competentes para el liderazgo de Antioquia

ALCANCE:

Más allá de los límites de un período de gobierno, la acción gubernamental estará dirigida a construir la plataforma ética, estratégica, técnica y financiera sobre la cual pueda el departamento ponerse a tono con los mejores sistemas educativos del mundo, en materia de calidad, pertinencia y acceso equitativo.

Con Futuro:

En términos prácticos esto significa que el Programa de Gobierno atenderá de inmediato los retos más urgentes de la educación de los antioqueños, a la vez que estará al servicio de la construcción de un proyecto educativo integral y de largo plazo para Antioquia.

Se atenderá el presente con visión de futuro y lo local con mirada global.

Con Presente:

Para que esta visión de la educación y la cultura pase de los enunciados a la realidad es necesario definir las líneas de acción, las estrategias y mecanismos de gestión sobre las cuales discurrirá la educación en el cuatrienio, así como la determinación de metas precisas en cobertura, calidad, gestión educativa, escolar y en pertinencia.

Con Iniciativa:

Este programa de gobierno distingue dos asuntos:

Los relacionados con la prestación del servicio educativo y cultural: eficiente, transparente y equitativo, en materia de cobertura, calidad y

pertinencia, a los cuales todos los candidatos tenemos obligación de ceñirnos, en el marco de la política nacional.

- Pero son las nuevas iniciativas de nuestra administración las que también marcarán la diferencia, enfrentando los retos de avance educativo.

RETOS:

La educación Antioqueña tiene que enfrentar cinco retos:

Consolidar un sistema educativo departamental:

Articulado, coherente, comunicado, eficiente y de cara a los grandes propósitos de Antioquia:

Dar pasos sensibles en materia de gestión y aseguramiento de la calidad

Garantizar la equidad en el acceso y permanencia

Comportar pertinencia con las potencialidades e iniciativas departamentales y subregionales.

Darle eficiencia a la prestación del servicio.

Objetivo 1: CONSOLIDAR UN SISTEMA EDUCATIVO DEPARTAMENTAL.

Este sistema contara con las siguientes premisas: Articulado, coherente, eficiente y de cara a los grandes propósitos de Antioquia.

A: ARTICULACIÓN DEL SISTEMA:

Actualización participativa del Plan Decenal Educativo y sus mecanismos de gestión.

Creación del Sistema departamental de educación y cultura: Educación preescolar, básica, media, técnica, tecnológica, profesional, educación para el trabajo y el desarrollo humano y educación rural. SENSA, ACIET, ASENOF, SENA, Adecopria, Educación preescolar, básica, rural.

Fortalecimiento de la cadena de formación técnica y tecnológica.

Proponer a las tres instituciones de educación superior del departamento, un proyecto sobre mayor articulación curricular, investigativa y administrativa: Proyectar La universidad de las tres puertas.

ARTICULACIÓN INTERNACIONAL:

A través de convenios internacionales de formación de formadores y de intercambio con comunidades académicas internacionales.

Estímulos a la acreditación voluntaria con normas internacionales Decreto 529 de 2006 en educación básica y media: EFQM, CITA, NEASC.

Estímulo a la política de doctorados en el exterior de las instituciones universitarias del departamento.

ARTICULACIÓN TERRITORIAL DEL SISTEMA:

1 Elaboración y Presentación de un proyecto educativo de Antioquia para ser incluido como estrategia maestra del desarrollo ante el PLANEA.

2 Planes subregionales: Trabajar el proyecto educativo de acuerdo con las vocaciones y potencialidades subregionales.

3 Las tecnologías de información y comunicación serán el mecanismo al servicio de la integración de la educación al territorio.

Objetivo 2: DAR PASOS SENSIBLES EN MATERIA DE GESTIÓN y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

1: ACREDITACIÓN UNIVERSITARIA DEPARTAMENTAL:

Instituciones departamentales:

U de A. Porcentaje de programas con acreditación de calidad 70%.

Politécnico J.I.C. Porcentaje de programas con acreditación de calidad 5%

Porcentaje de programas con registro calificado: 80%

Tecnológico de Ant. Porcentaje de programas con acreditación de calidad 10%

Porcentaje de programas con registro calificado: 96%

Al término de nuestro mandato estas instituciones tendrán unos porcentajes de acreditación significativamente más altos.

1.2. Acreditación universitaria pública y privada: Acompañamiento departamental voluntario en aseguramiento de la calidad

2: MEJORAR LOS INDICADORES

2.1 Pruebas de estado educación básica:

Estado actual promedio 43 puntos en ICFES

El más bajo es en inglés, con un puntaje promedio ICFES de 40 puntos.

Tenemos que hacer un gran esfuerzo entre todos para que estos porcentajes sean mucho más competitivos ante el resto del país. La posición que ocupamos hasta hoy es deplorable.

2.2 Apoyo a centros educativos para certificación voluntaria en educación básica, con estándares internacionales decreto 529 de 2006

3. APROVECHAR EL TALENTO REGIONAL:

3.1 La universidad también es básica. Promover convenios entre universidades y centros de educación básica y media.

3.2 Crear con voluntarios de alta formación la comisión técnica asesora de calidad.

4. Estímulos a bachilleres excelentes para su facilitar su financiación de la universidad.

5. Consolidación del sistema departamental de formación de formadores.

Objetivo 3: GARANTIZAR LA EQUIDAD EN EL ACCESO Y PERMANENCIA.

METAS:

Cobertura actual en preescolar, básica y media 84%

Escolarización rural actual en básica secundaria rural 42%

Escolarización actual en educación media 52%

No son halagüeños estos porcentajes y nuestro trabajo será aumentar significativamente estas coberturas.

OBJETIVOS:

1. Cobertura universal educación básica, preescolar, primaria y secundaria.

2. Atender nuevos niños de 3 y 4 años, mayoritariamente de los niveles 1 y 2 del Sisbén.

3. Ampliar la cobertura en educación media,

4. Aumentar la cobertura educación superior por tres vías:

4.1 La expansión en formación técnica y tecnológica,

4.2 Convenio del Departamento con ICETEX e IES para crear nuevos y numerosos cupos

4.3 Educación virtual y a distancia en Convenio con IES

5. Formar muchos más jóvenes para el trabajo y el desarrollo Humano, mediante convenio Departamento, ASENOF, Institución educativa e ICETEX.

Objetivo 4: EDUCACIÓN Y CULTURA CON PERTINENCIA Y PERTENENCIA.

Un gran énfasis vocacional: Educación técnica, tecnológica para el trabajo y el desarrollo.

2. Socialización de la escuela: Educación - comunicadores.

3. Proyecto educativo y cultural por subregiones.

3. TIC's al servicio de la integración subregional

5. Ampliación del programa de bandas musicales.

6. Educación para el medio rural.

7. Creación o fortalecimiento de las escuelas de formación artística.

8. Proyecto de formación de monitores culturales.

9. Fortalecimiento de las casas de la cultura.

10 .Currículo de la familia

Para que los niños y los jóvenes se eduquen en los valores de la convivencia y de la democracia.

Se promueva la participación y el interés por los asuntos públicos.

Se dé a conocer el sistema democrático y sus instituciones, los derechos, deberes, obligaciones y responsabilidades de los ciudadanos.

Estudiar el nuevo código del menor y los elementos básicos del sistema legal colombiano.

Se evite la agresividad en la escuela.

Se prevenga la drogadicción.

Se eviten los embarazos prematuros.

Se fomente la unidad familiar.

El currículo de la familia se implementará mediante tres componentes:

10.1 Educación preparatoria para la jubilación

10.2 Escuela de padres CON VALORES

10.3 Cátedra de la Paz

Objetivo 5: ASEGURAR La EFICIENCIA MEDIANTE EVALUACIÓN PERMANENTE, COMUNICACIÓN Y CONECTIVIDAD

Sistema de información educativa en línea

Gestión del conocimiento y educación virtual.

Énfasis en Tareanet: Convertirlo en un sistema de gestión del Conocimiento.

Evaluación por indicadores.

Aumento del número de puntos con acceso a Internet”.¹¹

3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO

Para colocar en marcha este proyecto y hacer del centro de ayuda académica una realidad, se debe tener en cuenta que el servicio que se brindará es una educación informal “ La Educación Informal: Es todo conocimiento libre y espontáneamente adquirido, proveniente de personas, entidades, medios masivos de comunicación, medios impresos, tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros no estructurados.”¹²

“Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. Su organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada y solo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia.”¹³

Para esto se indago en la secretaria de educación que suministró la siguiente información:

En la parte legal, no hay una norma que impida el funcionamiento de la empresa, “Sin embargo la persona natural o jurídica que pretenda ofrecer cursos de educación informal, debe cumplir con los requisitos especiales

¹¹ www.antioquia.gov.co/plandegobierno/sectoreducacion.htm junio-24-2009.

¹² http://www.unal.edu.co/secretaria/normas/ex/L0115_94.pdf-Julio-24-2009.

¹³ Guía 29 Educación para el trabajo y el desarrollo humano- 1. El sistema educativo colombiano y su sistema de la calidad de la formación para el trabajo – scaft-1.1.3. La Educación Informal-pág-8-Julio-24-2009

establecidos por el respectivo municipio donde va a desarrollar el curso, según lo ordenado en el Artículo 47 del Decreto 2150 de 1995.”¹⁴

“CAPITULO III. LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO.

Artículo 46.

Supresión de las licencias de funcionamiento sin perjuicio del régimen establecido para el Departamento Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, ningún establecimiento industrial, comercial o de otra naturaleza, abierto o no al público, requerirá licencia, permiso o autorización de funcionamiento o cualquier otro documento similar, salvo el cumplimiento de los requisitos que se enumeran en los artículos siguientes con el único propósito de garantizar la seguridad y salubridad pública.

Artículo 47.

REQUISITOS ESPECIALES.

A partir de la vigencia del presente Decreto, los establecimientos a que se refiere el artículo anterior sólo deberán:

1. Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedidos por la entidad competente del respectivo municipio.
2. Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales según el caso descritas por la ley.
3. Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.

¹⁴ Ibíd. pág-8-Julio-24-2009

4. Cancelar los derechos de autor previstos en la Ley, si en el establecimiento se ejecutaran obras musicales causantes de dichos pagos.

5. Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.

6. Cancelar los impuestos de carácter distrital y municipal.

Parágrafo. Dentro de los quince (15) días siguientes a la apertura de un establecimiento, su propietario o administrador deberá comunicar tal hecho a la Oficina de Planeación del Distrito o Municipio correspondiente.¹⁵

También es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- ▶ Matrícula mercantil.
- ▶ Numero de identificación tributaria (RUT)
- ▶ Matrícula de industria y comercio.
- ▶ Elaboración de Minuta.
- ▶ Renta departamental
- ▶ Usos del suelo.
- ▶ Pago de la razón social.

Se debe tener conocimientos pedagógicos en los siguientes temas:

- ▶ "Procesos orales de lectura y escritura.

¹⁵ http://www.supersolidaria.gov.co/data/Decreto_1995_no.2150.pdf-Julio-24-2009

- ▶ Epistemología e historia de la pedagogía.
- ▶ Sistemas químicos I.
- ▶ Biología.
- ▶ Introducción a la física.
- ▶ Matemática I.
- ▶ Integración escolar.
- ▶ Sujeto y educación I.
- ▶ Investigación y practica I.
- ▶ Corrientes contemporáneas en pedagogía y didáctica.
- ▶ Ecología.
- ▶ Epistemología de la ciencia.
- ▶ Matemática II.
- ▶ Ingles I.

- ▶ Investigación y practica II.
- ▶ Pedagogía del cuerpo.
- ▶ Nuevas sociologías de la educación y etnografía escolar.
- ▶ Sistema de información I.
- ▶ Física biológica.
- ▶ Botánica.
- ▶ Zoología.
- ▶ Ingles II.
- ▶ Investigación y practica III
- ▶ Historia, teoría y gestión curricular.
- ▶ Educación ambiental y sociedad.
- ▶ Genética.
- ▶ Didáctica de las ciencias naturales.

- ▶ Fundamentos de juego y arte.
- ▶ Investigación y practica IV.
- ▶ Educación rural.
- ▶ Sujeto y educación II.”¹⁶

Tener conocimiento en el área administrativa en cuanto a contabilidad, manejo de relaciones públicas, sistema, nomina.

Estos conocimientos que aún no se poseen para poner en funcionamiento el centro de ayuda académica se irá adquiriendo en el transcurso de la planificación y realización del proyecto y así poder cumplir con los objetivos propuestos.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO

Objetivos de ventas

Objetivo a corto plazo

¹⁶ Calendario-Institución Educativa Escuela Normal Superior Del Bajo Cauca-Junio-02-2009.

- ▶ Implementar estrategias que le permitan al centro de ayuda académica mantener a los clientes actuales y potenciales.

Objetivo a mediano plazo

- ▶ Adquirir que en un periodo de 1 año, un margen de utilidad del 10% sobre las ventas que se realicen, a través de campañas publicitarias.

Objetivo a largo plazo

Proyectar para el año 2011 el pago total del aporte inicial que se realizó para el funcionamiento de la empresa

Objetivos de distribución

▶ Objetivo a corto plazo

Brindar los servicios del centro de ayuda académica directamente a los usuarios finales, a través de un punto de venta definido.

▶ Objetivo a mediano plazo

Mantener el canal de distribución en óptimas condiciones, a través de la capacitación del personal de venta.

▶ Objetivo a largo plazo

Implementar el servicio de asesorías y refuerzos a domicilio, además de ofrecerlos en el punto de ventas, a través de la contratación de tutores idóneos que se encarguen de brindar los servicios de la empresa externamente.

Objetivos de posicionamiento del mercado

▶ Objetivo a corto plazo

Implementar estrategias publicitarias en los distintos medios de comunicación existente en el municipio de Caucasia, para presentar los servicios que ofrece el centro de ayuda académica.

▶ Objetivo a mediano plazo

Obtener el reconocimiento de los usuarios y clientes del centro de ayuda académica por brindar asesorías y refuerzos con calidad.

▶ Objetivos a largo plazo

Alcanzar el reconocimiento de la comunidad de Caucasia, a través de la buena prestación de las asesorías y refuerzos académicos.

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS ofrecerá a todos los estudiantes de básica primaria y básica secundaria de las diferentes instituciones educativas de la zona urbana del Municipio de Caucasia los servicios de:

- ▶ Apoyo personalizado en la realización de tareas, trabajos, exploraciones, consultas y refuerzos en las áreas de:
 - Matemática
 - Español
 - Inglés
 - Sociales
 - Ciencias naturales
 - Química
 - Ciencias naturales

Estos servicios contarán con una atención personalizada, mucho dinamismo, creatividad, las asesorías y refuerzos se harán de forma

práctica para lograr que el mercado meta supere las necesidades que el centro de ayuda académica pretende satisfacer, que es el bajo nivel educativo de los estudiantes de Básica Primaria y Básica Secundaria de las diferentes Instituciones Educativas del Municipio de Caucasia.

Beneficios:

- ▶ Tranquilidad de los padres que obtengan los servicios de la empresa, porque tendrán la seguridad que sus hijos realizarán sus obligaciones académicas y que se suministrarán los materiales necesarios para la realización de tareas, trabajos y exploraciones.
- ▶ Ayudará a mejorar el rendimiento académico de los estudiantes de básica primaria y básica secundaria.
- ▶ Promoverá en los estudiantes el interés por el estudio.
- ▶ Mejorará el nivel educativo de las diferentes instituciones educativas.
- ▶ Fomentará empleo en el Municipio.

Ventajas:

- ▶ Permitirá tener una mejor sociedad, ya que se incentivarán a los estudiantes a superarse y crear para ellos un mejor futuro.
- ▶ Los estudiantes tendrán mayor motivación, asesoría y apoyo al momento de realizar sus deberes escolares, disminuyendo de ésta

forma el nivel deserción que se presentan en las instituciones educativas.

El servicio que brindará el centro de ayuda académica contará con el siguiente material físico para su mejor desempeño:

- Recibos de caja.
- Sello
- Hojas membretadas
- Talonario de cotización
- Talonario de ingreso y egreso

Para brindar a los estudiantes un espacio cómodo y agradable se contará con una buena infraestructura, para ello se anexan las fotografías de una maqueta y planos en que se muestran las diferentes secciones donde se prestarán los servicios del centro de ayuda académica.

CENTRO DE AYUDA ACADEMICA.

Foto Nº 1 Maqueta del Centro de Ayuda Académica



Foto Nº 2 OFICINA DEL CENTRO DE AYUDA ACADEMICA.



Foto N° 3 SECCION DE REFUERZO.



Foto N° 4

SECCION DE EXPLORACIÓN. CONSULTAS POR INTERNET

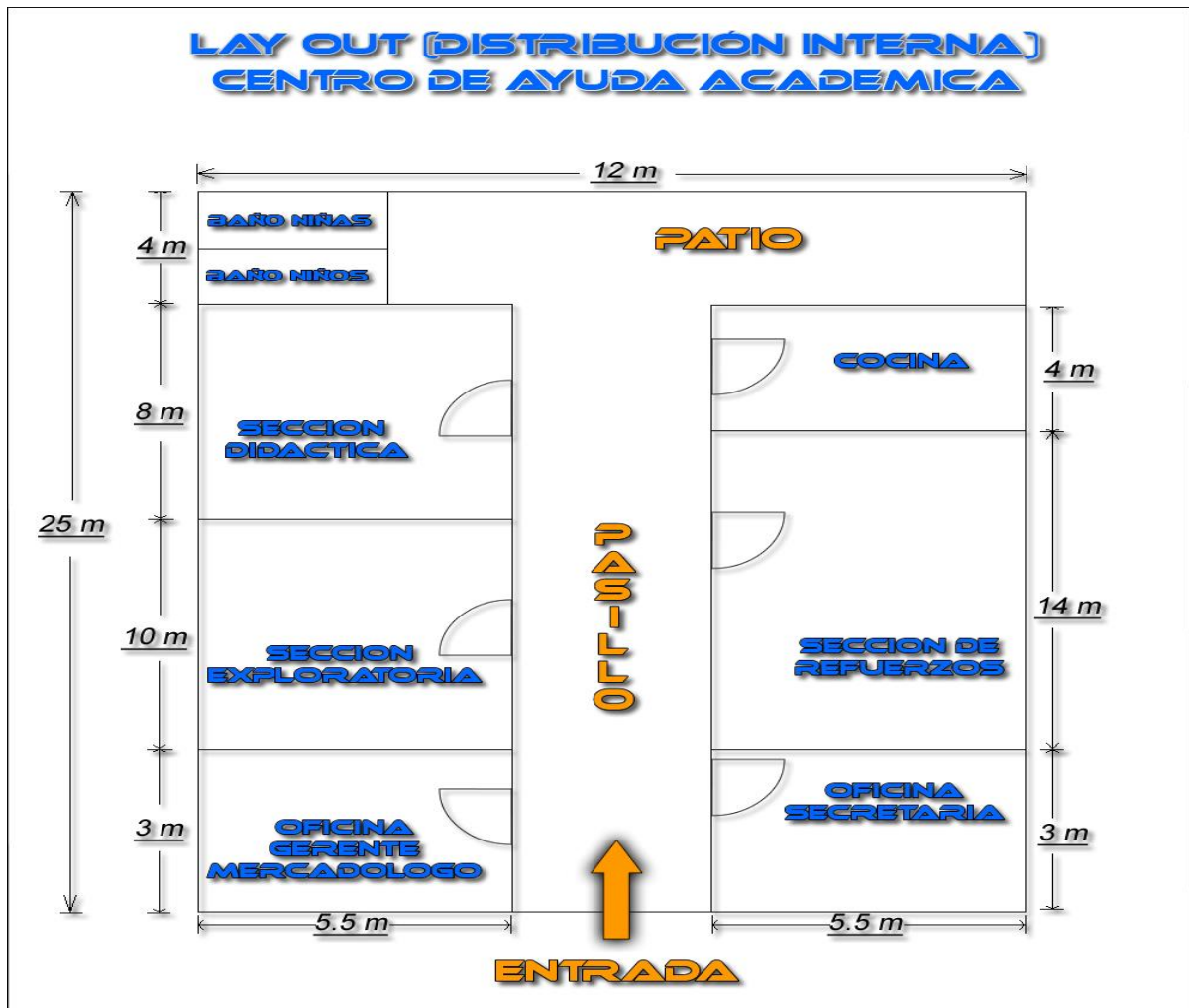


Foto N° 5 SECCION DIDACTICA.



La distribución interna del centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos será de acuerdo al local arrendado.

Foto N° 6 Planos del Centro de Ayuda Académica



4.3. EL MERCADO META DE LOS SERVICIOS

4.3.1 El mercado meta

El servicio que ofrecerá el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS irá dirigido directamente al usuario final de la siguiente forma:

Mercado total: 110.000 habitantes aproximadamente.

Mercado potencial: alumnos de las distintas instituciones educativas.

Mercado meta: estudiantes de básica primaria y básica secundaria

“El promedio de estudiantes es de 14.659 alumnos.”¹⁷

Sin embargo, es importante aclarar que los clientes potenciales del centro de ayuda académica son aquellos padres que tienen a sus hijos cursando los grados de Básica Primaria y Básica Secundaria en las distintas Instituciones Educativas del Municipio de Caucasia. Son éstos los que poseen el poder adquisitivo para que sus hijos reciban los servicios que se les ofrecerá, teniendo en cuenta que el segmento a quien se dirigirá el centro de ayuda académica serán los estrato 2, 3, 4,5 y 6. No obstante cualquier padre de familia puede adquirir los servicios para sus hijos si así lo desean.

El mercado meta escogido por el centro de ayuda académica es amplio, debido, a que según el plan de ordenamiento territorial “la población

¹⁷ Secretaría de educación-Caucasia-mayo-27-2009

estudiantil se a incrementado en un promedio de 5.235 alumnos de cobertura contratada”¹⁸.

Éste es un factor de mucha importancia y más teniendo en cuenta que los servicios pueden ser adquiridos por niños y adolescentes que estén en edades de 5 años en adelante y se encuentren cursando Básica Primaria y Básica Secundaria.

4.3.2 Estudio del mercado consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Determinar la viabilidad sobre la creación de un centro de ayuda académica en la zona urbana del municipio de Caucasia, donde se ofrezca apoyo para la realización de tareas, trabajos, refuerzos y exploraciones.

- ▶ Conocer la disposición de los estudiantes de básica primaria y básica secundaria de las distintas Instituciones Educativas del Municipio de Caucasia, para recibir apoyo en la realización de tareas, exploraciones y refuerzos en las áreas académica de mayor dificultad.

- ▶ Establecer que estudiantes de básica primaria y básica secundaria estarían dispuestos a recibir los servicios del centro de ayuda académica.

¹⁸ Plan de desarrollo municipal 2008-2011 Pág.-17 junio-28-2009

- ▶ Determinar la disposición que tiene el mercado meta para pagar por recibir los servicios ofrecidos por el centro de ayuda académica.
- ▶ Investigar los medios que los estudiantes utilizan para realizar sus obligaciones académicas.
- ▶ Analizar la opinión de los padres, a través de las encuestas sobre la creación de un centro de ayuda académica en la zona urbana del municipio de Caucasia
- ▶ Indagar la disposición económica de los padres de familia para que sus hijos reciban los servicios que la empresa ofrece.
- ▶ Determinar la disponibilidad de los estudiantes de Básica Primaria y Básica Secundaria de las distintas Instituciones del Municipio de Caucasia para recibir los servicios de refuerzos y asesorías del Centro de Ayuda Académica.

Variables estudiadas de los futuros clientes y usuarios del centro de ayuda académica.

- ▶ Rendimiento académico de los estudiantes.
- ▶ Conocimiento de los lugares donde les ayuden a los estudiantes resolver sus dificultades académicas.
- ▶ Disposición de los padres de familia para enviar a sus hijos a un espacio en donde se les apoyen en la realización de sus exploraciones, tareas, trabajos y refuerzos.

- ▶ Reacción de padres y alumnos frente a la creación de un centro de ayuda académica.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

El Centro de Ayuda Académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, escogió la encuesta como uno de los mecanismos más adecuado de investigación de mercado, ésta permitió recolectar la información necesaria y pertinente para conocer la opinión de los posibles clientes y usuarios de los servicios que brindará la empresa.

Otra fuente de información fue la realización de una feria en la Cámara de Comercio de Cauca los días 22 y 24 de octubre del año 2008. Se pudo observar una reacción positiva de los alumnos, padres de familia, profesores y empresarios frente a la creación de un centro de ayuda académica en el municipio de Cauca.

c) Aplicación de la Medios.

Para realizar la investigación de mercado a los clientes y usuarios, se utilizaron las encuestas como uno de los métodos más adecuado para recolectar la información, las cuales se aplicaron de la siguiente manera:

A los clientes, padres de familia se realizaron 383 encuestas los días 29 y 30 de mayo del presente año en la zona urbana del municipio de Cauca y el 28 de mayo del año 2009 a los estudiantes, usuarios de básica primaria y básica secundaria de las instituciones LICEO CAUCASIA, institución pública ubicada en la carrera 20 la troncal diagonal a la Universidad de Antioquia y la INSTITUCION EDUCATIVA EL

TESORO DEL SABER, institución privada ubicada en el Barrio el Triángulo.

Para conocer el dato real de la totalidad del segmento a encuestar escogido por el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS se aplicó la fórmula del muestreo es la siguiente:

Fórmula del muestreo a estudiantes.

N= tamaño de muestra=?

Z= margen de confianza = 95% - 1.96

C= margen de error = 5%

P = población que posee las características 50%

Q= población que no posee las características 50%

N= población – 28156

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5 \cdot 0.5) \cdot 28156}{(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5 \cdot 0.5)}$$
$$n = \frac{(3.8416) (0.25) (28156)}{(28156 \cdot 0.0025) + (3.8416 \cdot 0.25)}$$
$$n = \frac{0.9604 \cdot 28156}{36.6475 + 0.9604}$$
$$n = \frac{28.845}{37.6079}$$
$$n = 766$$

El resultado arrojado por la fórmula fue de 766 encuestas, que se distribuyeron de la siguiente manera:

383 a estudiantes y 383 a padres de familia.

ENCUESTA A ESTUDIANTES:



CONVENIO SENA-ACIET
CAUCASIA-ANTIOQUIA
2009

OBJETIVO: Se quiere conocer su opinión sobre la creación de un centro de ayuda académica para estudiantes de básica primaria y básica secundaria en la zona urbana del municipio de Caucasia; donde se ofrezca apoyo para la realización de tareas, investigaciones y refuerzos.

1. ¿Cuándo tienes dificultad en algunas materias académicas a quién recurre?

- Padres_____
- Profesores_____
- Compañeros de clase_____
- Internet_____
- Vecinos_____
- Ninguno_____

2. ¿Le gustaría que en Caucasia existiera un espacio donde encontraras apoyo en la realización de tareas, investigaciones y refuerzos en las áreas académicas de mayor dificultad?

SI_____ NO_____

3. ¿Estaría dispuesto a asistir a un sitio en el cual le ayudaran en la realización de tareas, investigaciones y refuerzos de los temas vistos en clase?

SI_____ NO_____

4. ¿Estaría dispuesto a pagar por recibir el servicio de ayuda para realizar tareas, investigaciones y refuerzos?

SI_____ NO_____

5. ¿Que otros servicios le gustaría recibir en el centro de ayuda académica?

ENCUESTA A PADRES:



CONVENIO SENA-ACIET
CAUCASIA-ANTIOQUIA
2009

OBJETIVO: Se quiere conocer su opinión sobre la creación de un centro de ayuda académica para estudiantes de básica primaria y básica secundaria en la zona urbana del municipio de Caucasia; donde se ofrezca apoyo para la realización de tareas, investigaciones y refuerzos.

1. ¿Conoce usted un sitio en Caucasia donde el estudiante, tenga apoyo en el momento de realizar sus tareas, investigaciones y refuerzos?

SI _____

NO _____

2. ¿Le gustaría que en Caucasia existiera un espacio en el cual le ayudaran a sus hijos a realizar sus tareas, investigaciones?

SI _____

NO _____

3. ¿Estaría dispuesto a enviar a sus hijos a un espacio donde lo apoyen en la realización de tareas, investigaciones y refuerzos en las áreas académicas que presente dificultad?

SI _____

NO _____

4. ¿Donde le gustaría que estuviera ubicado el centro de ayuda académica?

Pajonal _____

Kennedy _____

Pueblo nuevo _____

Loma fresca _____

5. ¿Estaría dispuesto a pagar para que sus hijos reciban el servicio de ayuda en la realización de tareas, investigaciones y refuerzos?

SI _____

NO _____

6. ¿Que otros servicios le gustaría que sus hijos recibieran en el centro de ayuda académica?

Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Los servicios del centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS irán dirigidos directamente al usuario final, que serán los estudiantes de Básica Primaria y Básica Secundaria de las diferentes Instituciones Educativas del Municipio de Caucasia.

Los clientes potenciales de la empresa serán aquellos padres que no dispongan de tiempo, paciencia y conocimientos para ayudar a sus hijos en la realización de las actividades académica, independiente del rango de edad, sexo, estado civil, educación y religión.

Para que los clientes y usuarios puedan obtener los servicios que la empresa ofrecerá, se acomodarán formas de pagos, diarias, quincenales y mensuales, con el fin de que todas las personas puedan acceder a los servicios que ofrecerá el Centro de Ayuda Académica.

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS estará ubicado en Colombia en el departamento de Antioquia del Municipio de Caucasia en el barrio Pueblo Nuevo entre la calle 10 y 11 con carrera 13 diagonal a la Emisora Caucasia Stéreo.

DETERMINACION DE LA DEMANDA.

El segmento de mercado al que se dirigirá el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS serán los estudiantes de básica primaria y básica secundaria de las distintas instituciones educativas de la

zona urbana del municipio de Caucasia, "tiene un total de 14.659 estudiantes aproximadamente."¹⁹

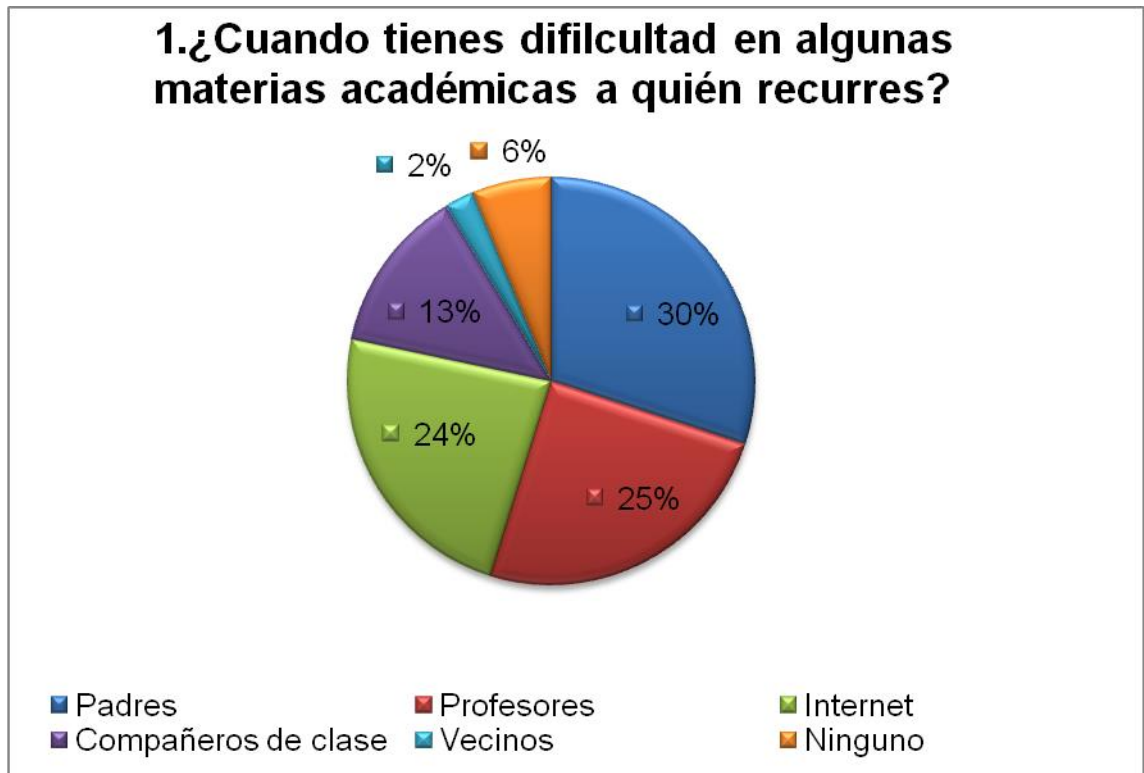
Sin embargo, es importante recordar que los clientes potenciales de la empresa serán los padres de los usuarios.

La investigación que se aplicó al segmento de mercado y el resultado de las 383 encuestas realizadas a los estudiantes, se pudo determinar que 115 de los encuestados recurren a padres, 95 a profesores, 90 a Internet, 50 a compañeros de clase, 9 a vecinos, y 24 a ninguno, a la hora de realizar sus exploraciones, tareas, trabajos y refuerzos.

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS tendrá la capacidad de atender a 54 alumnos diariamente, para poder satisfacer la demanda.

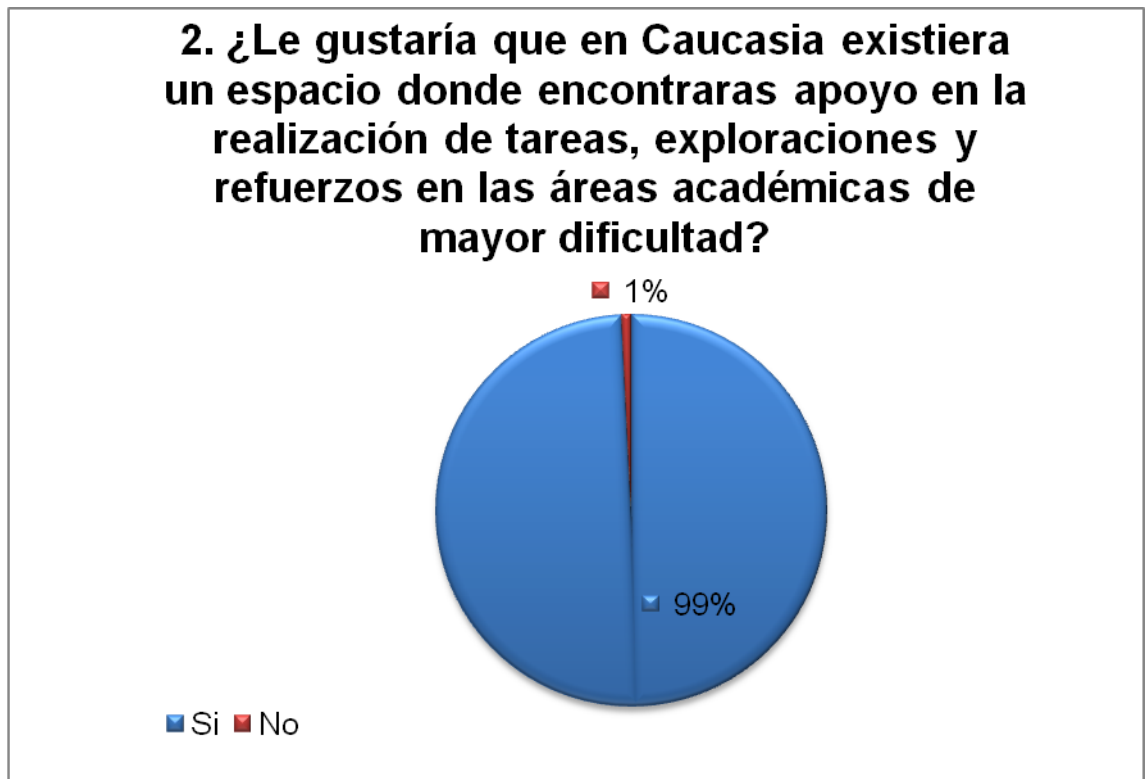
¹⁹ Secretaría de educación-Caucasia-mayo-27-2009

Gráfico N° 1 ENCUESTA REALIZADA A ALUMNOS.



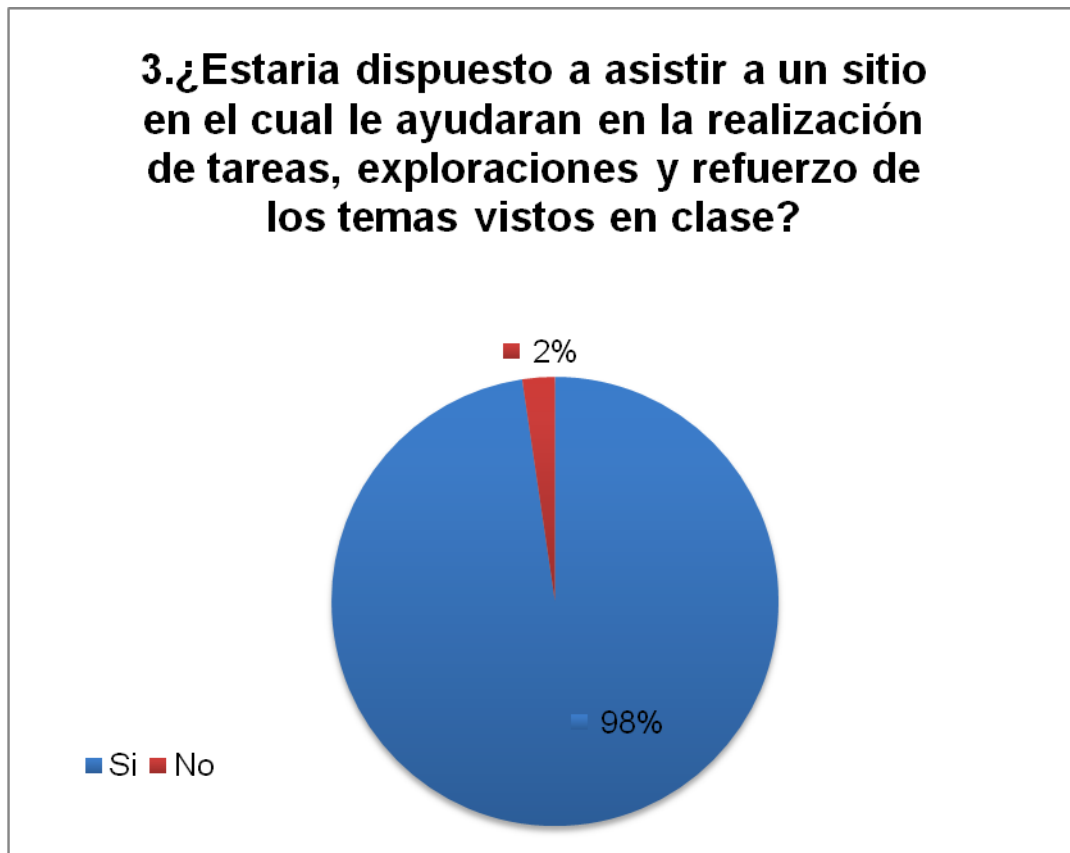
De 383 alumnos encuetados el 30% recurre a padres cuando tienen dificultades en algunas materias académicas, el 25% a profesores, el 24% a Internet, el 13% a compañeros de clase, el 2% a vecinos y el 6% a ninguno.

Gráfico N° 2



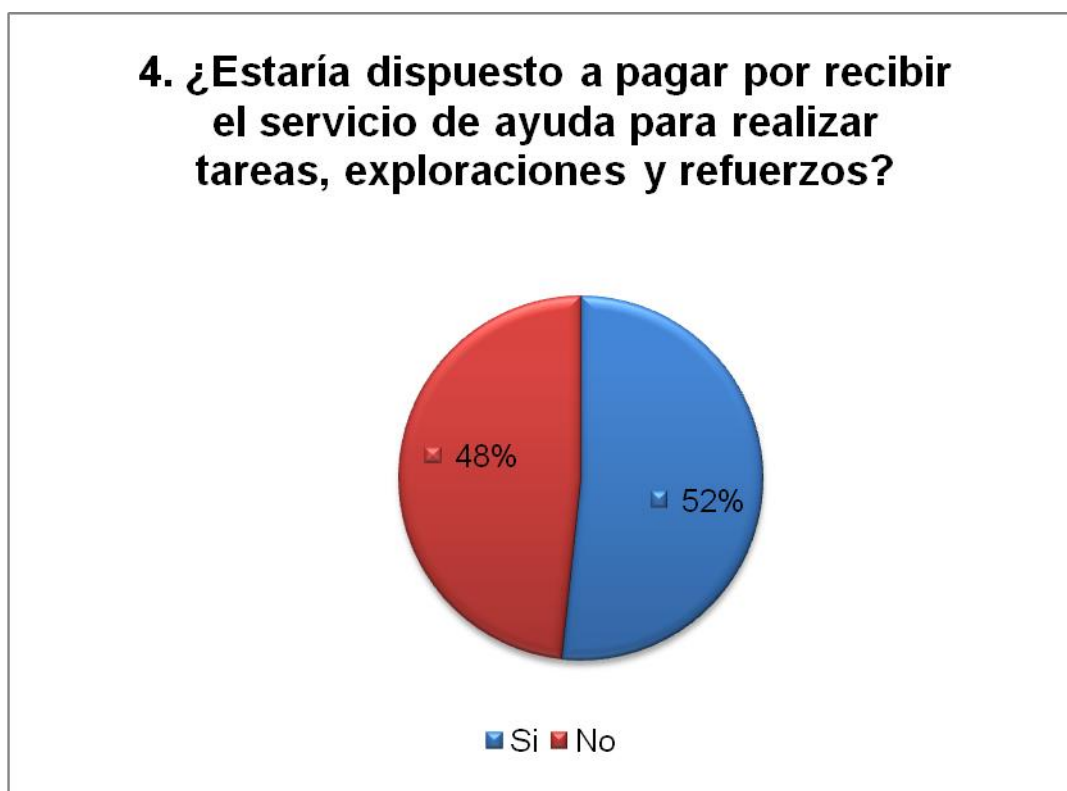
De 383 alumnos encuestados el 99% le gustaría que en Caucasia existiera un espacio donde encontrara apoyo en la realización de tareas, exploraciones y refuerzos en las áreas académicas de mayor dificultad y el 1% no le gustaría.

Gráfico N° 3



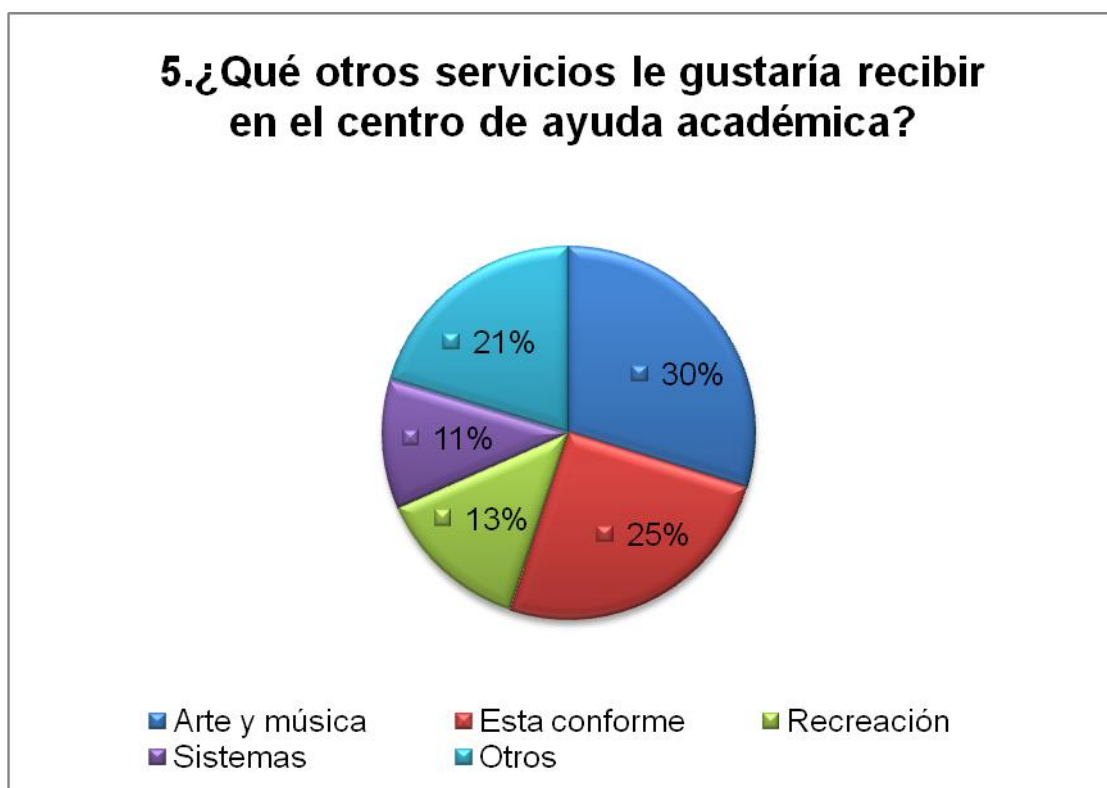
De 383 alumnos encuestados el 98% estaría dispuesto a asistir a un sitio donde le ayuden en la realización de tareas, exploraciones y refuerzo de los temas vistos en clase y el 2% no estaría dispuesto asistir.

Gráfico N° 4



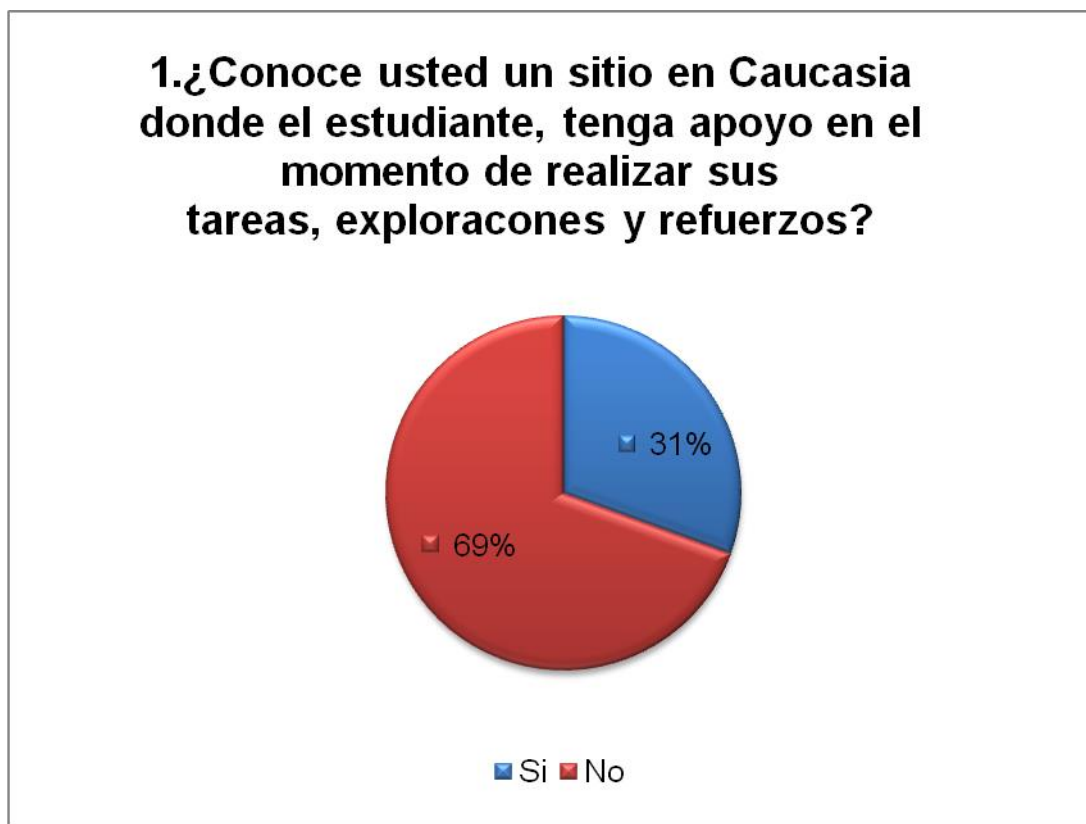
De 383 alumnos encuestados el 52% estaría dispuesto a pagar por recibir el servicio de ayuda para realizar tareas, exploraciones y refuerzos y el 48% no estaría dispuesto a pagar.

Gráfico N° 5



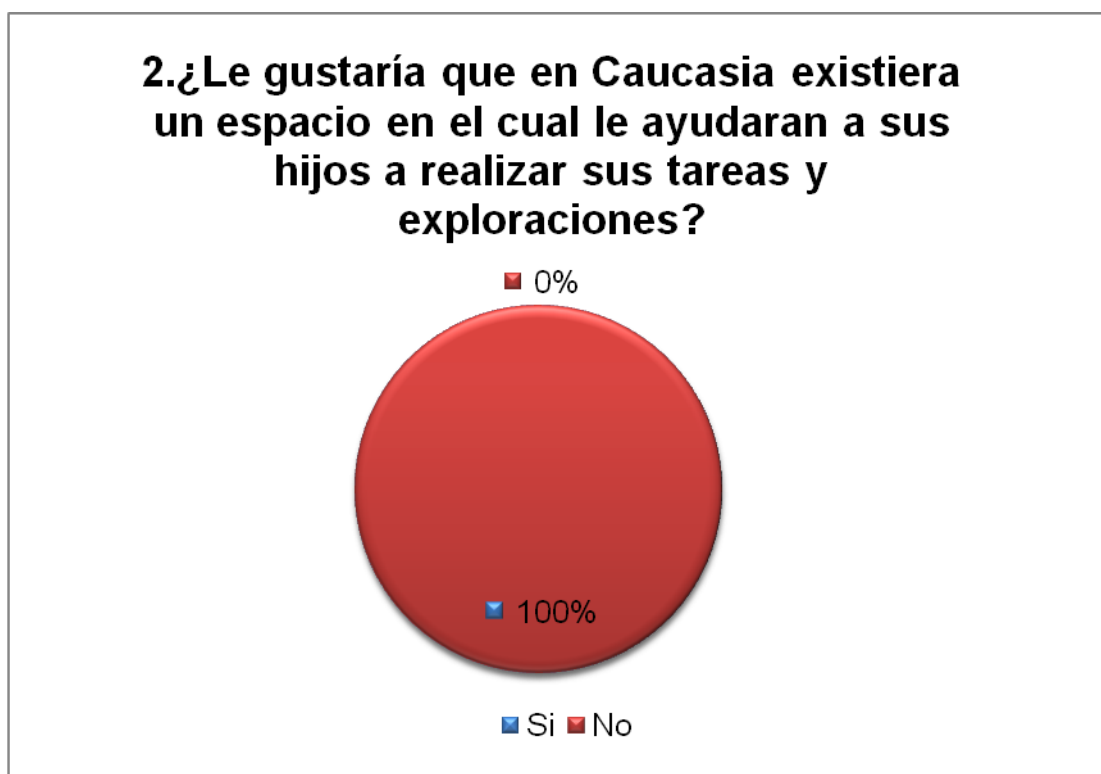
De 383 alumnos encuestados el 30% le gustaría recibir los servicios de arte y música, el 25% está conforme, el 13% recreación, el 11% sistemas y el 21% otros servicios.

Gráfico Nº 6 ENCUESTA REALIZADA A PADRES.



De 383 padres encuestados el 69% no conoce un sitio en Caucasia donde el estudiante, tenga apoyo en el momento de realizar sus tareas, exploraciones y refuerzos y el 31% si conoce.

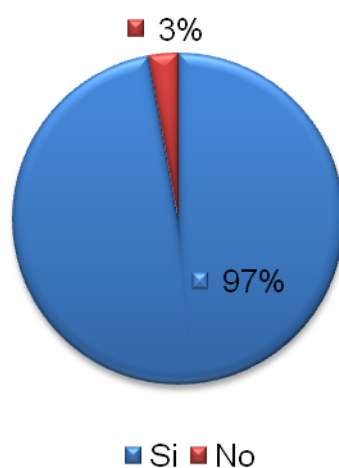
Gráfico N° 7



De 383 padres encuestados el 100% le gustaría que en Caucasia existiera un espacio para que ayudaran a sus hijos a realizar sus tareas y exploraciones.

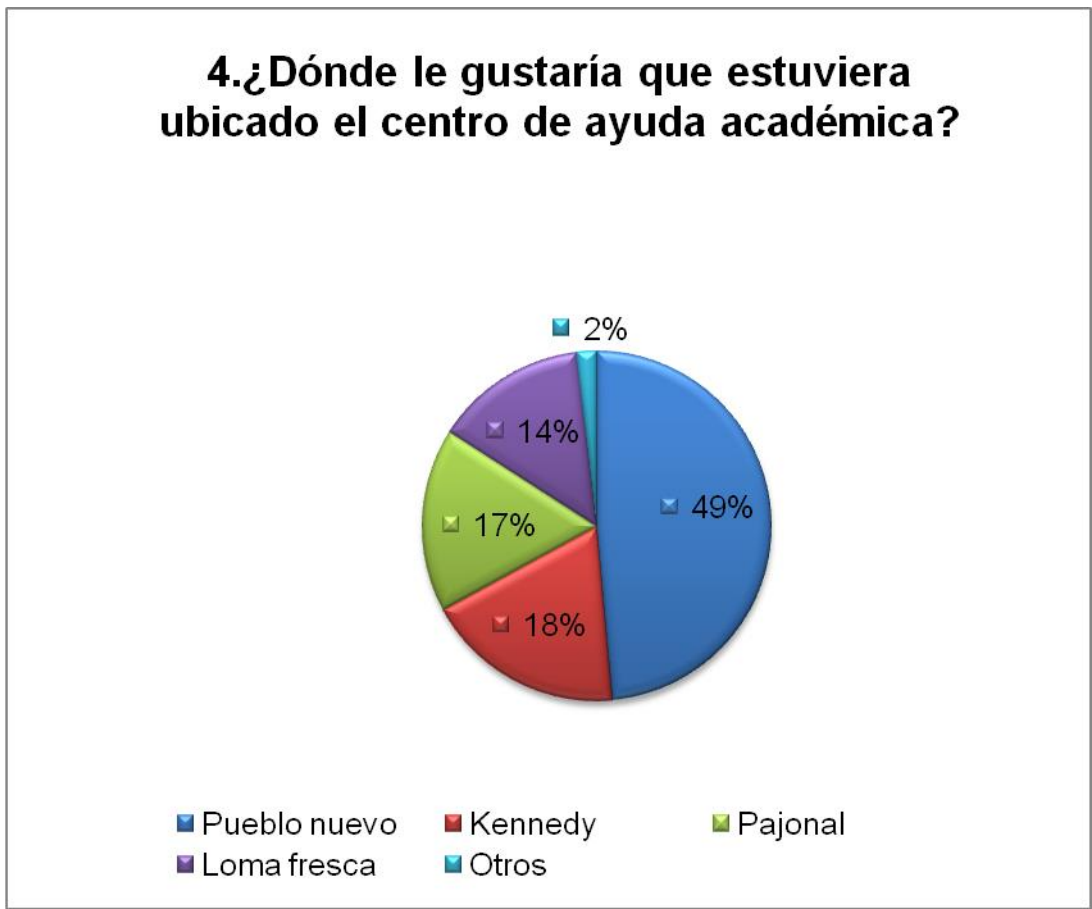
Gráfico N° 8

3.¿Estaría dispuesto a enviar a sus hijos a un espacio donde lo apoyen en la realización de tareas, exploraciones y refuerzos en las áreas académicas que presente dificultad?



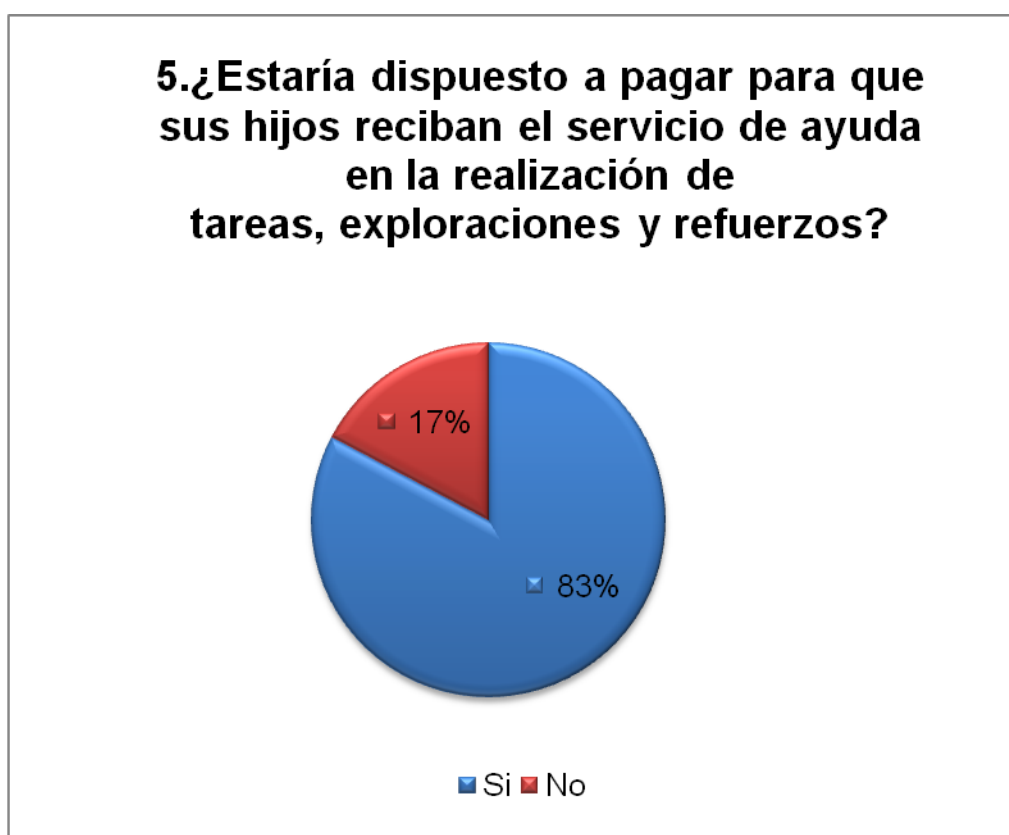
De 383 padres encuestados el 97% estaría dispuesto a enviar a sus hijos a un espacio donde lo apoyen en la realización de tareas, exploraciones y refuerzos en las áreas académicas que presenten dificultad y el 3% no está dispuesto

Gráfico N° 9



De 383 padres encuestados el 49% le gustaría que el centro de ayuda académica este ubicado en el barrio Pueblo Nuevo, el 18% en el Kennedy, el 17% en el Pajonal, el 14% en Loma Fresca y el 2% en otro sitio.

Gráfico N° 10



De 383 padres encuestados el 83% está dispuesto a pagar para que sus hijos reciban el servicio de ayuda en la realización de tareas, exploraciones y refuerzos y el 17% no lo está.

Gráfico N° 11

6.¿Qué otros servicios le gustaría que sus hijos recibieran en el centro de ayuda académica?



De 383 padres encuestados el 20% le gustaría que sus hijos recibieran los servicios de música y arte, el 20% está conforme, el 19% charlar y apoyo psicológico, el 16% sistemas, el 9% recreación y el 16% otros servicios.

4.4 EL MERCADO PROVEEDOR

4.4.1 Proveedores

Los proveedores que el Centro de Ayuda Académica tendrá son los siguientes:

- ▶ Arquetipo Multidetalles: en esta papelería se cotizaron los materiales escolares.
- ▶ Almacén el progreso: se cotizó todo lo referente a muebles y enseres.
- ▶ Almacén electro Astoria: aquí se cotizó el televisor y DVD.
- ▶ Zona digital: se cotizaron los computadores y la impresora.
- ▶ Discos Paula: en esta agencia de discos se cotizaron los CD, DVD sencillos de música infantil de aprendices

Papelería real: se cotizaron los tableros acrílicos de 120*75, juegos didácticos en madera, tableros acrílicos con Ábaco y algebras de Baldor, tinta para marcador.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

El estudio que se realizó a los proveedores, fue a través de una serie de cotizaciones, en la que se determinaron las siguientes variables:

- ▶ Precios cómodos y competitivos.

- ▶ Calidad de los productos.

- ▶ Experiencia en el mercado.

- ▶ Garantías.

Todas éstas variables son muy importantes ya que a través de ella se estudian todos los posibles proveedores y se escogen los que mejor se acomoden al presupuesto del centro de ayuda académica.

Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

Para conocer quiénes pueden ser los posibles proveedores de los materiales que necesitará el centro de ayuda académica, se realizaron una serie de cotizaciones, que suministraron la información necesaria para adquirir los implementos que la empresa requiere.

b) Aplicación de la Medios

El día 04 de junio del año 2009 se realizó el estudio de mercado a los proveedores por medio de cotizaciones a las siguientes empresas:

- ▶ **ALMACEN ELECTRO ASTORIA:** ubicada en el municipio de Caucasia en el barrio el centro en la carrera segunda N° 21-09 se dedica a la comercialización y venta directa de electrodoméstico. En la cual el centro de ayuda académica logró cotizar los siguientes equipos:

- televisor

- DVD

- ▶ **ALMACEN EL PROGRESO:** ubicada en el municipio de Caucasia, en el barrio el centro, carrera tercera N° 18-21 se dedica a la venta de muebles y electrodoméstico al por mayor y al detal. En esta empresa se investigaron los precios de los siguientes materiales:

- Muebles de computador

- Escritorio

- Sillas para escritorios

- Sillas plástico Vanyplas

- Mesas Rimax.
- Mesa de TV
- ▶ DISCOS PAULA: ubicada en el municipio de Caucasia en el barrio el centro plaza de mercado local 42 se dedica a la venta de discos originales, mini disc., videos DVD, mp3 y mp4 en este lugar se cotizaron los CDS infantiles que se utilizarán en la sección didáctica.
- ▶ ZONA DIGITAL: ubicada en el municipio de Caucasia carrera 15 con calle 19, se dedica a la venta de PC, software, suministros, audio y video. En esta empresa se evaluaron los siguientes equipos:
 - Computador AMD SEMPRON.
 - Impresora J3680 teléfono incluido.
 - ▶ ARQUETIPO: ubicada en el municipio de Caucasia en la calle 21 diagonal a las oficinas de EPM sede Caucasia en esta papelería se cotizó lo siguiente:
 - Cartilla nacho
 - Lápiz
 - Lapiceros
 - Borradores
 - Sacapuntas

- Vinilos
- Corrector
- Calculadora
- Grapadora
- Colores
- Pincel
- Resma carta
- Carpeta azul
- Cuentos
- Marcadores acrílicos
- Colbón
- Diccionario
- Libro de contabilidad
- Agenda

- Plastilina.
- Reglas
- Tijeras

- ▶ PAPELERIA REAL: ubicada en el municipio de Caucasia en la calle 21 N° 4-45 dedicada a la venta de útiles escolares. En esta papelería se cotizaron los siguientes materiales:
 - Algebra de BALDOR
 - Tablero acrílico 120*75
 - Juegos didáctico madera
 - Tablero acrílico con ábaco
 - Tinta para marcador.

Las empresas que se mencionaron, son las que abastecerán al Centro de Ayuda Académica con los productos y materiales que se necesitan para el funcionamiento del negocio..

Tabla N° 1 **Resultados del estudio de los proveedores.**

NOMBRE	DIRECCIÓN BARRIO	PERSONA DE CONTACTO	PRODUCTOS	PRECIOS EN UNIDAD	FORMAS DE PAGO	CONFIABILIDAD	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO
Electro Astoria	Centro, crr 2da, N° 21-09	Fredor Vásquez	Televisor	360.000	Contado	Reconocimiento en el mercado	7 Años
			DVD	150.000	Contado		
Almacén el progreso	Centro crr 3ra, N°18-21	Herminia Blandón Sierra	Mueble de computador	160.000	contado	Reconocimiento	28 Años
			Escritorio	260.000	Contado		
			Silla para escritorio	85.000	Contado		
			Sillas vanyplas	25.000	Contado		
			Mesas Rimax	55.000	Contado		
			Mesas para T.V	160.000	Contado		
Discos Paula	Centro plaza de mercado local 42	Elit David Barragán	CDS infantiles	6.000	Contado	Reconocimiento en el mercado	5 Años
Zona Digital	Crr 15 Cll 19		Computador	970.000	Contado, cuotas, plan separe	Reconocimiento en el mercado	3 Años
			Impresora teléfono incluido	360.000	Contado, cuotas, plan separe		

Arquetipo	Centro 21	CII	Ingrid Hernández	Cartilla	45.000	Contado	Reconocimiento en el mercado	4 Años
				Lápiz	310	Contado		
				Lapicero	450	Contado		
				Borrador	166	Contado		
				Sacapuntas	200	Contado		
				Vinilo	430	Contado		
				Corrector	1.300	Contado		
				Calculadora	23.500	Contado		
				Grapadora	6.800	Contado		
				Caja de colores	7.130	Contado		
				Pinceles	420	Contado		
				Resma	9.000	Contado		
				Carpeta azul	510	Contado		

			Libros de cuentas	1.0000	Contado		
			Marcador acrílico	1.800	Contado		
			Colbón	250	Contado		
			Diccionario	2.092	Contado		
			Libro de contabilidad	7.100	Contado		
			Agenda	14.500	Contado		
			Plastilina	340	Contado		
			Regla	1.500	Contado		
			Tijeras	3.1000	Contado		
Papelería Real	Centro CII 21 N° 4-45	Maber Matos	Álgebra de Baldor	25.000	Contado	Reconocimiento en el mercado	10 Años
			Tablero acrílico 120*75	95.000	Contado		
			Juegos didácticos en madera	6.500	Contado		
			Tablero acrílico ábaco	25.000	Contado		

			Tinta para marcador	4.000	Contado		
Confiabilidad	Son reconocidos en el mercado						
Debilidades	La no implementación de una buena logística de distribución de los productos en el punto de venta. No contar con una herramienta que les permita conocer la opinión de sus clientes.						
Fortalezas	Por su experiencia funcionando y ya son reconocidos en el mercado. Prestación de un buen servicio al cliente. Garantías de los productos.						

4.5 EL MERCADO COMPETIDOR

4.5.1 Competidores

Después de realizar un recorrido en la zona urbana del municipio de Caucasia se pudo ubicar los competidores que tiene el centro de ayuda académica “REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS”, entre estos se encuentran:

- ▶ **APRENDO:** la empresa, esta a cargo de la licenciada SANDRA LUZ PEREZ HIGUITA se encuentra ubicada en el barrio Pueblo Nuevo entre la calle 10 y 11 con carrera 17, brinda refuerzos y orientaciones en la realización de tareas y trabajos a los alumnos de básica primaria de las instituciones educativas.
- ▶ **HUELLAS INFANTILES:** la empresa, esta a cargo de YESMAIRA GIL PACHECO se encuentra ubicada en el barrio pueblo nuevo por la calle 9, brinda refuerzos académicos para los niños y niñas de las instituciones educativas.

- ▶ **SERVICIO DE ASESORIAS EL RESPALDO:** la empresa esta a cargo de un educador ofrece asesorías académicas y nivelación escolar, se encuentra ubicado en la calle 11 carrera 16 frente a Hogar Infantil Condorito Pueblo Nuevo, que ofrece los servicios ocasionalmente ya que es un docente quien da los refuerzos y dicta clases en una institución educativa.

- ▶ Los servicios de asesorías y refuerzos en las distintas que brindan éstas empresas, son similares a los que ofrecerá el centro de ayuda académica, con la diferencia que “REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS” contará con una

infraestructura adecuada, para brindar los servicios en óptimas condiciones, personal idóneo, los servicios serán personalizado y se implementará una sala didáctica que les ayudará a los niños de primaria aprender con facilidad los temas vistos en clases, se realizarán días lúdicos para que los usuarios aprendan a relacionarse entre si y valoren el estudio.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Sin duda alguna, uno de los factores de gran importancia que debe tener en cuenta el centro de ayuda académica al momento de funcionar es la competencia, a las cuales se les realizó una investigación para conocerlas y mirar las distintas variables que les permiten brindar sus

servicios a los estudiantes de las distintas Instituciones de la zona urbana del Municipio de Caucasia.

Actualmente se encuentran funcionando tres empresas que se pueden describir de la siguiente manera:

▶ CENTRO DE FORMACION INTEGRAL HUELLAS INFANTILES formando en valores para la vida. Esta es una empresa que funciona a través de una asociación llamada ASOMUCA asociación de mujeres municipales de Caucasia, la cual ofrece servicios de atención integral, con personal especializado en la siguiente modalidad :

- Sala cuna 1año

- Párvulos 2años

- Jardín A 3años

- Jardín B 4años

- Transición 5años.

Además de brindar estos servicios de guardería, ofrece refuerzos académicos para los niños y niñas de las instituciones educativas, ésta es el área en la que compite con el centro de ayuda académica. Esta es una empresa que cuenta con una infraestructura adecuada para la atención de sus usuarios en la parte de guardería, pero en cuanto a los refuerzos académicos no tiene un lugar establecido debido a que esta idea todavía se encuentra en proyecto y no se han enfocado a fondo a brindar los

servicios en refuerzos, a pesar de esto tiene 5 clientes fijos que se les dan los refuerzos con un precio módico de \$1.000 por alumno, dispone de personal idóneo para ayudarle a los niños y niñas a superar sus dificultades, el segmento de mercado al que se dirige es únicamente a los alumnos de básica primaria. La idea de esta empresa es adecuar un espacio para colocar en funcionamiento todo el proyecto que tienen en cuanto a brindar las asesorías de refuerzos, lleva 2 años brindando sus servicios, utiliza la publicidad radial y volantes y tienen en cuenta que un tutor no puede atender a más de 5 niños.

APRENDO: esta es una empresa que se dedica únicamente a dar refuerzos y orientaciones de tareas ofrece los servicios básicamente a niños de primaria.

- ▶ No tiene un espacio exclusivo para la atención de sus clientes debido a que esta empresa funciona en la casa de la persona encargada de los refuerzos, que es una profesora licenciada en educación infantil con énfasis en educación artística pero ofrece los servicios de las distintas áreas académicas de primaria, tiene 1 año de estar ofreciendo sus servicios, no cuenta con buena publicidad solamente con un pendón ubicado en la entrada de la casa y con la recomendación de sus clientes, el precio de los servicios prestado es de \$5.000 hora/alumno, los días en que atiende a sus usuarios son los sábados y domingo en el horario que al cliente mejor le convenga, en ocasiones le toca atenderlos en las hora de la noche.

La profesora Sandra Luz Pérez Higueta, manifiesta que los servicios de refuerzos es una actividad temporal, mientras ingresa a una institución educativa a ejercer la docencia.

A pesar de no contar con todo lo necesario para funcionar en forma, la profesora manifiesta que este es un negocio rentable ya que le deja buenas utilidades. Además de ser profesora es ama de casa y este es uno de los factores que no le permite brindar los servicios en días de semana ya que no le alcanza el tiempo para cumplir las dos funciones.

- ▶ **SERVICIOS DE ASESORIAS EL RESPALDO:** esta es una empresa que se dedica principalmente a ofrecer servicios de Internet pero, como el dueño es un profesor aprovecha este espacio y sus conocimientos para brindar refuerzos académicos, en el momento de realizar la entrevista no se encontraba la persona encargada de las asesorías. Quien suministró la información fue un sobrino encargado de administrar el negocio.

Por no contar con tanto tiempo el profesor solo ofrece los refuerzos y asesorías en sus tiempo libre ya que se dedica a la docencia en las instituciones educativas, tiene 1 año de estar funcionando y cuenta con publicidad impresa en la entrada del negocio.

Aunque cada una de estas empresas ofrezca sus servicios de manera distinta tienen variables en común que se mencionarán a continuación:

FORTALEZAS.

- ▶ Cuenta con personal idóneo para brindar los servicios de asesorías y refuerzos.
- ▶ Experiencia en el mercado debido al tiempo que lleva funcionando.

DEBILIDADES.

- ▶ No cuenta con espacio adecuado para la prestación de los servicios.
- ▶ Poca utilización de los medios publicitarios
- ▶ No utilizan las herramientas tecnológicas necesarias, como los computadores y el Internet solo toman como apoyo los libros y su propio conocimiento.
- ▶ No tienen un horario definido para brindar los refuerzos.
- ▶ Son pocos conocidos en el mercado
- ▶ No disponen de un portafolio de servicios amplio.

A pesar de tener dificultades adversas para funcionar estas empresas brindan un excelente servicio al cliente, son cordiales, amables y con la disposición de atender de la mejor manera a quienes los visiten, utilizan un canal de distribución directo ya que tienen contacto cara a cara con sus clientes.

Vale la pena mencionar que anteriormente funcionaban 2 empresas:

MI NIDITO Y EISTEN.

MI NIDITO: era atendido por una profesora normalista pero debida a sus diversas ocupaciones dejó de ofrecer sus servicios, ya que esta se

dedica a trabajar con niños de guardería y le ocupan mucho tiempo y no alcanzaba a brindar las asesorías y refuerzos

EINSTEN: según información suministrada por la comunidad dejó de funcionar por malos manejos administrativos.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor.

Para obtener la información requerida por el centro de ayuda académica de la competencia, se hizo utilización de la entrevista de la siguiente forma:

Con el apoyo de los carnet suministrado por la universidad ESUMER se realizó la presentación las a alumnas DAYLIN CAUSIL, ALIS LUCAS, MEREIDA LOPEZ en las diferentes empresas que son competencia del centro de ayuda académica asegurándoles a éstas que se estaba realizando un trabajo de campo en el área de investigación cualitativa y se escogió estas empresas porque son poco conocidas en el mercado y de esta manera suministraron la información a través de una serie de preguntas que se les realizaron.

Para mayor credibilidad se tomaron fotos del lugar con las personas encargadas, suministraron un volante con la firma de la directora de una de estas empresas y el sello centro de formación integral huellas infantiles y una carta realizada por la licenciada SANDRA HIGUITA en cargada de la empresa aprendo.

Foto N° 7 Entrevista con la directora del CENTRO INTEGRAL HUELLAS INFANTILES.



Foto N° 8 Logo Centro Integral Huellas Infantiles



Fotos N° 9 Centro de Refuerzo Aprendo.



Fotos N° 10 Servicio de Asesorías el Respaldo.



c) Aplicación de la Medios.

La investigación de mercado realizada a la competencia se llevo a cabo el día 04 de junio del año 2009 en la zona urbana del Municipio de Caucasia en el barrio Pueblo Nuevo que es donde se encuentra ubicadas estas empresas por medio de entrevista aplicada directamente a las personas encargadas (directores) del funcionamiento de las empresas, que brindan las asesorías y refuerzos.

Tabla N° 2 Resultados del Estudio de la Competencia.

NOMBRES	DIRECCIÓN BARRIO	PERSONA DE CONTACTO	SERVICIOS	PRECIOS EN UNIDAD HORA	FORMA DE PAGO	CONFIABILIDAD	DEBILIDAD	FORTALEZA	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO
Centro de formación Huellas infantiles	Pueblo nuevo Cll 9	Yesmaira Gil, directora	Refuerzos académicos	1.000	Mensual	Personal idóneo	Servicios ofrecidos solo a estudiantes de básica primaria	Asesorías con personal idóneo	2 Años
Aprendo	Pueblo nuevo Cll 10 Crr 17	Sandra Pérez Higuera, directora y tutora	Refuerzos, orientación académica	5.000	Diarios, quincenal, mensual	Personal idóneo	Espacio inadecuado para brindar las asesorías	La asesora es docente con experiencia para trabajar con niños	1 Año
Servicios de asesorías el respaldo	Pueblo nuevo Cll 11 crr 16	Ramiro Álvarez	Asesorías y refuerzos académicos	5.000	Diarios	Personal idóneo	El asesor no tiene un horario de atención definido	El tutor es un docente capacitado	1 Año

Servicio al cliente que brindan las empresas: excelente.

4.6 El Mercado Distribuidor.

4.6.1 Distribución.

La distribución de los servicios de asesorías y refuerzos se realizará de forma directa, en un punto de venta definido.

4.6.2 Distribución a través de terceros

Para la distribución de los servicios que brindará la empresa, no será necesario utilizar ayuda de terceros.

4.6.3 Distribución Directa.

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del servicio.

Los servicios que ofrecerá el centro de ayuda académica “REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS” serán distribuidos directamente desde el punto de venta, y los tutores serán los encargados de suministrar los servicios de asesorías y refuerzo a los estudiantes.

Tabla N° 3 Fuerza de ventas.

PERSONAL	CANTIDAD	COMPETENCIA	COSTOS DEL PERSONAL
Área administrativa			
Gerente	1	Tecnóloga mercadeo, seminario vendedor profesional en de	556.200
Mercadólogo	1	Tecnóloga mercadeo, seminario vendedor profesional en de	556.200
Secretaria	1	Tecnóloga mercadeo, seminario vendedor profesional en de	556.200

4.6.4 Manejo de Inventarios.

El Centro de Ayuda Académica no manejará inventarios. Los servicios que se ofrecen serán pagados de contado.

4.6.5 Comunicación.

1. Asesorías y refuerzos académicos

2 Logo:



“CON DEDICACION Y AMOR APRENDES MEJOR”

2. Centro de ayuda académica “REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS”

3. COLORES CORPORATIVOS:

- ▶ Azul: se interpreta como fresca y frío.
- ▶ Blanco: se asocia con la limpieza, aseo y en el espacio se relaciona con la amplitud.

4.6.6 Actividades de promoción y divulgación.

El centro de ayuda académica en el Municipio de Caucasia se realizarán campañas publicitarias por medio de volantes, radio y perifoneo; mostrándole a la comunidad los servicios que ofrecerá el centro de ayuda académica.

Realizar visitas en las instituciones educativas para promocionar los servicios de la empresa.

4.7 Precios de los servicios.

El centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos utilizará un precio estándar para la prestación de los servicios, el cual tiene un valor de \$ 7.000 la hora sin IVA incluido.

Tabla N° 4

4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los servicios.

Factores que influyen en le determinación de los precios de los servicios en el centro de ayuda académica Refuerza tus	
Competencia	El precio de la competencia oscila entre \$ 5.000 - 10.000.
Calidad del servicio	El centro de ayuda académica contará con personal idóneo para brindar los servicios en óptimas condiciones y de buena calidad.
Valor agregado	Se cuenta con una sala didáctica la cual hace diferente a la empresa de la competencia.

Tabla N° 5

4.7.2 Los Precios de los servicios tomando como base los Costos.

Costos para determinar el precio de los servicios del centro de ayuda académica	
Arriendo	\$ 550.000
Energía	\$ 180.000
Teléfono e Internet	\$ 65.000
Agua	\$ 25.000
Cuota bancaria	\$ 1.260.240
Nomina administrativa	\$ 2.532.975
Papelería	\$ 68.380
Publicidad	\$ 60.000
Costo total	\$ 4.741.595

Tabla N° 6

4.7.3 Los Precios de los servicios propuestos.

Precios establecidos en el centro de ayuda académica	
Diario	\$7.000/hora + IVA
Quincenal	\$ 71.000 + IVA
Mensual	\$ 130.000 + IVA

4.7.4 Política de Precios.

El Centro de Ayuda Académica Refuerza tus conocimientos ofrecerá descuentos a los clientes que cancelen quincenal y mensual los servicios de asesorías y reforzos.

Tabla N° 7

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.

Recursos Materiales y humanos	Cantidades	Valor Unitario	Valor total
Computador	7	\$970.000	\$6.790.000
Gerente	1	\$556.200	\$ 556.200
Mercadólogo	1	\$556.200	\$ 556.200
Secretaria	1	\$556.200	\$ 556.200

Cuadro N° 1

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado.

ANALISIS FODA.

FORTALEZA	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZA
Cuenta con personal capacitado para brindar a los estudiantes las asesorías y refuerzos.	En el medio no existe un centro de ayuda académica que brinde todo los servicios que ofrecemos.	La comunidad no conoce nuestros servicios.	Incertidumbre del mercado.
Cuenta con las herramientas necesarias para el aprendizaje de nuestros estudiantes.	Crecimiento poblacional estudiantil en Caucasia	Falta de experiencia administrativa	Rechazo por parte de la comunidad.
Es personalizado.	El segmento de mercado es muy extenso	No se cuenta con el capital necesario para realizar el proyecto.	Que creen una ley o decreto que impida que el centro de ayuda académica ofrezca los servicios a los estudiantes
Precios asequibles y competitivos en el mercado	La competencia no utiliza los medios publicitarios suficientes	No se cuenta con un local propio.	Posicionamiento de la competencia en el mercado.
innovadora			
Infraestructura acorde con los servicios que se brindan		.	
Buen servicio			

Tabla N° 8

4.10 PLAN DE VENTA

Productos	Exploratoria			Sesión básica primaria		
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total
Asesorías y refuerzo	416	7.000	2.912,000	416	7.000	2.912.000
TOTAL			2.912,000			2.912.000

Sesión básica secundaria			TOTAL
Cant.	Precio	Total	
468	7.000	2.912.000	8.736.000
			9.828.000

PRESUPUESTOS DE VENTA VACACIONAL 2 VECES AL AÑO

Producto	Jornada matinal			Jornada vespertina			TOTAL
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total	
Vacacional	48	7.000	336.000	48	7.000	336.000	672.000
TOTAL			336.000			336.000	672.000

HORIZONTE DEL PROYECTO 5 AÑOS

HORIZONTE DEL PROYECTO 5 AÑOS			
AÑO	ASESORIAS	VACACIONAL	TOTAL
1	69.888.000	672.000	70.560.000
2	76.876.800	739.200	77.616.000
3	84.564.480	813.120	85.377.600
4	93.020.928	894.432	93.915.360
5	102.323.021	983.875	103.306.896

En los periodos de Junio-Julio y Diciembre-Enero, los alumnos no se encuentran en clases, la empresa contará con un plan de venta vacacional, que consiste en ofrecer actividades lúdicas que contengan:

- ▶ Juegos de tenis de mesa.

- ▶ Juego de ajedrez.

- ▶ Actividades de pintura, baile y canto.

- ▶ Juegos recreativos.

- ▶ Refrigerio incluido.

Estas actividades se realizarán en dos jornadas, matinal y vespertina con un valor de \$ 7000 cada jornada por alumno.

5. ASPECTOS TÉCNICOS

5.1 Objetivos de producción.

▶ OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ▶ Brindar pautas a los tutores para que ofrezcan un servicio con calidad.
- ▶ Determinar las distintas fases por las que deben pasar los estudiantes para asimilar los conocimientos.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ▶ Desarrollar técnicas de aprendizaje para hacer más efectivas las asesorías y refuerzos.
- ▶ Implementar un software en la sección didáctica para que los estudiantes de básica primaria asimilen mejor los temas de mayor dificultad.
- ▶ Capacitar al tutor encargado de la sección didáctica para el buen uso de software.

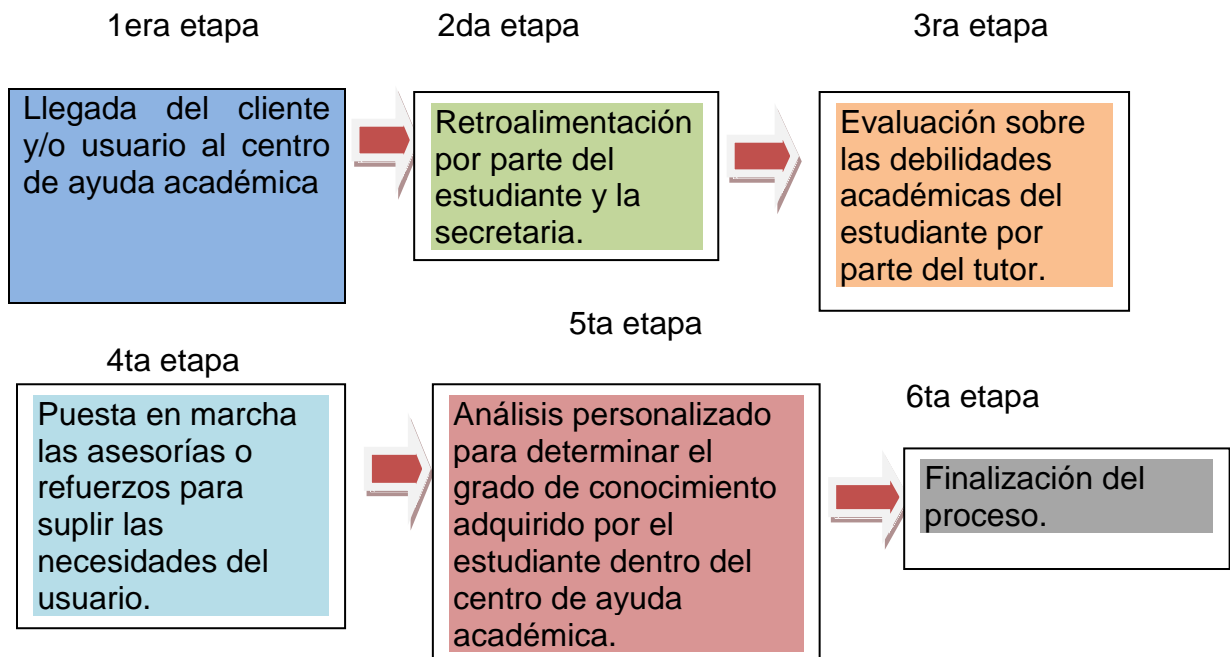
OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ▶ Tener un tutor por cada área académica para optimizar las asesorías y refuerzo en los estudiantes.

- ▶ Implementar más computadores en la sección de exploración para mejor servicio.

- ▶ Adecuar de una forma más creativa la sección didáctica para el aprendizaje de los estudiantes de básica primaria.

5.2 Descripción del proceso de producción



DESCRIPCION DE LOS SERVICIOS

Para ofrecer servicios con calidad en el centro de ayuda académica contará con tres secciones distribuidas de la siguiente forma:

- ▶ Sección de refuerzo: en esta sección se apoyarán a los estudiantes y se explicaran los temas en los que tengan mayor dificultad, para esto se contará con un tutor capacitado y un espacio adecuado con sillas, mesas, tablero, borradores, marcadores, lápices, lapiceros, sacapuntas, block etc.
- ▶ Sección exploratoria: En esta sección se realizaran las exploraciones e impresiones que necesiten los estudiantes en su proceso educativo, para esto se contarán con computadores, impresoras, hojas de block,

sillas y un tutor encargado de apoyar y orientar el proceso de exploración.

- ▶ Sección didáctica: Esta sección será creada especialmente para los alumnos de básica primaria, a los cuales se les brindaran las asesorías y refuerzos de forma práctica por medio de canciones, juegos y dinámicas; se necesitará de televisor, DVD, CD con juegos didácticos, mesas, silla, tableros acrílicos con ábaco y la orientación del respectivo tutor.

En cada proceso se requiere de un mes aproximadamente para que los estudiantes superen sus dificultades académicas y asimilen los conocimientos que cada uno necesita.

Para la determinación del tiempo que se necesita para que los estudiantes superen sus dificultades académicas se cuenta con unas entrevistas realizadas a profesores de básica primaria y básica secundaria en la zona urbana del Municipio de Caucasia.

Tabla N° 9

PROCESOS DE PRODUCCIÓN

Sección en producción	Recursos materiales	Recursos humanos	Tiempos
Sección de refuerzo	Sillas, mesas, tableros, borrador, marcador, lápices, lapiceros, sacapuntas, bock	Tutor capacitado en áreas académicas, para que brinde los refuerzos	1 tutor 2 estudiantes*hora
Sección de exploración	Computadores, impresora, hojas de block, sillas.	Tutor capacitado en áreas académica y con conocimientos en sistemas	1 tutor 2 estudiantes*hora
Sección didáctica	Televisor, DVD, sillas, CD, mesa, tablero ábaco, juego didáctico.	Tutor capacitado en aéreas de básica primaria pedagogo, creativo, dinámico.	1 tutor 2 estudiantes*hora

5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCION

El centro de ayuda académicas REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, contará con tecnología computadores- sección exploratoria para brindar servicios con calidad, además con la disposición financiera de los posibles clientes potenciales para acceder a los servicios de asesorías y refuerzos que ofrecerá la empresa.

En cada sección se atenderán a 2 alumnos por hora que daría un total de 6 estudiantes en una hora. En periodo de evaluación de un mes, para saber si el centro de ayuda académicas esta cumpliendo con los objetivos propuestos con los clientes y usuarios.

Tabla N° 10

5.4 PLAN DE PRODUCCION

Plan de producción del centro de ayuda académica			
# de niños	Cantidad de horas laboradas	Valor unitario *	Valor total
Diario 48	9diarias	\$7.000 + IVA	\$ 336.000+ IVA
Semanales 288	9diarias	\$7.000 + IVA	\$ 2.016.000+IVA
Quincenal 624	9diarias	\$7.000 + IVA	\$ 4.368.000+IVA
Mensual 1.248	9diarias	\$7.000 + IVA	\$ 8. 736.000 +IVA

La capacidad de producción mínima que tendrá el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, en el periodo de evaluación será de 2 alumnos en cada sección en 1 hora, 48 alumnos diario, 288 semanal, 624 quincenal y 1248 mensual. Para lo cual se necesitara una mano de obra de 4 tutores distribuidos de la siguiente forma:

2 tutores encargados de la sala de refuerzo

1 tutor encargado de la sala exploratoria

1 tutor encargado de la sala didáctica.

Lo que quiere decir que en un mes la empresa tendrá la capacidad de atender un número aproximado de 1248 alumnos.

La capacidad de producción máxima que tendrá la empresa será de 4 alumnos por sección en 1 hora, lo cual equivale a 2.808 alumnos mensuales.

Los materiales que se necesitarán son: Equipos, muebles y enseres, los recursos humanos tutores, el internet y la red telefónica; además las decoraciones que se consideren convenientes para crear un ambiente agradable dentro de la empresa.

5.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION.

5.5.1 Locaciones

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS necesitará una infraestructura amplia y con la distribución adecuada para cada una de las secciones que se van a implementar.

Inicialmente se contara con un local arrendado por un valor de \$550.000 mensuales, ésta es una casa ubicada en el barrio Pueblo Nuevo la cual se encuentra dividida en 4 piezas amplias, para ubicar allí las 3 secciones del centro de ayuda académica, un pasillo para la sala de espera, un patio grande para la realización de actividades lúdicas, una terraza amplia para el estacionamiento de vehículos o motos de los clientes o usuarios y finalmente una sala comedor adecuada para la oficina administrativa.

Para ofrecer servicios de calidad, todo el local cuenta con buena iluminación y ventilación.

Al contar con un lugar que cumple con las adecuaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa, solo se tendrá que implementar las herramientas necesarias para trabajar como los equipos, muebles y enseres, los recursos humanos (tutores), la Internet y la red telefónica; además las decoraciones que se consideren convenientes.

Tabla N° 11

5.5.2 Requerimiento de equipos, muebles y enseres.

El centro de ayuda académica requerirá, de equipo, muebles y enseres necesarios para su funcionamiento:

Proveedor	Equipo, muebles y enseres	Descripción	Cantidad unidades	Valor unitario	Valor total
Zona digital	Computadores	AMD SEMPRON	7	\$970.000	\$6790.000
	Impresora teléfono incluido	J3680	1	\$360.000	\$ 360.000
	Escritorio	Elaborado en madera, 1 cajón, color barniz	2	\$260.000	\$520.000
	Silla para escritorio	Color azul, 4 patas, sin rodachin	2	\$85.000	\$170.000
	Mesa de T:V	Elaborado en madera, con espacio para DVD	1	\$160.000	\$160.000
Almacén el Progres	Mueble para computador	Elaborado en madera y triple atornillada	4	\$160.000	\$460.000
	Silla Vanyplas	Plástica, con brazo, color azul	12	\$25.0000	\$300.000
	Mesas Rimax	Plástico, 4 patas, color blanco	4	\$55.000	\$220.000
Electro Astoria	T:V	21", pantalla plana, color negro, instalación DVD	1	\$360.000	\$360.000
	DVD	Gris CHALLENGER Entrada USB y Micrófono.	1	\$150.000	\$150.000

Tabla N° 12

5.5.3 Requerimiento de materiales e insumo.

Proveedor	Insumo	Descripción	Cantidad unidades	Valor unitario	Valor total
Discos Pula	CDS	Canciones infantiles	10	\$6.000	\$60.000
Papelería Real	Tablero acrílico	Color blanco 120*75	1	\$99.000	\$99.000
	Tablero ábaco	Marco de madera, interior acrílico	1	\$25.000	\$25.000
	Álgebra de Baldor	Libro de matemáticas	2	\$25.000	\$50.000
	Juegos didácticos	En madera, con figuras y colores	4	\$11.000	\$44.000
Arquetipo	Cartilla Nacho	Libro de lectura	5	\$44.500	\$22.500
	Lápiz	Mongol, amarillo	12	\$ 310	\$ 3.720
	Lapicero	Tinta azul	12	\$ 450	\$ 5.400
	Borrador	Nata, blanco	12	\$ 160	\$ 1.992
	Sacapuntas	Color rojo	12	\$ 200	\$ 2.400
	Vinilo	Caja*12	12	\$ 430	\$ 5.160
	Corrector	Color blanco	1	\$ 1.300	\$ 1.300
	Calculadora	Científica	1	\$23.500	\$23.500
	Grapadora	Mediana	1	\$ 6.800	\$ 6.800
	Caja de colores	Norma*12	1	\$ 7.130	\$ 7.130
	Pincel	# 2	10	\$ 420	\$ 4.200

	Resma carta	Paquete *500 hojas	2	\$ 9.000	\$18.000
	Carpetas	Color azul	5	\$ 510	\$ 2.550
	Libro de cuentos	Ilustrado	5	\$ 1.000	\$ 5.000
	Marcadores	Acrílico	5	\$ 1.800	\$ 9.000
	Colbón	Mediano	5	\$ 250	\$ 1.250
	Diccionario	Español, Inglés	2	\$ 2.092	\$ 4.184
	Agenda	Pasta dura	1	\$14.500	\$14.500
	Libro de contabilidad	Color rojo	1	\$ 7.100	\$ 7.000
	Plastilina	Mediana	5	\$ 340	\$ 1.700
	Juego geométrico	Contiene regla, transportador, escuadra	2	\$ 1.500	\$ 3.000
	Tijera	Mediana	5	\$ 420	\$ 2.100

Tabla N° 13

5.5.4 Requerimiento de servicios.

SERVICIOS REQUERIDOS EN EL CENTRO DE AYUDA ACADEMICA				
PROVEDOR	SERVICIO	DESCREPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
AGUASCOL	Agua	La necesaria para, para cubrir las necesidades básicas de los clientes, usuarios, tutores y administrativos en general.	\$ 25.000	\$25.000
EPM	Luz	Para el funcionamiento de los equipos y la buena iluminación del centro de ayuda Académica.	\$175.000	\$175.000
EDATEL	Comunicación	Para realizar las conexiones con los clientes, usuarios y demás personas se necesiten.	\$65.000	\$65.000

Tabla N° 14

5.5.5 Requerimiento de personal.

El centro de ayuda académica requerirá de un personal idóneo para brindar servicio con calidad los recursos humanos de la empresa son los siguientes:

CARGO	PERFIL	CAPACITACIÓN
Tutores	Profesionales, normalista y/o licenciados en las diferentes áreas académicas	Las personas encargadas de dar los reforzos y ayudar a los niños en la realización de tareas, trabajos e investigación deben de ser personas capacitadas en las distintas áreas académicas que brinda la empresa.
Tutores de Refuerzos	Normalistas ó profesionales en las diferentes áreas que se desarrollaran en el centro de ayuda académica.	Habilidades mentales altas: los tutores deben de ser personas creativas: para que brinden las asesorías más amenas y con dinamismo. Practicas: que investiguen y suministren a los usuarios los el conocimiento necesario para su aprendizaje.
Tutores de sala Exploratoria	Educadores con conocimiento en sistema	Para ayudar a los usuarios en la realización de tareas, trabajos y exploraciones, habilidades manuales y mentales altas: para la solución de inconvenientes en la sala de exploración.
Tutores de Didáctica	Profesores especializados en las áreas académicas de básica primaria	Las personas encargadas de la sala didáctica deben de ser: Creativos y dinámicos para hacer las asesorías con entusiasmo y suministrarles los temas a los niños de una manera práctica para que puedan asimilar los de una forma sencilla.

Para la liquidación de la nomina mensual de los tutores del centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos, realizará la contratación por servicio, debido a que este no genera prestación ni seguridad social y la empresa apenas va a incursionar en el mercado y desea minimizar gastos operativos.

Tabla N° 15

LIQUIDACIÓN NOMINA MENSUAL TUTORES

Productos	Exploratoria			Sesión básica primaria		
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total
Asesorías y refuerzo	416	2.000	832.000	416	2.000	832.000
TOTAL			832.000			832.000
Productos	Sesión básica secundaria			TOTAL		
	Cant.	Precio	Total			
Asesorías y refuerzo	416	2.000	832.000	2.496.000		
TOTAL				2.496.000		

LIQUIDACIÓN NOMINA VACACIONAL MENSUAL TUTORES

Producto	Jornada matinal			Jornada vespertina			TOTAL
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total	
Vacacional	48	2.000	96.000	48	2.000	96.000	192.000
TOTAL			96.000			96.000	192.000

HORIZONTE DE 5 AÑOS

AÑO	INGRESO
1	20.352.000
2	21.573.120
3	22.867.507
4	24.239.558
5	25.693.931

Para un periodo de 5 años las proyecciones de venta del centro de ayuda académica tendrán un incremento del 10% anual.

5.6 PROGRAMA DE PRODUCCION.

Actividades pre operativas: para iniciar con el proceso de prestación de servicios en el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS se realizaran las compras de todos los equipos como: computadores, impresora, TV, DVD., además se deben efectuar todos los tramites iniciales para poder funcionar.

También las demás herramientas que se necesiten como: libros, CDS, tableros, marcadores, block, sillas, mesas y la implementación del proceso de convocatoria para seleccionar los tutores que se encargaran de brindar las asesorías y refuerzos.

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS se adecuará de forma práctica para la tranquilidad, concentración y aprendizaje de los usuarios; cada sección se organizara según el servicio que se desea brindar.

Sección didáctica: se decorara con afiches, dibujos y cuadros decorativos con contenidos creativos, números, vocales, animales, frutas, sillas y mesas.

- ▶ Sección exploratoria: adecuada con computadores, libros, sillas y afiches.

- ▶ Sección de refuerzo: se adecuara con sillas, mesas, tablero, libros y como apoyo los tutores encargados de brindar las asesorías y refuerzo.

Actividades operativas: apoyar a los usuarios en la realización de tareas, trabajos e investigaciones.

Asesorías de forma práctica y dinámica a los estudiantes.

Motivar por medio de la lúdica a los usuarios.

Cuadro N° 2

Diagrama de Gantt

ACTIVIDAD	TIEMPO DE EJECUCION	SECUENCIA DE DESARROLLO	RESPONSABLES
Selección de proveedores.	Enero del 2011	Primera actividad	Alis, Mereida, Daylin
Compra de equipo, muebles y enseres.	Primera semana de Febrero del 2011	Segunda actividad	Alis, Mereida, Daylin
Acondicionamiento del lugar de trabajo.	Segunda semana de Febrero del 2011.	Tercera actividad	Alis, Mereida, Daylin
Selección y contratación de tutores.	Tercera y Cuarta	Cuarta actividad	Alis, Mereida, Daylin
Apoyo en los refuerzos.	Desde el mes de Marzo.	Quinta actividad	Alis, Mereida, Daylin
Asesorías.	Marzo del 2011	Sexta actividad	Alis, Mereida, Daylin
Motivación por medio de la lúdica	Marzo del 2011	Séptima actividad	Alis, Mereida, Daylin

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

6.1 Procesos administrativos.

6.1. 1 Descripción de los procesos administrativos.

El centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS para tener un buen funcionamiento, necesitará tener en claro todos los procesos administrativos que se llevarán a cabo.

Pago de nómina

Manejo de cartera. (cuentas por pagar y por cobrar)

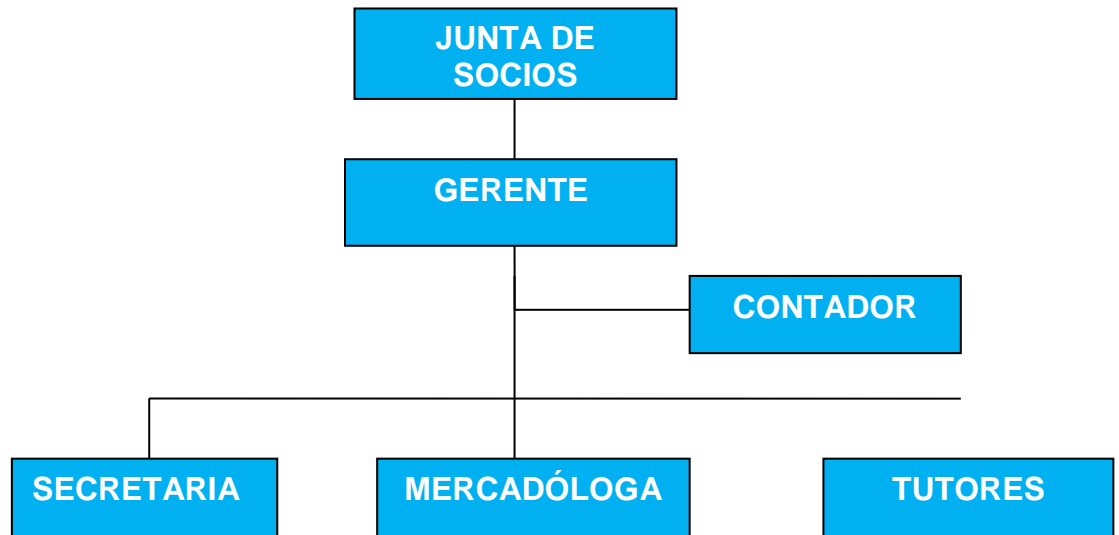
- ▶ Contratación de empleados.
- ▶ Control de los ingresos y egresos de la empresa.
- ▶ Facturación
- ▶ Planilla de control de asistencia.
- ▶ Contabilidad.
- ▶ Cotizaciones.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados.

El único funcionario externo será el Contador, se contratará por servicios.

6.2 Estructura organizacional del negocio.

6.2.1 Organigrama.



6.2.2 Descripción funcional de la organización.

Cargos administrativos.

- ▶ Junta de Socios: encargados de nombrar al gerente y de recibir la información de los estados financieros.
- ▶ Gerente: persona encargada del funcionamiento de la empresa, supervisión del cumplimiento de los objetivos, del desempeño de los empleados y la prestación de los servicios, además será el representante legal y entregar los estados financieros a los socios.

Habilidades mentales altas: para dar soluciones a posibles situaciones que afecten de manera negativa a la empresa.

Debe ser creativo, innovador, organizado, activo.

- ▶ Mercadólogo: es el encargado de crear las estrategias de mercadeo, publicidad y promoción.

Mantiene informado al gerente de los cambios que se presentan en el mercado para realizar las innovaciones necesarias en el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS.

Debe conocer bien la competencia y estar actualizado de en las nuevas implementaciones que éstas realicen en sus servicios.

- ▶ Secretaria: será la encargada reunir la información contable para entregarle al Contador: manejo de cartera, cotizaciones, facturación, nómina, planilla de asistencia, control de los ingresos y egresos del centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS.

Debe ser eficiente en todas las labores que tenga que realizar, amable, servicial, discreta.

- ▶ Contador: es el encargado del manejo contable de la empresa, entregar a tiempo los estados financieros: gerente, DIAN.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración.

6.3.1 Locaciones.

Inicialmente el centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS arrendará un local ubicado en el barrio Pueblo Nuevo; el cual tiene un costo \$550.000 mensual.

Para brindar un servicio en óptimas condiciones es necesario que el área administrativa esté bien adecuada para su funcionamiento, la cual está distribuida de la siguiente manera: se contará con dos oficinas; una para la secretaria y otra para el gerente y Mercadólogo, cada oficina está

adecuada con escritorio, silla, computador, libro contable, agenda, teléfono, cuadros con los valores de la empresa, misión, visión y políticas de la empresa.

Tabla N° 16

6.3.2 Requerimientos de los equipos, software, muebles y enseres.

PROVEEDOR	EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UNIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Zona digital	Computador	Pantalla plana, negro AMD SEMPRO	2	\$970.000	\$1.940.000
	Impresora teléfono incluido	J36980, blanca con gris.	2	\$360.000	\$360.000
Almacén el progreso	Escritorio	Color barniz 1 cajón, en madera	2	\$260.000	\$520.000
	Silla de oficina	Color azul, 4 patas	2	\$85.000	\$170.000
Dimensión creativa	Software	Para base de datos de los usuarios.	1	\$800.000	\$800.000

Tabla N° 17

6.3.3 REQUERIMIENTO DE MATERIALES DE OFICINA

Proveedores	Materiales e insumos	Descripción	Cantidad unidades	Valor unitario	Valor total
Almacén el Progreso.	Escritorio	En madera con triple contiene un cajón y es amplio.	2	\$260.000	\$520.000
Zona Digital	Computador	Pantalla plana	2	\$970.000	\$1.940.000
	Impresora Teléfono incluido	AMD SEMPRON J3680	1	\$360.000	\$360.000
Arquetipo	libro contable	Color rojo	1	\$7.100	\$7.100
	Agenda	Pasta dura	1	\$14.50	\$14.500
	Lápices	Mongol amarillo	12	\$310	\$3.720
	Lapiceros	Color azul	12	\$450	\$5400
	Corrector	Color blanco	1	\$1300	\$1300
	Grapadora	Mediana	1	\$6800	\$6800
	Tijeras	Medianas	5	\$420	\$2100
	Colbón	Mediano	5	\$250	\$1250
	Resma de carta	por 500 hojas	2	\$8500	\$17000
Tipografía Melvar.					

6.3.4 REQUERIMIENTO DE SERVICIO.

Los servicios que necesitará el centro de ayuda académica para su seguridad y buen funcionamiento como: vigilancia, mantenimiento, agua, luz y comunicaciones; serán compartidos por el área de producción y el área administrativa.

6.3.5 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

Cargo	Perfil	Capacitación	Salario + auxilio de transporte	prestaciones sociales
Gerente	Tecnóloga en mercadeo, 40 horas de costo, 90 horas de sistemas, 80 horas de emprendimiento empresarial	Habilidades mentales alta para la toma de decisiones, innovador, práctico para solucionar posibles situaciones que no permitan el buen funcionamiento de la empresa, tener buenas relaciones públicas y capacitarse en conocimientos administrativos y pedagógicos	\$556.200	\$275.497
Secretaria	Tecnóloga en mercadeo. Técnica en secretariado. 60 horas en servicio al cliente	Habilidades mentales alta para cumplir con eficiencia todas las labores, ser discreta, amable, servicial y capacitarse en conocimientos pedagógicos	\$556.200	\$275.497
Mercadólogo	Tecnólogo en mercadeo	Habilidades mentales altas para crear las estrategias de mercadeo, publicidad y promoción para que la empresa esté siempre competente, se capacitará en pedagogía y relaciones Públicas.	\$556.200	\$275.497

Para la liquidación de la nomina mensual administrativa del Gerente, Mercadólogo y secretaria del centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos, se realizara contrato indefinido en el cual se pagará todo lo dicho por la ley laboral como el auxilio de transporte, seguridad social más las prestaciones sociales.

Tabla N° 19

LIQUIDACIÓN NOMINA MENSUAL GERENTE

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
Gerente	496.900	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	59.300	46.331	19.876	Empleador 8.5%
	556.200	Prima 8.33%	IBF 3%	42.237
		46.331	14.907	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	19.876
		20.721	9.938	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		5.562		59.628
				empleado 4%
				19.876
				ARP 0,522%
				2.594
	TOTAL	118.946	44.721	144.210
LIQUIDACION MES			LIQUIDACION	
SALARIO	556.200			
Prestaciones	118.946	Salario	556.200	
Aportes Paraf.	44.721	Cesantías	555.978	
Seg. Social	144.210	Prima	277.989	
Deducciones		Vacaciones	248.649	
Salud	19.876	Intereses	66.744	
Pensiones	19.876	Deducciones		
Horas extras	0	Salud	19.876	
Sub Transporte	0	Pensiones	19.876	
Dotación		Sub tran	0	
		TOTAL	1.665.807	
TOTAL	824.325			

Tabla N° 20

LIQUIDACIÓN NOMINA MENSUAL MERCADÓLOGO

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
Mercadólogo	496.900	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub. Transpo.	59.300	46.331	19.876	Empleador 8.5%
	556.200	Prima 8.33%	IBF 3%	42.237
		46.331	14.907	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	19.876
		20.721	9.938	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		5.562		59.628
				empleado 4%
				19.876
				ARP 0,522%
				2.594
	TOTAL	118.946	44.721	144.210
LIQUIDACION MES			LIQUIDACION	
SALARIO	556.200			
Prestaciones	118.946	Salario	556.200	
Aportes Paraf.	44.721	Cesantías	555.978	
Seg. Social	144.210	Prima	277.989	
Deducciones		Vacaciones	248.649	
Salud	19.876	Intereses	66.744	
Pensiones	19.876	Deducciones		
Horas extras	0	Salud	19.876	
Sub Transporte	0	Pensiones	19.876	
Dotación	20.000	Sub tran	0	
		TOTAL	1.665.807	
TOTAL	844.325			

Tabla N° 21 LIQUIDACIÓN NOMINA MENSUAL SECRETARIA

CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Secretaria	496.900	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	59.300	46.331	19.876	Empleador 8.5%
	556.200	Prima 8.33%	IBF 3%	42.237
		46.331	14.907	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	19.876
		20.721	9.938	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		5.562		59.628
				empleado 4%
				19.876
				ARP 0,522%
				2.594
	TOTAL	118.946	44.721	144.210
LIQUIDACION MES			LIQUIDACION	
SALARIO	556.200			
Prestaciones	118.946	Salario	556.200	
Aportes Paraf.	44.721	Cesantías	555.978	
Seg. Social	144.210	Prima	277.989	
Deducciones		Vacaciones	248.649	
Salud	19.876	Intereses	66.744	
Pensiones	19.876	Deducciones		
Horas extras	0	Salud	19.876	
Sub Transporte	0	Pensiones	19.876	
Dotación	20.000	Sub tran	0	
		TOTAL	1.665.807	
TOTAL	844.325			

HORIZONTE DE 5 AÑOS

AÑO	INGRESO
1	30.155.699
2	31.965.041
3	33.882.943
4	35.915.920
5	38.070.875

6.4 PROGRAMA DE ADMINISTRACION.

Actividades pres operativos: El área administrativa de la empresa será responsabilidad de tres tecnólogas en mercadeo, las cuales son las creadoras del proyecto centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS, cuyos nombres son: Mereida López, Alis Lucas y Daylin Causil cada una desempeñara un cargo específico.

Gerente, Mercadólogo y Secretaria, contaran con todo los conocimientos adquiridos durante su proceso de formación en la universidad ESUMER y otros cursos realizados en diferentes instituciones informales del municipio de Caucasia.

Actividades operativas: para el buen desempeño del área administrativa dentro del centro de ayuda académica REFUERZA TUS CONOCIMIENTOS se hará necesario realizar un buen manejo del estado financiero de la empresa.

Llevar organizado los ingresos, egresos, recibos de caja, pedidos y todo lo relacionado con los gastos y utilidades del centro de ayuda académica. De igual forma organizar la base de dato de los clientes y/o usuarios.

Cuadro N° 3

Diagrama de Gantt.

ACTIVIDAD	TIEMPO DE EJECUCION	SECUENCIA DE DESARROLLO	RESPONSABLES
Toma de pedidos	Funcionamiento del Centro de Ayuda Académica. Marzo del 2011	Primero	Secretaria
Realizar la base de datos	Marzo del 2011	Segundo	Secretaria
Manejo del estado financiero de la empresa.	En el transcurso del funcionamiento de la empresa.	Tercero	Contador Público
Control de ingreso, egreso y recibos de caja.	En el transcurso del funcionamiento del Centro de Ayuda Académica.	Cuarto	Secretaria

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

El centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos se registrará como Sociedad Limitada a nombre de DAYLIN SAYORIS CAUSIL RODRÍGUEZ con CC: 1.038.104.540, ALIS YISETH LUCAS ÁVILA con CC: 1.038.100.120 y MEREDA ESILDA LÓPEZ HERRERA con CC 39.288.284.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

El centro de ayuda académica Refuerza tus conocimientos necesita contar con los siguientes documentos para su funcionamiento:

- ▶ Matricula mercantil.
- ▶ Numero de identificación tributaria (RUT)
- ▶ Matricula de industria y comercio.
- ▶ Elaboración de Minuta.
- ▶ Renta departamental
- ▶ Pago a los libros de contabilidad.
- ▶ Usos del suelo.

- ▶ Pago de la razón social.

Matrícula mercantil: Este es un requisito indispensable para su funcionamiento, el valor de ésta es de \$107.700 y el tiempo en que demora el trámite oscila entre 24 y 48 horas.

Para solicitar la matrícula mercantil se requiere de varios documentos como lo son:

- ▶ Asignación del RUT.
- ▶ Consulta de nombre.
- ▶ Diligenciar y entregar formulario de matrícula y formato anexo DIAM-SM.
- ▶ Radicación de documentos y pagos respectivos.
- ▶ Y verificar estado del trámite.

Número de Identificación Tributaria NIT: Se debe diligenciar el formulario previo del RUT, en la ciudad de Montería Córdoba o Medellín Antioquia ya que en el Municipio de Caucasia no existe una oficina de la DIAN en la cual se pueda realizar este tipo de trámites. Este documento no tiene ningún costo.

Matricula de industria y comercio: Este documento debe tramitarse por medio de la tesorería municipal, un mes después de estar funcionando la empresa. El trámite no tiene ningún costo.

Elaboración de Minuta: este documento se gestiona a través de un abogado el cual tiene un valor de \$150.000.

Renta departamental: este documento se elabora en la oficina de renta departamental, se debe pagar los siguientes:

- ▶ Constitución por capital: el costo de éste es \$252.000.
- ▶ Estampilla por desarrollo: valor \$18.000.
- ▶ Nombramiento del gerente: valor \$66.300

Pago del registro de libros de comercio: están compuesto por los libros de contabilidad, actas, registros de aportes y comprobantes de las cuentas. Tiene un valor de \$8.600 cada libro.

Usos del suelo: este impuesto se pagará al municipio en la oficina de planeación municipal tiene un costo de \$ 17.000 anual, para obtener este documento se necesita llenar una serie de requisitos los cuales son:

- ▶ Formulario diligenciado
- ▶ Pas y salvo de tesorería
- ▶ Certificado catastral
- ▶ Pas y salvo de industria y comercio

Pago de la razón social: este documento se gestiona en la cámara de comercio y se paga de acuerdo al capital de trabajo de cada empresa, para el centro de ayuda académica tiene un valor de \$449.700.

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

El centro de ayuda académica no contara con recursos propios debido a que realizará un préstamo bancario del 100%.

8.1.2 Créditos y Prestamos Bancarios

El centro de ayuda académica realizara un préstamo a la entidad bancaria COOTRAME, con una tasa de interés del 1.8%.

El desembolso de este dinero será después de quince días realizado el trámite del préstamo

Cuadro N°4 liquidación de crédito

# de Cuota	Préstamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	33.178.324				33.178.324
1		1.260.240	597.210	663030	32.515.294
2		1.260.240	585.275	674965	31.840.330
3		1.260.240	573.126	687114	31.153.216
4		1.260.240	560.758	699482	30.453.734
5		1.260.240	548.167	712073	29.741.661
6		1.260.240	535.350	724890	29.016.771
7		1.260.240	522.302	737938	28.278.833
8		1.260.240	509.019	751221	27.527.612
9		1.260.240	495.497	764743	26.762.869
10		1.260.240	481.732	778508	25.984.361
11		1.260.240	467.718	792521	25.191.840
12		1.260.240	453.453	806787	24.385.053
13		1.260.240	438.931	821309	23.563.744
14		1.260.240	424.147	836093	22.727.651
15		1.260.240	409.098	851142	21.876.509
16		1.260.240	393.777	866463	21.010.046
17		1.260.240	378.181	882059	20.127.987
18		1.260.240	362.304	897936	19.230.051
19		1.260.240	346.141	914099	18.315.952
20		1.260.240	329.687	930553	17.385.400
21		1.260.240	312.937	947303	16.438.097
22		1.260.240	295.886	964354	15.473.743
23		1.260.240	278.527	981713	14.492.030
24		1.260.240	260.857	999383	13.492.647
25		1.260.240	242.868	1017372	12.475.275
26		1.260.240	224.555	1035685	11.439.590
27		1.260.240	205.913	1054327	10.385.262
28		1.260.240	186.935	1073305	9.311.957
29		1.260.240	167.615	1092625	8.219.333
30		1.260.240	147.948	1112292	7.107.041
31		1.260.240	127.927	1132313	5.974.728
32		1.260.240	107.545	1152695	4.822.033
33		1.260.240	86.797	1173443	3.648.589
34		1.260.240	65.675	1194565	2.454.024
35		1.260.240	44.172	1216067	1.237.957
36		1.260.240	22.283	1237957	0
TOTAL		45.368.636	12.190.312	33.178.324	

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses	Total tercer año intereses
33.178.324	1,80%	0,03798383	1260240	6.329.607	4.230.473	1.630.232

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos propios del negocio.

Cuadro Nº 5 presupuesto de venta

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES							
Productos	Exploratoria			Sesión básica primaria			
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total	
Asesorías y refuerzo	416	7.000	2.912.000	416	7.000	2.912.000	
TOTAL			2.912.000			2.912.000	
				Sesión básica secundaria			TOTAL
				Cant.	Precio	Total	
				416	7.000	2.912.000	8.736.000
							8.736.000

PRESUPUESTOS DE VENTA VACACIONAL 2 VECES AL AÑO							
Producto	Jornada matinal			Jornada vespertina			TOTAL
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total	
Vacacional	48	7.000	336.000	48	7.000	336.000	672.000
TOTAL			336.000			336.000	672.000

HORIZONTE DEL PROYECTO 5 AÑOS			
AÑO	ASESORIAS	VACACIONAL	TOTAL
1	69.888.000	672.000	70.560.000
2	76.876.800	739.200	77.616.000
3	84.564.480	813.120	85.377.600
4	93.020.928	894.432	93.915.360
5	102.323.021	983.875	103.306.896

Cuadro N°6

8.2.1.2 Otros Ingresos

PRESUPUESTOS DE VENTA VACACIONAL 2 VECES AL AÑO							
Producto	Jornada matinal			Jornada vespertina			TOTAL
	Cant.	Precio	Total	Cant.	Precio	Total	
Vacacional	48	7.000	336.000	48	7.000	336.000	672.000
TOTAL			336.000			336.000	672.000

HORIZONTE PRESUPUESTO VACACIONAL 5 AÑOS		
AÑO	VACIONAL	
1	672.000	
2	739.200	
3	813.120	
4	894.432	
5	983.875	

8.2.2 Egresos.

8.2.2.1 Inversiones.

Cuadro N° 7

INVERSION INICIAL

1.1 ACTIVOS FIJOS

Cant.	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
2	Escritorios	260.000	520.000	10
7	Computadores	970.000	6.790.000	5
1	Televisor	360.000	360.000	10
1	DVD	150.000	150.000	10
4	Mesas para computador	160.000	640.000	10
1	Mesa de televisor	160.000	160.000	10
1	Impresora J3680 teléfono incluido	360.000	360.000	10
2	Sillas para escritorios	85.000	170.000	10
12	Sillas vanyplas	25.000	300.000	10
4	Mesas rimax plástico	55.000	220.000	10
1	Tableroábaco	25.000	25.000	10
1	Tablero acrílico	99.000	99.000	10
TOTAL ACTIVOS FIJOS			9.794.000	

Cuadro N° 8

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar _____ TRES meses de costos y gastos _____	
Capital de trabajo	19.523.925
TOTAL INVERSION INICIAL \$	33.178.324

HORIZONTE DEL PROYECTO

CINCO AÑOS

Cuadro N°9

FUENTES DE FINANCIACION INVERSIÓN INICIAL

100% Préstamo a través de terceros	33.178.324
TOTAL INVERSIÓN	33.178.324

8.2.2.2 Costos

a. COSTOS FIJOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios públicos	\$140.000	\$1.680.000	\$1.780.800	\$1.887.648	\$2.000.907	\$ 2.120.961
Arrendamiento	\$385.000	\$ 4.620.000	\$4.897.200	\$5.191.032	\$5.502.494	\$5.832.644
Internet y Teléfono	\$65.000	\$780.000	\$ 826.800	\$876.408	\$ 928.992	\$984.732
Gerente	\$844.325	\$10.131.900	\$10.739.814	\$11.384.203	\$12.067.255	\$12.791.290
Mercadólogo	\$844.325	\$10.131.900	\$10.739.814	\$11.384.203	\$12.067.255	\$12.791.290
Secretaria	\$844.325	\$10.131.900	\$10.739.814	\$11.384.203	\$12.067.255	\$12.791.290
Honorario del contador	\$80.000	\$960.000	\$1.017.600	\$1.078.656	\$1.143.375	\$1.211.978
Papelería	\$180.000	\$1.620.000	\$2.289.600	\$2.426.976	\$2.572.595	\$2.726.950
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 3.382.975	\$40.055.700	\$43.031.442	\$45.613.329	\$48.350.128	\$51.251.136

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo(30%)Admón.	\$ 165.000	\$ 1.980.000	\$ 2.098.800	\$ 2.224.728	\$ 2.358.212	\$ 2.499.704
Servicios públicos(30%)Admón.	\$ 60.000	\$ 720.000	\$ 763.200	\$ 808.992	\$ 857.532	\$ 908.983
Productos de aseo	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 636.000	\$ 674.160	\$ 714.610	\$ 757.486
Mantenimiento	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 636.000	\$ 674.160	\$ 714.610	\$ 757.486
Nomina tutores	\$ 2.800.000	\$ 22.896.000	\$ 24.269.760	\$ 25.725.946	\$ 27.269.502	\$ 28.905.672
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 3.125.000	\$ 26.796.000	\$ 28.403.760	\$ 30.107.986	\$ 31.914.465	\$ 33.829.333

TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FIJOS	\$3.382.975	\$40.055.700	\$43.031.442	\$45.613.329	\$48.350.128	\$51.251.136
VARIABLES	\$3.125.000	\$26.796.000	\$28.403.760	\$30.107.986	\$31.914.465	\$33.829.333
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	\$6.507.975	\$66.851.700	\$71.435.202	\$75.721.314	\$80.264.593	\$85.080.469

NOTA: los Costos y Gastos tendrán un incremento anual del 6%

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES	19.523.925
--	------------

Cuadro N° 12

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FIJOS	3.382.975	40.055.700	43.031.442	45.613.329	48.350.128	51.251.136
VARIABLES	3.125.000	26.796.000	28.403.760	30.107.986	31.914.465	33.829.333
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	6.507.975	66.851.700	71.435.202	75.721.314	80.264.593	85.080.469

Gastos Distribución y Ventas

L a distribución de los servicios que realizará el Centro de Ayuda Académica será un el punto de venta establecido.

Por lo tanto, en los gastos de distribución y venta solo se tendrá en cuenta el pago a los tutores.

Cuadro N° 13

Gastos Amortización de diferidos

GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (año)
Registro Cámara de Comercio	107.700	1
Papelería	272.223	1
formato base de datos	800.000	1
RUT	0	1
Matricula de industria y comercio	0	1
Publicidad	200.000	1
Asesoría Abogado	150.000	1
Renta departamental	336	1
registro de libros de comercio	8.600	1
usos del suelo	17.000	1
Decoración	580.000	1
Libros	1.274.840	1
Pago razón social	449.700	1
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	3.860.399	

Cuadro N° 14

8.2.2.4 Gastos Financieros

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses	Total tercer año intereses
33.178.324	1,80%	0,03798383	1260240	6.329.607	4.230.473	1.630.232

Cuadro N° 15

8.3 Estado financiero proyectado

8.3.1 Flujo de Caja

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Caja		19.523.925	8.109.346	12.076.698	6.513.769	18.063.211
Ventas de Contado		70.560.000	77.616.000	85.377.600	93.915.360	103.306.896
Cobro de Cartera		0	0			
Venta de Activos		0	0			
Préstamo	33.178.324	0	0			
Aportes Socios		0	0			
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	33.178.324	90.083.925	85.725.346	97.454.298	100.429.129	121.370.107
SALIDAS DE EFECTIVO						
Compras de Contado		26.796.000	28.403.760	30.107.986	31.914.465	33.829.333
Gastos de Contado		40.055.700	30.122.009	45.613.329	48.350.128	51.251.136
Pago Interés de Préstamos		15.122.879	15.122.879	15.122.879		
Impuestos		0	0	96.335	2.101.326	3.957.481
Inversiones del Proyecto	13.654.399					
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	13.654.399	81.974.579	73.648.648	90.940.528	82.365.919	89.037.950
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	19.523.925	8.109.346	12.076.698	6.513.769	18.063.211	32.332.157

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)**ESTADO DE RESULTADOS**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas	\$ 70.560.000	\$ 77.616.000	\$ 85.377.600	\$ 93.915.360	\$ 103.306.896
Costo de Venta	\$ 26.796.000	\$ 28.403.760	\$ 30.107.986	\$ 31.914.465	\$ 33.829.333
Utilidad bruta en Ventas	\$ 43.764.000	\$ 49.212.240	\$ 55.269.614	\$ 62.000.895	\$ 69.477.563
Gastos de Operación, administración y de Ventas	\$ 40.055.700	\$ 43.031.442	\$ 45.613.329	\$ 48.350.128	\$ 51.251.136
Depreciación	\$ 1.658.400	\$ 1.658.400	\$ 1.658.400	\$ 1.658.400	\$ 1.658.400
Amortizaciones	\$ 3.860.399	0	0	0	0
Utilidad Operacional (UAI)	-\$ 1.810.499	\$ 4.522.398	\$ 7.997.886	\$ 11.992.367	\$ 16.568.027
Gastos Financieros	\$ 6.329.607	\$ 4.230.473	\$ 1.630.232		
Utilidad antes de impuestos	-\$ 8.140.107	\$ 291.925	\$ 6.367.654	\$ 11.992.367	\$ 16.568.027
Impuestos (33%)	\$ 0	\$ 96.335	\$ 2.101.326	\$ 3.957.481	\$ 5.467.449
Utilidad Neta	-\$ 8.140.107	\$ 195.590	\$ 4.266.328	\$ 8.034.886	\$ 11.100.578

8.3.3 Balance General

Activos	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo	19.523.925	8.109.346	12.076.698	6.513.769	18.063.211	32.332.157
Inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL CORRIENTE	19.523.925	8.109.346	12.076.698	6.513.769	18.063.211	32.332.157
ACTIVO FIJOS						
Muebles y enseres	2.134.000	2.134.000	2.134.000	2.134.000	2.134.000	2.134.000
Equipo	7.660.000	7.660.000	6.001.600	4.343.200	2.684.800	1.026.400
Depreciación Acumulada	0	1.658.400	1.658.400	1.658.400	1.658.400	1.658.400
TOTAL ACTIVO FIJO	9.794.000	11.452.400	9.794.000	8.135.600	6.477.200	4.818.800
TOTAL ACTIVO NETO	29.317.925	16.244.946	18.553.898	11.332.569	21.223.611	33.834.157
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones financieras	33.178.324	24.385.053	13.492.647	0	0	0
Costos y Gastos por pagar	0	0	12.909.433	12.909.432	12.909.432	12.909.432
Impuestos por pagar	0	0	96.335	2.101.326	3.957.481	5.467.449
TOTAL PASIVO CORRIENTE	33.178.324	24.385.053	26.498.415	15.010.758	16.866.913	18.376.881
TOTAL PASIVO	33.178.324	24.385.053	26.498.415	15.010.758	16.866.913	18.376.881
PATRIMONIO						
Capital	0	0	0	0	0	0
Perdidas del periodo	0	0	0	0	0	0
Utilidad del periodo		-8.140.107	195.590	4.266.328	8.034.886	11.100.578
Utilidades retenidas	0	0	-8.140.107	-7.944.517	-3.678.188	4.356.698
TOTAL PATRIMONIO	33.178.324	-8.140.107	-7.944.517	-3.678.188	4.356.698	15.457.276
TOTAL PAS. Y PAT.	37.038.724	16.244.946	18.553.898	11.332.569	21.223.611	33.834.157

Cuadro N° 18

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-19.523.925	8.109.346	12.076.698	6.513.769	18.063.211	32.332.157
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%		
	Valor Presente Neto			\$ 11.857.278		
	Tasa Interna de Retorno		TIR	53%		

Cuadro N° 19

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	TIR	53%
-------------------------	-----	-----

La tasa interna de retorno es aquella que gana interés sobre su saldo no recuperado de la inversión y el proyecto será viable si la TIR es mayor que la tasa interna de oportunidades.

Es decir que el Centro de Ayuda Académica es un proyecto viable por que la TIR es mayor que TIO en un 53%.

Cuadro N° 20

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
RAZON CORRIENTE O CIRCULANTE	activo corriente		activo corriente	
	pasivo corriente		pasivo corriente	
	19.523.925	0,588	8.109.346	0,332
	33.178.324		24.385.053	

AÑO 2		AÑO 3	
activo corriente		activo corriente	
pasivo corriente		pasivo corriente	
12.076.698	0,455	6.513.769	0,433
26.498.415		15.010.758	

AÑO 4		AÑO 5	
activo corriente		activo corriente	
pasivo corriente		pasivo corriente	
18.063.211	1,070	32.332.157	0,955
16.866.913		33.834.157	

La razón corriente ó circulante nos indica la capacidad que tienen las empresas para pagar sus deudas a corto, mediano y largo plazo Por cada \$ de deuda corriente, cuanto se tiene de respaldo en activo corriente. Entre mas alto sea, menor riesgo existe que resulte impagadas las deudas a corto plazo.

Esto quiere decir, que el Centro de Ayuda Académica por cada \$ que deba, contará para los años 0 con el 0.455%, para el año 1 con el 0.332%, para el año 2 0.455%, para el año 3 0.433%, año 4 1.070\$ y para el año 5 contará con el 0.95

Cuadro N° 21 **Prueba ó Razón acida**

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
PRUEBA O RAZON ACIDA	activo corriente-inventario		activo corriente-inventario	
	pasivo corriente		pasivo corriente	
	19.523.925	0,588	8.109.346	0,332
	33.178.324		24.385.053	

AÑO 2		AÑO 3	
activo corriente-inventario		activo corriente- inventario	
pasivo corriente		pasivo corriente	
12.076.698	0,455	6.513.769	0,433
26.498.415		15.010.758	

AÑO 4		AÑO 5	
activo corriente-inventario		activo corriente-inventario	
pasivo corriente		pasivo corriente	
18.063.211	1,070	32.332.157	0,955
16.866.913		33.834.157	

Este indicador se interpreta diciendo que la empresa por cada peso que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, con el resultado en centavos que significan activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Esto quiere decir que el Centro de Ayuda Académica tendrá para su cancelación en los periodos 0 el 0.588, año 1 el 0.332, año 2 el 0.455,

año 3 el 0.433, año 4 el 1.070 y para el año 5 el 0.955 centavos en activos corrientes de fácil realización.

Cuenta con el mismo presupuesto de la razón corriente debido a que la empresa no maneja inventarios.

Cuadro N° 22 **Rentabilidad del Patrimonio**

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	utilidad neta*100 Patrimonio		utilidad neta*100 Patrimonio	
	0	0	8.140.107	1
	33.178.324		8.140.107	

AÑO 2		AÑO 3	
utilidad neta*100 Patrimonio		utilidad neta*100 Patrimonio	
195.590	-0,024	4.266.328	-1,159
-7.944.517		-3.678.188	

AÑO 4		AÑO 5	
utilidad neta*100 Patrimonio		utilidad neta*100 Patrimonio	
8.034.886	1,844	11.100.578	0,718
4.356.698		15.457.276	

Este indicador permite conocer la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente.

Porcentualmente dice: cuánta fue la cantidad de utilidad producida por cada cien pesos que se tenían invertidos en el patrimonio.

Esto quiere decir que la empresa tendrá una razón corriente del 0% en el año 0, del 1% en el año 1, del 1.844% en el año 4, del 0.718% en el año 5 y para los años 2 y 3 los propietarios no recibirán ninguna utilidad, debido a que la utilidad arrojada fue del -0.024% y del -1.159%.

Cuadro N° 23 **Rendimiento Bruto en Venta**

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
RENDIMIENTO BRUTO EN VENTAS	<u>utilidad bruta</u>		<u>Utilidad bruta</u>	
	venta		Venta	
	0	0	<u>43.764.000</u>	0,620
	0		<u>70.560.000</u>	

AÑO 2		AÑO 3	
<u>Utilidad bruta</u>		<u>utilidad bruta</u>	
Venta		Venta	
<u>49.212.240</u>	0,634	<u>55.269.614</u>	0,647
<u>77.616.000</u>		<u>85.377.600</u>	

AÑO 4		AÑO 5	
<u>utilidad bruta</u>		<u>utilidad bruta</u>	
Venta		Venta	
<u>62.000.895</u>	0,660	<u>69.477.563</u>	0,672
<u>93.915.360</u>		<u>103.306.896</u>	

Este indicador permite conocer los beneficios que se obtienen en relación a los Ingresos. Los cambios en este índice pueden indicar variación en los precios, mayor eficiencia o ineficiencia productiva.

El resultado muestra el porcentaje de utilidad por cada cien pesos (\$100) en ingresos obtenidos por la compañía en un periodo determinado. Mientras mayor sea el resultado de este indicador, se demostrará que la gestión de ventas ha sido más eficaz.

Para el centro de ayuda académica representa lo siguiente el 0% en el año 0, el 0.620% en el año 1, el 0.634% en el año 2, el 0.647% en el año 3, el 0.660 en el año 4 y el 0.672 en el año 5, quiere decir que la empresa para los años 1, 2, 3, 4 y 5 contará con unas utilidades del 3.233%.

Cuadro N° 24 **Rentabilidad de la Inversión**

INDICADORES	AÑO 0	AÑO 1
RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN	$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo + patrimonio}}$	$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo + patrimonio}}$
	$\frac{0}{66.356.649} = 0$	$\frac{-814010650}{16.244.946} = -50,108$

AÑO 2	AÑO 3
$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo+patrimonio}}$	$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo+patrimonio}}$
$\frac{19558991,4}{18.553.898} = 1,054$	$\frac{426632822}{11.332.569} = 37,646$

AÑO 4	AÑO 5
$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo+patrimonio}}$	$\frac{\text{utilidad*100}}{\text{pasivo a largo plazo+patrimonio}}$
$\frac{803488591}{21.223.611} = 37,858$	$\frac{1110057839}{33.834.157} = 32,808$

Este indicador nos permite conocer la rentabilidad de la inversión que tiene el Centro de Ayuda Académica.

Para el año 0 tendrá de rentabilidad \$ 0 debido que la empresa apenas esta empezando, para el año 1 no dará ganancia por que la utilidad es negativa, para los años 2, 3, 4 y 5 se obtendrá una rentabilidad del 1.054% para el año 2, 37.646% para el año 3, 37.858% para el año 4 y del 32.808% para el año 5.

Cuadro N° 25 **Endeudamiento Total**

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
ENDEUDAMIENTO TOTAL	deuda a corto, mediano y largo plazo		deuda a corto, mediano y largo plazo	
	activo total		activo total	
	<u>33.178.324</u>	1,131	<u>24.385.053</u>	1,501
	29.317.925		16.244.946	

AÑO 2		AÑO 3	
deuda a corto, mediano y largo plazo		deuda a corto, mediano y largo plazo	
activo total		activo total	
<u>26.498.415</u>	1,428	<u>15.010.758</u>	1,324
18.553.898		11.332.569	

AÑO 4		AÑO 5	
deuda a corto, mediano y largo plazo		deuda a corto, mediano y largo plazo	
activo total		activo total	
<u>16.866.913</u>	0,794	<u>18.376.881</u>	0,543
21.223.611		33.834.157	

Este indicador calcula el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

Esto quiere decir que la empresa por cada peso que tiene invertido en activos, los acreedores serán dueños del 1.131% en el año 0, del 1.501% en el año 1, del 1.428% en el año 2, del 1.324% en el año 3, del 0.794% en el año 4, y del 0.543% en el año 5 el complemento les quedará a los inversionista de la empresa.

Cuadro N° 26 **Endeudamiento a Largo plazo**

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
	activo total		activo total	
	33.178.324	1,131	24.385.053	1,501
	29.317.925		16.244.946	

AÑO 2		AÑO 3	
deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
activo total		activo total	
13.492.647	0,727	0	0
18.553.898		11.332.569	

AÑO 4		AÑO 5	
deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
activo total		activo total	
0	0	0	0
21.223.611		33.834.157	

Este indicador quiere decir, que la empresa por cada peso que tenga empleado en activos fijos van hacer suministrado por una entidad financiera, debido a esto el banco será dueño en el 1 año del 1.131%, en el año 2 del 1.501% y para el año 3 del 0.727% para los años 4 y 5 no obtendrán ningún beneficio porque la deuda será cancelada a 3 años.

Cuadro N° 27 Cobertura de Activo Fijo

INDICADORES	AÑO 0		AÑO 1	
COBERTURA DE ACTIVO FIJO	activo fijo neto		activo fijo neto	
	deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
	9.794.000	0,295	11.452.400	0,469
	33.178.324		24.385.053	

AÑO 2		AÑO 3	
activo fijo neto		activo fijo neto	
deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
9.794.000	0,72587685	8.135.600	0
13.492.647		0	

AÑO 4		AÑO 5	
activo fijo neto		activo fijo neto	
deuda a largo plazo		deuda a largo plazo	
6.477.200	0	4.818.800	0
0		0	

Según este indicador por cada peso que la empresa deba al banco, con los activos fijos puedo cubrir para el 1 año \$ 0.295, para el año 2 \$ 0.469 y para el año 3 \$ 0.725 debido a que la empresa habrá terminado sus obligación con el banco para este año.

Cuadro N° 28

Análisis de sensibilidad (variación de la demanda + el 10%)

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-19.523.925	15.098.146	26.753.178	27.109.763	45.170.669	66.602.227
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%		
	Valor Presente Neto			\$ 54.013.186		
	Tasa Interna de Retorno		TIR	113%		

Análisis de sensibilidad, aumento del 10% en la demanda.

Es decir que un 10% de la población educativa del municipio de Caucasia desea conocer los servicios del Centro de Ayuda Académica.

Al tener un crecimiento en la demanda, las utilidades también se incrementarían lo que daría una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)**Análisis de sensibilidad (variación de la demanda -10%)**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-19.523.925	1.053.346	-2.740.902	-14.280.263	-9.304.897	-2.267.433
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%		
	Valor Presente Neto			\$ -30.703.975		
	Tasa Interna de Retorno		TIR	# ¡NUM!		

Si la demanda disminuye en un 10%, el proyecto no sería viable, debido a que los administradores financieros no contarían con utilidades y el VPN sería negativo. Es decir tendría una TIR desfavorable.

Debido a que está gana un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto.

Cuadro N° 30 **Análisis de sensibilidad**

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Análisis de sensibilidad (variación del precio + 15%)

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-19.523.925	18.693.346	34.303.098	37.704.817	59.115.371	84.231.542
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%		
	Valor Presente Neto			\$ 75.699.157		
	Tasa Interna de Retorno		TIR	139%		

Al incrementar el precio en un 15% la TIR aumentaría respectivamente, lo que indica que la empresa estará en disposición de pagar todas sus deudas, logrando así que el proyecto sea viable y rentable.

Cuadro N° 31

Análisis de sensibilidad (variación del precio - 15%)

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-19.523.925	- 2.474.654	-10.149.702	-24.677.279	-22.988.950	-19.567.228
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%		
	Valor Presente Neto			\$ -51.984.601		
	Tasa Interna de Retorno		TIR	# ¡NUM!		

Al disminuir el precio en un 15% la TIR disminuiría, indicando que el proyecto no es rentable para los inversionistas.

9. CONSIDERACIONES FINALES

Al terminar los estudios de marketing, técnico y financiero, se determinó que los objetivos establecidos en el proyecto de conocer la viabilidad de la empresa para ofrecer servicios de asesorías y refuerzos se lograron.

El resultado que arrojó el estudio de Marketing realizado a la comunidad Caucásica sobre la creación de un Centro de Ayuda académica, tuvo una reacción favorable del 99%, del mismo modo la disposición de asistir a éste sitio fue de 97% y la disponibilidad económica para la adquisición de los servicios de asesorías y refuerzos fue de 67%. Éstos resultados demuestran la viabilidad del proyecto por la aceptación del mercado objetivo y la innovación del servicio.

El resultado financiero determinó la cantidad de recursos que se necesitan para colocar en marcha el proyecto. La inversión inicial será de \$ 33.178.324, que se distribuirán de la siguiente forma:

Para la compra de activos fijos se emplearán \$ 9.794.000, en los gastos pre-operativos se necesitarán \$ 3.860.399 y \$ 19. 523.925 serán capital de trabajo para cancelar los tres primeros meses de costos y gastos, lo que equivale a la inversión inicial.

Las proyecciones de venta para el primer año serán de \$69.888.000 y para los años siguientes las ventas tendrán un crecimiento del 10% anual.

Además, partiendo de la parte financiera se pudo determinar que el proyecto es viable, obteniendo una TIR del 53% y un VPN 30%.

10 CONCLUSION

De acuerdo a los estudios y análisis realizados al proyecto Centro de Ayuda Académica Refuerzas tus Conocimientos se puede concluir:

- ▶ La poca oferta y la gran demanda que existes del servicio de asesoría y refuerzo académicos garantizan la viabilidad del proyecto.
- ▶ En la Zona Urbana del Municipio de Caucasia no existes una empresa que cuente con una infraestructura adecuada para brindar servicios de asesorías y refuerzos académicos en óptimas condiciones.
- ▶ La competencia ofrece los servicios de una forma tradicional, no implementa métodos innovadores y prácticos que permitan que el estudiante supere sus dificultades académicas.
- ▶ El estudio de mercado realizado a padres y estudiantes de básica primaria y básica secundaria arrojó datos positivos frente a la creación de la empresa.
- ▶ El estudio financiero permitió conocer el margen de rentabilidad de la empresa, arrojando una TIR del 53% indicando que el proyecto Centro de Ayuda Académica Refuerzas tus Conocimiento es viable para implementarlo en la Zona Urbana del Municipio de Caucasia.

BIBLIOGRAFIA

ESQUIVEL, Fernando. Secretario de Educación Municipio de Cauca.
"Cantidad aproximada de estudiantes"

Formulación Plan de ordenamiento territorial. "Actividad laboral" Pág.41

Guía 29 Educación para el trabajo y el desarrollo humano- 1. El sistema educativo colombiano y su sistema de la Calidad de la formación para el trabajo – scaft-1.1.3. La Educación Informal- pág.8.

Plan básico de ordenamiento territorial-Cauca-documento de diagnóstico-Pág.54-Junio

Plan básico de Ordenamiento Territorial, documento de diagnóstico 2008-2011. "Factores educativos y socio-culturales adversos". pág.54.

Plan de desarrollo municipal 2008-2011 "todos valen en una Cauca productiva y competitiva: 1.1.2.1. Matrícula y oferta educativa" Pág.-14

Plan de desarrollo municipal 2008-2011 "todos valen en una Cauca productiva y competitiva: 1.1.2.4 Diagnóstico de necesidades educativas urgente" pág. 21

ROLDAN ARANGO, Martha Lucelly-Coordinadora del programa "Calendario-Institución Educativa Escuela Normal Superior Del Bajo Cauca"

CÓRDOVA, José María “Gobernación de Antioquia, República de Colombia-Medellín-Colombia”. En internet:

<http://www.antioquia.gov.co/plandegobierno/sectoreducacion.htm>.

DECRETO 2150 DEL 1995 Dado en Santafé de Bogotá, D.C., el 5 de diciembre de 1995. “Capítulo III. Licencias de Funcionamiento artículo 46-47”. En internet:

http://www.supersolidaria.gov.co/data/Decreto_1995_no.2150.pdf

G. PINAT, Ángel “Pedagogía-tradicional”. En internet:
<http://www.monografias.com/trabajos25/pedagogia-tradicional/pedagogia-tradicional.shtml#crit>.

Ley 115 de 1994. Diario Oficial No. 41.214, de 8 de febrero de 1994
Por la cual se expide la ley general de educación. “Capítulo III. Educación informal”. En internet:

http://www.unal.edu.co/secretaria/normas/ex/L0115_94.pdf.

ORTIZ OCAÑA, Alexander Luis “Didáctica-Lúdica”.

<http://www.monografias.com/trabajos28/didactica-ludica/didactica-ludica.shtml>

YTURRALDE, Ernesto “Programa para desarrollar y fortalecer el trabajo en equipo: Lúdica”. En internet:

<http://www.teamw0rk.com/ludica.htm>.