

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
REFUERZO ESCOLAR Y ACOMPAÑAMIENTO PARA NIÑOS DE 5 A 10 AÑOS
DE EDAD DESPUES DE LA JORNADA ESCOLAR EN LA COMUNA 17 DE LA
CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

**DIANA LORENA PINZÓN CARVAJAL C.C. 31.575.807
DIEGO ROBERTO SALAMANCA GARCÉS C.C. 94.524.791**

**UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
SANTIAGO DE CALI**

2015

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
REFUERZO ESCOLAR Y ACOMPAÑAMIENTO PARA NIÑOS DE 5 A 10 AÑOS
DE EDAD DESPUES DE LA JORNADA ESCOLAR EN LA COMUNA 17 DE LA
CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

**DIANA LORENA PINZÓN CARVAJAL C.C. 31.575.807
DIEGO ROBERTO SALAMANCA GARCÉS C.C. 94.524.791**

Proyecto de grado para optar al título de Administrador de Negocios

**ASESOR: CARLOS ARTURO DIAZ
CONTADOR PÚBLICO**

**UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
SANTIAGO DE CALI**

2015

NOTA ACEPTACIÓN

JURADO

JURADO

JURADO

AGRADECIMIENTOS

Le agradecemos a Dios por permitirnos estar juntos en este nuevo reto para nuestras vidas, gracias infinitas a nuestros hijos por regalarnos su tiempo y paciencia para que pudiéramos culminar otra etapa en nuestro camino, a nuestros padres desde el cielo por su cuidado y protección; nuestras madres, por su amor y sabiduría, a nuestros familiares por su apoyo incondicional, y su dedicación, a todos nuestros docentes por su, apoyo, guía y formación a lo largo de estos años y a todos nuestros compañeros que siempre hicieron parte de nuestro proceso a lo largo de la carrera.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	13
1. CAPÍTULO 1: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1 Planteamiento del problema	14
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Objetivo General.....	16
1.2.2 Objetivos específicos.....	16
1.3 Diseño metodológico.....	17
1.3.1 Tipo de estudio	17
1.3.2 Método de Investigación	17
1.3.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	18
1.3.4 Población	18
1.3.5 Muestra	18
2. CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES DEL ENTORNO SOCIOECONÓMICO ..	20
2.1 Factores económicos.....	20
2.2 Factores demográficos.....	22
2.3 Factor político.....	22
2.4 Factor ambiental	23
2.5 Factor tecnológico	23
CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO.....	24
3.1 Identificación del servicio: Acompañamiento y refuerzo escolar para estudiantes de educación Básica Primaria.....	24
3.2 Demanda.....	25
3.2.1 Distribución geográfica del mercado de consumo	25
3.2.2 Comportamiento histórico de la demanda.....	25
3.2.3 Demanda actual (Análisis de la tabulación de datos de fuentes primarias).....	26
3.2.4 Proyección de la demanda	28
3.3 OFERTA.....	28

3.3.1 Características de los principales competidores	28
3.3.2 Tipo de mercado	28
3.3.3 Análisis de proveedores y régimen del mercado de insumos	29
3.3.4 Proyección de la oferta (histórico, actual y futuro)	29
3.4 Análisis de precio	29
3.4.1 Determinación del precio promedio	29
3.4.2 Análisis histórico –proyección de precio.....	29
3.5 Comercialización y distribución del servicio	30
3.5.1 Descripción de los canales de comercialización existentes.....	30
3.5.2 Ventajas y desventajas de los canales existentes.....	30
3.5.3 Descripción operativa del canal de comercialización seleccionado	30
3.5.3 Mecanismos de promoción y publicidad.....	30
CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO.....	31
4.1 Tamaño del proyecto	31
4.1.1 Capacidad del proyecto	31
4.1.2 Análisis de los principales factores condicionales del tamaño del proyecto	31
4.1.3 Programa de producción o de comercialización.....	32
4.1.4 Conclusiones sobre el tamaño de la planta física	32
4.2 Localización del proyecto.....	33
4.2.1 Macro localización	33
4.2.2 Micro localización	34
4.3 Ingeniería del proyecto	37
4.3.1 Descripción Técnica del servicio.....	37
4.3.2 Análisis del proceso de prestación del servicio	37
4.3.3 Listado de Equipos, maquinaria, herramientas, muebles, enseres para la operación ..	39
4.3.4 Descripción de las materias primas e insumos	43
4.3.5 Distribución de planta (o de las diferentes áreas en el local - Aproximación).....	43
CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN, ASPECTOS LEGALES Y	
AMBIENTALES DEL PROYECTO	48
5.1 Organización de la empresa.....	48
5.1.1 Estructura del organigrama.....	48

5.1.2 Manual de procesos y procedimientos.....	49
5.1.3 Manual de funciones.....	49
5.1.4 Planta orgánica mínima	55
5.2 Aspectos legales	55
5.2.1 Figura Jurídica	55
5.2.2 Constitución formal de la empresa	55
5.2.3 Obligaciones tributarias.....	55
5.2.4 Marco Legal Institucional.....	56
5.3 Diseño y construcción	57
5.3.1 Contratación laboral	57
5.4 Aspectos ambientales del proyecto.....	57
CAPÍTULO VI: ESTUDIO FINANCIERO.....	59
6.1 Presupuesto.....	59
6.1.1 Presupuesto De Inversión	60
6.2 Activos.....	62
6.2.1 Activos Fijos.....	62
6.2.2 Activos Intangibles	63
6.2.3. Costos fijos de Servicios.....	63
6.2.4 Costos Variables	64
6.3 Ventas	64
6.3.1 Ventas primer año.....	64
6.3.2 Ventas proyectadas año 1, 2, 3, 4 y 5	65
6.4 Costos fijos	65
6.5 Margen de contribución.....	66
6.6 Estado de pérdidas y ganancias	67
6.7 Cambios porcentuales por año.....	68
6.8 Comportamiento de cartera y pago a proveedores	69
6.9 Flujo de Caja neto proyectado	70
6.10 Balance primer año.....	72
6.11 Financiación.....	73
6.11.1 Condiciones de la financiación.....	73

6.11.2 Pagos de la financiación	74
6.12 Roa y Roe	75
6.12.1 Roa.....	75
6.12.2 Roe.....	75
6.13 Balance general año 0.....	77
6.14 Análisis vertical estado de resultados año 5	78
6.15 Relación Beneficio/Costo (B/C).....	80
6.16 Conclusiones financieras	80
CONCLUSIONES.....	81
RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFÍA	84

TABLA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Equipos requeridos por el Centro	39
Cuadro 2. Descripción Muebles y Enseres	41
Cuadro 3. Procedimientos Gerente	50
Cuadro 4. Procedimientos Tutor	51
Cuadro 5. Procedimientos Secretaria	52
Cuadro 6. Procedimientos Personal Servicios generales	53
Cuadro 7. Procedimientos Asesor Contable	53
Cuadro 8. Personas Tipo de Habilidad	54
Cuadro 9. Presupuesto	59
Cuadro 10. Inversión en Muebles y Enseres	61
Cuadro 11. Inversión en equipos	61
Cuadro 12. Resumen activos fijos	62
Cuadro 13. Activos Intangibles	63
Cuadro 14. Costos fijos de servicios	63
Cuadro 15. Costo variable unitario	64
Cuadro 16. Detalle costo variable unitario	64
Cuadro 17. Ventas Año 1	65
Cuadro 18. Ventas proyectadas año 1, 2, 3, 4 y 5	65
Cuadro 19. Composición de los costos fijos	65
Cuadro 20. Margen de contribución	66
Cuadro 21. Estado de pérdidas y ganancias	67
Cuadro 22. Cambios porcentuales por año	68
Cuadro 23. Comportamiento de cartera y pago a proveedores	69
Cuadro 24. Flujo de Caja neto proyectado	70
Cuadro 25. Balance primer año	72
Cuadro 26. Condiciones de la financiación	73
Cuadro 27. Pagos de la financiación	74

Cuadro 28. Roa.....	75
Cuadro 29. Roe.....	76
Cuadro 30. Balance general año 0.....	77
Cuadro 31. Estado de resultados año 5.....	78
Cuadro 35. Interés despertado por el servicio	88
Cuadro 36. Aspectos atractivos del servicio	89
Cuadro 37. Medios preferidos para ser informados del servicio.....	90
Cuadro 38. Probabilidad de uso del servicio con precio aceptable	91
Cuadro 39. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$350.000 pesos.....	92
Cuadro 40. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$250.000 pesos.....	93
Cuadro 41. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$150.000 pesos.....	94
Cuadro 42. Preferencias de horario del servicio de refuerzo escolar y acompañamiento	95
Cuadro 43. ¿Quién acompaña a sus hijos mientras trabaja?.....	96
Cuadro 44. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el Desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?	97
Cuadro 45. ¿Tiene hijos en edades entre 5 a 10 años?	98

TABLA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Diagrama de flujo del servicio	38
Figura 2. Plano planta a del Centro de Refuerzo Educativo y Acompañamiento	44
Figura 3. Plano planta a Vista 3d.....	45
Figura 4. Plano planta b del Centro de Refuerzo Educativo y Acompañamiento	46
Figura 5. Plano planta b Vista 3d	47
Figura 6. Organigrama Centro de Refuerzo Escolar y de Apoyo (CREA)	48

TABLA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Composición de la inversión	60
Gráfico 2. Resumen activos fijos.....	62
Gráfico 3. Cambios porcentuales por año	68
Gráfico 4. Flujo de Caja neto proyectado.....	71
Gráfico 5. Roa y Roe por año	76
Gráfico 6. Balance general año 0.....	77
Gráfico 7. Análisis vertical gastos año 5	79
Gráfico 10. Interés despertado por el servicio	88
Gráfico 11. Aspectos atrayentes del servicio.....	89
Gráfico 12. Medios preferidos para ser informados del servicio	90
Gráfico 13. Probabilidad de uso del servicio con precio aceptable	91
Gráfico 14. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$350.000 pesos	92
Gráfico 15. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$250.000 pesos	93
Gráfico 16. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$150.000 pesos	94
Gráfico 17. Preferencias de horario del servicio de refuerzo escolar y acompañamiento....	95
Gráfico 18. ¿Quién acompaña a sus hijos mientras trabaja?	96
Gráfico 19. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el Desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?	97
Gráfico 20. ¿Tiene hijos en edades entre 5 a 10 años?.....	98

INTRODUCCIÓN

Desde hace algunas décadas, el sistema social ha tenido los más profundos cambios en su estructura. La familia, como uno de sus componentes críticos se ha transformado pasando de estar conformada por más de cuatro miembros en su mayoría, a núcleos de tres hasta un solo miembro. Esta transformación ha afectado de forma directa los miembros más vulnerables como lo son los menores.

Por otro lado, los adultos han sido objeto de una presión laboral y social, que los ha llevado a extender sus jornadas laborales, hasta los días de descanso y diariamente superan el tiempo legal ocupándose de cuestiones de trabajo. Esto sumado a las estrategias de consumo acelerado, impulsado por el desarrollo publicitario, que los empuja a gastar lo ganado rápidamente o impulsa la adquisición de compromisos. Esto ha generado que los ingresos sean insuficientes en la mayoría de los casos, con lo cual se ven obligados a laborar más tiempo para obtener mayores ingresos.

En el caso de Colombia, el menor pasó de ser protegido por sus padres y la sociedad, a convertirse en víctima de los discursos mediáticos publicitarios, que lo marcan como consumidor potencial, y se manipula para que asuma una posición de adulto completamente formado. A nivel educativo, se tiende a tratarlo como un cliente, desconociéndose su condición de sujeto en formación. Como consecuencia, los problemas sociales no se han hecho esperar. En la actualidad, los menores son formados por la calle, los amigos y personas extrañas a su familia, en muchos casos personas sin la capacitación o vocación para hacerlo.

Esta situación, representa una oportunidad, en la medida que la formación del menor es interrumpida al terminar la jornada académica. Hay carencia de estrategias de continuación de la formación, como proceso de aprendizaje, después del tiempo que los niños pasan en la escuela. Se requiere de una propuesta que les ofrezca la continuación del aprendizaje en espacios apropiados con personas capacitadas que los orienten.

1. CAPÍTULO 1: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Las familias de hoy en día sufren el hecho y la necesidad de que el padre y la madre tengan que trabajar para poder subsidiar las necesidades básicas del hogar, dejando a sus pequeños en manos de personas que no tienen la formación adecuada ni el tiempo necesario para acompañar a los niños en las altas jornadas laborales de sus padres. En 2012, el 54% de padres colombianos reconoció no tener tiempo para sus hijos (el tiempo.com, 2012). Las exigencias, las presiones, la impaciencia, la soledad y el uso inadecuado de la televisión e Internet, lleva a que los niños adopten comportamientos incorrectos, (desórdenes alimenticios, poco interés por el desarrollo de sus tareas y responsabilidades) desorientándose y produciendo así tensiones emocionales que dificultan el aprendizaje aún más. En 2012 se estimó que un 51,5% de menores de 5-17 años, navegaban en internet o acceden al chat, y un 96,2% veían televisión o películas en su tiempo libre (el tiempo.com, 2012, septiembre 5). En 2011 se estimaba que más del 50% de los menores de 7 años vivían condiciones de abandono, violencia y pobreza (Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, 2011). Para el caso de Cali, asciende a un total de 1.211 menores

En la ciudad de Cali, se contabilizó un total de 82.572 estudiantes en establecimientos privados para 2012, según el Ministerio de Educación Nacional (menweb.mineducacion.gov.co, Sf). Esta población, carece de ofertas estructuradas (aprovechamiento del tiempo extracurricular con actividades de refuerzo académico, actividades artísticas, lúdicas, prácticas, etc.), para el aprovechamiento del tiempo previo (jornada de la tarde) o posterior (jornada de la mañana) a la jornada educativa. Teniendo en cuenta que esta población se encuentra en el periodo de formación más importante, es vital que su tiempo libre (separados de los padres), sea aprovechado, complementando la educación formal.

El principal síntoma de este problema es el aumento de la criminalidad protagonizada por menores de edad, que ha ido en aumento en los últimos años. También, se reconoce en este conjunto, el aumento de los crímenes cibernéticos contra menores (utilización de herramientas informáticas sin supervisión). Otro indicador es la deserción escolar y la reducción en los puntajes de pruebas académicas internacionales.

Este problema es causado por la falta de correspondencia entre las prácticas familiares y la dinámica social-laboral. En la actualidad se evidencia una búsqueda por la industrialización, la riqueza, la solvencia económica y el afrontamiento de condiciones de degradación laboral, representada en insuficiencia de solventar las necesidades básicas del hogar con un salario mínimo. Además, la sociedad tiende a revestir la infancia con características de madurez falsas, al igual que se resta importancia al papel del padre como principal acompañante de los menores.

De continuar esta situación se pronostica, la degradación del núcleo familiar, como principal célula social, el aumento de menores criminales, al igual que la violencia generada por estos. También, se prevé una reducción en el nivel académico de la población y por ende en las calificaciones internacionales. Esta población, puede vivir una degradación en las condiciones para lograr un desarrollo apropiado, lo cual vulnera sus derechos constitucionales y promete futuros adultos con deficiencias, traumas psicológicos y altas dificultades sociales.

Los padres deberán buscar lugares alternos, donde puedan llevar a sus hijos después de la jornada escolar, para que con la compañía de un personal adecuado, en un ambiente tranquilo puedan orientar a los niños y generarles hábitos de estudio; que deben ir desde el almuerzo, hasta la realización de las tareas escolares.

En términos económicos, se evidencia una demanda superior a \$16.000.000.000 mensuales en la ciudad (calculo conservador con cifras de 2012 y costo promedio de 200.000 pesos mensuales por estudiante).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, y con el fin de controlar este pronóstico, se propone la creación de un centro local para el acompañamiento adecuado de estos menores que no pueden ser acompañados por sus padres, después de la jornada escolar. Este acompañamiento garantiza la productividad de estos periodos en dicha población en la medida que se promueve el desarrollo de las habilidades mentales y físicas, además, se les ofrece un entorno libre de amenazas mencionadas en párrafos anteriores.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Refuerzo Escolar y Acompañamiento, de estudio, investigación consultas y explicación de tareas, para niños entre los 5 a 10 años de edad, después de la jornada escolar; en la comuna 17 de la ciudad de Cali.

1.2.2 Objetivos específicos

Determinar la oferta y demanda de los colegios de la comuna 17 a través de un estudio de mercado con el fin de determinar el mercado objetivo.

Diseñar la estructura técnica necesaria para la creación del Centro de Refuerzo Escolar y Acompañamiento para niños, después de la jornada escolar.

Identificar los requerimientos administrativos y legales para la creación del Centro de Refuerzo Escolar y Acompañamiento para niños, después de la jornada escolar.

Definir los requerimientos ambientales para la creación del Centro de Refuerzo Escolar y Acompañamiento para niños, después de la jornada escolar.

Determinar los requerimientos económicos y financieros con el fin de determinar la inversión inicial requerida y las fuentes de financiamiento para el proyecto

1.3 Diseño metodológico

1.3.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio que se utilizará para este proyecto es descriptivo, porque tiene por objeto la determinación de las condiciones del mercado particular, que incluyen, el estado del sector-subsector, la oferta- demanda y el perfil del consumidor. Esto a partir de datos obtenidos de bibliografía y encuestas.

Este estudio implica la realización de componentes necesarios en todo estudio de factibilidad como lo son:

- Estudio de mercados.
- Estudio técnico.
- Estudio administrativo.
- Estudio económico y financiero.

1.3.2 Método de Investigación

Se utilizará el método de estudio deductivo, ya que, según Méndez, es el punto de partida para la formulación de investigaciones con mayor nivel de profundidad, permitiendo así para este proyecto estimar el tamaño y las características del mercado; Además el objetivo de esta investigación permite especificar y describir las características del servicio a través de la descripción exacta de las actividades, objetos y procesos, que contribuirán al bienestar de todas las personas y situaciones implicadas en el proyecto.

El conjunto de componentes del método necesario para este estudio, incluyen:

- Investigación exploratoria, con el objeto de estimar el tamaño y características del mercado.
- Investigación descriptiva, que permite especifica/describir las características del diseño del producto.

- Investigación correlacional, que permite analizar los cambios en las variables, la demanda, los precios, los inventarios, que conducen al análisis de sensibilidad.

- Investigación experimental, mediante la alteración y proyección de variables definidas.

- Investigación no experimental, para aspectos del mercado y legales que no se modifican.

1.3.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

Este estudio utiliza tanto fuentes primarias como secundarias:

Las fuentes primarias corresponden a encuestas aplicadas a los potenciales clientes del centro de refuerzo, adultos con menores estudiantes de básica primaria, de la comuna 17 de la ciudad de Cali. Esto con el fin de determinar los diferentes elementos del mercado potencial, para establecer las estrategias apropiadas para la propuesta de negocio.

Las fuentes secundarias, son elementos de tipo bibliográfico que se relacionan con el tema, como libros, investigaciones, estudios, revistas e informes estatales. Esta información se procesó mediante la clasificación, síntesis, generalización, análisis, interpretación y evaluación.

1.3.4 Población

Como población objetivo, se determinó la población adulta con menores estudiantes de básica primaria, habitantes de la comuna 17 de la ciudad de Cali, para determinar el mercado potencial del servicio de acompañamiento y refuerzo escolar, en la jornada contraria a la educativa. Esta población corresponde a 11.222 menores

1.3.5 Muestra

Para la determinación de la demanda se definió una muestra de 120 encuestas aleatorias, de personas mayores de edad con menores estudiantes de primaria a su cargo, habitantes de la comuna 17 de la ciudad de Cali.

El cálculo de la muestra se realizó de la siguiente forma:

p = Probabilidad de ocurrencia = 50%

Me = Margen de Error = 8,55%

Lc = Limite de confianza = 94%

N = Tamaño de la población = 11.222 personas

- Fórmula para determinar la muestra:

$$n = \frac{N \times (Lc)^2 \times p \times (1 - p)}{(N - 1) \times (Me)^2 + (Lc)^2 \times p \times (1 - p)}$$

- Resultado:

n = tamaño de la muestra¹ = 120

¹ Obtenido de la Calculadora para obtener el tamaño de una muestra (En línea). Departamento de Sistemas Informáticos Integrales de la Facultad de Medicina - Universidad Nacional del Nordeste (Argentina). Disponible en: <http://www.med.unne.edu.ar/biblioteca/calculos/calculadora.htm>

2. CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES DEL ENTORNO SOCIOECONÓMICO

El entorno socioeconómico de este estudio, está asociado a factores económicos, tecnológicos, demográficos, ambientales, presentados a continuación:

2.1 Factores económicos

Producto Interno Bruto (PIB)

El Departamento Administrativo de Planeación de Cali, expone un crecimiento sostenido de la economía del Valle del Cauca, entre 2009 y 2012. El crecimiento del PBI de Cali en 2010, fue del 3,97% respecto al año anterior. En 2011, fue del 6,6%, en el siguiente año (2012) fue del 4,2%. Se evidencia entonces un promedio de crecimiento del 4,2% anual en los periodos mencionados.

De acuerdo al DANE, El departamento del Valle del Cauca presentó en 2013 un crecimiento en el PIB del 4,7%, respecto a 2012 (DANE, 2014, Informe de coyuntura económica regional, Valle del Cauca). También, se estableció un crecimiento del 5% en 2014, frente a 2013 (elpais.com.co, 2015, PIB del Valle supero el promedio nacional).

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

El IPC de Cali, presenta una reducción del 0,57% en 2012 respecto a 2011. Para 2013 la reducción fue del 0,15% frente al año anterior. En el caso del IPC para los ingresos altos, se presentó un aumento del 0,69% para 2012 y uno del 0,09% para 2013. En el caso de los ingresos medios, se presenta una reducción del 0,77% para 2012 y un aumento del 0,21% para 2013. Finalmente, para los ingresos bajos el IPC, fue menor en 2012 en un 0,8% frente a 2011 y se redujo en 2013, por 0,87% frente a 2012.

El promedio de IPC para Cali, en los periodos mencionados es del 2,03% de aumento general. Este aumento impacta los ingresos altos con un promedio del 1,64%, al ingreso medio con 2,04% y a los ingresos bajos con un promedio de aumento anual del

2,21%. Sin embargo la progresión de aumentos, se proyecta a la disminución gradual de este (Departamento Administrativo de Planeación, 2014, Cali en cifras 2013).

Empleo

El índice de desempleo en Colombia ha tenido una reducción significativa pasando del 12% en 2009, al 9,1% en 2014. En el caso de Cali, se pasó de 13,6% en 2009, a 11,7% en 2014 (banrep.gov.co, 2015, Boletín de Indicadores Económicos, 19 de octubre). Esto indica que tanto a nivel nacional, como municipal, el desempleo se ha reducido.

Tasa de cambio

La tasa de cambio colombiana frente al dólar, ha tenido dos fases entre 2009 y 2014. En 2010, esta tasa sufrió una disminución del 12% comparada con el año anterior, en 2011 se redujo en un 2,6% y en 2012 fue del 2,7%. Para 2013, se presentó un aumento del 3,9% en la tasa de cambio, de la misma manera se evidencia un aumento para 2014 del 7,5%. A pesar de las reducciones experimentadas en los primeros periodos mencionados, la tasa de cambio ha experimentado un aumento en los últimos dos periodos (banrep.gov.co, 2014, Cotización del dólar, 1.3.6 Serie histórica empalmada de datos. Promedio anual).

Índice de confianza del consumidor (ICC)

De acuerdo a la encuesta de opinión del consumidor, realizada en septiembre de 2015, el ICC se evidencia un aumento del 4,7% respecto al mes de agosto. Sin embargo, el valor obtenido es menor en un 13,2% frente al obtenido en septiembre de 2014. Esto indica que aunque la confianza de los consumidores presenta una recuperación de meses previos, mantiene un nivel bajo frente al año anterior (Fedesarrollo, 2015, Comunicado de prensa, Encuesta de Opinión del Consumidor, Resultados a septiembre de 2015, Boletín # 167).

Seguridad

Las cifras de homicidios para la ciudad de Cali, presentan una evolución positiva. En 2010 (Alcaldía de Santiago de Cali, 2014, Informe de Homicidios en el segundo semestre del año 2013) la cantidad de homicidios aumentó en 1,6%, para 2011 el aumento se redujo al 0,6%, ya en 2012, la cifra total se redujo en un 0,2%, presentándose para 2013

un aumento del 6,5%, finalmente para 2014, la cantidad total de homicidios en la ciudad se redujo un 20% respecto a 2013. Para 2014, la cifra de homicidios en Cali fue la más baja en 5 años (Alcaldía de Santiago de Cali, 2015, Informe anual de homicidios 2014).

Pobreza

El porcentaje de personas viviendo en pobreza en la ciudad de Cali, ha tenido una disminución sostenida desde 2010. En este año mencionado la pobreza bajó al 26,1%, en 2011 pasó al 25,1%, posteriormente, en 2012 llegó a 23,1%, para 2013 estaba en 21,9%, finalmente en 2014 el porcentaje de personas viviendo en pobreza, en la ciudad de Cali se redujo al 19,1% (Departamento Administrativo de Planeación, 2014).

2.2 Factores demográficos

La comuna 17, tiene proyectado un total de 139.665 habitantes para 2015, distribuidos en 46.056 viviendas, en un área bruta de 1.255,6 hectáreas. Esta zona está compuesta por 19 urbanizaciones o sectores, agrupados en 3 barrios, distribuidos en 810 manzanas.

2.3 Factor político

Colombia es un estado, con una orientación social, regido por el derecho (Asamblea Nacional Constituyente, 1991):

“...organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general.”

La nación es independiente, está organizada por entes territoriales (departamentos), y estos a su vez presentan subdivisiones en su interior (municipios). Además, está regida por tres poderes, legislativo, ejecutivo y judicial.

Colombia presentó para 2014, un déficit fiscal estructural del 2,4% del PIB nacional, sin embargo, el PIB creció en un 4,2% frente al año anterior. Esto indica una gestión política positiva.

2.4 Factor ambiental

El impacto ambiental, por leve que sea, está presente en casi todos los procesos que desarrolla el hombre. El permiso ambiental, es un requisito para cualquier proyecto o empresa en la actualidad. Este requisito, se debe cumplir de acuerdo a las normas nacionales. En Colombia, la entidad encargada de conceder el permiso ambiental es la Autoridad Nacional de Licencia Ambientales (ANLA)

2.5 Factor tecnológico

En los últimos 10 años, la ciudad ha sido destinataria de inversiones en tecnologías de la información, sistema de transporte público masivo y mejoramiento vial. Este hecho ha generado mejoras a nivel de movilidad, conectividad y seguridad para toda la población.

CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Identificación del servicio: Acompañamiento y refuerzo escolar para estudiantes de educación Básica Primaria.

Después de la jornada escolar, los niños asistirán de 2:00 pm a 8:00 pm de lunes a viernes, (según las necesidades de cada padre de familia), al centro de acompañamiento para aclarar dudas en sus tareas, ayudarles con refuerzo y nivelación en las diferentes materias.

Algunos niños tendrán la opción de llegar desde su colegio al centro de acompañamiento, donde podrán almorzar en compañía de otros niños, permitiendo así no descuidar sus hábitos alimenticios.

También harán actividades lúdicas (juegos, deporte, teatro, baile, música), donde juegan, aprenden y comparten con otros niños. Se prestara acompañamiento y tutoría.

Se realizarán mensualmente 1 o 2 salidas pedagógicas (Bibliotecas, museos, zoológico, parques y otros).

Los padres de familia tendrán la oportunidad de ver a sus hijos a través de internet, por medio de cámaras de seguridad instaladas en diferentes puntos del centro de acompañamiento, que les permitirá hacer un seguimiento del proceso con sus hijos.

Este proyecto de investigación contribuirá a la solución concreta de una necesidad insatisfecha de los padres con sus hijos, debido a que tendrán la oportunidad de llevarlos a un centro de acompañamiento para la orientación, elaboración, consulta y asesoría de las tareas puestas por sus maestros, buscando alternativas novedosas que ayuden a la formación integral de los niños para el bienestar y el sano esparcimiento en la comuna 17 de la ciudad de Santiago de Cali, objeto de investigación.

Servicios sustitutos

- Acompañamiento del personal del servicio doméstico en la residencia.
- Acompañamiento de familiares.
- Acompañamiento de personas de confianza.

Todos los servicios sustitutos carecen de planificación, organización y preparación adecuadas para desarrollar este proceso.

3.2 Demanda

De acuerdo a la información obtenida en la encuesta, los potenciales clientes manifestaron gran interés en el servicio, generándose gran expectativa respecto al proyecto. Esto significa que la demanda está altamente interesada en el servicio por su novedad y por la solución que ofrece. Además, el servicio propone un complemento de los procesos educativos con el personal calificado. Respecto a la periodicidad de la demanda, presenta una constancia, en la medida que está articulada a los procesos educativos, que en su mayoría tienen un periodo de receso de un mes al inicio de cada semestre.

3.2.1 Distribución geográfica del mercado de consumo

El estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Refuerzo Educativo y Acompañamiento para estudiantes de educación Básica Primaria, se realizó en Colombia, departamento del Valle del Cauca, Al sur de la ciudad de Cali, comuna 17.

Tamaño del mercado

Esta comuna tenía en 2012 un total de 10.336 estudiantes de educación Básica Primaria. Teniendo en cuenta esto, se determina un tamaño del mercado 11.222 clientes potenciales para 2015.

3.2.2 Comportamiento histórico de la demanda

Al igual que la población, la cantidad de estudiantes del nivel seleccionado presenta un crecimiento constante, pasando de 8.268 en 2005 a 10.336 en 2012. Sin embargo, no existen datos relacionados con la demanda directa del servicio ofrecido.

3.2.3 Demanda actual (*Análisis de la tabulación de datos de fuentes primarias*)

Para la determinación de la demanda del servicio que se pretende ofrecer y sus características, se utilizó información de la Alcaldía de Santiago de Cali y se aplicó una encuesta a una muestra estadística aleatoria, donde se recogieron todos los datos pertinentes, para el respectivo análisis.

ENCUESTA

La encuesta se orientó a conocer de la comunidad lo que piensa del refuerzo escolar y acompañamiento para niños después de la jornada de estudio (Anexo No.1). Como resultado de ella se presentan las siguientes conclusiones:

- Se evidencia más de un 60% de personas que les parece muy interesante el refuerzo escolar y acompañamiento para niños después de la jornada de estudio.

-Más de la mitad de los encuestados les atrae el servicio porque es una necesidad insatisfecha de la comuna 17.

- Se observa que aproximadamente el 80% de los hijos de las personas encuestadas, no realizan ninguna actividad después del colegio.

-Se evidencia la gran necesidad de las personas en cuanto a la creación de un centro de acompañamiento después de la jornada escolar, debido a que más del 70% respondieron que si frente a esta necesidad.

- Más del 50% de los encuestados es poco probable que estén dispuestos a pagar \$350.000 por la prestación del servicio

- El 40% probablemente están dispuestos a pagar \$250.000 por la prestación del servicio

- Más del 70% muy probablemente están dispuestos a pagar un promedio de \$150.000 pesos para la utilización de este servicio.

- El 40% de los encuestados coincide que el mejor horario para la prestación del servicio es de 4:00 a 8:00 pm.

- El 60% de los padres tienen personas de confianza que cuiden sus hijos, y no les preocupa específicamente

- Se observa que el 100% de los hijos de las personas encuestadas, les gustaría que existiera un CREA.

- Se evidencia un gran porcentaje de personas que tienen hijos a su cuidado

3.2.4 Proyección de la demanda

De acuerdo a los datos obtenidos de la alcaldía de Cali, para 2015 la demanda ascenderá a 11.222 niños, para 2016 será de 11.518, en 2017 estará en 11.813. Se proyecta que en 2018 la demanda será de 12.109, en 2019 de 12.404 y para 2020 será de 12.700.

De esta forma se pronostica un aumento sostenido de la demanda, lo cual garantiza que la empresa propuesta pueda sostenerse y crecer.

3.3 OFERTA

3.3.1 Características de los principales competidores

De acuerdo a la investigación la oferta de este tipo de servicio en la ciudad de Cali, tiene características informales y se limita al refuerzo, clases particulares o formas de monitoreo de los niños.

La oferta informal encontrada² se caracteriza de la siguiente forma:

- Refuerzo educativo informal: es prestado en su mayoría por particulares, como un servicio personal, carente de estructura, programación y organización en general. En su mayoría se presta el servicio por horas y se limita a tareas y refuerzo de temas académicos.

- Formas de monitoreo: es prestado por personas del servicio doméstico, familiares o personas de confianza. El servicio se limita a permanecer con el menor durante un determinado tiempo. Se realiza como favor, carece de organización y preparación para el proceso.

3.3.2 Tipo de mercado

El tipo de mercado es informal y personal. Este servicio es anunciado (en el caso del refuerzo educativo), por portales de publicidad gratuita y mediante referencias verbales (se

² La búsqueda de información sobre la oferta incluyó, sondeos informales, búsqueda en páginas amarillas y buscadores de internet.

paga en efectivo por horas). En el caso del acompañamiento, se realiza de forma indirecta (el menor llega a la casa y permanece con el personal de servicio doméstico), o directa como encargo a algún familiar o conocido (normalmente no se ofrece contraprestación económica).

3.3.3 Análisis de proveedores y régimen del mercado de insumos

De acuerdo a la información encontrada, la ciudad presenta una oferta de proveedores en constante cambio a favor de los clientes. En el caso de los equipos de cómputo, sonido, refrigeración y telecomunicaciones, se tiene acceso a ofertas, remates y amplia variedad de competencia, con lo cual se asegura la obtención de equipos económicos de gran calidad. Similar es el caso del material de oficina y escolar, existe una gran competencia y los proveedores ofrecen garantía y marcas reconocidas.

3.3.4 Proyección de la oferta (histórico, actual y futuro)

De acuerdo a la revisión bibliográfica encontrada, la oferta histórica del servicio corresponde directamente a la demanda. Por lo anterior se establece una demanda sostenida, entre el 7,9% y el 8% del total de la población total de la comuna 17. Para 2008 a demanda era de 8.268 estudiantes, en 2015 es de 11.222 y para 2020 será de 12.700 estudiantes con la necesidad de refuerzo y acompañamiento.

3.4 Análisis de precio

3.4.1 Determinación del precio promedio

La encuesta realizada a los padres y persona responsables de los menores, arrojó un valor mínimo de \$150.000 pesos y máximo de \$250.000 pesos. Por lo anterior se determinó un valor promedio del servicio equivalente a \$200.000 pesos mensuales (20 días o 120 horas).

3.4.2 Análisis histórico –proyección de precio

Las proyecciones del precio se establecen teniendo en cuenta la inflación anual que se aplica directamente al valor determinado en la encuesta. Por lo anterior, se establece un

aumento o disminución anual del precio de acuerdo a la inflación. Teniendo en cuenta que la competencia presenta valores superiores por hora, el precio establecido ofrece una gran ventaja para la propuesta.

3.5 Comercialización y distribución del servicio

3.5.1 Descripción de los canales de comercialización existentes

El canal de comercialización es la venta directa del servicio, en las oficinas de la empresa y mediante una plataforma virtual simple que permita el pago con tarjeta de crédito o mediante consignación bancaria.

3.5.2 Ventajas y desventajas de los canales existentes

El contacto directo es el canal que ofrece el mayor nivel de confianza al cliente. Además, el servicio se factura debidamente, con lo cual el cliente realiza una transacción con un establecimiento formal, que le da todas las garantías necesarias y seguridad legal.

3.5.3 Descripción operativa del canal de comercialización seleccionado

El servicio de refuerzo y acompañamiento escolar se le presta de la siguiente forma:

-Prestación directa al usuario (el adulto responsable paga por el servicio y el menor a su cargo es quien hace uso del servicio)

El cliente puede constatar la prestación del servicio de acuerdo a las condiciones establecidas por la empresa para dicho fin.

3.5.3 Mecanismos de promoción y publicidad

La promoción y publicidad del Centro de Refuerzo y Acompañamiento académico, será mediante intervenciones en reuniones de padres de familia, volantes, tarjetas, publicidad en internet y una página web. Su fin principal es informar sobre el servicio y la disponibilidad.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño del proyecto

4.1.1 Capacidad del proyecto

Teniendo en cuenta el porcentaje de aceptación (100%) y el total del mercado potencial actual (11.222 estudiantes de Básica Primaria), se determinó que la demanda insatisfecha corresponde a 11.222 estudiantes al mes.

Teniendo en cuenta lo anterior y la estructura de la empresa, la capacidad máxima es de 112 estudiantes mensuales. Esto corresponde al 1% de participación en el mercado.

4.1.2 Análisis de los principales factores condicionales del tamaño del proyecto

Los factores de mayor importancia para la determinación del tamaño fueron:

- Cantidad de estudiantes: Al trabajar con niños de primaria, es necesario que la persona a cargo tenga un número limitado de estudiantes que facilite la atención personalizada, por esta razón se calcula un máximo de 28 niños por grupo.

- Limitaciones espaciales: Teniendo en cuenta la zona (residencial) para la empresa y las necesidades espaciales por grupo, se definió un máximo de 4 grupos.

- Requerimientos de seguridad: Para trabajar con menores, ofrece una mayor seguridad las plantas físicas de máximo 2 niveles.

4.1.3 Programa de producción o de comercialización

Proceso de Inscripción

- Entrega de Información: Se hace entrega al padre de familia una carpeta, en la cual deberá anexar los documentos solicitados y diligenciar la ficha de información personal. Estos documentos son de presentación obligatoria al momento de la inscripción.

- Inscripción de niños: Se entrega la carpeta con la información requerida del niño a la secretaria, quien verificará la documentación con el fin de iniciar el proceso de inscripción; los documentos necesarios son: Tarjeta de identidad o registro civil, fotocopia del carnet de EPS y foto 3x4.

- Asignación de Grupo: Después de recibir las inscripciones, el director y los tutores realizarán la evaluación de los niños que ingresaron al centro de acompañamiento, para asignarles el grupo correspondiente que son:

- Exploradores (5 a 6 años)
- Aventureros (7 a 8 años)
- Investigadores (9 a 10 años)

- Ingreso y permanencia de los Niños El ingreso diario de los niños estará acordado desde las 2:00 p.m. a 8:00 p.m. de lunes a viernes.

4.1.4 Conclusiones sobre el tamaño de la planta física

El total de espacio requerido para el centro es de 640 mts² conformado por 4 áreas de refuerzo, dos áreas de baños, un espacio para audiovisuales-artes y el área administrativa (oficina director-recepción-sala asesores-servicios generales). Más adelante se presentan los planos de las instalaciones.

4.2 Localización del proyecto

La determinación del lugar para establecer el Centro de Refuerzo Escolar para estudiantes de educación básica primaria de la comuna 17 de Santiago de Cali, fue influida por factores sociales y económicos.

Entre los factores sociales está la cercanía con el lugar de residencia, el entorno en que viven los menores y la proximidad de los adultos responsables. Entre los económicos, está la disminución de los costos de transporte y los requerimientos de seguridad.

4.2.1 Macro localización

Se determinó el departamento del Valle del Cauca para la ubicación del centro. Este departamento está situado al suroccidente de Colombia y está compuesto por 42 municipios. Tiene límites al norte con Chocó y Risaralda, la sur con Cauca y al este con Tolima y Quindío.

Ilustración 1. Macro localización del Centro



Fuente: Imagen tomada de “Autoridades Tradicionales Indígenas de Colombia (2014)”

4.2.2 Micro localización

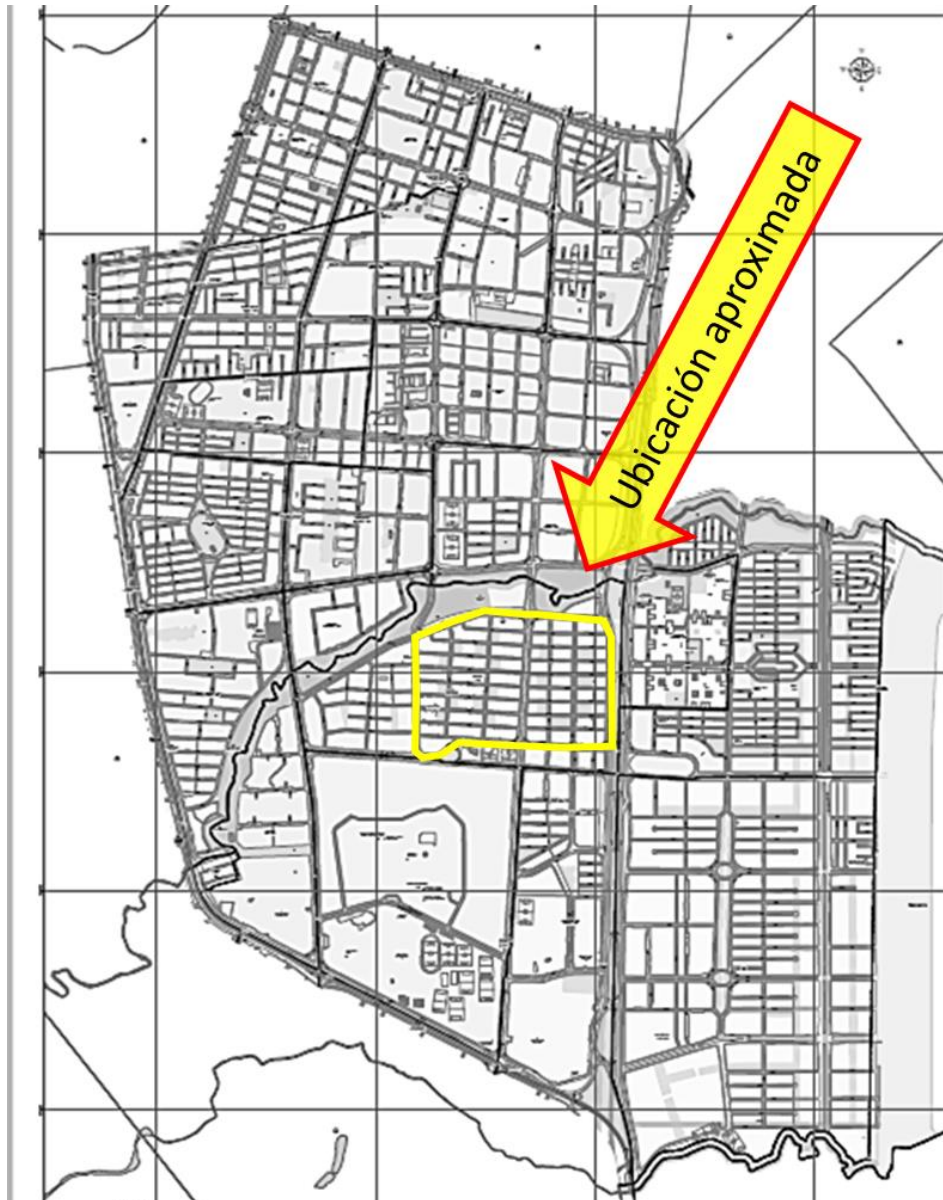
El lugar de ubicación del Centro es un punto central de la comuna 17 de la ciudad de Santiago de Cali.

Ilustración 2. Micro localización del Centro (comuna 17)



Fuente: Imagen tomada de “google maps” procesada por los autores.

Ilustración 3. Micro localización del Centro



Fuente: Imagen tomada de "google maps" procesada por los autores.

Esta zona, es de tipo residencial y ofrece un alto nivel de seguridad. Además tiene parques, una maya vial en buen estado, tiene buena frecuencia de transporte público, cercanía con supermercados, buena cobertura de domicilios y centros de salud cercanos. Estas características son de gran utilidad para la empresa.

4.3 Ingeniería del proyecto

4.3.1 Descripción Técnica del servicio

El servicio consiste en recibir a los menores en la sede de la empresa, después de la jornada académica de la mañana (después de almorzar) y brindarles el acompañamiento para la realización de tareas, talleres y refuerzo en los temas académicos que les causan dificultades. También se incluye la utilización productiva del tiempo libre en actividades académicas, artísticas y ambientales adicionales, en un entorno seguro y controlado.

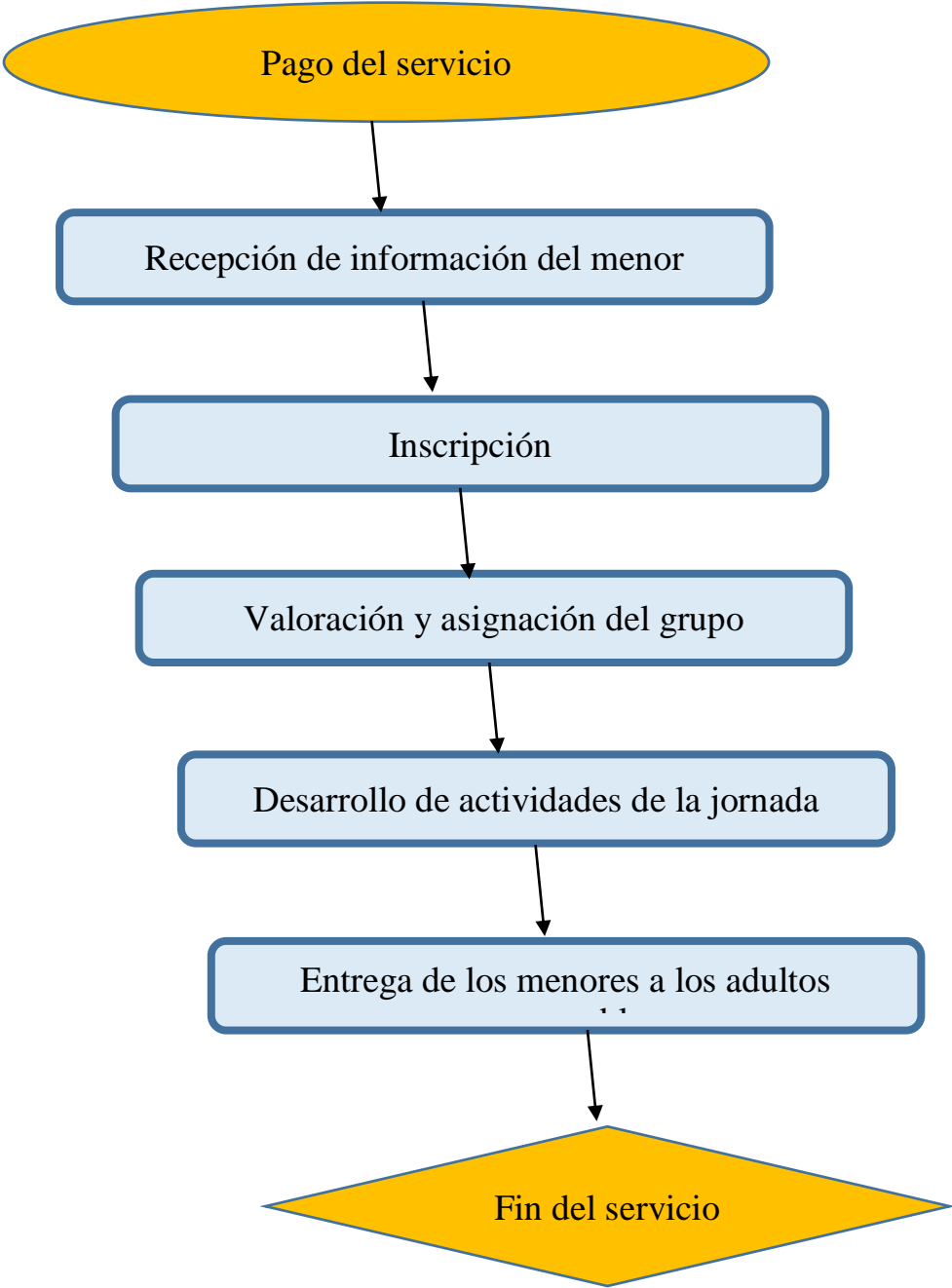
4.3.2 Análisis del proceso de prestación del servicio

Para la prestación del servicio de Refuerzo y Acompañamiento académico se requiere el siguiente proceso:

1. Pago del servicio (mensual)
2. Recepción de información del menor
3. Inscripción
4. Valoración y asignación del grupo
5. Desarrollo actividades de la jornada (Refuerzo y/o Acompañamiento)
6. Entrega de los menores a los adultos responsables
7. Fin del servicio

A continuación se presenta el diagrama del servicio:

Figura 1. Diagrama de flujo del servicio







4.3.3 Listado de Equipos, maquinaria, herramientas, muebles, enseres para la operación

Equipos

Para la puesta en marcha del centro se requieren los siguientes equipos

Cuadro 1. Equipos requeridos por el Centro

Descripción	Foto	Cantidad	Precio
Servidor HP ML-110G7		1	\$1.490.000
Todo en Uno HPCQ1-3116La		2	\$1.500.000
Switch 8 Puertos 10/100/1000		1	\$80.000
Rollo de cable UTP Nivel 5E para conexión de RED		1	\$110.000
Impresora multifuncional hp LaserJet m1212nf pro		1	\$480.000

Video proyector Epson Powerlite W12+		1	\$1.100.000
<i>Circuito cerrado de televisión (CCTV) de 4 cámaras de seguridad con acceso remoto a través de internet.</i>		1	\$990.000
Sistema de audio Thonet & Vander (subwoofer 2.1)		1	\$170.000
Teléfono Uniden inalámbrico de dos bases alcance de		1	\$70.000
Nevera LG		1	\$1.100.000
TOTAL			\$7.090.000

Muebles y enseres

Cuadro 2. Descripción Muebles y Enseres

Módulo de recepción	 A modern reception desk with a light-colored top and dark grey base, featuring a curved front and a small plant on top.	1	\$750.000
Escritorios de trabajo	 An L-shaped desk with a light wood top and silver metal legs.	6	\$1.250.000
Sillas con rodachines	 A black office chair with a high back, armrests, and casters.	3	\$180.000
Sillas oficina	 A blue office chair with a high back and armrests.	11	\$825.000
Sillas Recepción	 A set of three blue reception chairs with black frames and armrests.	2	\$700.000

Sillas		135	\$2.700.000
Mesa		17	\$1.700.000
Tablero Borrable con rodachines		5	\$2.000.000
Armario Folders		1	\$400.000
Archivador		1	\$350.000
Caja Plástica		112	\$884.400

Basurero ecológico		2	\$240.000
TOTAL			\$11.979.400

4.3.4 Descripción de las materias primas e insumos

Los insumos necesarios para este proyecto, son elementos de papelería y escolares. Estos productos son ofrecidos por innumerables proveedores de la ciudad, con esto se garantiza la obtención de todo lo necesario para el funcionamiento del centro. Además, estos proveedores permanecen en libre competencia y los precios son controlados por el estado, permitiendo que se encuentren ofertas y promociones que benefician los clientes. En consecuencia es posible obtener la mejor calidad a precios razonables.

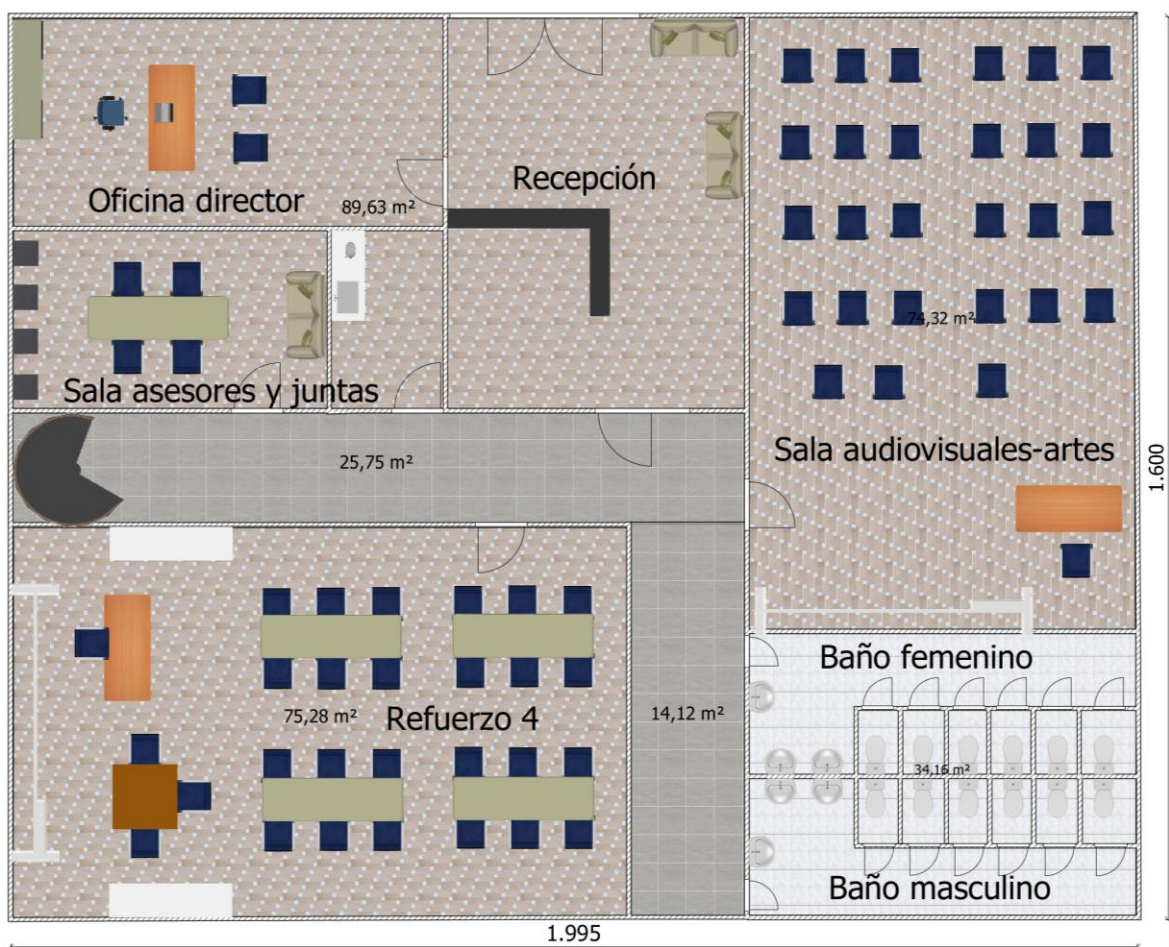
4.3.5 Distribución de planta (o de las diferentes áreas en el local - Aproximación)

La empresa tomará en arrendamiento el espacio necesario. La planta presenta una distribución y adecuación acorde a las necesidades de la población que se busca atender. Su distribución tiene dos zonas, la planta a y la b.

La planta a tiene:

- Zona de Recepción y espera.
- Oficina del director.
- Sala de asesores y juntas.
- Sala de audiovisuales-artes
- Zona de Refuerzo 4
- Zona de Servicio (baños femeninos y masculinos)
- Zona de servicios generales (cafetería).

Figura 2. Plano planta a del Centro de Refuerzo Educativo y Acompañamiento



El valor externo 1.995 corresponde a 19,95mts y 1.600 a 16mts

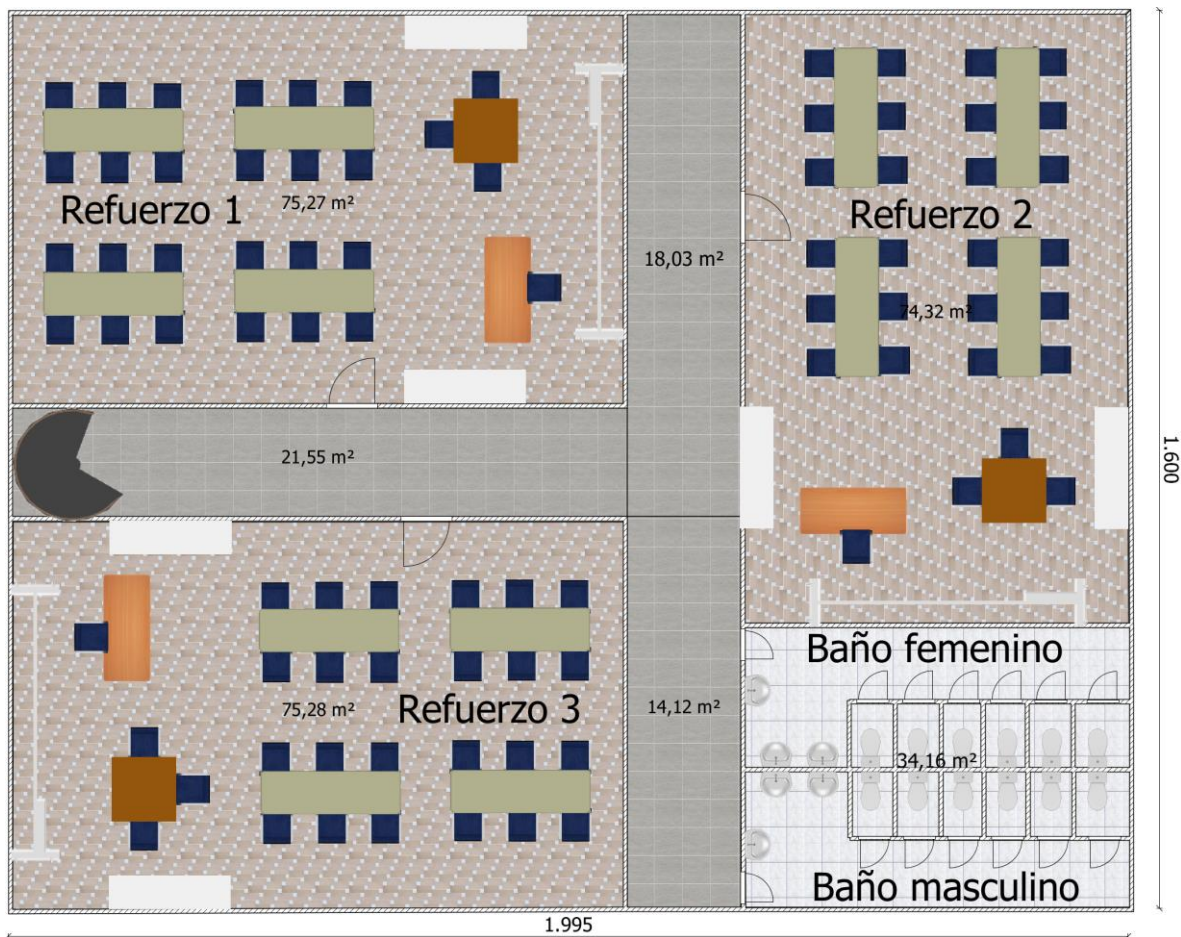
Figura 3. Plano planta a Vista 3d



La planta b, tiene:

- Zona de refuerzo 1
- Zona de refuerzo 2
- Zona de refuerzo 3
- Zona de Servicio (baños femeninos y masculinos)

Figura 4. Plano planta b del Centro de Refuerzo Educativo y Acompañamiento



El valor externo 1.995 corresponde a 19, 95mts y 1.600 a 16mts

Figura 5. Plano planta b Vista 3d



CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN, ASPECTOS LEGALES Y AMBIENTALES DEL PROYECTO

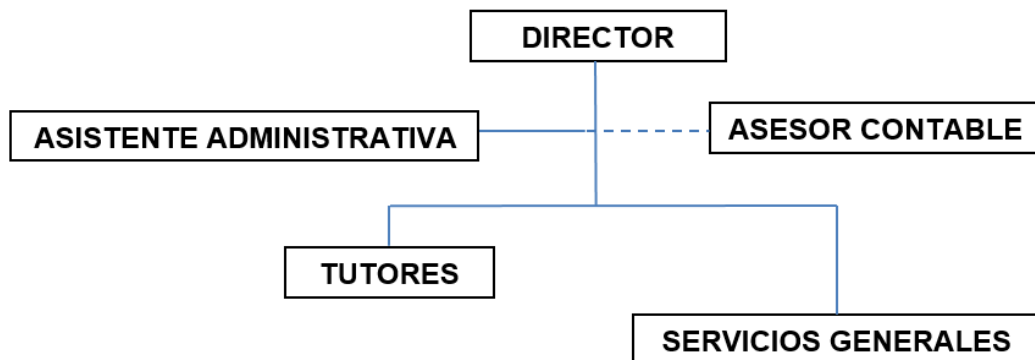
5.1 Organización de la empresa

5.1.1 Estructura del organigrama

La estructura del organigrama es resultado de los requerimientos administrativos y operativos para el adecuado funcionamiento del centro. Además evidencia los lineamientos de autoridad y personal.

El organigrama cuenta con un director-administrador, un asesor contable, una secretaria-recepcionista, los tutores (se contratará un máximo de 4) y una persona para servicios generales.

Figura 6. Organigrama Centro de Refuerzo Escolar y de Apoyo (CREA)



5.1.2 Manual de procesos y procedimientos

Este elemento, describe las acciones desarrolladas en los 3 principales niveles (administrativos, operativos y de apoyo)

Administrativos

- Dirección general
- Manejo de riesgos
- Gestión del recurso humano
- Gestión de seguridad
- Gestión de calidad

Operativos

- Atención al cliente y al usuario
- Planificación del servicio
- Compra de insumos

De apoyo

- Contratación
- Pago de nómina
- Facturación de servicios
- Compras
- Sistemas de información
- Compras
- Recepción de insumos

5.1.3 Manual de funciones

A continuación se presentan las responsabilidades de cada miembro de la organización:

Identificación del Cargo

Nombre del cargo: DIRECTOR

Formación: ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS

Dependencia: GERENCIA

Número de Cargos: 1

Reporta a (Nombre del cargo): GERENTE

1	Controlar y asegurar el cumplimiento de las funciones de cada uno de los miembros del personal y comprobar que el conjunto de ellos actúe Eficientemente.
2	Organizar el personal con el fin de definir funciones, asignar atribuciones y establecer formas de jerarquías que establezcan una estructura de interacción entre el personal.
3	Fijar calendario y horario de actividades de acuerdo a las sugerencias del equipo.
4	Conocer técnicas y procedimientos específicos para el cumplimiento de las actividades del centro de acompañamiento.
5	Controlar el trabajo de las personas a cargo de los servicios generales.
6	Controlar el buen funcionamiento administrativo del centro de acompañamiento.
7	Contribuir con la elaboración del presupuesto anual.
8	Proyectar la labor del centro de acompañamiento hacia la comunidad.
9	Hacer gestión externa (captación nuevos clientes).

Fuente: los autores

Cuadro 3. Procedimientos Gerente

Identificación del Cargo

Nombre del cargo: TUTOR

Formación: NORMALISTAS Y DOCENTES DE BÁSICA PRIMARIA

Dependencia: OPERATIVA

Número de Cargos: 1 (de acuerdo a la demanda se llegará a 4)

Reporta a (Nombre del cargo): TUTOR

1	Contribuir al desarrollo integral del niño(a) con el acompañamiento necesario y acordes al nivel escolar de los niños en sus diferentes áreas.
2	Responsable del equipamiento, material, organización y mantenimiento de los elementos utilizados para apoyo de los niños.
3	Realizar planes, informes, trabajos y evaluaciones en actividades lúdicas y de desarrollo de tareas.
4	Evaluar el desarrollo evolutivo de cada niño(a).
5	Efectuar un plan de cuidado y protección dirigido a los padres y acudientes cuando se requiera.
6	Atender todas las inquietudes y consulta de los padres.
7	Responsable de la planificación y realización de todas las actividades diarias de su grupo, con colaboración del director

Fuente: los autores

Cuadro 4. Procedimientos Tutor

Identificación del Cargo

Nombre del cargo: ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Formación: TECNOLOGA EN GESTION EMPRESARIAL

Dependencia: ADMINISTRATIVA

Número de Cargos: 1

Reporta a (Nombre del cargo): ASISTENTE ADMINISTRATIVA

1	Tener puntualidad en todas las actividades y funciones que se requieran.
2	Evaluar periódicamente los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
3	Transmitir oportunamente todos los asuntos que tenga que ver con el centro de acompañamiento, para que todos estén informados y puedan desarrollar bien el trabajo asignado.
4	Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario o departamento dentro del centro de acompañamiento.
5	Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado al director de los compromisos, reuniones y demás asuntos requeridos.
6	Acatar órdenes y obedecer instrucciones que sean asignados por el director del centro de acompañamiento.
7	Suministrar oportunamente la información que requiera el personal docente y personal administrativo.
8	Mejora y aprendizaje continuo.

Fuente: los autores

Cuadro 5. Procedimientos Secretaria

Identificación del Cargo

Nombre del cargo: PERSONAL DE SERVICIOS GENERALES

Formación: BACHILLER

Dependencia: ADMINISTRATIVO

Número de Cargos: 1

Reporta a (Nombre del cargo): PERSONAL DE SERVICIOS GENERALES

1	Actitud de servicio y cordialidad
2	Mantener en perfecto estado de limpieza y orden las instalaciones del centro
3	Determinar las necesidades de insumos: aseo y limpieza.
4	Controlar la distribución de los elementos e insumos de aseo

Fuente: los autores

Cuadro 6. Procedimientos Personal Servicios generales

Identificación del Cargo

Nombre del cargo: ASESOR CONTABLE

Formación: CONTADOR PÚBLICO

Dependencia: ADMINISTRATIVA

Número de Cargos: 1

Reporta a (Nombre del cargo): ASESOR CONTABLE

1	Responsable de los estados financieros del centro de acompañamiento.
2	Administrar los equipos electrónicos y herramientas virtuales.
3	Responsable de la elaboración y presentación de las declaraciones Tributarias del centro de acompañamiento.
4	Responsable en el manejo de presupuestos y de inventarios del centro de acompañamiento.

Fuente: los autores

Cuadro 7. Procedimientos Asesor Contable

6.6.6 Perfil de cargos

Actividad	Cant.	Tipo de Habilidad	Requisitos
Director	1	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo organizacional, administrativo y pedagógico. - Comunicación asertiva con todos los miembros del centro de acompañamiento. - Manejo y resolución de conflictos. - Excelentes relaciones interpersonales. - Creatividad y recursividad. - Comunicación clara de forma verbal y escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tres años de estudios en administración. - Un año de experiencia orientando procesos formativos.
Asistente Administrativa	1	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos básicos secretariales. - Actitud de servicio, organizada, honesta, Transparente. - Habilidades en técnicas de mecanografía y taquigrafía. - Buena ortografía. - Buena presentación personal 	<ul style="list-style-type: none"> - Dos años de estudios universitarios - Tres años de experiencia en el cargo.
Tutores	4	<ul style="list-style-type: none"> - Saber sobre desarrollo infantil y planeación de programas. - Cuidado y supervisión directa de los niños. - Tener habilidades de comunicación. - Ser capaz de supervisar grupos tanto grandes como pequeños. - Ser cálidos, responsables y alegres. - Abiertos y amigables con los niños. - Vocación al servicio de los niños. - Buena presentación personal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Título de licenciatura en educación primaria. - Tres años de experiencia en docencia de básica primaria.
Servicios generales	1	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo de la limpieza y el orden. - Experiencia en el cargo. - Organización. - Puntualidad. - Honestidad. - Actitud de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Título de básica secundaria. - Dos años de experiencia en el cargo.
Asesor contable	1	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento en el área contable. - Honestidad. - Puntualidad. - Compromiso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tres años de estudios superiores en contaduría. - Dos años de experiencia en el cargo.

Fuente: los autores

Cuadro 8. Personas Tipo de Habilidad

5.1.4 Planta orgánica mínima

El establecimiento tiene un requerimiento mínimo de funcionamiento compuesto por un director-administrador, un asesor contable, una asistente administrativa, cuatro tutores y una persona para servicios generales.

5.2 Aspectos legales

5.2.1 Figura Jurídica

El centro de acompañamiento CREA se constituirá según el régimen de Persona natural comerciante: Art. 74 del Código Civil, "Son personas naturales todos los individuos de la especie humana cualquiera sea su edad, sexo, estirpe o condición"

La persona natural responderá con todo su patrimonio, tanto personal como familiar, por las obligaciones que adquiriera en desarrollo de su actividad económica. Para llevar a cabo la formalización de su negocio o empresa la persona natural deberá primero que todo solicitar su inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) administrado por la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales (DIAN), y posteriormente efectuará su inscripción en la matrícula mercantil de la Cámara de Comercio de Cali.

5.2.2 Constitución formal de la empresa

Una vez superado el tope exigido por la DIAN para ventas x servicio de persona natural, se cambiara la figura legal, por la más adecuada.

5.2.3 Obligaciones tributarias

Registro Único Tributario (RUT):

El Registro Único Tributario, RUT, es un trámite que se adelanta sin ningún costo ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Dian, y se entrega el mismo día. La expedición del RUT tarda entre 15 minutos y una hora, dependiendo del número de personas que estén adelantando el trámite. Para sacar el RUT es necesario llevar una

fotocopia ampliada de la cédula y una fotocopia del último recibo de servicios públicos donde reside la persona que va a hacer el trámite.

El RUT es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN en materia tributaria, aduanera y cambiaria, y sirve para avalar y ejercer la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general y ante los diferentes entes de supervisión y control, a su vez, este documento le señala sus obligaciones frente al Estado colombiano. La inscripción en el RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la DIAN www.dian.gov.co (se puede hacer directamente por el interesado, o asistido por un funcionario acreditado en los puntos de atención a nivel nacional), y su posterior formalización, que conlleva la presentación de los documentos requeridos para el trámite en los Puntos de Contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio en caso de necesitar matrícula mercantil. La expedición del RUT es de 8:00 a.m. a 5:00 p.m., en jornada continua, en el centro: calle 11 # 3-18 piso 1; y en el sur: en el Centro Comercial Holguines Trade Center, local 262A, los sábados de 8:00 a.m. a 11:00 a.m.

Registro de Industria y Comercio

La empresa deberá pagar a la Alcaldía Municipal los impuestos correspondientes a Industria y Comercio y su complementario de Avisos y Tableros, ya que la organización ejerce permanentemente las actividades de prestación de servicios.

5.2.4 Marco Legal Institucional

Para el correcto funcionamiento de la empresa, se hace necesario contar con una serie de requisitos legales, tales como:

- Permiso de Usos de Suelo: se solicita al departamento de planeación en la alcaldía municipal de Cali
- Concepto sanitario: el certificado se otorga por la secretaría municipal de la salud de la ciudad, después de haber realizado una visita técnica a las instalaciones.

- Condiciones de seguridad: certificado expedido por el Cuerpo de Bomberos de la ciudad luego de la visita técnica.

5.3 Diseño y construcción

La edificación puede ser de una o dos plantas, con un total del espacio superior o igual al determinado en los planos (4.3.5 Distribución de planta). Cada zona debe ser apta para la utilización humana (con todos los criterios que esto implica). Además, por razones operativas, los espacios deben ofrecer un aislamiento del ruido externo a ellos.

Los pasillos deben ser rectos y sin obstáculos. Todos los espacios deben ser independientes a los demás, salvo en los accesos necesarios. La adecuación del espacio debe resultar en los planos propuestos (4.3.5 Distribución de planta), respecto al área y delimitación.

5.3.1 Contratación laboral

El proceso de contratación, se desarrolla mediante el anuncio de la vacante, selección de hojas de vida (Como criterio de selección se tiene el tiempo de formación, los años de experiencia, los antecedentes legales y administrativos, y la disponibilidad). Entrevista con los candidatos, capacitación-entrenamiento, periodo de prueba y contratación. El régimen de contratación será por contrato a término fijo (incluyendo prestaciones) y por prestación de servicios (por horas y/o jornadas)

5.4 Aspectos ambientales del proyecto

El centro cuenta con estrategias para la protección del ambiente:

- Charlas ecológicas sobre uso adecuado de recursos naturales, consecuencias de la contaminación de estos.
- Disminución del desperdicio de papel, mediante exposiciones y concursos.
- Separación de desechos en la fuente, mediante la disposición de recipientes para desechos reciclables y no reciclables por separado.

- Se fomentará el uso mínimo de energía eléctrica, mediante el análisis de la fuente de esta y los recursos que requiere al igual que las consecuencias de la generación eléctrica en la naturaleza.

- Fomento de la utilización de insumos de aseo amigables con el ambiente, mediante el análisis de la composición de insumos de aseo contaminantes (peligros de sus componentes para la naturaleza).

-Promoción de la reducción del ruido, mediante el análisis de las consecuencias de este en la salud de los seres vivos.

CAPÍTULO VI: ESTUDIO FINANCIERO.

En el presente apartado se presenta el desempeño financiero proyectado, de la empresa a 5 años.

Entre los criterios utilizados para la proyección están:

La tasa de impuestos para este estudio se determinó en el 35%, sobre las utilidades. El porcentaje de participación de la empresa es del 1% sobre el total de la demanda, aproximadamente. Se contempla una inflación del 6.9%

Se estableció, un funcionamiento continuado durante todo el año, ya que existen variaciones en los calendarios académicos de las instituciones educativas, lo cual asegura el funcionamiento del centro.

Se definió, además, una Tasa de Interés de Oportunidad de 22%.

6.1 Presupuesto

	RECURSOS PROPIOS		CRÉDITO		NO REEMBOL. Y DONACIONES		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVOS FIJOS	\$0	0%	\$20.819.400	81,6%	\$ 0 -	0%	\$20.819.400	54,2%
CAPITAL DE TRABAJO	\$12.719.400	100%	\$5.860.600	18,4%	\$0 -	0%	\$18.580.000	45,8%
Total general	\$12.719.400		\$25.680.000		\$0		\$38.399.400	
DISTRIBUCIÓN INVERSIÓN	33,12%		66,88%		0,00%			

Cuadro 9. Presupuesto

Se proyecta un presupuesto de inversión de 12,7 millones de pesos de recursos propios (33,12% de la inversión total), de los cuales el 100% (12,7 millones de pesos) se destinan para capital de trabajo. Además, se requiere de un préstamo de 25,6 millones (tasa de interés del 29,84% anual, diferido a cinco años (20 trimestres), correspondiente al 66,88% de la inversión total), de la cual el 81,6% (20,8 millones de pesos), se destinará para compra de activos fijos y el restante 18,4% será capital de trabajo (5.8 millones). La distribución total de la inversión determina la asignación del 54,2% para activos fijos y el 45,8% para capital de trabajo.

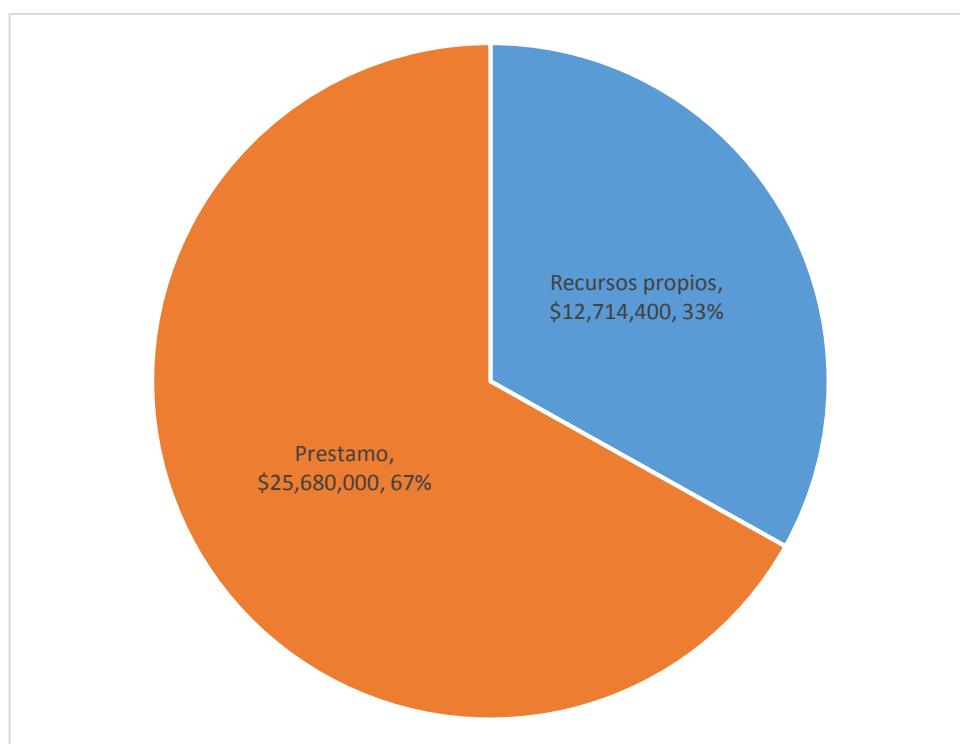


Gráfico 1. Composición de la inversión

6.1.1 Presupuesto De Inversión

A continuación se detalla las categorías de Muebles y enseres, al igual que la de equipos

INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIT	TOTAL
Módulo de recepción	1	\$750.000	\$750.000
Escritorios de trabajo	6	\$208.333	\$1.250.000
Sillas con rodachines	3	\$60.000	\$180.000
Sillas oficina	11	\$75.000	\$825.000
Sillas Recepción	2	\$350.000	\$700.000
Sillas	135	\$20.000	\$2.700.000
Mesa	17	\$100.000	\$1.700.000
Tablero Borrable con rodachines	5	\$400.000	\$2.000.000
Armario Folders	1	\$400.000	\$400.000
Archivador	1	\$350.000	\$350.000
Caja Plástica	112	\$7.896	\$884.400
Basurero ecológico	2	\$120.000	\$240.000
TOTAL			\$11.979.400

Cuadro 10. Inversión en Muebles y Enseres

INVERSIÓN EN EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIT	TOTAL
Servidor HP ML-110G7	1	\$1.490.000	\$1.490.000
Todo en Uno HP CQ1-3116La	2	\$750.000	\$1.500.000
Switch 8 Puertos 10/100/1000	1	\$80.000	\$80.000
Rollo de cable UTP Nivel 5E para conexión de RED	1	\$110.000	\$110.000
Impresora	1	\$480.000	\$480.000
Video proyector Epson Powerlite W12+	1	\$1.100.000	\$1.100.000
Circuito cerrado de televisión (CCTV) de 4 cámaras de seguridad con acceso remoto a través de internet.	1	\$990.000	\$990.000
Sistema de audio Thonet & Vander (subwoofer 2.1)	1	\$170.000	\$170.000
Teléfono Uniden inalámbrico de dos bases alcance de	1	\$70.000	\$70.000
Nevera LG	1	\$1.100.000	\$1.100.000
Servidor HP ML-110G7	1	\$1.490.000	\$1.490.000
TOTAL			\$7.090.000

Cuadro 11. Inversión en equipos

6.2 Activos

6.2.1 Activos Fijos

DETALLE DE INVERSIONES EN BIENES DE USO	MONTO	VIDA ÚTIL EN AÑOS
Equipos	\$7.090.000	10
Muebles y enseres	\$11.979.400	5
TOTAL INVERSIÓN EN BIENES DE USO	\$19.069.400	

Cuadro 12. Resumen activos fijos

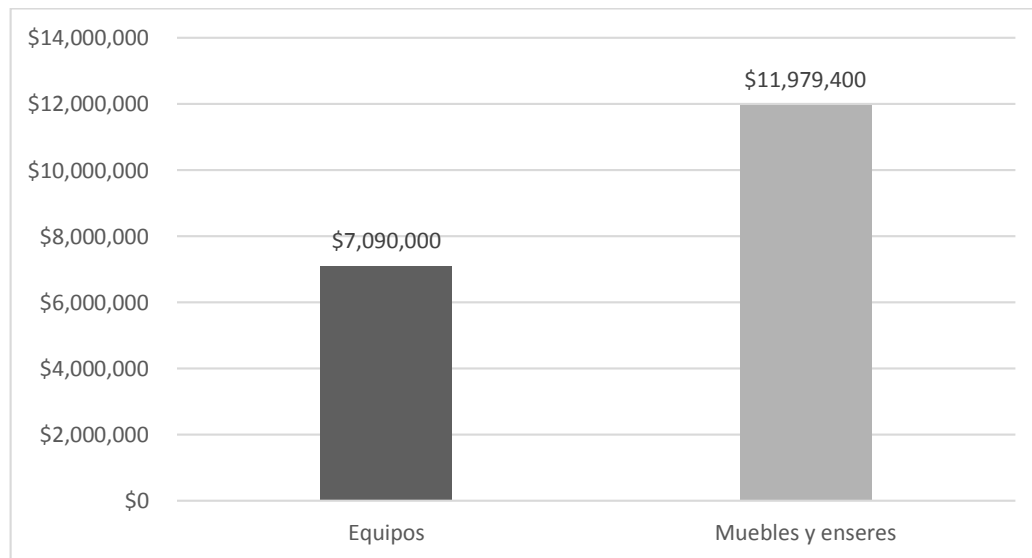


Gráfico 2. Resumen activos fijos

La inversión en activos fijos, se distribuye en más de la mitad para muebles y enseres y el restante para equipos.

6.2.2 Gastos preoperativos a diferir

CONCEPTO	GASTOS TOTALES
Adecuación planta	\$15.000.000
Registro de Cámara de comercio	\$1.080.000
Gastos de constitución	\$500.000
TOTAL	\$16.580.000

Cuadro 13. Gastos preoperativos a diferir

6.2.3. Costos fijos de Servicios

COSTOS DEL SERVICIO		
CONCEPTO	COSTO MES	COSTO ANUAL
Agua	\$360.000	\$4.320.000
Energía	\$440.000	\$5.280.000
Arrendamiento	\$3.250.000	\$39.000.000
Aseo (implementos + honorarios servicios generales)	\$500.000	\$6.000.000
Mantenimiento muebles y edificación	\$300.000	\$3.600.000
Total	\$4.850.000	\$58.200.000

Cuadro 14. Costos fijos de servicios

6.2.4 Costos Variables

COSTO VARIABLE UNITARIO	
Total	\$ 41.714,29

Cuadro 15. Costo variable unitario

DETALLE COSTO VARIABLE UNITARIO	
Insumos	\$35.714*
Otros costos	\$6.000**

* Refrigerio diario de \$1.785 (frutas)

** Una Salida (Transporte \$3.000) y Una charla (Costo por estudiante \$3.000) formativa mensual

Cuadro 16. Detalle costo variable unitario

6.3 Ventas

6.3.1 Ventas primer año

PERIODO	unidades	En pesos \$
ene/2016	80	\$16.000.320
feb/2016	84	\$16.800.000
mar/2016	84	\$16.800.000
abr/2016	86	\$17.248.000
may/2016	86	\$17.248.000
jun/2016	90	\$18.000.640
jul/2016	90	\$18.000.640
ago/2016	96	\$19.199.040
sep/2016	96	\$19.199.040
oct/2016	106	\$21.280.000
nov/2016	106	\$21.280.000
dic/2016	112	\$22.400.000

Cuadro 17. Ventas Año 1

Las ventas inician en el mes 1 del 2016. En el primer mes se espera vender 16 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 12 de la proyección, por valor de 22,4 millones de pesos.

6.3.2 Ventas proyectadas año 1, 2, 3, 4 y 5

Ventas Anuales en Pesos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
valor	\$223.400.000	\$287.344.200	\$307.174.157	\$328.369.174	\$351.026.647
Cupos	1117	1344	1344	1344	1344

Cuadro 18. Ventas proyectadas año 1, 2, 3, 4 y 5

6.4 Costos fijos

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos de Administración*	\$4.088.000	\$49.056.000
Sueldos Producción (4 tutores)	\$3.172.970	\$38.075.640
Papelería	\$800.000	\$9.600.000
Cafetería	\$120.000	\$1.440.000
Telecomunicaciones	\$100.000	\$1.200.000
Publicidad	\$150.000	\$1.800.000
Provisión Cámara de Comercio	\$90.000	\$1.080.000
Preoperativos**	\$276.334	\$3.316.008
TOTAL	\$8.797.304	\$105.567.648

* El valor incluye Sueldo del director, de la secretaria y el pago de asesoría contable.

** Corresponde a al valor mensual reservado para el pago de renovación anual de registro de CC.

*** Este valor fue diferido a cinco años

Cuadro 19. Composición de los costos fijos

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a \$105.567.648 se destinan 49 millones de pesos para sueldos de administración, se proyectan 38 millones para sueldos de producción (4 tutores), se establecen, se calculan 9,6 millones de pesos para papelería, se determinan 1,44 millones de pesos para cafetería, se presupuesta 1,2 millones de pesos para telecomunicaciones, se destinan 1,8 millones para publicidad, 1,08 millones para provisión de Cámara de comercio y 4 millones para costos preoperativos.

6.5 Margen de contribución

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	INSUMOS + otros costos	M.O. VARIABLE	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN*		CONTRIBUCIÓN A VENTAS
Cupo	\$200.000	\$41.714	\$0	\$41.714	\$158.286	79,2%	100%
AÑO							100,00%

* Este margen de contribución se interpreta como el valor resultante, de restar el costo variable del producto, del valor pagado por los clientes. En este caso el valor restante es de \$158.286, o el 79,2%, del valor total de cada cupo.

Cuadro 20. Margen de contribución

El margen de contribución de la empresa es 79,2% lo cual se interpreta así: por cada peso que venda la empresa se obtienen 79 centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad.

6.6 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
DETALLE	Años				
	1	2	3	4	5
Ingreso por Ventas	\$223.400.000	\$287.347.200	\$307.174.157	\$328.369.174	\$351.026.647
Costos de Ventas	\$106.818.106	\$123.485.168	\$131.907.803	\$140.911.599	\$150.536.658
Utilidad Bruta	\$116.581.894	\$163.862.032	\$175.266.354	\$187.457.574	\$200.489.989
Gastos Operacionales	\$113.848.002	\$121.142.340	\$128.927.460	\$137.236.724	\$146.105.777
Gastos Diferidos	\$3.316.000	\$3.316.000	\$3.316.000	\$3.316.000	\$3.316.000
Utilidad Operacional	-\$582.107	\$39.403.692	\$43.022.894	\$46.904.850	\$51.068.212
Gastos financieros	\$6.657.037	\$5.807.038	\$4.703.400	\$3.270.436	\$1.409.876
Utilidad Antes de Impuestos	-\$7.239.144	\$33.596.653	\$38.319.494	\$43.634.414	\$49.658.336
Impuesto Renta (35%)	\$0	\$3.023.699	\$5.843.723	\$9.381.399	\$13.780.188
Utilidad Líquida	-\$7.239.144	\$30.572.954	\$32.475.771	\$34.253.015	\$35.878.148
Reserva legal (10%)	\$0	\$3.057.295	\$3.247.577	\$3.425.301	\$3.587.815
UTILIDAD NETA	-\$7.239.144	\$27.515.659	\$29.228.194	\$30.827.713	\$32.290.333

Cuadro 21. Estado de resultados

El estado de resultados, muestra la mayor utilidad por 32,2 millones de pesos en el año 5. La menor utilidad de proyecta para el año 1 con -7,2 millones.

6.7 Cambios porcentuales por año

	AÑO 2 VS. 1	AÑO 3 VS. 2	AÑO 4 VS. 3	AÑO 5 VS. 4
VENTAS	29%	7%	7%	7%
COSTO DE VENTAS	16%	7%	7%	7%
COSTOS ADMIN+PRODUCCIÓN+IMPUESTOS	10%	7%	7%	7%
UTILIDAD NETA	480%	6%	5%	5%

Cuadro 22. Cambios porcentuales por año

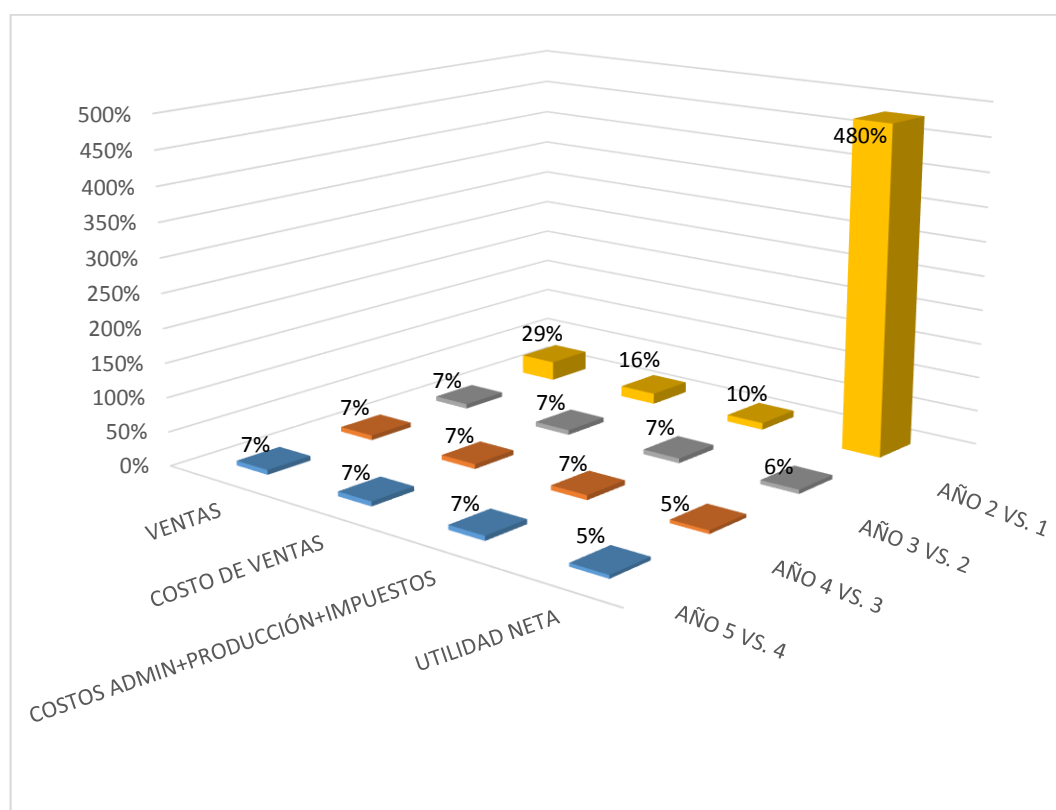


Gráfico 3. Cambios porcentuales por año

Para el segundo año las ventas crecen un 29% y los costos de ventas suben un 16%, los costos administrativos-producción-impuestos aumentan en 10%. La utilidad neta sube un 480%. En el tercer año los costos de ventas, las ventas y los costos administrativos-producción-impuestos se incrementan en un 7%, mientras la utilidad neta se eleva un 6%.

En el cuarto año los costos de ventas, las ventas y los costos administrativos-producción-impuestos se incrementan en un 7%, mientras la utilidad neta se eleva un 5%. En el quinto año los costos de ventas, las ventas y los costos administrativos-producción-impuestos se incrementan en un 7%, mientras la utilidad neta se eleva un 5%.

6.8 Comportamiento de cartera y pago a proveedores

TIEMPO	CARTERA	PROVEEDORES
CONTADO	100%	100%
30 DÍAS	0%	0%
60 DÍAS	0%	0%
90 DÍAS	0%	0%
120 DÍAS	0%	0%
150 DÍAS	0%	0%

Cuadro 23. Comportamiento de cartera y pago a proveedores

La empresa vende el 100% de contado, y compra el 100% de contado.

6.9 Flujo de Caja neto proyectado

FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO						
DETALLE	Años					
	0	1	2	3	4	5
ENTRADAS DE EFECTIVO						
Préstamos	\$25.680.000					
Ingresos por concepto de ventas		\$223.400.000	\$287.347.200	\$307.174.157	\$328.369.174	\$351.026.647
Valor remanente en el último año						
Total entradas de efectivo	\$25.680.000	\$223.400.000	\$287.347.200	\$307.174.157	\$328.369.174	\$351.026.647
SALIDAS DE EFECTIVO						
Inversiones totales	\$67.385.914	\$31.736.514	\$0	\$4.893.063	\$0	\$5.024.692
Costos de operación.		\$215.654.287	\$239.615.688	\$255.823.443	\$273.136.503	\$291.630.615
Intereses financieros		\$6.657.037	\$5.807.038	\$4.703.400	\$3.270.436	\$1.409.876
Abonos a créditos		\$2.848.521	\$3.698.519	\$4.802.157	\$6.235.121	\$8.095.681
Impuestos		\$0	\$0	\$3.023.699	\$5.843.723	\$9.381.399
Total Salidas de efectivo	\$67.385.914	\$256.896.358	\$249.121.246	\$273.245.763	\$288.485.784	\$315.542.264
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$41.705.914	-\$33.496.358	\$38.225.954	\$33.928.394	\$39.883.390	\$35.484.383

Cuadro 24. Flujo de Caja neto proyectado

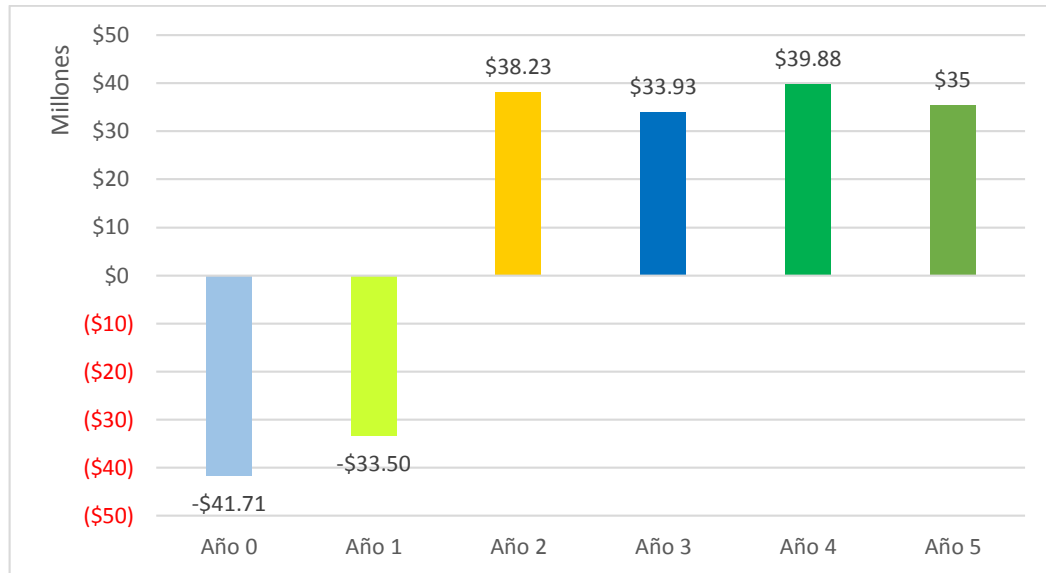


Gráfico 4. Flujo de Caja neto proyectado

La inversión en el proyecto es de \$37.649.400. El flujo de efectivo del año 0 es de -41,6 millones de pesos, para el primer año asciende a -33,5, para el segundo año, pasa a 38,2 millones, en el tercer año pasa a de 33,9 millones para el cuarto sube a 39, millones y para el quinto es de 35 millones de pesos.

La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la tasa interna de retorno o TIR, la cual se calculó de la siguiente forma:

A = Desembolso inicial

Qs = Flujo de caja del momento s

n = Número de años que dura la inversión

i = Rentabilidad mínima que se le exige a la inversión

$$VAN = -A + \sum_{s=1}^n \frac{Q_s}{(1+i)^s}$$

$$= 25,83\%.$$

El segundo indicador es el Valor Presente Neto, para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad (Calculada en 22%). El valor arrojado del cálculo es \$ 6.337.478 El proyecto arroja 6,3 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 22% anual, por lo tanto se sugiere continuar con el proyecto.

El tercer indicador de viabilidad financiera es el Periodo de Recuperación de la Inversión o PRI. Se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$37.649.400, como la suma de las utilidades del primer, segundo y tercer periodo es superior, se puede decir que la inversión se recupera en el tercer año.

6.10 Balance primer año

Cuenta	Año 1
Disponible	\$480.155
Total Activo Corriente	\$480.155
Propiedad, Planta y Equipos	\$19.069.400
Depreciación Acumulada	\$5.011.820
Subtotal Propiedad, Planta y Equipos	\$14.057.580
Activos Diferidos	\$13.264.000
Total Activo No Corriente	\$27.321.580
TOTAL ACTIVO	\$27.801.735
PASIVO	
Impuesto Renta por pagar	\$0
Total Pasivo Corriente	\$0
Obligaciones financieras LP	\$22.831.479
Total Pasivo No Corriente	\$22.831.479
TOTAL PASIVO	\$22.831.479
PATRIMONIO	
Capital Social	\$11.969.400
Reserva Legal	\$0
Utilidad del Ejercicio	-\$6.999.144
Utilidad Acumulada ejercicios anteriores	
TOTAL PATRIMONIO	\$4.970.256
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$27.801.736

Cuadro 25. Balance primer año

Al terminar el primer año, para el proyecto se concluye que por cada peso de pasivo corriente que debe, la empresa tiene 0,25 pesos para cubrirlo. Se considera que una razón corriente ideal es superior a 2.5 a 1, es decir, que por cada peso que se adeuda en el corto plazo se tienen dos y medio pesos como respaldo. En el momento de arranque de la empresa se observa un nivel de endeudamiento mediano lo cual se considera aceptable para su operación y viabilidad.

Al terminar el primer año, el 82% de los activos están respaldados con recursos de los acreedores, la empresa no está en capacidad de contraer más obligaciones.

6.11 Financiación

6.11.1 Condiciones de la financiación

Interés Efectivo anual (E.A.)	29,84%	E.A.
Capital	\$25.680.000	
Plazo en trimestres	20	
Interés	6,75%	T.V.
Pagos	trimestrales	

Cuadro 26. Condiciones de la financiación

Se adquieren créditos por valor de \$25.680.000 para adquisición de activos fijos se destina el 100%

6.11.2 Pagos de la financiación

PERIODO	PAGO	INTERESES	CAPITAL	SALDO
0				\$25.680.000
1	\$2.376.389	\$1.732.405	\$643.984	\$25.036.016
2	\$2.376.389	\$1.688.961	\$687.428	\$24.348.588
3	\$2.376.389	\$1.642.587	\$733.803	\$23.614.785
4	\$2.376.389	\$1.593.083	\$783.306	\$22.831.479
5	\$2.376.389	\$1.540.241	\$836.149	\$21.995.330
6	\$2.376.389	\$1.483.833	\$892.556	\$21.102.774
7	\$2.376.389	\$1.423.620	\$952.769	\$20.150.005
8	\$2.376.389	\$1.359.345	\$1.017.045	\$19.132.960
9	\$2.376.389	\$1.290.734	\$1.085.656	\$18.047.304
10	\$2.376.389	\$1.217.494	\$1.158.895	\$16.888.409
11	\$2.376.389	\$1.139.314	\$1.237.076	\$15.651.333
12	\$2.376.389	\$1.055.859	\$1.320.531	\$14.330.803
13	\$2.376.389	\$966.774	\$1.409.615	\$12.921.187
14	\$2.376.389	\$871.680	\$1.504.710	\$11.416.478
15	\$2.376.389	\$770.170	\$1.606.219	\$9.810.258
16	\$2.376.389	\$661.812	\$1.714.577	\$8.095.681
17	\$2.376.389	\$546.145	\$1.830.244	\$6.265.437
18	\$2.376.389	\$422.674	\$1.953.715	\$4.311.722
19	\$2.376.389	\$290.874	\$2.085.515	\$2.226.207
20	\$2.376.389	\$150.183	\$2.226.207	(\$0)

Cuadro 27. Pagos de la financiación

6.12 Roa y Roe

6.12.1 Roa

El ROA que relacionan los ingresos netos y los activos totales. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

bn = Beneficio neto

ta = Total de activos

$$ROA = \frac{bn}{ta}$$

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDADES DEL EJERCICIO	-\$7.239.144	\$27.515.659	\$29.228.194	\$30.827.713	\$32.290.333
TOTAL ACTIVOS	\$27.801.735	\$57.956.429	\$88.701.239	\$120.508.171	\$152.939.808
ROA	-\$0,26	\$0,47	\$0,33	\$0,26	\$0,21

Cuadro 28. Roa

Se pronostica que el Centro obtendrá en el 2016 un valor de -\$0,26 pesos de utilidad por cada peso invertido en activos. Para el 2017 se espera un valor de \$0,47 centavos, y para 2018 de 0,33 pesos. Para 2019 se espera 0,26 pesos y para 2020 se espera obtener 0,21 centavos por cada peso invertido en activos.

6.12.2 Roe

Para cálculo del valor ROE, se utiliza la siguiente fórmula:

bn = Beneficio neto

pt = Patrimonio total

$$ROE = \frac{bn}{pt}$$

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDADES DEL EJERCICIO	-\$7.239.144	\$27.515.659	\$29.228.194	\$30.827.713	\$32.290.333
PATRIMONIO	\$4.970.256	\$35.776.680	\$68.484.888	\$102.968.055	\$139.072.646
ROE	-\$1,46	\$0,77	\$0,43	\$0,30	\$0,23

Cuadro 29. Roe

Se pronostica que el Centro obtendrá -\$1,46 en utilidades por cada peso de patrimonio en 2016 para 2017 será 0,77 pesos. Ya para 2018 se espera obtener 0,43 pesos por cada peso del patrimonio, para 2019 serán \$0,30 pesos y para 2020, será 0,23 centavos de utilidades por cada peso de patrimonio.

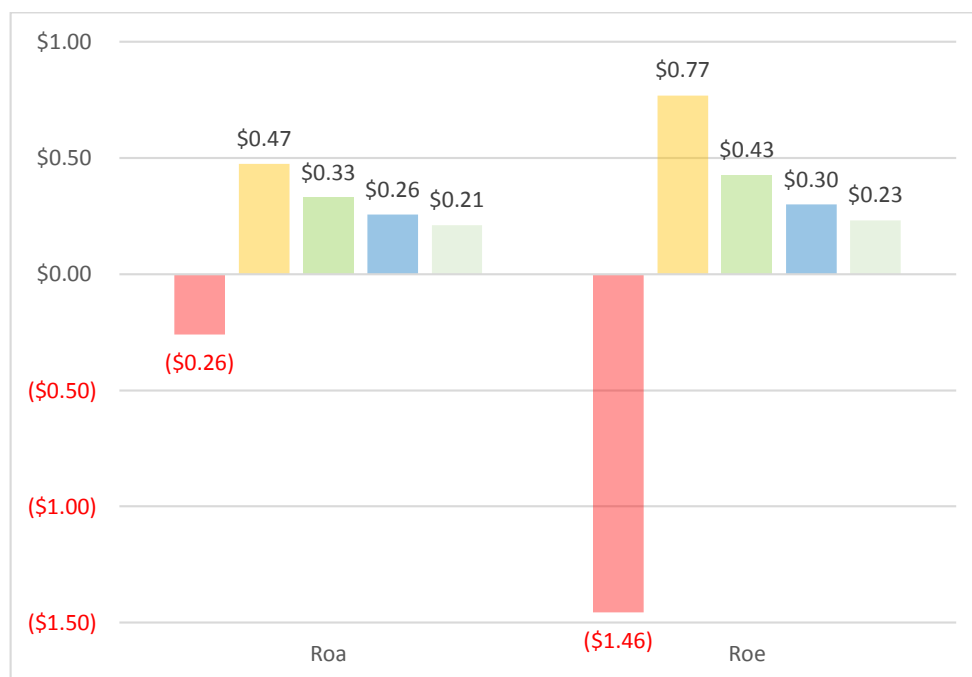


Gráfico 5. Roa y Roe por año

6.13 Balance general año 0

Cuenta	Año 0
Disponible	\$2.000.000
Total Activo Corriente	\$2.000.000
Propiedad, Planta y Equipos	\$19.069.400
Depreciación Acumulada	
Subtotal Propiedad, Planta y Equipos	\$19.069.400
Activos Diferidos	\$16.580.000
Total Activo No Corriente	\$35.649.400
TOTAL ACTIVO	\$37.649.400
PASIVO	
Impuesto Renta por pagar	
Total Pasivo Corriente	\$0
Obligaciones financieras LP	\$25.680.000
Total Pasivo No Corriente	\$25.680.000
TOTAL PASIVO	\$25.680.000
PATRIMONIO	
Capital Social	\$11.969.400
Reserva Legal	
Utilidad del Ejercicio	
Utilidad Acumulada ejercicios anteriores	
TOTAL PATRIMONIO	\$11.969.400
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$37.649.400

Cuadro 30. Balance general año 0

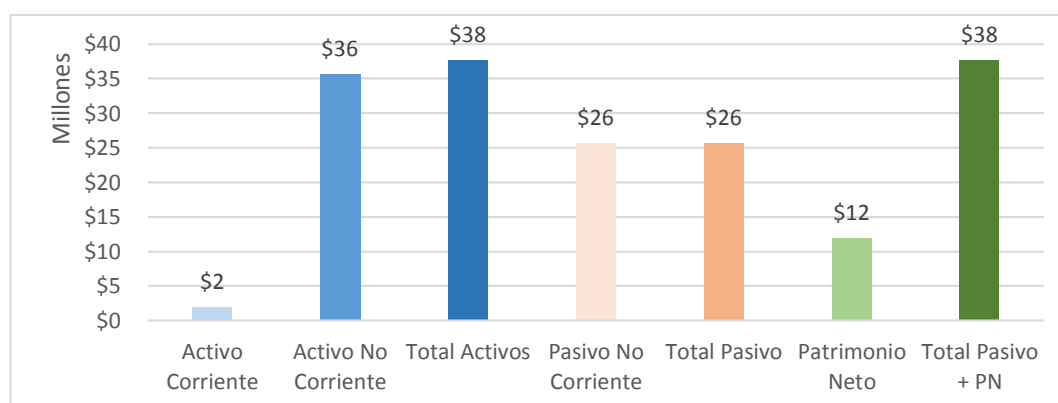


Gráfico 6. Balance general año 0

6.14 Análisis vertical estado de resultados año 5

ESTADO DE RESULTADOS	
DETALLE	Año
	5
Ingreso por Ventas	\$351.026.647
Costos de Ventas	\$150.536.658
Utilidad Bruta	\$200.489.989
Gastos Operacionales	\$146.105.777
Gastos Diferidos	\$3.316.000
Utilidad Operacional	\$51.068.212
Gastos financieros	\$1.409.876
Utilidad Antes de Impuestos	\$49.658.336
Impuesto Renta (35%)	\$13.780.188
Utilidad Líquida	\$35.878.148
Reserva legal (10%)	\$3.587.815
UTILIDAD NETA	\$32.290.333

Cuadro 31. Estado de resultados año 5

Se seleccionó este punto del proyecto, con el fin de analizar la importancia de los costos delimitando su importancia respecto al valor de las ventas.

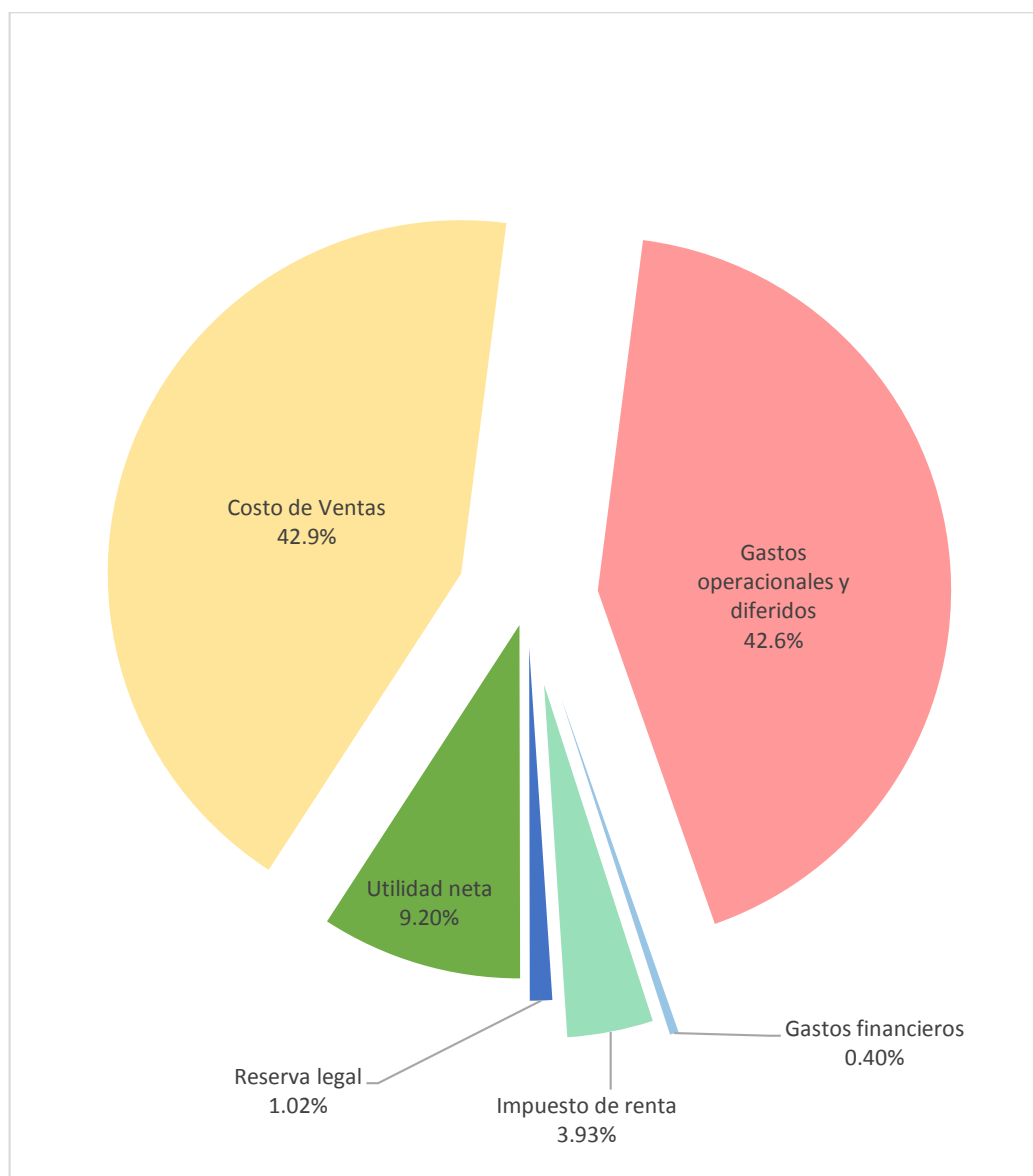


Gráfico 7. Análisis vertical gastos año 5

Es evidente que, costos de ventas y gastos operacionales-diferidos representa la mayor carga de egresos de la empresa con el 85%.

6.15 Relación Beneficio/Costo (B/C).

La evaluación financiera del proyecto bajo esta metodología de relación beneficio costo (B/C) arroja un valor de 1,0075, este indica viabilidad del proyecto (según metodología valor mayor que 1 hace viable una inversión evaluada), esta relación compara los ingresos con la inversión (valores corrientes) actualizados con la tasa de costo capital de la empresa.

6.16 Conclusiones financieras

La inversión inicial proyectada es de 37,6 millones de pesos, representada en 11,9 millones del emprendedor y un préstamo de 25,6 millones. El Estudio de Factibilidad planteado, es rentable, ya que se generó con un costo de interés de oportunidad del 22%. La propuesta presenta una TIR superior al 25%, con capacidad de crecimiento. Además, los costos más significativos son los de Producción y Ventas. Esto garantiza que ofrezca alta calidad al cliente para lograr fidelización. A partir del sexto año, la empresa queda libre de deudas y por lo tanto las utilidades aumentarán.

CONCLUSIONES

Los cambios sociales y económicos han generado modificaciones en la forma de desarrollo de los individuos, entre estos la composición y funcionamiento del núcleo familiar. Los niños, en la actualidad, ven interrumpido su ciclo de aprendizaje por la falta de acompañamiento y refuerzo, en los procesos de aprendizaje fuera de la escuela, lo cual segmenta este proceso de vital importancia para su articulación efectiva a la sociedad.

Faltan propuestas viables, eficientes y formales, para dar solución a la gran demanda de servicios de acompañamiento y refuerzo escolar para estudiantes de básica primaria en la ciudad de Cali. La oferta existente, es informal y poco eficiente. Las personas que prestan el servicio carecen de la formación adecuada y de propuestas que cubran la integralidad necesaria.

En la ciudad de Cali, los estratos que demandan en mayor medida el servicio de acompañamiento y refuerzo escolar para básica primaria, son los estratos 4, 5 y 6. Estos estratos tienen gran representación en la comuna 17 de la ciudad. A pesar de este hecho, dicha comuna carece de propuestas para responder a esta demanda. Se estableció una demanda – oferta escolar de 11.222 cupos en esta comuna, de los cuales se calculó una oferta de servicio de acompañamiento de 1% (112 cupos), como mínimo.

Este estudio determinó un espacio mínimo de 640 mts cuadrados (en la zona central de la comuna 17), distribuidos en zonas de refuerzo (4), zonas de baños (2), espacio múltiple (audiovisuales y artes) y el espacio administrativo. La empresa estará constituida por el director, una asistente administrativa, un asesor contable, cuatro tutores y la persona de servicios generales. Se crearán 4 grupos de 28 estudiantes máximo, de acuerdo al nivel educativo. El servicio se prestará de lunes a viernes entre las 2:00 p.m. y 8:00 p.m.

El estudio económico y financiero evidencio que la empresa requiere una inversión de 37,6 millones, además presenta rentabilidad financiera con una tasa interna de retorno superior al 25% y un periodo de recuperación de la inversión de 5 años, con una tasa de interés de oportunidad del 22%. En conclusión, la propuesta tiene alta viabilidad económica.

RECOMENDACIONES

Es necesario plantear estrategias para que los niños en la actualidad, continúen su ciclo de aprendizaje mediante el acompañamiento y refuerzo escolar, en los procesos de aprendizaje fuera de la escuela, en función de su articulación efectiva a la sociedad.

Buscar alianzas estratégicas que permitan el crecimiento del Centro de Refuerzo Escolar y Acompañamiento, a otros sectores (instituciones educativas y empresas), de la ciudad.

Se requiere del diseño de propuestas viables, eficientes y formales, para dar solución a la gran demanda de servicios de acompañamiento y refuerzo escolar para estudiantes de básica primaria en la ciudad de Cali. El recurso humano del servicio debe tener la formación adecuada y la capacidad de ofrecer un servicio integral.

En la ciudad de Cali, se requiere propuestas de refuerzo y acompañamiento para niños, sobre todo, de los estratos 4, 5 y 6 (11.222 estudiantes). Estos estratos tienen gran representación en la comuna 17 de la ciudad. Por lo anterior, dicha comuna necesita de propuestas para responder a esta demanda.

La efectividad de la propuesta del estudio de factibilidad para la creación del Centro de Refuerzo y Acompañamiento escolar de estudiantes de básica primaria de la comuna 17, en la ciudad de Cali, depende del mantenimiento de las condiciones, conclusiones y planteamientos originales, alcanzados en el estudio. Los inversionistas y/o emprendedores, deben tener en cuenta las condiciones originales del estudio de factibilidad para su funcionamiento óptimo.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional (2011).
Cuidadores de la infancia (en línea). Disponible en: http://www.cordoba-quindio.gov.co/apc-aa-files/37353665373136393839373939646166/CARTILLA_CUIDADORES.pdf
- Alcaldía de Santiago de Cali (2008). Municipio de Santiago de Cali, Plan de desarrollo 2008-2011, comuna 17 (en línea). Disponible en:
http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CDAQFjAGahUKEwjCi83I8NbIAhVLJx4KHxv1CwM&url=http%3A%2F%2Fwww.cali.gov.co%2Fplaneacion%2Fdescargar.php%3FidFile%3D3807&usg=AFQjCNGewiibRtEwdRT_ECMBJUyFhw&bvm=bv.105814755,d.dmo
- Alcaldía de Santiago de Cali (2014). Informe de Homicidios en e segundo semestre del año 2013. Visión Cali, observatorio social, 1(04.1). p 1-17
- Alcaldía de Santiago de Cali (2015). Informe anual de homicidios 2014 (en línea).
Disponible en:
<http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjABahUKEwitps7ck9XIAhWMXh4KHdBoAAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.cali.gov.co%2Fobservatorios%2Fdescargar.php%3Fid%3D37432&usg=AFQjCNGVbQFiBIOp7mdvzOZ6VIYHQ3rhjA&bvm=bv.105814755,d.eXY>
- Asamblea Nacional Constituyente (1991). Constitución Política de Colombia 1991 (en línea). Disponible en:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4125>

Autoridades Tradicionales Indígenas de Colombia (2014). Región del Valle del Cauca (en línea). Disponible en: <http://www.gobiernomayor.org/site/index.php/gobierno-mayor/present-turpis-tortor/valle-del-cauca>

banrep.gov.co (2014). Cotización del dólar, 1.3.6 Serie histórica empalmada de datos. Promedio anual (en línea). Disponible en: http://obiee.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&_scid=KP*k3rBsGf0

banrep.gov.co (2015). Boletín de Indicadores Económicos, 19 de octubre de 2015 (en línea). Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/economia/pli/bie.pdf>

Dane (2014). Informe de coyuntura económica regional, Valle del Cauca (en línea). Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/icer/2013/ICER_Valle_Cauca_2013.pdf

Departamento Administrativo de Planeación (2014). Cali en cifras 2013 (en línea). Disponible en: http://planeacion.cali.gov.co/Publicaciones/Cali_en_Cifras/Caliencifras2013.pdf

elpais.com.co (2015). Construcción y comercio impulsaron el descenso del desempleo en el Valle en 2014 (en línea). Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/construccion-y-comercio-impulsaron-descenso-desempleo-valle-2014>

elpais.com.co (2015). PIB del Valle supero el promedio nacional (en línea). Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/pib-valle-supero-promedio-nacional>

eltiempo.com (2012). 50% de padres, sin tiempo para los hijos (en línea). Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-5245472>

eltempo.com (2012). ¿Sabe qué peligros corre sus hijos mientras crecen solos en casa? (en línea). Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/sabe-peligros-corren-sus-ninos-mientras-crecen-solos-casa>

Fedesarrollo (2015). Comunicado de prensa, Encuesta de Opinión del Consumidor, Resultados a septiembre de 2015, Boletín # 167 (en línea). Disponible en: http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/BEOC_Septiembre_2015.pdf

Anexo 1. Encuesta

ENCUESTA

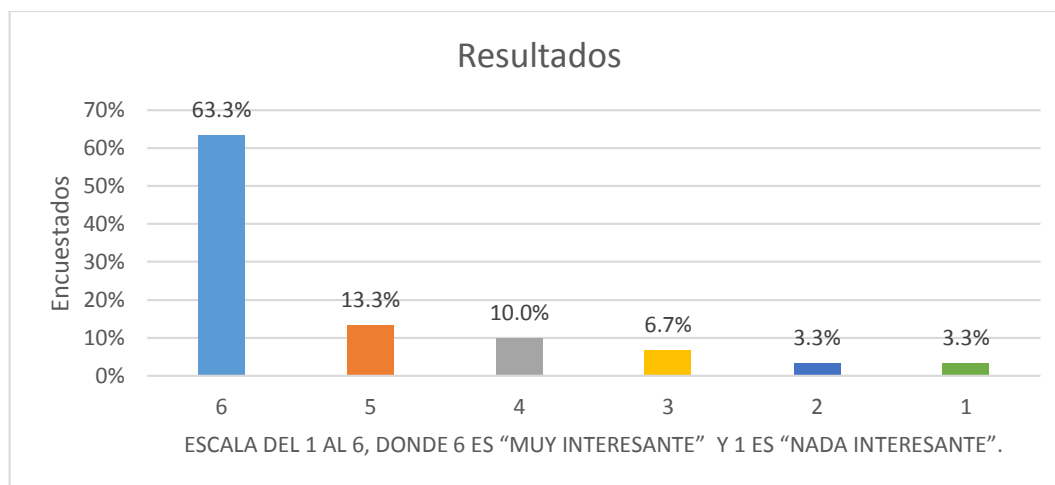
Estamos interesados en conocer lo que usted piensa del refuerzo escolar y acompañamiento para niños después de la jornada de estudio. Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas para conocer el grado de aceptación en el mercado de un nuevo servicio. (Centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar). CREA. Dedique unos minutos a completar esta pequeña encuesta:

Pregunta No. 1. En una escala del 1 al 6, donde 6 es “muy interesante” y 1 es “nada interesante”. ¿Cómo es de interesante para usted el refuerzo escolar y acompañamiento en el desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?

Cuadro 32. Interés despertado por el servicio

ESCALA	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
6	76	63.3%
5	16	13.3%
4	12	10.0%
3	8	6.7%
2	4	3.3%
1	4	3.3%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 8. Interés despertado por el servicio



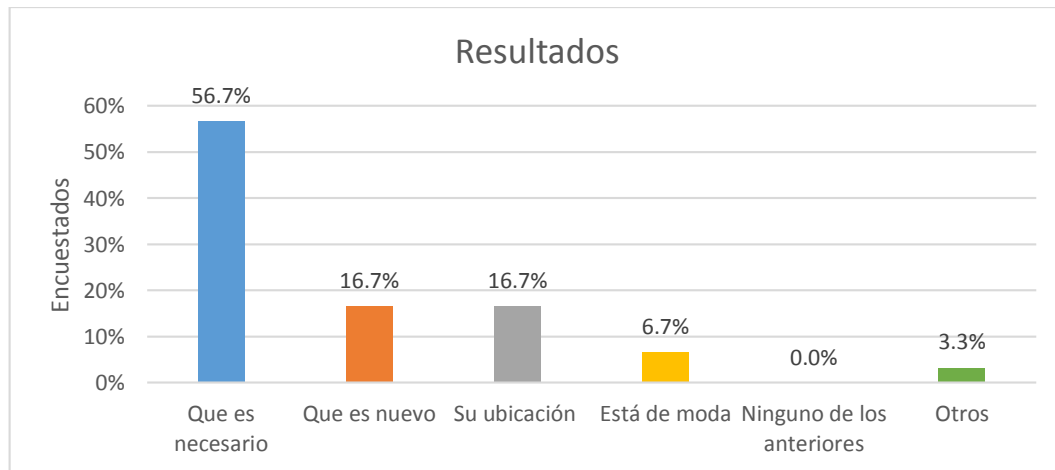
R/ Se evidencia más de un 60% de personas que les parece muy interesante el refuerzo escolar y acompañamiento para niños después de la jornada de estudio.

Pregunta No. 2. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen del servicio?

Cuadro 33. Aspectos atractivos del servicio

ASPECTOS	RESULTADOS	PORCENTAJE
Que es nuevo	20	16.7%
Que es necesario	68	56.7%
Su ubicación	20	16.7%
Está de moda	8	6.7%
Ninguno de los anteriores	0	0.0%
Otros	4	3.3%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 9. Aspectos atractivos del servicio



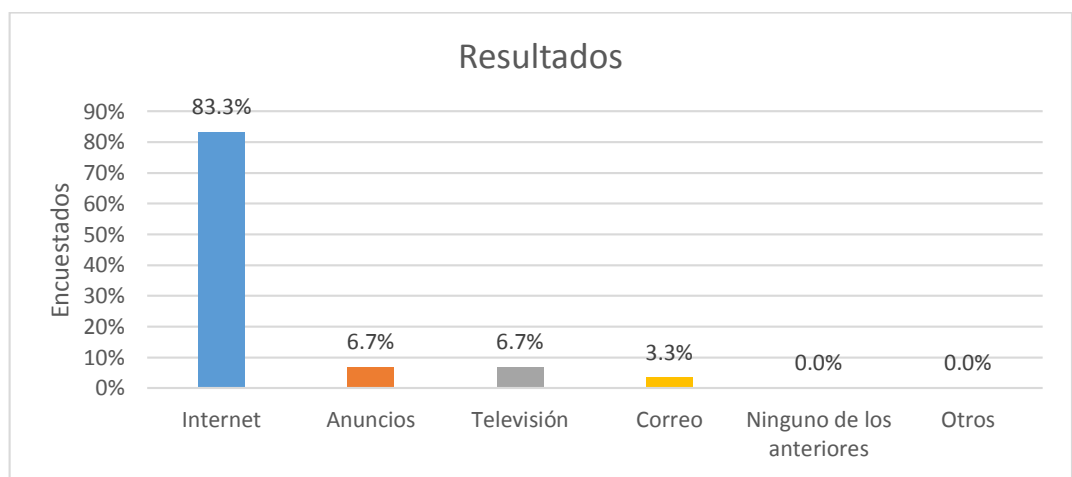
R/ Más de la mitad de los encuestados les atrae el servicio porque es una necesidad insatisfecha de la comuna 17.

Pregunta No. 3. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?

Cuadro 34. Medios preferidos para ser informados del servicio

MEDIOS	RESULTADOS	PORCENTAJE
Internet	100	83.3%
Anuncios	8	6.7%
Correo	4	3.3%
Television	8	6.7%
Ninguno de los anteriores	0	0.0%
Otros	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 10. Medios preferidos para ser informados del servicio



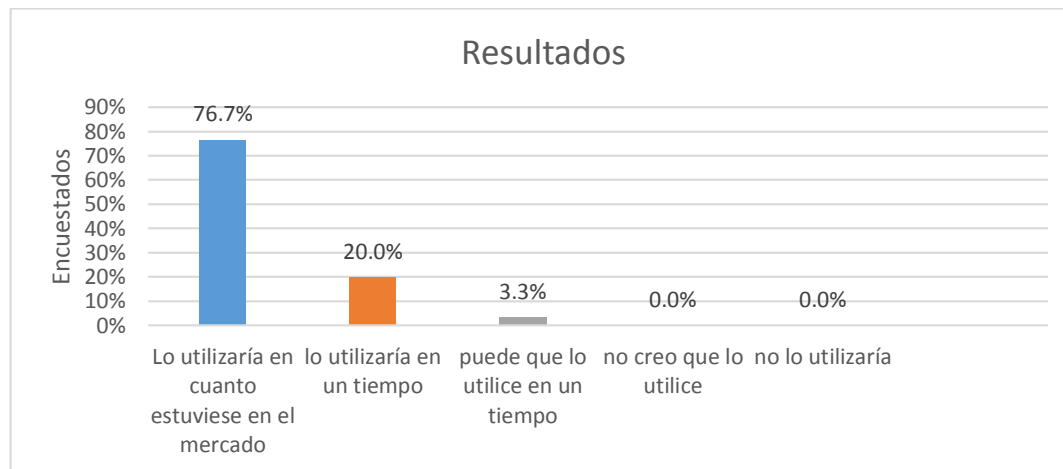
R/ Se observa que aproximadamente el 80% de los hijos de las personas encuestadas, no realizan ninguna actividad después del colegio.

Pregunta No. 4. Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable ¿Qué probabilidad hay de que lo utilice?

Cuadro 35. Probabilidad de uso del servicio con precio aceptable

PROBABILIDAD	RESULTADOS	PORCENTAJE
Lo utilizaría en cuanto estuviese en el mercado	92	76.7%
lo utilizaría en un tiempo	24	20.0%
puede que lo utilice en un tiempo	4	3.3%
no creo que lo utilice	0	0.0%
no lo utilizaría	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 11. Probabilidad de uso del servicio con precio aceptable



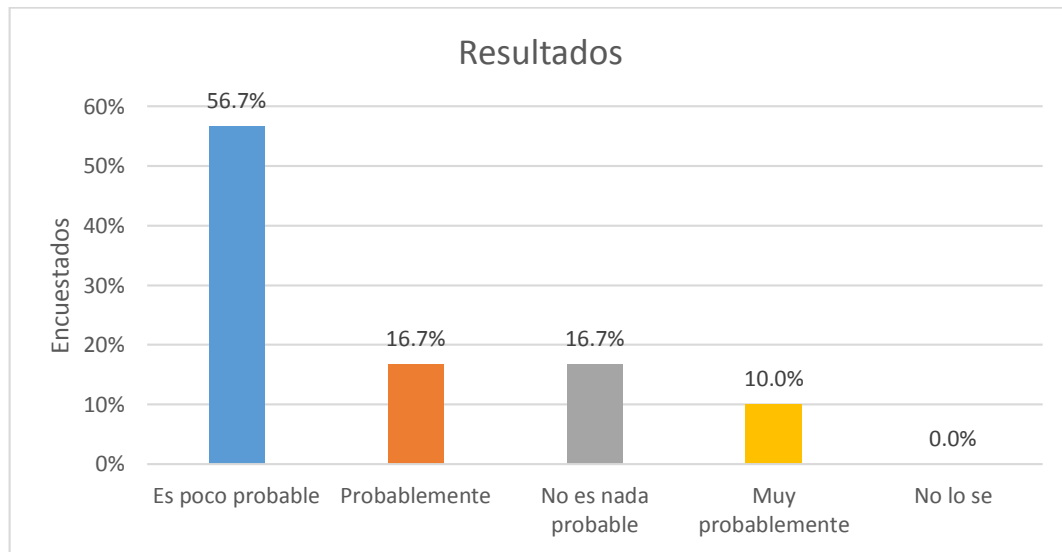
R/ Se evidencia la gran necesidad de las personas en cuanto a la creación de un centro de acompañamiento después de la jornada escolar, debido a que más del 70% respondieron que si frente a esta necesidad.

Pregunta No. 5. ¿Contrataría el servicio a un precio de \$350.000 pesos?

Cuadro 36. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$350.000 pesos

PROBABILIDAD	RESULTADOS	PORCENTAJE
Muy probablemente	12	10.0%
Probablemente	20	16.7%
Es poco probable	68	56.7%
No es nada probable	20	16.7%
No lo se	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 12. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$350.000 pesos



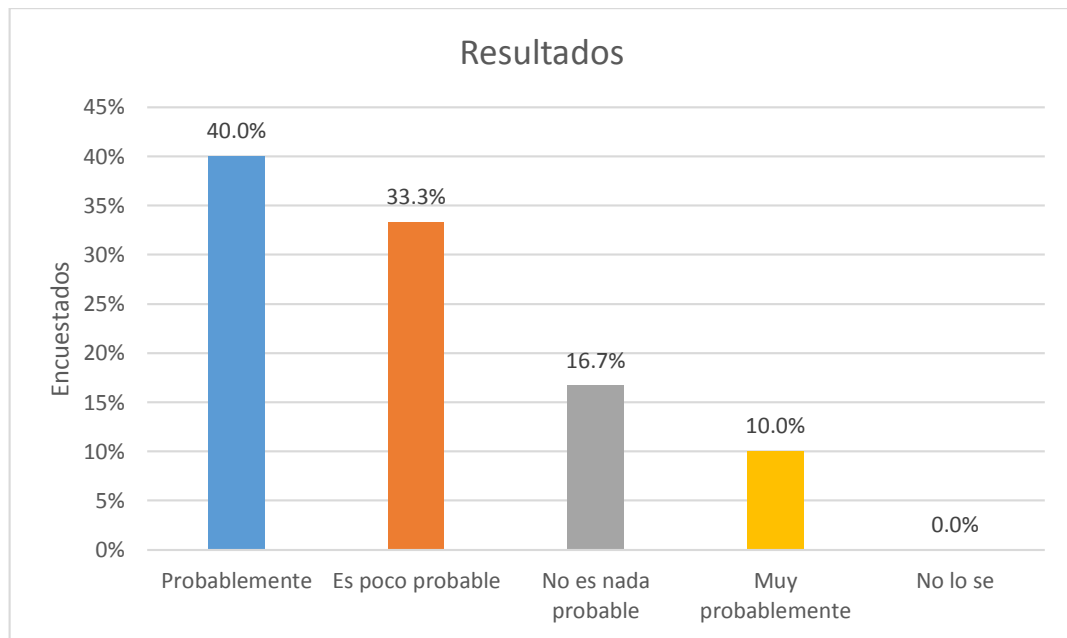
R/ Más del 50% de los encuestados es poco probable que estén dispuestos a pagar \$350.000 por la prestación del servicio

Pregunta No. 6. ¿Contrataría el servicio a un precio de \$250.000 pesos?

Cuadro 37. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$250.000 pesos

PROBABILIDAD	RESULTADOS	PORCENTAJE
Muy probablemente	12	10.0%
Probablemente	48	40.0%
Es poco probable	40	33.3%
No es nada probable	20	16.7%
No lo se	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 13. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$250.000 pesos



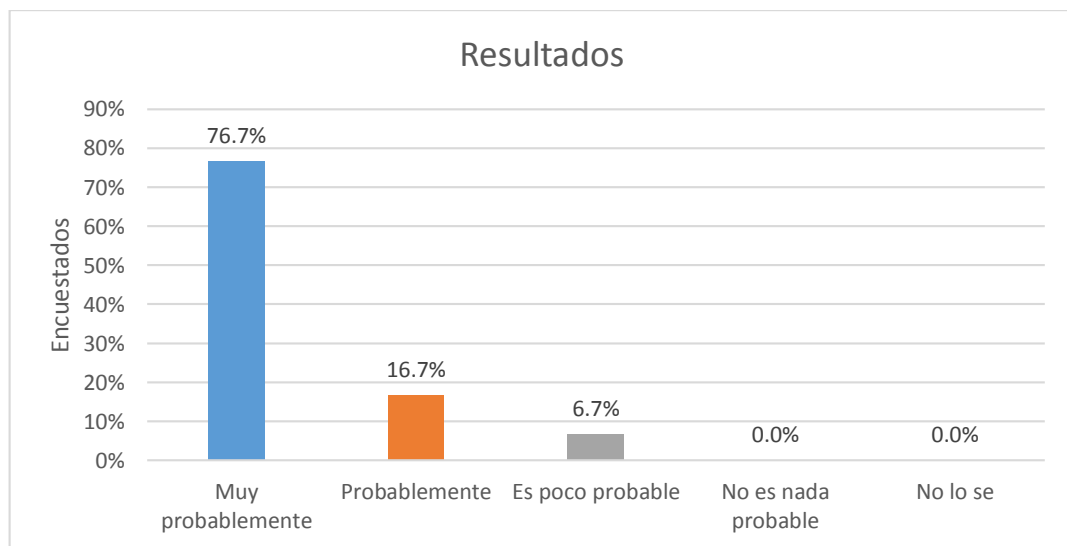
R/ El 40% probablemente están dispuestos a pagar \$250.000 por la prestación del servicio

Pregunta No. 7. ¿Contrataría el servicio a un precio de \$150.000 pesos?

Cuadro 38. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$150.000 pesos

PROBABILIDAD	RESULTADOS	PORCENTAJE
Muy probablemente	92	76.7%
Probablemente	20	16.7%
Es poco probable	8	6.7%
No es nada probable	0	0.0%
No lo se	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 14. Probabilidad de aceptación del servicio con un costo de \$150.000 pesos



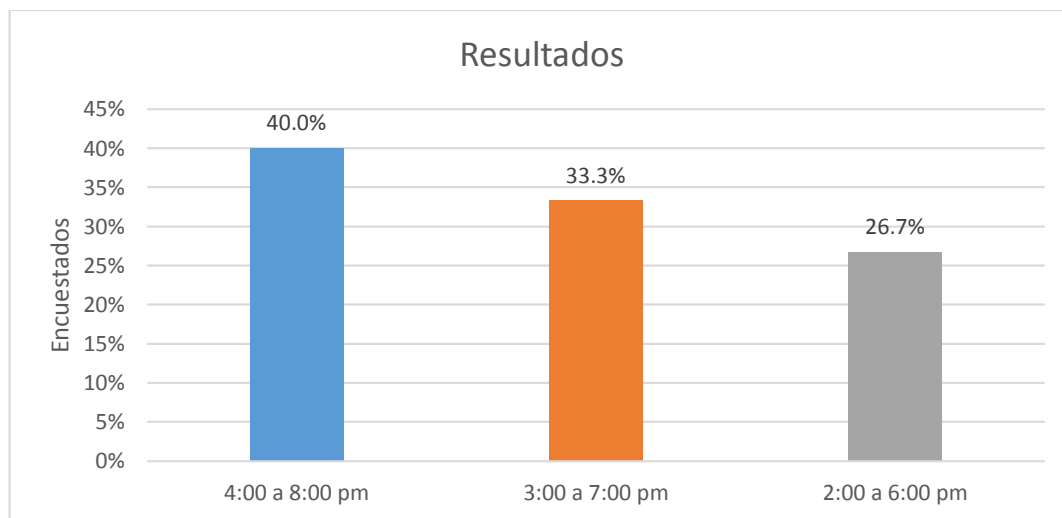
R/ Más del 70% muy probablemente están dispuestos a pagar un promedio de \$150.000 pesos para la utilización de este servicio.

PREGUNTA No. 8. En que horario le gustaría que se prestara el servicio de refuerzo escolar y acompañamiento en el desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?

Cuadro 39. Preferencias de horario del servicio de refuerzo escolar y acompañamiento

HORARIO	RESULTADOS	PORCENTAJE
2:00 a 6:00 pm	24	26.7%
3:00 a 7:00 pm	40	33.3%
4:00 a 8:00 pm	48	40.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 15. Preferencias de horario del servicio de refuerzo escolar y acompañamiento



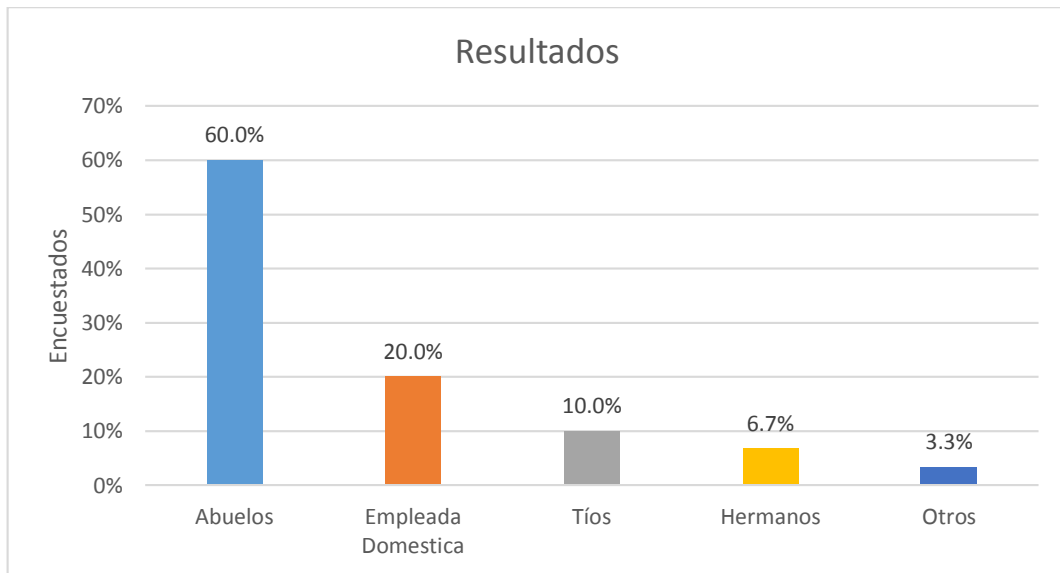
R/ El 40% de los encuestados coincide que el mejor horario para la prestación del servicio es de 4:00 a 8:00 pm.

Pregunta No. 9. ¿Quién acompaña a sus hijos mientras trabaja?

Cuadro 40. ¿Quién acompaña a sus hijos mientras trabaja?

QUIEN	RESULTADOS	PORCENTAJE
Abuelos	18	60.0%
Tíos	3	10.0%
Hermanos	2	6.7%
Empleada Domestica	6	20.0%
Otros	1	3.3%
TOTAL	30	100.0%

Gráfico 16. ¿Quién acompaña a sus hijos mientras trabaja?



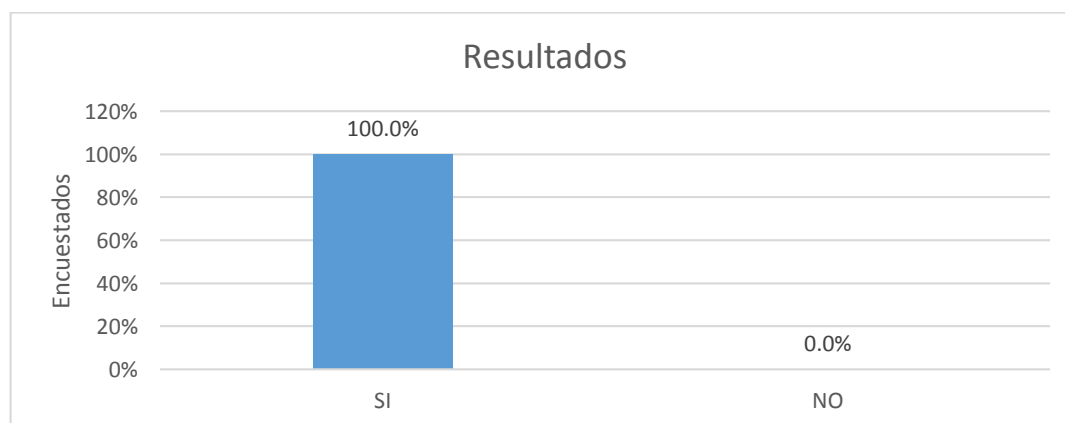
R/ El 60% de los padres tienen personas de confianza que cuiden sus hijos, y no les preocupa específicamente

Pregunta No. 10. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el Desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?

Cuadro 41. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el Desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?

LE GUSTARÍA	RESULTADOS	PORCENTAJE
SI	120	100.0%
NO	0	0.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 17. ¿Le gustaría que existiera un centro de refuerzo escolar y acompañamiento en el Desarrollo de las tareas para niños después de la jornada escolar?



R/ Se observa que el 100% de los hijos de las personas encuestadas, les gustaría que existiera un CREA.

Pregunta No. 11. ¿Tiene hijos en edades entre 5 a 10 años?

Cuadro 42. ¿Tiene hijos en edades entre 5 a 10 años?

HIJOS	RESULTADOS	PORCENTAJE
SI	108	90.0%
NO	12	10.0%
TOTAL	120	100.0%

Gráfico 18. ¿Tiene hijos en edades entre 5 a 10 años?



R/ Se evidencia un gran porcentaje de personas que tienen hijos a su cuidado