

INTRODUCCIÓN

Los atributos intelectuales constituyen una nueva medida de valoración económica de la educación, que además contempla características sociales y culturales. A grandes rasgos, se le llaman atributos intelectuales a capacidades que generan cambios en el cuerpo de conocimiento de las personas; de tal forma que atributos como versatilidad, creatividad y capacidad para comunicar conocimiento, permiten al agente propiciar y alcanzar niveles satisfactorios de desempeño económico individual y agregado. Puede decirse de acuerdo con lo anterior, que la educación genera cambios en las personas y de allí la importancia de plantear un plan de negocio para la creación de un centro educativo acorde al entorno social y al individuo.

El sector educativo del municipio de Tumaco ha tenido una pequeña pero considerable organización, La educación en el municipio de Tumaco se esfuerza por ser mejor y brindar a los niños y jóvenes (futuro de la región) mayores posibilidades de superación a través de los conocimientos. La ampliación de la cobertura en los niveles básicos de educación media, muestran los resultados de los planes, programas y estrategias adoptados por el Municipio mediante la secretaria de Educación, con la colaboración del ministerio de educación; también la oferta de carreras profesionales y técnicas se destacan en estos últimos años aunque su incremento no sea tan significativo. Pero no se puede olvidar que la ampliación no es sinónimo de calidad educativa, aspecto que se debe tener en cuenta para el crecimiento cognitivo de los estudiantes.

El país debe capacitarse para el trabajo y el desarrollo humano (denominación que se le da a la educación no formal) puesto que es indispensable adaptarse a las necesidades y posibilidades laborales del país. Por todo lo anterior, la educación para el trabajo y el desarrollo humano es y será parte primordial en los proyectos de educación para la población de los estratos bajos y grupos de minoría.

El presente documento adopta en parte el modelo de Plan de Negocios propuesto por el Fondo Emprender, creado mediante el artículo 40 de la ley 789 por el Gobierno Nacional y en los análisis expuestos por Rafael Alcaraz Rodríguez en su libro el emprendedor de éxito; Guía de planes de negocios.

El presente estudio se enmarca dentro de este contexto, y determinará la factibilidad de establecer un centro educativo iniciando con la prestación de servicios cursos preicfes, ingles y un programa técnico integral en sistemas.

1. GENERALIDADES

1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.1.1 Datos Generales del Municipio de Tumaco: ¹ El Municipio de Tumaco fue fundado el 30 de noviembre de 1640 por el padre Francisco Ruñi (fecha adoptada mediante Acuerdo No. 013 de 1988).

Tumaco esta situado en el extremo sur – occidental de Colombia y del departamento de Nariño, formando parte integral de los territorios bajos que conforma la llanura del pacifico, región colindante con el Ecuador, convirtiendo a Tumaco en Municipio fronterizo que limita; al Norte: con Francisco Pizarro (Salahonda), al Sur: con la Republica del Ecuador, al Occidente: con el Océano Pacifico, al Oriente: con los Municipios de Roberto Payan y Barbacoas. La delimitación Urbana esta dada hasta 25 kilómetros de distancia del medio de la cabecera municipal, sector denominado Bucheli.

El Municipio de Tumaco posee una altura de 2 metros sobre el nivel del mar y una temperatura de 28 grados centígrados. Su economía esta basada en la pesca y en el cultivo de palma africana.

1.1.2 Datos referentes a la población de Tumaco: El Municipio cuenta con 168.454 habitantes (Según proyección Oficina de Planeación Municipal), distribuida de la siguiente manera: Población Urbana: 81.196 (48.20%) y Población Rural: 87.259 (51.80%), su composición étnica esta discriminada de la siguiente manera: el 95% Negra; el 3% Mestiza y 2% Indígena. El 56.2% de la población tienen las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y la población en miseria alcanza el 24.1%.

La población cuenta actualmente con 18 colegios en la zona Urbana, el nivel educativo y de escolaridad es bajo con una tasa de analfabetismo del 23 %.

1.1.3 Generación de la idea. La practica pedagógica como practica social, debe ser contextualizada en un espacio cultural, cuya finalidad trascienda en la formación personal y colectiva del ser humano, como protagonista y constructor de su propia historia.

Asumir los sistemas educativos no formales como objeto de estudio, es importante y necesario puesto que implica una profunda reflexión sobre el que hacer cotidiano de quienes interactúan en el escenario educativo para que este sea dinámico,

¹ Oficina de planeación municipal Tumaco

Participativo y pertinente a las necesidades, intereses y problemas de un grupo determinado.

Los sistemas educativos actualmente buscan la forma de vincular el uso de nuevas tecnologías para optimizar la enseñanza y el aprendizaje, aprovechando las ventajas de videos, audio y las nuevas formas de alfabetización que ha modificado los roles de estudiantes y docentes, estimulando el aprendizaje autónomo y el papel de los docentes como acompañantes y facilitadores.

Ser bilingüe es esencial en un mundo globalizado. El manejo de una segunda lengua y en especial el manejo de la lengua que pretende ser la global (el inglés) significa abrir fronteras, comprender otros contextos, apropiarse conocimientos y hacerlos circular, entender y hacernos entender, enriquecerse y jugar un papel decisivo en el desarrollo del país. Ser bilingüe es tener más conocimientos y oportunidades para ser más competentes y competitivos.

En lo que respecta a los cursos de reforzamiento de conocimientos para presentar las pruebas de estado ICFES, hace algunos años eran un lujo, debido a los altos costos de estos, y a los bajos ingresos familiares que no daban la oportunidad a los jóvenes de adiestrar sus conocimientos y habilidades para presentar el examen de estado que posibilita el ingreso a la educación superior icfes. Ahora ya no solo están las entidades con trayectoria en el tema, proliferan empresas en todo el país, que ofrecen atractivos paquetes a los planteles educativos.

Hoy este elemento es una necesidad cada vez más apremiante para instituciones educativas, estudiantes y una necesidad aun mayor para un municipio como Tumaco que no cuenta con un sistema de educación no formal pertinente.

Los sistemas y específicamente el manejo de un computador es cada día más importante, y en un municipio como Tumaco las posibilidades de estudios técnicos relacionados con este aspecto, son escasas por no decir que mínimas, teniendo en frente la apertura mundial, la globalización donde será de gran importancia el saber y las nuevas tecnologías es de vital importancia la adquisición de conocimientos técnicos en sistemas.

Por todo lo expresado la presente investigación centra su estudio en un plan de negocio para la creación de un centro educativo que preste servicios relacionados con los temas mencionados anteriormente.

1.1.4 Definición de la idea base. La presente investigación centra su estudio en: “plan de negocio y sistema educativo no formal en Tumaco”.

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 Planteamiento del problema

▪ **Diagnostico:** El Sistema educativo de la región del sur de Nariño (Tumaco) no considera aspectos de orden pedagógico es decir; los modelos, enfoques, contenidos y didáctica del proceso de aprendizaje, como los aspectos de orden administrativo, y mecanismos para que las comunidades afrocolombianas de forma autónoma, definan los criterios para la vinculación de los docentes, la ejecución de los recursos para la prestación del servicio educativo en general y la evaluación del sistema; además, este presenta una debilidad causado por los planes sin direccionamiento de servicios educativos formales, no formales y/o informales del municipio.

En tiempos de globalización, las regiones necesitan desarrollar la capacidad de sus habitantes para manejar al menos una lengua extranjera. El país presenta deficiencias en lo que respecta a la competencia de estudiantes y profesores en el dominio de ingles, y en la metodología de los docentes, una de las medidas correctivas propuestas por el ministerio de educación, es la formulación de modelos bilingües dirigidos a poblaciones vulnerables y de frontera.

El aprendizaje de ingles, se ha convertido hoy en día en una necesidad. Es por esto que el Sistema Educativo Colombiano ha impuesto la enseñanza de este como área obligatoria desde básica primaria, buscando evitar las consecuencias negativas en el bachillerato y al momento de ser evaluados por los diferentes exámenes del Estado, de igual manera buscando el crecimiento del futuro profesional dentro de las exigencias del medio.

El Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior - ICFES -, Revela los preocupantes puntajes obtenidos por los planteles educativos del municipio y mas específicamente por los estudiantes que los integran, de un total de 28 instituciones educativas que presentaron las pruebas, el 42.8% obtuvo un nivel inferior, el 39.2% un nivel bajo, esto representa un 82% de los puntajes con un promedio por debajo de la media; tan solo un 10.7% representados en 3 colegios lograron estar en el nivel medio, y un 3.5% en un nivel alto e igual porcentaje para el nivel superior, estas cifras demuestran la poca eficacia y eficiencia de los sistemas educativos, empeorando esta situación la escasa oferta de servicios educativos no formales encaminados a el refuerzo y complemento de conocimientos mediante cursos preicfes para la preparación de el examen de estado, elemento esencial para acceder a la educación superior publica, que debido a los escasos recursos económicos de las unidades familiares es la única alternativa y posibilidad para subir el nivel educativo de los jóvenes del municipio.

Los aspectos culturales se involucran de una u otra manera con la proyección educativa de la población de Tumaco, actualmente el deseo de superación por parte de los habitantes del municipio se vuelve el principal promotor del crecimiento de actividades e instituciones educativas tanto de carácter público como privado.

En el análisis del bajo rendimiento en las pruebas de estado y la falta de posibilidades de ingreso a la educación superior por factores económicos, se identifica un nuevo problema dentro de la comunidad estudiantil, que se traduce en las pocas opciones de estudios con que cuenta el municipio, a pesar de haberse fortalecido la extensión de la universidad de Nariño y algunas otras universidades que hacen presencia abreviada, sigue faltando una educación que se imparta a nivel técnico, que busque la formación integral del estudiante, aspecto de vital importancia para el desarrollo sostenible de la región, teniendo en cuenta los avances tecnológicos que da el mundo y que aunque lentos en involucrarse a la región, son motivo de preocupación y esfuerzo por entenderlos.

▪ **Pronóstico:** de continuar los comportamientos anteriormente mencionados, el nivel educativo no presentara mejoras en lo correspondiente a lo evaluado mediante las pruebas icfes y el desarrollo individual de la juventud como profesional cada día será más lento y dificultoso.
El no corregir las deficiencias en el aprendizaje del idioma (Ingles) ayudaran a que estas sean cada vez mas notorias, al dejar pasar por alto las que surgen desde la primaria, se incrementan en el bachillerato y por ultimo tiende a ser uno de los grandes problemas del profesional de hoy en día.
Los sistemas educativos no formales sin direccionamiento ampliaran las necesidades educativas de la población al no satisfacer hoy, los requerimientos de los estudiantes del futuro.

▪ **Control al Pronóstico:** por todo lo anterior es necesario crear un plan de negocio encaminado a mejorar y fortalecer el sistema educativo del municipio de Tumaco, a través de la educación no formal, basada en las necesidades de la región, para lograr despertar la visión de una sociedad desarrollada individual y colectivamente.

1.2.2 Formulación del problema. ¿Cómo establecer un plan de negocio que contribuya al mejoramiento del sistema educativo para la capacitación del examen de estado (ICFES), la oferta de cursos de Inglés y un programa de educación técnica en sistemas en Tumaco?

1.2.3 sistematización del problema.

- ¿Cual debe ser la estructura de los servicios de educación no formal que se van a prestar en Tumaco?
- ¿Cuál es el mercado del negocio, su tamaño, crecimiento, el perfil del consumidor y/o cliente?
- ¿Cuáles son los materiales, elementos y equipos que requiere el negocio para la prestación de los servicios y el funcionamiento de sus actividades?
- ¿Cual debe ser la estructura de la organización, el personal y los cargos requeridos y las estrategias de la organización?
- ¿Cuáles es el capital de trabajo necesario, fuentes de financiación y los demás aspectos financieros y económicos que deben analizarse?
- ¿Qué aspectos se deben analizar en cuanto a los impactos que pueda tener el negocio en lo social y económico?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General. Elaborar un plan de negocio para la creación de un centro educativo no formal “Centro Guía de Conocimientos” en el Municipio de Tumaco Nariño.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Definir la Naturaleza del proyecto.
- Realizar un Estudio de Mercado
- Organizar el Estudio Técnico (Operativo)
- Diseñar la estructura organizacional
- Realizar un análisis económico- financiero
- Analizar el Impacto Socio-económico

1.4. JUSTIFICACIÓN.

Mediante la investigación, adquisición y aplicación de conocimientos lograr determinar un plan de negocio que integre los estudios necesarios (técnico financiero, económico, investigación de mercados) que permitan determinar la factibilidad de una empresa que preste servicios de educación no formal tales como, cursos pre-icfes, ingles y técnico en sistemas, aplicando los diferentes conceptos aprendidos en el transcurso de la carrera universitaria.

Los instrumentos a utilizarse para el desarrollo de la investigación permiten determinar mercados reales y potenciales del negocio, nivel de competencia en el sector educativo en el municipio de Tumaco, grado de aceptación de los servicios, y tendencias que ayuden a visualizar y proyectar el portafolio de servicios de la empresa, como lo es el ingles con metodología acompañada de elementos Audiovisuales. Ser bilingüe es esencial en un mundo globalizado, es tener más conocimientos y oportunidades para ser más competentes y competitivos. Los planteles educativos del municipio de Tumaco y específicamente los jóvenes deben prepararse mejor para las pruebas icfes y mejorar en la clasificación anual de planteles, además de recibir una orientación profesional pertinente. Toda la investigación se desarrollara mediante la elaboración de formatos de entrevistas y encuestas, que al aplicarse dará como resultado información obtenida de estas fuentes primarias. Así los resultados de la investigación se apoyan en la aplicación de técnicas de investigación validas en el medio como lo son las entrevistas y encuestas, además de información obtenida de fuentes secundarias como lo son: revistas, periódicos e información recolectada de documentos publicados en Internet y libros.

Tumaco necesita esta clase de servicios, para colaborar con el surgimiento de nuestros jóvenes y contribuir al bienestar intelectual de la comunidad.

El resultado de la investigación dará pie a incrementar el estrecho abanico de posibilidades en capacitaciones de educación no formal con que cuenta el municipio de Tumaco, generando desarrollo indispensable para la región a partir del desarrollo individual, aumentando la posibilidad de acceso a la educación superior en universidades publicas, La educación es condición de la cultura, la libertad y la dignidad humana porque es la clave de la democracia política, el crecimiento económico y la equidad social, porque es el pasaporte individual y colectivo hacia el mañana que generará oportunidades de empleo mediante el establecimiento del plan de negocios.

1.5. MARCO REFERENCIAL

1.5.1 Marco Teórico

El marco teórico supone una identificación de fuentes secundarias sobre las cuales se podrá diseñar la investigación propuesta; el marco teórico esta completamente determinado por las características y necesidades de la investigación. Lo constituye la presentación de postulados según autores e investigadores que hacen referencia al problema investigado.

La constitución de una empresa, ¹según cámara de comercio de pasto:
Es una parte importante puesto que permite que no se presenten situaciones complejas que limitan su desarrollo y que esta facultada para realizar actos y operaciones mercantiles bajo los efectos legales; así como se debe tener en cuenta para la formalización de una empresa, elementos como:

- Definir el tipo de persona (Natural o Jurídica)
- Tipo de sociedad (colectiva, comanditaria, responsabilidad Ltda., anónima, entre otras)
- Formalización comercial
- Formalización laboral
- Requisitos para funcionamiento del establecimiento.
- Formalización y legalización tributaria
- Guía para la elaboración de actas y minutas.

Requisitos de Formación Empresa Unipersonal:

La empresa unipersonal se creará mediante documento escrito en el cual se expresará:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del empresario;
2. Denominación o razón social de la empresa, seguida de la expresión "Empresa Unipersonal", o de su sigla E.U., so pena de que el empresario responda ilimitadamente.
3. El domicilio.
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
6. El monto del capital haciendo una descripción pormenorizado los bienes aportados, con estimación de su valor. El empresario responderá por el valor asignado a los bienes en el documento constitutivo.

¹ Cámara de Comercio Sede Pasto

Cuando los activos destinados a la empresa comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la empresa deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

7. El número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa.

8. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. A falta de estipulaciones se entenderá que los administradores podrán adelantar todos los actos, comprendidos dentro de las actividades previstas.

Delegada totalmente la administración y mientras se mantenga dicha delegación, el empresario no podrá realizar actos y contratos a nombre de la Empresa Unipersonal.

- **Plan de Negocios.** Las fuentes de información utilizadas principalmente fueron:
 - El Emprendedor de Éxito; Guía de planes de negocios de Rafael Alcaraz Rodríguez y
 - El Plan de Negocios; De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo de Antonio Borello.

El plan de negocios ²es la concretización de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa (existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre intenciones y hechos, el plan de negocios permite cruzar esa línea). También es la guía básica que nos lleva a “aterrizar las ideas” y a contestar las preguntas que todo proceso de creación conlleva.

Por otra parte, el plan de negocios es³ una gran ayuda como elemento de medición, pues sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, tomar las medidas correctivas.

El primer paso para desarrollar este plan, es ordenar estructuradamente toda la información relativa al mismo, enfatizando áreas de oportunidad y ventajas competitivas que garanticen el éxito del proyecto.

Pero ¿Por qué escribir un plan de negocios?

Porque:

² BORELLO Antonio. El Plan de Negocios; De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. Colombia McGraw Hill, 2002.

³ ALCARAZ RODRÍGUEZ Rafael, El Emprendedor de Éxito; Guía de planes de negocios. México McGraw Hill 2003.

- Los emprendedores exitosos se comprometen con el
- Los inversionistas lo requieren
- Los especialistas lo sugieren

- Los proveedores y clientes lo admiran
- Los administradores lo necesitan
- Los consultores lo recomiendan
- La razón lo exige

Un plan de negocio describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito, como son, entre otros:

- El producto o servicio
- La competencia
- El mercado
- La producción del producto y/o la prestación del servicio
- El sistema de administración (organización)
- El estado financiero del proyecto
- La planeación estratégica y operativa
- Los requisitos legales

El plan de negocio no es, ni puede ser un documento muerto, estático, inamovible; por el contrario, se trata de un plan dinámico, cambiante, adaptable, que forzosamente se renueva con el tiempo, de acuerdo con la respuesta que el proyecto va obteniendo del medio y con los resultados arrojados de la implementación del programa de acción que el mismo plan establece.

Es fácil llevar a cabo un “proyecto”, todo es cuestión de decidirse a ello; no obstante no es fácil hacerlo bien, y sobre todo a la primera vez, evitando errores y aprovechando oportunidades (esto es: con calidad), a menos que primero planeemos. Thomas Alva Edison decía: “Una idea genial esta compuesta de un 1% de inspiración y un 99% de transpiración”. El trabajo arduo de preparación previo a la acción facilita alcanzar el éxito al igual que un deportista requiere de un entrenamiento a veces pesado, fatigante y exhaustivo si pretende ganar una competencia, de igual manera el emprendedor debe prepararse antes de echar a andar su proyecto, mediante el desarrollo de un buen plan de negocio. El plan de negocio es la llave del éxito del emprendedor⁴.

Cada plan de negocio es diferente, tan diferente como el emprendedor mismo y la idea a la que dio origen, por lo que es imposible establecer un patrón completamente igual para todos los planes de negocios. Por lo tanto cada plan de

⁴ ALCARAZ RODRÍGUEZ Rafael, El Emprendedor de Éxito; Guía de planes de negocios. México McGraw Hill 2003.

negocio deberá adaptarse a las condiciones particulares, resaltando lo importante e ignorando lo que sea ajeno a dicho proyecto⁵.

Mientras mayor detallada y exacta (veracidad) sea la información que provee mayor será la utilidad del plan, ya que brindará una imagen más correcta y precisa de las posibilidades de éxito del proyecto.

Un plan de negocio debe poseer las siguientes características:

- Claro. Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender) que no deje lugar a dudas o se preste a confusiones.
- Conciso. Que contenga solo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.
- Informativo. Con los datos necesario que permitan:
 - Tener una imagen clara del proyecto (incluyendo sus ventajas competitivas y sus áreas de oportunidad)
 - Medir la factibilidad de este.
 - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso un desarrollo adecuado del mismo.
- **Importancia de la Planeación:** ⁶La mayoría de los empresarios no le dan la importancia que tienen los planes en la fase inicial de un negocio, pero es trascendente no pasarla por alto si se quiere tener éxito. Por lo común, los planes aplicados durante la etapa inicial determinan el fracaso o el éxito. Es una oportunidad muy valiosa para elaborar un análisis tranquilo del modo en que se piensa administrar y operar y como cumplir con el plan maestro relacionado con la misión de la empresa.

Planear puede significar el éxito y la tranquilidad de los empresarios. Hay que ser fanáticos de la planeación precisamente porque nadie puede anticiparse a todas las posibles contingencias que se presenten. La curva de aprendizaje puede ser mucho más costosa, complicada y dolorosa si no se tiene un plan de negocios bien concebido.

El plan de negocios debe de incluir un resumen ejecutivo que permita entender el negocio en lo general. La redacción condensada de un plan de negocios no es fácil pero puede ser la clave para la aceptación.

- **Definición de plan de negocio según fondo emprender:** ⁷El plan de negocios contempla toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al accionar sobre ésta de una determinada manera. Se definen las variables involucradas en

⁵ BUCARAMANGA EMPRENDEDORA, Planes de Negocios (Software)

⁶ FLEITMAN Jack, Como elaborar un Plan de Negocios; Planeación (Documento), 2002.

⁷ http://www.fondoemprender.com/bancomedios/documentos%20office/guia_plan_de_negocio.xls

el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha.

- **COMPOSICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.** El plan de negocio involucra aspectos como:

- **Naturaleza del Proyecto.** Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir en forma concisa, la esencia del mismo, es decir, con que objetivos será creado, cual es la misión que persigue y por que se considera justificable desarrollarlo.

El primer elemento a considerar para formar una empresa de éxito esta en lo creativo de la idea que le da origen, las oportunidades están en cualquier parte, solo hay que saber buscarlas; un método para determinar el producto o servicio que puede desarrollar una empresa es una lluvia de ideas.

Una vez la idea ha sido seleccionada, se debe justificar la importancia de la misma, especificando la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

El tipo de empresa es el objeto u ocupación principal de esta, puede ser: comercial, industrial o de servicios. La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a la empresa y el tamaño de la empresa se determina de acuerdo a al clasificación establecida por los organismos de gobierno correspondientes: micro, pequeña, mediana o grande dependiendo del numero de empleados.

Es muy importante que antes de iniciar cualquier proyecto, se cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de una manera real, las ventajas y problemas que en la misma se pudieran presentar puesto que, **la complejidad del plan es directamente proporcional a la complejidad del negocio e inversamente proporcional al conocimiento que tenga el empresario sobre el negocio**⁸.

- **Estudio de Mercado.**⁹(Investigación y Análisis de mercado) El término mercado tiene diversos significados, sin embargo comprende el área en donde confluyen las fuerzas de la demanda y la oferta para intercambiar, vender y comprar, bienes y servicios a precios determinados. El mercado esta constituido por personas y organizaciones, con una necesidad común, que tiene poder adquisitivo, disposición y autoridad para comprar y para aquellas que están interesadas en vender u ofrecer un producto o servicio que satisface dicha necesidad.

El estudio de mercado debe permitir establecer las cantidades de un bien o un servicio que la comunidad de un país, región o zona geográfica estaría dispuesta a

⁸ CORPORACIÓN BUCARAMANGA EMPRENDEDORA, Planes de Negocios (Software)

⁹ SAPAG CHAIN Nassir. Preparación y Evaluación de proyectos. 4 ed. Santiago. McGraw-Hill, 2000.

adquirir a determinados precios. Esto exige la definición de las características del producto, el conocimiento detallado del usuario o consumidor, la estimación del comportamiento futuro de la demanda y de la oferta, el análisis de los precios y de las estrategias de comercialización y el estudio de mercado de insumos.

El estudio de mercado busca demostrar que existe un número, lo suficientemente grande, de consumidores o usuarios que cumplen ciertos requisitos para constituir una demanda que justifique la producción de un bien durante un periodo de tiempo determinado.

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda y de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Algunos proyectos pueden explicar la estrategia publicitaria, la cual tiene en muchos casos una fuerte repercusión, tanto en la inversión inicial, cuando la estrategia de promoción se ejecuta antes de la puesta en marcha del proyecto, como en los costos de operación, cuando se define como un plan concreto de acción.

- **Estudio Técnico (Operativo).** Esta planeación involucra la definición de aspectos como: tamaño, localización, procesos de producción, infraestructura física y distribución de planta.

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes en esta área.

Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

En particular, con el plan operativo se determinarán los requerimientos para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación.

El análisis de estos mismos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de personal a quien se le asignará un nivel de remuneración para el cálculo de los costos y gastos.

La localización se define para los niveles macro y micro, con base en una serie de factores o fuerzas locacionales como por ejemplo los costos de transporte y

cercanía al mercado. Cuando esta no se encuentra predeterminada, debe elegirse mediante un proceso integral de análisis que permita su compatibilización, entre otros factores con el tamaño. Los efectos de la disyuntiva de tener uno o dos lugares sobre la decisión de localización son mas complejos de lo que parece, puesto que incorporan restricciones técnicas a un análisis económico ya influido por costos de transporte y cercanía del mercado consumidor, las expectativas de variaciones futuras en la situación vigente y otros. Todo esto debe analizarse en forma combinada con los factores determinantes del tamaño, con la demanda actual y esperada, la capacidad financiera, las restricciones del proyecto etc.

- **Organización.** Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a operar la unidad empresarial como paso previo a la definición del tipo de empresa que se va a constituir, la determinación de la estructura organizacional mas adecuada a las características y las necesidades del proyecto y la descripción de los sistemas, procedimientos y reglamentos que van a permitir orientar y regular la actividades en el periodo de operación.

Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que mas se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión. Al igual que los estudios anteriores es preciso simular el proyecto en operación, para ello deberá definirse, con el detalle que sea necesario, los procedimientos administrativos que podrían implementarse junto con el proyecto.

La decisión de desarrollar internamente actividades que pudieran subcontratarse influye directamente en los costos por la mayor cantidad de personal que pudiera necesitarse, la mayor inversión en oficinas y equipamiento y el mayor costo en materiales y otros insumos. Esta decisión lleva asociada una serie de inversiones y costos que ningún estudio de proyectos pudiera obviar.

Bastaría un análisis muy simple para dejar de manifiesto la influencia de los procedimientos administrativos sobre la cuantía de las inversiones y costos del proyecto.

- **Estudio Financiero.** Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, elaborar cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad¹⁰.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los

¹⁰ ALCARAZ RODRIGUEZ Rafael, El emprendedor de Éxito; Guía de planes de negocios. México McGraw Hill 2003.

estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero.

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse, según corresponda, en terrenos, obras físicas y oficinas, capital de trabajo, puesta en marcha y otros. Puesto que durante la vida de operación del proyecto puede ser necesario incurrir en inversiones para ampliaciones de las edificaciones, reposición de equipos o adicionales de capital de trabajo, será preciso presentar un calendario de inversiones y reinversiones que puede elaborarse en informes correspondientes a la etapa previa a la puesta en marcha y durante la operación. También se deberá proporcionar información sobre el valor residual de las informaciones.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, cálculos en el estudio de mercado, de las condiciones de venta, de las estimaciones de venta y calculo de ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo este previsto durante el periodo de evaluación del proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos. Los costos de operación se calculan con la información de todos los estudios anteriores. Sin embargo, existe un ítem de costo que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias, por que este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa.

La evaluación del proyecto, se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. La existencia de algunas diferencias en ciertas posiciones conceptuales en cuanto a que la rentabilidad del proyecto puede ser distinta de la rentabilidad para el inversionista, por la incidencia del financiamiento.

- **Educación no formal.** La educación no formal se denominará: *educación para el trabajo y el desarrollo humano*¹¹.

La Comisión Sexta del Senado aprobó el 21 de abril de 2006, en primer debate el proyecto de ley que reemplaza la denominación de Educación no formal contenida en la Ley General de Educación (ley 115 de 1994) por Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano. La iniciativa, establece que el Estado debe reconocer la Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano como factor esencial del proceso educativo de la persona.

“La educación no formal ha perdurado y se ha ido extendiendo en un proceso ajeno casi totalmente a cualquier planificación. Se menciona la inexistencia de vínculos orgánicos entre múltiples y heterogéneo medios, instituciones y programas que constituyen el sector no formal. La desorganización de tal sector, además de obvia es, casi esencial. El sector no formal viene a ser como el cajón de sastre donde ubicar lo que no pertenece al sistema organizado de enseñanza. Casi por definición, el sector no formal carece de una estructura explícita e institucionalmente codificada. Y, en cierto modo, quizá ahí residan algunas de las

¹¹ MORENO ROJAS Samuel, senador; ponencia abril 2006.

ventajas de aquel sector en relación a la educación formal: mayor capacidad de adaptación a necesidades concretas, aperturas a iniciativas sectoriales, dinamismo, etc. Pero también es cierto que la extrema desconexión entre la diversidad de procesos no formales, y entre estos la educación formal, conlleva muchas veces al desaprovechamiento de parte de su potencialidad.¹²

- **Planificación de la educación no formal:** Mediante la planificación se pretende ordenar racionalmente el desarrollo de los sistemas educativos para que, mediante la educación de las actuaciones y los recursos, puedan cumplirse los objetivos.

Tratar de la planificación en relación a la educación no formal obliga a precisar previamente los niveles a que tal relación puede hacer referencia. Son

Básicamente los tres siguientes:

- La interacción del sector no formal en la planificación general de los sistemas educativos
- La planificación del sector no formal
- La planificación de programas específicos de educación no formal.

Una planificación para lograr un aprendizaje eficaz por medios no formales debe partirse de los factores siguientes:

- vincular las metas educativas proyectadas a los valores sociales de los educandos.
- adecuar las expectativas pedagógicas a las de los educandos (la manera que esperan que se enseñe)
- adaptarse a la manera de aprender propia de los educandos (procesos mentales, estrategias y maneras de pensar)

- **La integración del sector no formal en la planificación general de los sistemas educativos:** La planificación educacional¹³, ha de ser amplia, integradora y comprensiva. La satisfacción de los requerimientos sociales al sistema educativo exige el aprovechamiento eficaz de las instituciones y recursos existentes, sean o no formales. Al fin y al cabo, la mayor parte de

¹² CASTAÑEDA Andrea. Ámbitos no formales y Educación social. Editorial Ariel. Barcelona, 1998.

¹³ Sistemas de Educación no Formal.

http://www.angelfire.com/space2/sisedform/ESCRITO_PAGINA_WEB_OK.htm

programas no formales han nacido para atender a demandas sociales, reales y sentidas, que la organización educativa formal estaba descuidando por la propia inercia de su funcionamiento o por su escasa sensibilidad para captar las nuevas necesidades que la transformación tecnológica, económica, cultural y social iba generando.

El desarrollo de la educación no formal no ha sido funcionalmente ajeno al sector educativo formal, pero sí que orgánicamente ambos sectores han estado escindidos. La educación no formal ha sido subvalorada a nivel académico, aún cuando, en aspectos puntuales pero múltiples, su productividad formativa e instructiva pudiese ser superior a la de las instituciones formales.

La falta de perspectiva o de amplitud en la tarea planificadora llevaba a la pretensión de hacer frente a cualquier demanda educativa mediante las instituciones convencionales.

1.5.2 Marco Histórico. La educación tiene una relevancia indiscutible en la sociedad, así como las estrategias para alcanzar un óptimo nivel educativo y un constante desarrollo, pero es importante considerar que las bases de esta preocupación por la educación no son nuevas, como tampoco lo son los procesos pedagógicos.

La educación tiene una relevancia indiscutible en la sociedad de esta manera, si se da una mirada a la historia¹. Se puede vislumbrar en la época de la colonia como se hizo evidente un proceso de opresión en el que la educación como era concebida fue cambiada según las conveniencias prácticas e ideológicas de los colonizadores; subvalorándose las culturas aborígenes e ignorando su rica diversidad, lo que trajo consigo variaciones en sus condiciones, su intención y sus contenidos.

Hasta este momento la educación se reducía a rápidas instrucciones por parte de los encomenderos, a quienes, debían instruirlos en el español, la religión y algunas habilidades manuales."

Se comenzaron a dar avances en el sistema educativo, como el crecimiento del sector privado, la reducción del analfabetismo en los lugares más centrales y la inclusión de valores. Sin embargo, de igual forma se comenzaron a producir dificultades como confundir ideológicamente a las personas, al tratar la iglesia, de cambiar abruptamente las creencias aprendidas a través del tiempo, y desigualdades educativas, por el acceso limitado a la educación.

De igual forma, con la aparición de la escuela, la tarea de la formación queda en manos de los maestros y en directores de la política educativa, no estando solamente circunscritas a las clases poderosas, nobles y aspirantes al clérigo, sino que también comienza a extenderse a otras capas sociales que poseen alguna capacidad económica e intelectual teniendo aún un acceso restringido para las

¹ HELG, Aline. La educación en Colombia 1918-1957, una historia social, económica y política. Fondo editorial CEREC, Colombia, 1987. p. 18.

esferas más pobres, pues los establecimientos educativos se hallaban situados en las ciudades y pueblos importantes, quedando el campo desprovisto de establecimientos educativos.

Al finalizar el siglo XVIII, la época colonial con su estilo de gobernar empezó a decaer, lo que produjo nuevas reformas en la educación, como el reconocimiento del joven en cuanto sujeto activo del aprendizaje, debilitando el modelo de autoridad que existía.

En un gran período de tiempo la tarea de la formación de los individuos estuvo a cargo de la familia, la comunidad y la iglesia, existiendo en el Nuevo Reino de Granada gentes que se dedicaban a la primera enseñanza, sujetos que recibían y hacían suyos estos primeros conocimientos impartidos, procesos de transmisión que permitían al individuo asimilar el alfabeto y los números.

En Colombia estas transformaciones, se dieron con el debilitamiento de la colonia, el papel del estudiante y la participación del Estado en la educación, sólo se comenzó a abrir paso al final del siglo XIX, comienzos del siglo XX.

En las tres primeras décadas del siglo XX se comenzó a dar una mayor participación del Estado evidenciado en un aumento del presupuesto educativo y una modernización de la educación; así, en 1903-1904 una nueva legislación reorganizó la instrucción pública, creándose el ministerio de instrucción pública; sin embargo, la educación sigue ocupando un puesto secundario dentro de los gastos educativos.

En 1928 y 1929, los gastos del ministerio de educación vienen después de los gastos de los ministerios de obras públicas, hacienda, crédito público y gobierno.

En este período de tiempo a pesar de que la mayoría de los departamentos tenían una alfabetización que variaba entre el 25 y el 35 por ciento, donde los departamentos del Valle, Caldas, Atlántico y Antioquia tenían un nivel más alto de alfabetización que el resto de la nación, la desigualdad en el acceso y permanencia en el sistema educativo seguía siendo aún muy marcada, pues los centros educativos se concentraban en las zonas urbanas y los que existían en las zonas rurales no contaban con las condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.

Frente al déficit que se vivía en el sistema educativo al final de la década de los cuarenta, se planteó una reforma educativa total que contribuyera a la modernización del Estado. En este programa de integración nacional, la educación debía tener un papel primordial, pues para lograr el desarrollo nacional era necesario diversificar y especializar las formaciones ofrecidas y el sistema educativo.

De esta manera, la educación comenzó a ser técnica y a desarrollar procesos científicos en todos los niveles, y se comenzaron a establecer bases para la formación de un sistema educativo con enseñanza pública.

A pesar de los notorios adelantos del sistema educativo en cuanto a la cobertura, diferentes diagnósticos revelan que la población rural ha sido y es la más carente en cuanto a la oferta educativa. En este sector es donde se encuentra el rendimiento educativo más bajo; además, a pesar de que se trataba de acabar con

el analfabetismo rural, las condiciones y la calidad irrespetaba las condiciones de vida de los individuos.

Durante la década de los sesenta², en el momento en que los organismos gestores de la educación toman conciencia del desequilibrio existente entre los servicios que los sistemas educativos ofrecen y las demandas que a ellos se hacen, es cuando irrumpe con fuerza en el terreno pedagógico el concepto de planificación educativa, al mismo tiempo, a finales de los sesenta, se empieza a reparar en la existencia de un heterogéneo y deslavado, pero también poderoso sector no formal con el que podía y debía contarse, con ello, los conceptos de planificación y de educación no formal comienzan a relacionarse.

En el período comprendido entre 1985 y 1995 tuvieron lugar procesos gubernamentales que generaron cambios en el sistema educativo, como el proceso de descentralización de las funciones de administración de la educación y manejo de los recursos, desarrollado a partir de la ley 60 de 1993, y la creación de la ley 115 de 1994, ley general de la educación.

De igual forma, en enero de 1996 se crea el decreto 114 de educación por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal, que dio lugar a cambios en la concepción de la educación, su función en la sociedad, el papel de actores sociales, la familia y la sociedad en los procesos educativos y su finalidad en el desarrollo social y económico de la nación.

En todas las épocas, de acuerdo con sus vigencias y valores, los filósofos, pedagogos y políticos se han preocupado por el tipo de educación para la formación de las jóvenes generaciones, Por esto, su situación ha estado sujeta a cambios a través del tiempo, otorgándosele más o menos importancia según sean las necesidades, pensamientos, ideologías y posibilidades de la época histórica, pues estos cambios que se han dado tanto en su significado como en la manera como se desarrolla han generado avances al igual que obstáculos para el desarrollo del sistema educativo.

1.5.3 Marco Legal. El contexto legal del proyecto se encuentra enmarcado en una serie de normas y leyes que regirá su comportamiento y las actuaciones a tener en cuenta durante el desarrollo del mismo.

LEY 115 DE 1994

"Por la cual se expide la ley General de Educación"

Artículo 36 - Definición de la educación no formal
La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar,

² P.N.U.D. Educación: la agenda del siglo XXI, hacia un desarrollo humano. Colombia, TM editores 1998.

actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de esta ley.

Artículo 42- Reglamentación

La creación, organización y funcionamiento de programas y de establecimientos de educación no formal y la expedición de certificados de aptitud ocupacional, se regirá por la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional.

DECRETO 114 DEL 15 DE ENERO DE 1996

Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.

Capítulo I

Prestación del servicio educativo no formal

Artículo 1º.- El servicio educativo no formal es el conjunto de acciones educativas que se estructuran sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11º de la Ley 115 de 1994. Su objeto es el de complementar, actualizar, suplir conocimientos, formas en aspectos académicos o laborales y en general, capacitar para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico, para la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y de la participación ciudadana y comunitaria, a las personas que lo deseen o lo requieran.

La educación no formal hace parte del servicio público educativo y responde a los fines de la educación señalados en el artículo 5º de la Ley 115 de 1994.

Artículo 2º.- La educación no formal será prestada en instituciones educativas del Estado o en instituciones privadas, debidamente autorizadas para tal efecto que se regirán de acuerdo con la ley, las disposiciones del presente decreto y las otras normas reglamentarias que les sean aplicables.

Capítulo II

Estructura del servicio educativo no formal

Artículo 4º.- La educación no formal podrá ofrecer programas de formación, complementación, actualización o supletorios de duración variable, en los siguientes campos:

- Laboral.
- Académico.
- Preparación para la validación de niveles y grados propios de la educación formal.
- Participación ciudadana y comunitaria.

Los programas ofrecidos deberán tener la flexibilidad necesaria que permita su permanente adecuación a las necesidades nacionales, regionales y locales y a la competitividad.

Artículo 5. Los programas de formación en el campo laboral tienen como objetivo preparar en áreas específicas de los sectores productivos y de los servicios, desarrollar determinadas habilidades y destrezas e impartir conocimientos técnicos para el desempeño en una actividad productiva, arte, empleo u oficio.

Artículo 6º.- Los programas de formación en el campo académico tienen como objeto la adquisición de conocimientos en los diversos temas de la ciencia, las letras, la filosofía, la estética y la cultura en general.

Artículo 7º.- Los programas que preparan para la validación de niveles y grados propios de la educación formal, tienen como objeto suplir la formación requerida que permita a la persona alcanzar los logros en el grado, ciclo o nivel de educación formal no cursados en un establecimiento educativo debidamente autorizado para prestar este servicio y que la habilite para someterse a las correspondientes pruebas de validación, de acuerdo con las disposiciones que para el efecto expida el Gobierno Nacional.

Artículo 9o.- Las instituciones de educación no formal podrán ofrecer además, programas de educación informal que tienen como objetivo ofrecer oportunidades para adquirir, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

Artículo 10º.- Los programas que ofrezcan las instituciones de educación no formal se cursarán en forma presencial, sin perjuicio de que puedan celebrarse convenios con empresas o instituciones, para recibir la formación práctica correspondiente.

Artículo 13º.- Las instituciones de educación no formal expedirán certificados de aptitud ocupacional a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente cualquiera de los programas que ofrecen en los campos señalados en el artículo 4º de este Decreto y que tengan la duración mínima dispuesta en el artículo 14º del mismo.

Para su validez sólo se requerirá su expedición y registro por parte de la institución de educación no formal a quien se le haya otorgado autorización para el funcionamiento del programa.

Artículo 14º.- En desarrollo de lo dispuesto en los artículos 42º y 90º de la Ley 115 de 1994, los certificados de aptitud ocupacional, serán los siguientes:

Punto 1. Certificado de Técnico que se otorga a quienes hayan cursado y culminado satisfactoriamente un programa en el campo laboral, con una duración mínima de mil (1.000) horas en una institución estatal o privada autorizada para ofrecer educación no formal.

Punto 2. Certificado de conocimientos académicos que se otorga a quienes hayan cursado y culminado satisfactoriamente un programa en el campo académico, con una duración mínima de trescientos veinte (320) horas, en una institución estatal o privada autorizada para ofrecer educación no formal.

Todos los artículos de que habla el CAPITULO III. ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO de este mismo decreto y que serán detallados en el desarrollo de la investigación de este proyecto.

Capitulo IV. Costos Y Tarifas

Articulo 24. Las instituciones que ofrezcan programas de educación no formal, serán autorizadas para establecer el cobro de tarifas originadas en la prestación de este servicio educativo, de acuerdo con las normas contenidas en el presente capítulo.

Articulo 25. Se entiende por costos educativos el valor de los servicios prestados por la institución de acuerdo con la naturaleza y características de los distintos programas de educación no formal que ofrece, con una razonable remuneración por virtud de la actividad empresarial, cuando estos servicios se prestan con ánimo de lucro.

La estructura de costos en que se incurre por los servicios específicos de cada programa que ofrece la institución y los comunes para todos ellos, da lugar a la fijación de una tarifa educativa que puede cobrarse por el valor total del programa o por períodos determinados, de conformidad con lo dispuesto en el reglamento pedagógico.

Además de la tarifa educativa, la institución que ofrece programas de educación no formal podrá efectuar otros cobros por servicios complementarios, directamente relacionados con el respectivo programa, siempre y cuando se encuentren éstos definidos en el reglamento pedagógico. La variación de tarifas sólo podrá ocurrir anualmente.

Articulo 26. Para la fijación de las tarifas educativas de acuerdo con lo dispuesto en el artículo anterior, la institución de educación no formal deberá tener en cuenta los siguientes criterios:

- A. la duración y naturaleza del programa, según los campos de formación definidos en el artículo 4o. del presente Decreto.
- B. La correlación entre un determinado programa y los servicios comunes ofrecidos por la institución.
- C. La recuperación de costos incurridos en el servicio.
- D. Los principios de solidaridad social, redistribución económica y las políticas y normas sobre productividad, precios y salarios.

Si se trata de programas que ya son ofrecidos por la institución, también deberán identificarse las características del servicio que la institución ofreció en la anualidad que termina y las que ofrecerá para el año inmediatamente siguiente. Igualmente identificará para cada uno de estos programas los ingresos y costos del año que termina y los presupuestados para el siguiente año.

Artículo 27. El Consejo de Dirección de la institución de educación no formal, a propuesta de su representante legal, determinará por programa el cobro de tarifas educativas, teniendo en cuenta las disposiciones del presente Decreto, señalando además los otros cobros adoptados, las formas de pago y los estímulos por rendimiento académico. La propuesta de tarifas debe ser clara, inequívoca y determinada y tendrá en cuenta los principios de equidad, solidaridad social y oportunidades de acceso y permanencia de los usuarios de menores ingresos.

La decisión que al respecto adopte el Consejo de Dirección deberá ser comunicada a la Secretaría de Educación Departamental o Distrital correspondiente, con treinta (30) días calendario de anticipación a la fecha de matrículas y entrarán en vigencia sin otro requisito, pero en cualquier momento podrá ser ordenada su revisión y ajuste inmediatos, por parte de ella misma secretaria de Educación.

La comunicación de las tarifas y de otros cobros adoptados por la institución de educación no formal, se surtirá con la entrega del acta correspondiente y de la documentación sobre características de los servicios y de identificación de ingresos y costos presupuestados que dieron origen a las tarifas adoptadas.

PARÁGRAFO. Si la Secretaría de Educación Departamental o Distrital, llegare a comprobar abusos en el cobro de tarifas, además de la revisión y ajuste que ordene de conformidad con lo dispuesto en este artículo, aplicará las medidas sancionatorias definidas por Ley.

Artículo 28. Constituyen infracciones a lo dispuesto en este capítulo:

- a). Falsedad en la información suministrada por la institución de educación no formal para la adopción de las tarifas educativas.
- b). Incumplimiento de los requisitos y criterios señalados en el presente reglamento para la fijación de las tarifas educativas.
- c). Cobro de tarifas educativas y otros cobros por servicios complementarios, superiores y diferentes a los comunicados a las secretarías de educación departamental y distritales.
- d). Cuando dejen de existir las condiciones de calidad de los programas o servicios ofrecidos que dieron origen a las tarifas educativas.

Capítulo V.
Disposiciones Finales Y Vigencia

Artículo 31. De conformidad con el artículo 41 de la Ley 115 de 1994, el Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior, Icetex, podrá diseñar líneas de crédito, dirigidas a las personas de escasos recursos económicos para adelantar programas de educación no formal, en el campo laboral.

Artículo 32. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 171 de la Ley 115 de 1994 y 61 del Decreto 1860 de 1994, los gobernadores y alcaldes distritales y municipales, a través de las secretarías de educación o de los organismos que hagan sus veces, ejercerán las funciones de inspección y vigilancia sobre el cumplimiento de lo dispuesto en este Decreto y aplicarán las sanciones previstas en la ley, cuando a ello hubiere lugar.

Artículo 33. El presente Decreto rige a partir de su expedición y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias, en especial las contenidas en el capítulo VI del Decreto 525 de 1990, el Decreto 02 de 1991 y la Resolución 13862 de 1990.

LEY 1064 DE 2006

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

Por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la Ley General de Educación.

DECRETA:

Artículo 1. Reemplácese la denominación de Educación no formal contenida en la Ley General de Educación y en el Decreto Reglamentario 114 de 1996 por Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano.

Artículo 2. El Estado reconoce la Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano como factor esencial del proceso educativo de la persona y componente dinamizador en la formación de técnicos laborales y expertos en las artes y oficios. En consecuencia las instituciones y programas debidamente acreditados, recibirán apoyo y estímulo del Estado, para lo cual gozarán de la protección que esta ley les otorga.

Artículo 3. El proceso de certificación de calidades de las Instituciones y programas de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano queda comprendido en lo establecido actualmente dentro del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo.

El Gobierno Nacional reglamentará los requisitos y procedimientos que deberán cumplir las Instituciones y programas de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano con el fin de obtener la Acreditación.

Artículo 4. Los empleados y trabajadores del sector público o privado podrán solicitar el retiro parcial de sus cesantías de las entidades administradoras de fondos de cesantías para el pago de matrículas en instituciones y programas técnicos conducentes a certificados de aptitud ocupacional, debidamente acreditados, que impartan educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano del empleado, trabajador, su cónyuge, compañera o compañero permanente o sus descendientes, conforme a los procedimientos establecidos en la ley.

Artículo 5. Los certificados de aptitud ocupacional, expedidos por las instituciones acreditadas como de “Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano”, serán reconocidos como requisitos idóneos de formación para acceder a un empleo público en el nivel técnico que se señala en el Decreto 785 del 3 de marzo de 2005 y las disposiciones que lo modifiquen o adicionen.

Artículo 6. Incorpórese al texto del artículo 387 literal c) del Estatuto Tributario el siguiente texto “los programas técnicos y de educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente acreditadas”.

Artículo 7. Los programas conducentes a certificado de Aptitud Ocupacional impartidos por las instituciones de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente certificadas, podrán ser objeto de reconocimiento para la formación de ciclos propedéuticos por las Instituciones de Educación Superior y tendrán igual tratamiento que los programas técnicos y tecnológicos.

Artículo 8. El Instituto Colombiano para la Educación Técnica en el Exterior (Icetex) y demás instituciones del Estado que ofrezcan créditos educativos; y las instituciones del Estado que ofrezcan incentivos para proyectos productivos o creación de empresas, darán igual tratamiento en la asignación de recursos y beneficios a los Estudiantes de las instituciones de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente acreditadas.

Artículo 9. La presente ley rige a partir de su promulgación y deroga las disposiciones que le sean contrarias.

2. NATURALEZA DEL PROYECTO

- **Nombre de la empresa:** Para determinar el nombre de la empresa se realizó un breve análisis de las actividades que se llevarían a cabo, por ello se identificó que todas estaban relacionadas con los conocimientos.

El nombre de la empresa contiene aspectos de importancia como el ser: descriptivo, original, atractivo, claro, simple, significativo, y agradable.

CGC Centro Guía de Conocimientos

Figura 1. Logo del Centro Educativo.



Fuente: Esta investigación.

El logo: una brújula que representa el direccionamiento de los conocimientos y dentro de ella se reflejan las iniciales características del nombre de la empresa CGC.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

2.1.1 Tipo de empresa: Esta será una empresa de servicio del sector de la educación, que se enfoca en el área de la educación no formal con cursos de inglés, cursos prácticos que incluyen orientación profesional y un programa de Técnico integral en sistemas.

2.1.2 Ubicación y tamaño de la empresa: La Ley 590 de julio de 2000 define por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en

Actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

Para la clasificación por tamaño de empresas, se empleó el criterio de activos totales de la misma norma que señala: “aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.”²

Por lo expuesto anteriormente, la empresa será una microempresa, ya que se Escala de Activos (Activos totales) será Inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Y contará con un promedio de 6 empleados mensuales.

Estará ubicada en el municipio de Tumaco (Nariño) Sur de Colombia, en el sector centro de la ciudad para fácil acceso de los estudiantes con dirección: Cr. 9 6b-84 calle Mosquera.

2.1.3 Misión de la empresa: Ofrecer a la comunidad la oportunidad de complementar y/o ampliar sus conocimientos mediante el uso de las mejores metodologías, el acompañamiento de tecnología y programas didácticos para cursos de educación no formal.

2.2 OBJETIVOS DEL NEGOCIO.

2.2.1 Objetivo General: Implementación de la educación en el “Centro Guía de Conocimientos”, centro de educación no formal que permita el desarrollo, capacitación y fundamentación de los estudiantes como individuos enfocados a ampliar sus conocimientos.

Objetivos a Corto Plazo (De 6 meses a 1 año)

- Consolidarse como el mejor centro educativo no formal reflejando la calidad por los logros alcanzados en sus dos primeros cursos culminados.
- Cubrir para el curso preicfes el 18,79% del mercado potencial, para el curso de Ingles cubrir el 5,94% del mercado potencial, y para el programa técnico en sistemas cubrir el 7,67% del mercado potencial.

² <http://www.superfinanciera.gov.co/Cifras/informacion/anuales.htm>

Objetivos a Mediano Plazo (De 1 año a 3 años)

- Incrementar el portafolio de servicios al menos con 1 nuevo servicio educativo según las peticiones de los clientes y los debidos estudios.
- Mantener una continua apertura de los cursos: para el caso de sistemas cada semestre, Ingles cada trimestre y Preicfes para cada aplicación.

Objetivo a Largo Plazo. (De 3 años a 5 años)

- Permanecer en el mercado, lograr el reconocimiento y proyectarse a municipios cercanos como Llorente o barbacoas.

2.2.2 Objetivos específicos de cada servicio:

Objetivos del Programa PREICFES

- Preparar al estudiante de acuerdo a la estructura de la nueva prueba de estado.
- Dar claridad a los estudiantes de 11 grado y examinándos en general sobre el desarrollo de la prueba a presentar.
- Brindar al estudiante retroalimentación acerca de sus competencias, con el fin de que asuma la responsabilidad de los logros por superar.
- Promover el cambio de actitud en todos y cada uno de los estudiantes, en cuanto a su responsabilidad y seriedad.
- Buscar una excelente preparación y adaptación que se refleje durante y posteriormente a la presentación de las pruebas ICFES.
- Fundamentar las diferentes áreas, mediante el repaso y la practica de las competencias argumentativa, propósitiva e interpretativa.
- Dar informes periódicos de los resultados del estudiante, que le sirvan a los colegio como retroalimentación, acerca de sus fortalezas y debilidades.

- Dar una orientación profesional pertinente y acertada que sirva de guía en el enfoque educativo del estudiante

Objetivos del Programa de INGLÉS

- Brindar a la comunidad la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos relacionados con el idioma (Inglés)
- Facilitar el aprendizaje por medio de las ayudas audiovisuales que dinamice las clases.
- Reforzar los conocimientos básicos de estudiantes de bachillerato, universitarios y en general en las deficiencias que presenten en esta área.

Objetivos del Programa TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS:

- Preparar al estudiante de acuerdo a las necesidades y exigencias del mercado laboral.
- Formar personas altamente capacitadas y solidamente preparadas en sistemas de computación.
- Capacitar al alumno para solucionar los problemas de computación de las actividades de una empresa.
- Preparar al estudiante para el manejo y destrezas relacionadas con los sistemas.

2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS.

Nuestros servicios cuentan con una ventaja competitiva importante tal como:

- Innovación pedagogía (ayudas Audiovisuales didácticas).

Esta será la gran diferencia entre los diferentes centros o instituciones que prestan servicios similares ya que las diferentes metodologías programadas para los cursos son basadas en la participación de ayudas audiovisuales.

Distingos competitivos: son aspectos que forman parte de la estrategia de la empresa, que le dan imagen a la misma y que inclinarán, en un momento dado las preferencias del consumidor por los servicios de la empresa, son elementos a

Los que se les dará atención especial, para que la empresa se distinga por poseerlos.

- motivación educativa.
- Excelente personal docente.

La idea es brindar cursos de ingles con ayudas audiovisuales para aprendizaje de ingles esto hace que el estudiante aprenda con mayor facilidad, de una manera mas dinámica y esté constantemente motivado, de igual forma un docente complementara y asesora el desarrollo del curso.

Los cursos preicfes se impartirán con horarios flexibles y calidad en sus contenidos. Además de que posterior al curso se brindara como complemento, orientación profesional que ayude a identificar y encaminar la carrera que sea mas adecuada para el estudiante.

El programa de Técnico integral en sistemas, marcaran aun más las diferencias de este centro guía de conocimientos. Que integra 2 cursos libres y 1 técnico en un mismo lugar con metodologías actuales.

Se tendrá especial cuidado en la escogencia de Docentes que integrarán el grupo de trabajo del centro y una evaluación constante que permita la retroalimentación y mejoramiento del centro. Esto se detalla mas adelante en el plan operativo.

2.4 SERVICIOS DE LA EMPRESA.

La estructura de servicios educativos no formales del CGC es de tipo laboral y académico. El Centro Guía de Conocimientos ofrece cursos de formación y complementación en el campo laboral y académico respectivamente. Lo cual tiene como enfoque según nueva reglamentación, educación para el trabajo y el desarrollo humano.

Los programas ofrecidos tendrán la flexibilidad necesaria que permita su permanente adecuación a las necesidades nacionales, regionales y locales y a la competitividad. Cabe anotar que todos los programas se cursaran de manera presencial.

CGC. Brinda los siguientes servicios:

- **CURSO PRE ICFES:** Desarrolla las competencias básicas interpretativa, argumentativa y propósitiva para el examen con la realización de talleres con situaciones-problema de cada área y repaso en los temas centrales de la prueba. Además de orientación profesional adecuada. Con un elevado nivel académico en cada área que cubra al mismo tiempo el Núcleo Común y la profundización eliminando los puntajes bajos en todas las áreas evaluadas. Busca dar a los examinados una ubicación en los primeros puestos del ICFES a nivel regional para asegurar su entrada a la Educación Universitaria.

- **CURSO DE INGLES:** Aprovecha las ventajas de las nuevas tecnologías para aprender ingles. Contando con un profesor como guía que resolverá cualquier duda del estudiante. Por su calidad pedagógica en la combinación de sonido y videos es el método que mejor se adapta al ritmo del aprendizaje moderno. Se expedirán certificados de conocimientos académicos a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente el curso de ingles.

- **PROGRAMA TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS:** Orientado al alumno que quiera dirigir su futuro profesional al sector de la informática, desarrollando e implementado sistemas de alto nivel. El programa ofrece capacitación en aspectos como: sistema operativo, procesador de texto, hoja electrónica, graficador, Access, Internet, técnicas de digitación, contabilidad general, software contable, redes de información, técnicas de Hardware y de software, aplicaciones informáticas, programación de computadores.

2.5 ANTECEDENTES DEL PROYECTO.

En el municipio de Tumaco encontramos pocas empresas dedicadas a ofrecer a la comunidad servicios de educación no formal como pre-icfes e ingles, en el caso del aprendizaje del idioma extranjero, AMERICAN ENGLISH INSTITUTE es la única empresa creada para impartir este tipo de educación, nace en septiembre de 1998 y con un gran apogeo, logro captar un buen mercado potencial, pero decae con el transcurrir del tiempo por factores de credibilidad debido a que después de un avanzada tiempo de funcionamiento, no se ha sacado la primera promoción, aun así sigue funcionando en la actualidad cambiando su metodología de niveles con metodología semestral, mas sin embargo esta empresa sigue careciendo de una publicidad constante.

La empresa caja de compensación familiar, COMFAMILIAR DE NARIÑO con su unidad en Tumaco desde hace 22 años, en el año de 1997 ofreció a sus afiliados cursos pre- icfes, con docentes de la ciudad de Pasto. Para el icfes del primer semestre del año 2000 los planteles educativos como: SANTA TERESITA Y LICEO NACIONAL MAX SEIDEL a la expectativa de los nuevos cambios en el examen, ofrecieron a sus estudiantes cursos pre-icfes a cargo de los docentes del plantel, que poco colaboraron a mejorar los resultados obtenidos en las pruebas por los estudiantes pertenecientes a estos colegios. Algunos colegios también intentan preparar de forma interna a sus estudiantes por medio de los docentes del plantel pero los resultados revelan que las dificultades persisten, dando lugar a determinar que el problema radica a nivel de la misma enseñanza interna por parte de los docentes y que la solución debe buscarse de manera externa.

En efecto el nivel educativo no formal relacionado con cursos de inglés y cursos pre-icfes no ha presentado durante muchos años alternativas de capacitación referente a los temas anteriormente mencionados. Además de no existir una oportuna orientación profesional.

En el caso de programas de Técnicos encontramos a Sistem Plus que ofrece 2 programas técnicos relacionados con sistemas: ensamble y mantenimiento; redes y programación, y Web master de sitios tiendas y portales. Sistem Plus es una red nacional de capacitación, centro reconocido en muchas ciudades del país y que ingresa a Tumaco como sede en el año de 1997 ubicado en el parque colon con un espacio reducido y solo 10 computadores. Por otro lado el Sena inicia su funcionamiento en el municipio ofreciendo cursos prácticos para la población de estratos 1 y 2 con el fin de sobrellevar la inequidad de la educación entre las personas de estos estratos frente a los demás. Luego de consolidar su imagen como entidad social del estado diversifica sus servicios involucrando nuevos cursos y programas técnicos, entre estos, el programa de técnico en sistemas. En vista del incremento del interés y por ende del mercado de estudiantes que recurren a hacer cursos técnicos, llega al municipio en el año 2003, el Politécnico Universal "Euro Americano" con el programa técnico de Ingeniería de sistemas entre otros y con algunos cursos como: básico en sistema y cursos de mantenimiento de computadores. Dentro de los últimos dos años el politécnico ha avanzado en esfuerzos para organizar su área administrativa buscando la calidad de la institución y una meta incierta de cambiar de centro técnico a tecnológico. Por todo lo expresado en el último párrafo se observa que ha diferencia de los cursos de inglés y preicfes el programa de técnico en sistemas ha sido mas promocionado y ejecutado por varias instituciones en sus diversa ramificaciones.

2.6 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.

La practica pedagógica como practica social, debe ser contextualizada en un espacio cultural, cuya finalidad trascienda en la formación personal y colectiva del ser humano, como protagonista y constructor de su propia historia.

Tumaco es un municipio que ha ido creciendo considerablemente en el transcurrir de estos últimos años, el afán de su gente y especialmente de su juventud por formarse como profesionales y brindarle progreso al municipio hace que se incremente cada día el numero de estudiantes que anhelan el ingreso a una universidad, objetivo que en muchos casos no es conseguido, en primer lugar debido a los bajos puntajes obtenidos en las pruebas de estado ICFES y en segundo lugar a las pocas posibilidades de ingresar a una universidad privada por los altos costos que estas significan. Produciéndose así un considerable grupo de estudiantes bachilleres que no cuentan con herramientas básicas necesarias en cuanto a la preparación y orientación para presentar las pruebas de estado. El Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior - ICFES revela los preocupantes puntajes obtenidos por los estudiantes del municipio, de un total de 28 instituciones educativas que presentaron las pruebas, el 42.8% obtuvo un nivel

inferior, el 39.2% un nivel bajo, esto representa un 82% de los puntajes con un promedio por debajo de la media; tan solo un 10.7% representados en 3 colegios lograron estar en el nivel medio, y un 3.5% en un nivel alto e igual porcentaje para el nivel superior, estas cifras demuestran la poca eficacia y eficiencia de los sistemas educativos, empeorando esta situación la escasa oferta de servicios educativos no formales encaminados a el refuerzo y complemento de conocimientos mediante cursos preicfes.

Ahora bien, el aprendizaje del idioma (Ingles), se ha convertido hoy en día en una necesidad. Es por esto que el Sistema Educativo Colombiano ha impuesto la enseñanza de este como área obligatoria desde básica primaria, buscando evitar las consecuencias negativas en el bachillerato, de igual manera buscando el crecimiento del futuro profesional dentro de las exigencias del medio.

A quien no le sucede, que se encuentra con una barrera, a la hora de manejar una segunda lengua, esto lo podemos apreciar en varios casos: cuando los canales internacionales no tienen traducciones o subtítulos o cuando compramos un televisor nuevo, o un dvd, o cualquier aparato que traiga instrucciones en otro idioma, y no solo eso, como por arte de magia las instrucciones bien en todos los idiomas menos en el nuestro.

Ser bilingüe es esencial en un mundo globalizado. El manejo de una segunda lengua y en especial el manejo de la lengua que pretende ser la global (el ingles) significa abrir fronteras, comprender otros contextos, apropiarse conocimientos y hacerlos circular, entender y hacernos entender, enriquecerse y jugar un papel decisivo en el desarrollo del país. Ser bilingüe es tener más conocimientos y oportunidades para ser más competentes y competitivos. Nos guste o no, aprender inglés es una necesidad del globalizado mundo de hoy. Quien logre dominar este idioma tiene ventajas y oportunidades que los demás no tienen. Diversas instituciones del municipio buscan convenios para el desarrollo de esta área en especial las instituciones educativas privadas.

Actualmente el uso del computador es muy frecuente, la mayor parte de las actividades de las empresas y del medio en general se realizan por medio del computador el cual brinda un sin numero de servicios y oportunidades tal es el caso de procesar textos, graficar, acceder a Internet, manejar software que facilitan actividades contables, de diseño etc.

Los conocimientos adquiridos por los estudiantes en otros espacios de interacción social como, la informática y el lenguaje audiovisual, no se tienen en cuenta en las instituciones educativas, en las que aun predominan metodologías caducas carentes de todo interés. Por otro lado es evidente el gran numero de estudiantes que al terminar el bachillerato no tienen la posibilidad de continuar con una carrera universitaria es por esto que el programa técnico en sistemas entrará a subsanar esta necesidad, apoyando los jóvenes y empresas que requieren de este servicio.

Al igual que el mercado nacional el mercado del municipio de Tumaco requiere de personal con nivel educativo técnico, esta mano de obra es actualmente la más demandada, por que bien es sabido que las regiones se empiezan a desarrollar en sus procesos técnicos para luego abarcar a los profesionales.

Es evidente el amplio mercado que existe para la realización del proyecto y prestación de los servicios (respaldado por la investigación de mercado), y que se puede abarcar por los altos precios que manejan en la prestación de los servicios (ingresos y precios) además de la baja calidad de los servicios medidos por los resultados y por su estructura funcional.

Por otro lado las normas legales que rigen la educación no formal (Decreto 114 del 15 de enero de 1996) favorecen los centros educativos de este tipo y cada vez da más importancia y beneficios a la educación para el trabajo y el desarrollo humano (Ley 1064 de 2006) como lo es que Institutos como Icetex y demás instituciones del Estado que ofrezcan créditos educativos; den igual tratamiento en la asignación de recursos y beneficios a los Estudiantes de las instituciones debidamente acreditadas.

Entonces por todo lo anterior es justo que el municipio cuente con un centro de educación no formal que desarrolle los conocimientos de los individuos y sea el motor que impulse el progreso educativo del municipio.

2.7 INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.

C.G.C E.U ha invertido tiempo, esfuerzo, y dedicación para obtener una estructura de servicios acordes a las metodologías actuales y de calidad.

A medida que se vayan obteniendo utilidades se proyecta destinar un 6 % de los Ingresos a la tarea apoyar los grupos de investigación conformados por docentes y/o estudiantes que ayuden por medio de la investigación a consolidar una imagen positiva del Centro Guía de Conocimientos y a desarrollar aun más la estructura de los servicios, de igual manera se invertirá en la investigación de las nuevas necesidades del mercado y los requerimientos del entorno laboral para crear nuevos servicios en miras al crecimiento de la empresa.

Para tal propósito la empresa coordinará las siguientes actividades:

- Incentivar a los estudiantes para la conformación de grupos de investigación con reconocimientos como diplomas y menciones.
- Realizar constantes reuniones entre directivos y docentes para hacer aportes a las metodologías o materiales utilizados en la enseñanza.

3. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.

Actualmente, el sector de la educación se enfrenta a problemas de carácter estructural, más que funcional, y esto se puede evidenciar teniendo en cuenta los mismos elementos que caracterizan la crisis del sector público en general, como son: no tener plena conciencia de la gravedad de dicho problema; un desequilibrio creciente no ajustable a corto plazo (en tanto el gasto siga siendo tan inelástico respecto el ingreso); Un sistema fiscal inflexible; y una baja capacidad de tributación. Los ingresos corrientes del gobierno sólo alcanzan a cubrir parte del gasto: en 1980, el 86%; en 1996, el 57%. Por supuesto en el 2006, a lo anterior hay que sumar los efectos derivados del uso y asignación ineficiente de los recursos.

En el sector, se encuentran limitantes de distintos tipos; A través de la ley 115 de 1994, el gobierno otorga autonomía respecto al manejo administrativo a las entidades territoriales, pero no proporciona herramientas sobre recursos humanos y financieros. No hay coordinación entre las distintas entidades que elaboran planes de desarrollo, como los distintos niveles de gobierno y los planteles educativos. El Ministerio de educación y las secretarías departamentales son organismos débiles en cuanto a planificación, evaluación y seguimiento de políticas para el sector. No hay control de calidad respecto la información que se obtiene.

Los municipios no cuentan con un manejo de planta docente, infraestructura administrativa ni sistemas de información, por lo cual, los niveles de gobierno departamentales asumen tácitamente las competencias municipales. La descentralización aún no ha llegado a las instituciones educativas.

La educación, como la investigación, el desarrollo y avance hacia nuevas tecnologías, que en términos generales benefician a toda la sociedad son evidentemente parte de externalidades , en tanto influyen en el comportamiento presente y futuro de la sociedad entera, en condiciones favorables o no, dependiendo de la atención que las políticas educativas le presten.

Los atributos intelectuales constituyen una nueva medida de valoración económica de la educación, que además contempla características sociales y culturales. Atributos como versatilidad, creatividad y capacidad para comunicar conocimiento, permiten al agente propiciar y alcanzar niveles satisfactorios de desempeño económico individual y agregado. Puede decirse de acuerdo con lo anterior, que la educación genera cambios en las personas y de allí la importancia de plantear un sistema educativo acorde al entorno social y al individuo.²

Por otro lado El sector educativo del municipio de Tumaco ha tenido una pequeña pero considerable organización, La educación en el municipio de Tumaco se

² Página web del Departamento Nacional de Planeación y base de datos del Sistema de Indicadores Socio demográficos (SISD): www.dnp.gov.co/sisd

esfuerzo por ser mejor y brindar a los niños y jóvenes (futuro de la región) mayores posibilidades de superación a través de los conocimientos. Esto se ve reflejado en la llegada de la sede de la Universidad de Pacífico y en la ampliación de la oferta de carreras; situación que no se observaba anteriormente en la extensión de la Universidad de Nariño³.

Específicamente en el sector de la educación no formal del municipio se ha fortalecido en consecuencia con lo pronunciado por el director nacional del Sena, una de las principales por no decir la principal institución a nivel nacional en este segmento, lo anterior debido al análisis realizado por el gobierno, que arrojó entre otros datos, la información de que el país debe capacitarse para el trabajo y el desarrollo humano (denominación que se le da a la educación no formal) puesto que es indispensable adaptarse a las necesidades y posibilidades laborales del país. Por todo lo anterior, la educación para el trabajo y el desarrollo humano es y será parte primordial en los proyectos de educación para la población de los estratos bajos y grupos de minoría.

Ministerio de Educación Nacional - Oficina Asesora de Planeación y Finanzas
RESUMEN EJECUTIVO DEPARTAMENTO DE NARIÑO Municipios Certificados de: Pasto y Tumaco. Noviembre 31 de 2006

➤ COBERTURA

Tabla 1. Evolución Matrícula y Coberturas Educación Básica y Media 2002/2003 – 2005/2006

	2002/2003			2004/2005			2005/2006			INCREMENTO 2002/2003-2005/2006	
	Matrícula		Cob. Bruta	Matrícula		Cob. Bruta	Matrícula		Cob. Bruta	Matrícula	
	Oficial	Total		Oficial	Total		Oficial	Total		Oficial	Total
Colombia	7,808,110	9,994,404	82%	8,569,959	10,501,959	85%	8,893,125	10,785,768	88%	1,085,015	791,364
Nariño	313,899	338,501	70%	348,075	369,491	75%	354,884	376,600	76%	40,985	38,099
Pasto	72,977	89,098	85%	77,629	93,858	87%	79,310	95,661	87%	6,333	6,563
Tumaco	43,133	45,396	90%	47,277	49,141	89%	53,266	55,186	104%	10,133	9,790
Resto departamento	197,789	204,007	63%	223,169	226,492	69%	222,308	225,753	68%	24,519	21,746

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

³ Secretaria de Educación Municipal. Tumaco

A destacar 2002/2003-2005/2006:

- En **Nariño** se crearon 40.985 nuevos cupos oficiales (13% de incremento) y creció la matrícula total en 38.099 estudiantes (11%), generando aumento de cobertura bruta de 6 puntos porcentuales.
- En **Pasto** se crearon 6.333 nuevos cupos oficiales (9%) y se incrementó la matrícula total en 6.563 estudiantes (7%), generando aumento de cobertura bruta de 2 pp.
- En **Tumaco** se crearon 10.133 nuevos cupos oficiales (23%) y se incrementó la matrícula total en 9.790 estudiantes (22%), generando aumento de cobertura bruta

Tabla 2. Matrícula y Coberturas Educación Superior 2002 – 2005

Años	Colombia					Nariño			
	Matrícula Oficial	Matrícula Privada	Total	Tasa de Cobertura	Incremento	Matrícula Oficial	Matrícula Privada	Total	Tasa de Cobertura
2002	416.722	583.426	1.000.148	20.5%	22.905	9.402	9.378	18.780	9.7%
2003	447.188	587.818	1.035.006	21.4%	34.858	8.650	9.538	18.188	9.3%
2004	490.780	613.271	1.104.051	22.6%	69.045	9.931	8.464	18.395	9.4%
2005	604.940	607.097	1.212.037	24.6%	107.986	11.551	9.173	20.724	10.6%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

➤ **A destacar:**

- Aumento de la matrícula total del departamento de Nariño entre 2002-1 y 2005-1 = 1.944 (10.3%)².
 - Participación: Matrícula Oficial 56%; Matrícula Privada: 44%
 - Disminución de matrícula privada entre 2002-1 y 2005-1 = -205 (-0.02%).
 - La matrícula privada disminuyó entre 2002 y 2005 principalmente por la caída de la matrícula de la Universidad Mariana (-1.322, -33%) y de la Universidad Cooperativa de Colombia (-649, -27.3%).
- Por su parte, tuvieron comportamientos positivos la Fundación Centro de Estudios Superiores Maria Goretti (+278 estudiantes, +15.9%), la Fundación Universitaria San Martín (+1.530 nuevos estudiantes a partir de 2004 dado que con anterioridad a este año, es decir 2003/2002, la institución no tenía presencia en el departamento) y la Corporación Universitaria de Ciencia y Desarrollo (+86 estudiantes, +78%).
- Por modalidad, los programas universitarios representan el 76.6% del total de la matrícula, la matrícula técnica profesional participa con el 7.8%, la tecnológica con el 13.3%, mientras que los programas de especialización y Doctorado con el 2.3% y 0.05%, respectivamente.
 - Oferta: 20 Instituciones de Educación Superior.

- Pasto: Aumento de 0.29% de matrícula de 2002-1 a 2005-1. 91.5% de la matrícula del departamento 2005_1. Los municipios que le siguen en participación son Ipiales (0.4%) y Tumaco (0.13%).
- Tasa de Absorción Departamento (pregrado): presentó aumento al pasar de 36% en 2002 a 42% en 2005 (de 62% a 74% en Colombia).

➤ **Fomento a la Formación Técnica y Tecnológica**

- Incremento de matrícula técnica profesional y tecnológica en IES entre 2002-1 y 2005-1 = +237 (5.7%).

Matrícula oficial entre 2002-1 y 2005-1 = 497 (+23.9%).

Matrícula privada entre 2002-1 y 2005-1 = -260 (-12.6%). Esta disminución se debe a la menor matrícula del Centro de Estudios Superiores María Goretti y Corporación Unificada Nacional.

Además, La Fundación Centro Superior Profesionales Filipense y la Fundación Cedinpro dejaron de ofertar sus programas definitivamente en 2005.

SENA: incremento de 1.565 estudiantes entre 2002 y 2005, incluyendo formación titulada por competencias.

➤ **Calidad Educación Básica y Media**

Posición relativa entre los entes territoriales certificados del País en las pruebas de Calidad de la Educación Básica (2004-2005) y Media 2006.

Tabla 3. Pruebas de Calidad de la educación Básica y Media.

	Lenguaje			Matemáticas			Ciencias Naturales			Ciudadanas			9 Areas
	5°	9°	11°	5°	9°	11°	5°	9°	11°	5°	9°	11°	
(1) NARIÑO TOTAL	11	4	21	8	11	2	3	9	1	8	9	6	
(2) Pasto	13	6	19	6	12	3	4	B.C.P.	2	12	B.C.P.	7	
(2) Tumaco	P.N.R.	P.N.R.	46	P.N.R.	P.N.R.	35	40	39	40	40	40	43	
(1) Resto Dpto	17	10	21	9	18	2	2	3	1	1	3	7	

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

(1) Posición relativa entre 32 departamentos. En ciencias naturales y competencias ciudadanas entre 28 en 5° y 29 en 9° con cobertura de la prueba superior al 33%.

(2) Posición relativa entre 46 distritos y municipios certificados. En ciencias naturales y competencias ciudadanas entre 40 con cobertura de la prueba superior al 33%.

PNR = Prueba no realizada. BCP = Baja cobertura de la Prueba, menor al 33%.

A destacar:

- En los resultados ICFES 2006 de 11°, para el total combinado de las 9 áreas, Nariño ocupó el 6° lugar entre los 32 departamentos. **Pasto** destaca con el 7° lugar mientras Tumaco ocupa el 43° entre los 46 distritos y municipios certificados. Los municipios no certificados de Nariño en conjunto ocuparon el 7° lugar entre los 32 departamentos con municipios no certificados.

- Nariño, Pasto y los municipios no certificados, muestran su mayor debilidad en lenguaje de 11°.

Su mayor fortaleza está en ciencias naturales y matemáticas de 11°.

- Tumaco, muestra debilidad en todas las pruebas.

Tabla 4. Promedios en pruebas SABER de 5° y 9° 2004 – 2005

	LENGUAJE		MATEMATICAS		CIENCIAS NATURALES		COMP. CIUDADANAS	
	5°	9°	5°	9°	5°	9°	5°	9°
COLOMBIA	58,20	60,64	52,80	57,23	49,34	56,21	57,35	58,74
NARIÑO	57,16	61,82	53,37	57,52	50,87	56,15	57,20	58,88
Pasto	58,45	63,05	54,70	58,56	51,04	57,08	58,10	58,78
Tumaco	PNR	PNR	PNR	PNR	44,85	51,67	52,18	56,45
Nariño sin cert.	56,58	60,90	52,77	56,75	51,96	56,78	57,84	59,40

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

Para la grafica:

(Gris claro) Puntaje que supera el promedio nacional en más del 5%.

(Gris oscuro) Puntaje inferior al promedio nacional en más del 5%.

PNR = Prueba No Realizada.

➤ A destacar:

- Nariño total: Superó los promedios nacionales en 5 de las 8 pruebas (excepto competencias ciudadanas y lenguaje de 5° y ciencias naturales de 9°).

- Pasto: Superó los promedios nacionales en las 8 pruebas.

- Tumaco: Quedó por debajo de los promedios nacionales en las 4 pruebas que presentó. En ciencias naturales de 5° y 9° y en competencias ciudadanas de 5° está más de un 5% por debajo del promedio nacional.

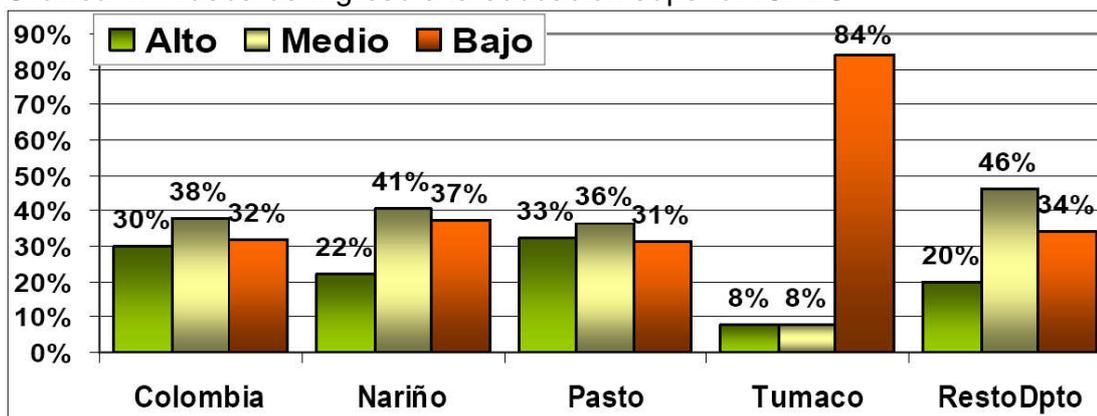
- Municipios no Certificados de Nariño: Superaron los promedios nacionales en 5 de las 8 pruebas (excepto lenguaje de 5° y matemáticas de 5° y 9°). En ciencias naturales de 5° su puntaje fue superior al nacional en más del 5%.

➤ Prueba de Ingreso a la Educación Superior ICFES

Porcentaje de Instituciones Educativas por Categoría de Desempeño 2006.

NOTA: Alto agrupa las categorías: alto, superior y muy superior; Bajo grupa: bajo, inferior y muy inferior.

Grafica 1. Prueba de Ingreso a la educación superior ICFES



Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

➤ **A destacar:**

- Nariño: Con un 8% menos en categoría alta y 5% más en baja, muestra unas condiciones inferiores a las del promedio nacional.
- Pasto: Condición de calidad institucional ligeramente superior al promedio nacional.
- Tumaco: Condición de calidad institucional muy preocupante. Del total de 25 instituciones 11 quedaron en categoría inferior y 2 en muy inferior.

- **Acciones de Calidad.** Programa de fortalecimiento capacidad de gestión de rectores y directivos docentes y Planes de Mejoramiento.

Ejecutado Contrato 152 de 2004 con la Fundación FES para acompañamiento a equipos de gestión de 63 Instituciones Departamento de Nariño (Total de instituciones: 226 instituciones) y 7 de Tumaco en Nariño. Acompañamiento a la Secretaría de Educación y a las instituciones para la formulación y ejecución de Planes de Mejoramiento.

➤ **Programa de Fortalecimiento Convenio MEN- CUBA**

Convenio con el Ministerio de Educación de Cuba para el fortalecimiento a equipos de gestión de las 26 Instituciones de Tumaco por medio del acompañamiento a 146 directivos docentes y 1233 docentes en la formulación y ejecución de Planes de Mejoramiento e incorporación de los estándares de competencias básicas al currículo.

➤ Proyecto de Bilingüismo

El Ministerio de Educación realizó una visita a la SED de Pasto, en la cual se le presentó el Programa Nacional de Bilingüismo a los docentes y se les explicó el objetivo de la realización del estudio diagnóstico de nivel de lengua extranjera.

La SED de Pasto realizó el Estudio Diagnóstico de Nivel de Inglés a 88 docentes del área, quienes se desempeñan en básica media y secundaria.

9 docentes vinculados a 4 instituciones educativas de la SED de Pasto participaron en la segunda versión del Programa de Inmersión en inglés estándar.

45 docentes de la SED de Pasto se encuentran tomando cursos de inglés a través del Programa Social Idiomas sin Fronteras ICETEX – MEN.

30 docentes de inglés, vinculados a 8 instituciones educativas de la SED de Pasto, tomarán el Curso Virtual de Inglés: “UNAD English”.

➤ Competencias laborales

Para la implementación de la política de Articulación de la educación con el mundo productivo, El municipio cuenta con el programa de articulación con el SENA a través del cual atiende las instituciones educativas de media técnica.

➤ Observatorio del Mercado Laboral

Cuadro 1. Participación del nivel de formación en el mercado laboral

NIVEL DE FORMACION	Total	Participación		
		Pasto	Nariño	Nación
TECNICA PROFESIONAL	108	0,0%	1,5%	16,5%
TECNOLOGICA	1.071	15,1%	15,1%	3,6%
UNIVERSITARIA	5.213	68,0%	73,6%	0,0%
ESPECIALIZACION	678	9,6%	9,6%	65,3%
MAESTRIA	6	0,1%	0,1%	13,2%
DOCTORADO	3	0,0%	0,0%	1,4%
Total	7.079	6.575	100%	100%

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

Sueldos promedios básicos de los recién graduados, a partir de integración MPS (Base de Datos Única de Afiliados - BDU) y MHCP (Registro Único de Aportantes - RUA)

Cuadro 2. Sueldos básicos promedios del nivel de formación

Nivel de formación	Sueldos básicos promedios	
	Total País	Nariño
TECNICA PROFESIONAL	631.337	838.152
TECNOLOGICA	742.587	558.169
UNIVERSITARIA	971.853	721.036
ESPECIALIZACION	1.747.926	1.187.610
MAESTRIA	2.143.725	774.266
DOCTORADO	2.930.331	0

Fuente: Ministerio de Educación Nacional- Resumen ejecutivo Dpto. Nariño.

3.1.1 Diagnostico de la estructura actual del mercado regional. El entorno donde se desenvolverá el proyecto, presenta una serie de factores externos que influyen en el comportamiento de la empresa, relacionados a continuación:

- En el municipio de Tumaco no existe un centro de educación no formal que integre y se especialice en cursos de ingles, preicfes y técnico en sistemas.
- Los cambios en la normatividad (normas, reglamentos, decretos) que rigen la educación no formal, derogados por el gobierno y las posibilidades de beneficios que traen.
- La enseñanza gratuita por parte de algunos colegios, cursos de refuerzo (preicfes), y conocimientos básico en ingles y sistema.
- La presencia de instituciones que brindan de manera individual, los cursos que brindará el centro.
- La oferta laboral de docentes capacitados en Tumaco se encuentra disponible, por tanto no es necesario vincular docentes de otras regiones cercanas.
- Capacidad económica de la población objetivo, la cual es representada por los estratos dos, tres y cuatro, debido a que en estos estratos se concentran los mayores ingresos del municipio.
- los altos precios de las instituciones (competencia) que brindan los servicios de Ingles y preicfes.
- La existencia del mercado para el proyecto es indiscutible, pues la educación es el principal factor de desarrollo personal y social. Por ello es

de gran importancia para los padres de familia que sus hijos cuenten con una institución que preste servicios de educación no formal de calidad como lo requieren día a día las exigencias del medio educacional.

- Matriz de Evaluación del factor externo. En esta matriz se listan los factores claves del entorno para el proyecto que pueden incidir favorable o desfavorablemente. Se le da un valor de 1 a las amenazas mayores, un valor de 2 a las amenazas menores, un valor de 3 a las oportunidades menores y finalmente un valor de 4 a las oportunidades mayores.

- 1= Amenaza Mayor
- 2= Amenaza Menor
- 3= Oportunidad Menor
- 4= Oportunidad Mayor

La multiplicación del peso relativo asignada a cada factor por su respectiva clasificación dará como resultado un valor que indicará en que clasificación se encuentra cada factor. La suma de la columna de los resultados parciales da como resultado un valor total que determina en que clasificación se encuentra el componente del entorno objeto de análisis para la institución.

El resultado mas alto posible es 4 y el promedio es 2.5; un valor superior a este promedio representa una situación favorable para el proyecto.

MEFE

Cuadro 3. Matriz de Evaluación de los Factores Externos.

FACTORES CLAVES DE ÉXITO	PESO RELATIVO	VALOR	V/R SOPESADO
1. Inexistencia de un centro de educación no formal que integre y se especialice en cursos de ingles, preicfes y técnico en sistemas.	0.15	4	0.60
2. Los cambios en la normatividad que rigen la educación no formal, y las posibilidades de beneficios que traen.	0.15	1	0.15
3. La enseñanza gratuita por parte de algunos colegios, cursos de refuerzo (preicfes), y conocimientos básico en ingles y sistema.	0.10	2	0.20
4. La presencia de instituciones que brindan de manera individual, los cursos que brindará el centro.	0.05	2	0.10

5. Disponibilidad de oferta laboral de docentes capacitados, en el municipio.	0.15	4	0.60
6. Capacidad económica de la población objetivo, la cual es representada por los estratos dos, tres y cuatro.	0.10	4	0.40
7. Los altos precios de las instituciones (competencia) que brindan los servicios de Inglés y preicfes.	0.15	3	0.45
8. La existencia del mercado para el proyecto.	0.15	4	0.60
TOTAL			3.1

El resultado de la **MEFE** es de: 3.1 representando una situación favorable para el proyecto, los factores externos disponen positivamente el camino a seguir del proyecto.

3.1.2 Análisis DOFA. Relación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del centro educativo C.G.C. Y estrategias a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar los impactos positivos.

Cuadro 4. Análisis DOFA

	Debilidades	Fortalezas
	1. No reconocimiento del Centro (No respaldo)	1. Innovación Pedagógica, Motivación Educativa
	2. Precio del programa técnico frente a la competencia	2. Dirección administrativa estratégica (Liderazgo)
	3. No diversificación de servicios en comparación con la mayoría de los competidores	3. Publicidad y promoción intensiva
		4. Personal capacitado (Calidad)
Oportunidades	Estrategia DO	Estrategia FO
1. Existencia de Mercado	D1, D2,- O1, O2. Atraer el mercado existente mediante la promoción de los servicios de precios bajos y lograr el reconocimiento	F2, F3, - O1, O3. Mostrar al mercado el servicio como una necesidad
2. Precios de los servicios de la competencia (preicfes e ingles)		F1, F4,- O4. Evaluar continuamente a los docentes y la metodología aplicada, buscando una retroalimentación
3. Capacidad económica del segmento elegido		F2, - O2. Ofrecer facilidades de pago.
4. Baja calidad de los servicios del mercado		
Amenazas	Estrategia DA	Estrategia FA
1. Cursos básicos de los colegios	D1,-A1. Hacer alianza o posibles convenios entre los colegios y el centro	F1, A1, -A3. Ofrecer becas de estudio a la población de estrato bajo o a los mejores estudiantes de instituciones publicas
2. Instituciones que brindan los mismos servicios de manera individual	D2, -A2. Remolcar, consolidar y fortalecer mutuamente los 3 servicios del centro	F2, F3, - A2. Brindar asesoría para la elección de los cursos y mostrar una evaluación del centro en comparación con la competencia
3. Fortalecimiento de las instituciones publicas (Colegios, Sena, Universidades)	D3,-A3. Realizar un futuro análisis del mercado para ofrecer nuevos y requeridos cursos	F4, - A1. Captar personal docente de las mejores instituciones

3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

Las actividades que se tomen con relación a la mercadotecnia y otras actividades de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente, para esto es necesario conocer las necesidades del mismo y cómo pueden satisfacerse. Por este motivo se realizó una investigación de mercado como herramienta valiosa en la obtención de esta información.

3.2.1 Concepto de los servicios. CGC. Ofrece a sus clientes:

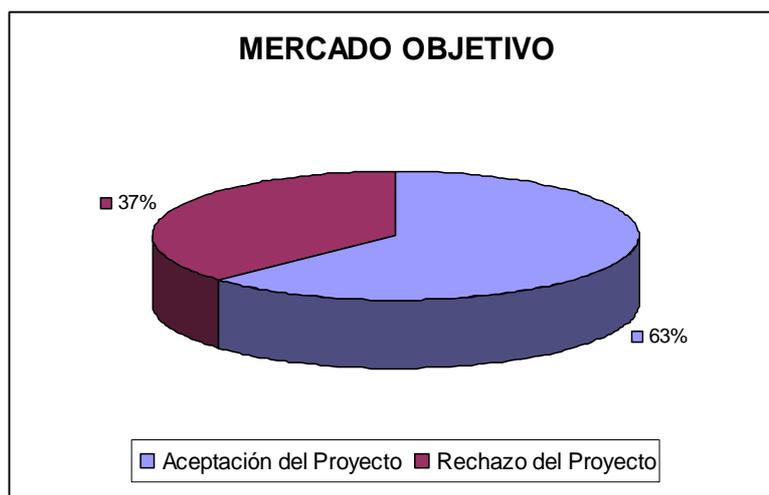
- Satisfacción de una necesidad: Capacitación en aspectos de comunicación en un idioma tan importante como ingles.
 - Solución a un problema: la posibilidad de ingreso a una universidad publica o contar con una opción más, diferente de una carrera universitaria.
 - **Curso Preicfes:** El curso tiene una duración de 120 horas en donde se trabaja una estructura de forma tal que permita el desarrollo de las materias por núcleo común, profundización e interdisciplinar. Dos (2) simulacros tipo ICFES con formato similar al usado en las pruebas reales. Horario sábados de 8:00 a.m. a 12:00 m y de 2:00 p.m. a 6:00 p.m. y domingos de 9:00 a.m. a 11 a.m.
 - **Curso de Ingles:** el cual se maneja en 3 (tres) niveles cada uno con una duración de 120 horas. Total horas del curso 360. Se dictaran dos cursos uno entre semana de 4:00 a 6:00 p.m. y otro los fines de semana (sábado) de 8:00 a.m. a 12 m y de 2:00 p.m. a 7 p.m.
 - **Programa Técnico Integral en sistemas:** El curso se divide en 3 (tres) semestres cada uno de 22 semanas y con un total del programa de 1.056 horas. Se expedirán certificados de TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente este programa. Horario entre semana 3 días de 4 horas y dos días de 2 horas (practicas) jornada diurna.
- **Productos complementarios:**

Dentro de los productos principales del Centro Guía de Conocimientos existen algunos productos/ servicios complementarios o Subproductos. Dentro del curso Preicfes se encuentra el servicio de Orientación profesional, y posiblemente curso pre-universitario en alianza con la universidad de Nariño extensión Tumaco.

3.2.2 Mercado objetivo.

Estaría usted dispuesto a vincularse como usuario al centro educativo? (Pregunta N. 25 de la encuesta). Teniendo en cuenta la respuesta a esta pregunta se determinó el mercado objetivo.

Grafica 2. Mercado objetivo.



Fuente: Esta investigación

Para la grafica (según resultados de la encuesta): Total encuestas 255.

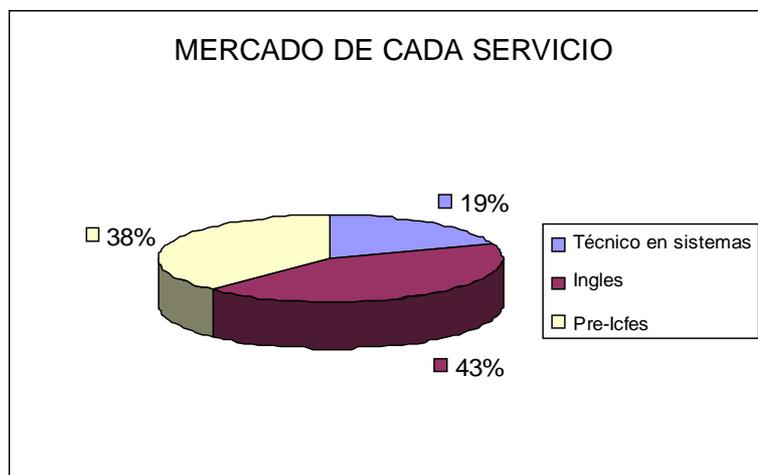
1= Aceptación del proyecto (160 hogares)

2= Rechazo del proyecto. (95 hogares)

El mercado objetivo del negocio se encuentra enmarcado en la zona urbana del municipio, en los hogares de estrato 2, 3 y 4, pero además esta determinado por cada uno de los servicios, debido a que dentro del mercado objetivo general, cada servicio tiene su enfoque en un segmento específico.

- **Segmento de Mercado:** Para la realización de la siguiente grafica se tiene en cuenta las respuestas obtenidas ante las preguntas N. 6, 11, 19 Y 27 de la encuesta aplicada.

Grafica 3. Mercado de cada servicio.



Fuente: Esta investigación

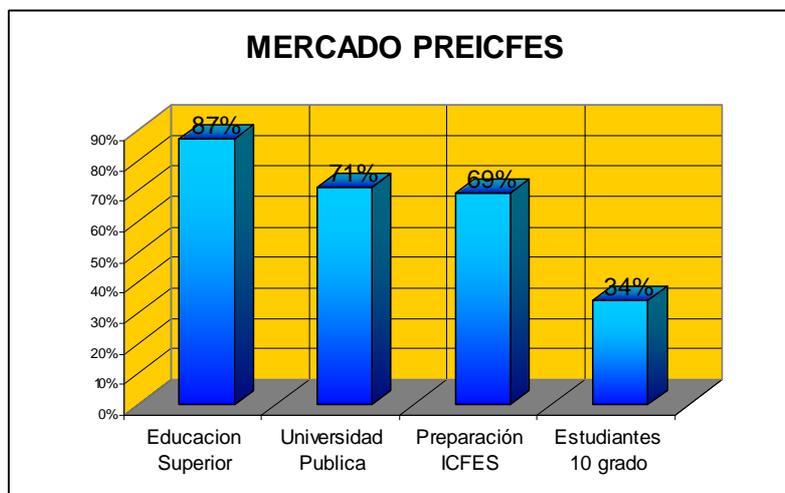
Para la grafica (según resultados de la encuesta):

El porcentaje de mercado para técnico en sistemas con un 19% es el segmento de mercado más pequeño pero esto no significa que no sea lo suficientemente importante para ingresar este servicio al mercado. El porcentaje de mercado para Preicfes es del 38%, muy importante debido a la escasez de oferta de este servicio. Y el porcentaje de mercado más importante según lo muestra la grafica es para ingles con el 43% donde podría decirse que casi la mitad del mercado objetivo es el segmento de ingles.

Para el caso de **Preicfes** se definió de la siguiente manera: Padres que piensen brindarles a sus hijos educación superior, y de estos los que deseen realizar sus estudios en una universidad pública y que crean necesario una preparación para presentar las pruebas. Estudiantes de 10 grado que presentaran los exámenes del ICFES.

Para la realización de la siguiente grafica se tiene en cuenta las respuestas obtenidas ante las preguntas N. 2, 4, 5, y 6. De la encuesta aplicada.

Grafica 4. Mercado para el programa Preicfes.



Fuente: Esta investigación

El mercado para el curso de PREICFES esta conformado por varios factores indicados anteriormente. En la grafica se muestran los porcentajes a que corresponde cada uno: Padres que piensen brindarles a sus hijos educación superior con un 87% que es un buen indicador de la necesidad que tiene los padres de que sus hijos continúen con estudios superiores, y de estos los que deseen realizar sus estudios en una universidad pública con el 71% decisión que puede ser influida por las pocas posibilidades de pagar estudios en una universidad privada o simplemente aprovechar las condiciones del entorno. Y de estos el 69% cree que es necesario una preparación para presentar las pruebas, finalmente el ultimo factor que determina el segmento de mercado son los estudiantes que en el momento cursen 10 grado con un 34% y que presentaran los exámenes del ICFES.

Para la **orientación profesional** se tiene en cuenta la pregunta N. 7 de la encuesta, para identificar el porcentaje de quienes consideran importante la orientación profesional frente al mercado (sumatoria de quienes la consideran muy importante y medianamente importante).

Grafica 5. Importancia de la orientación Profesional.



Fuente: Esta investigación

Para la grafica (según resultados de la encuesta):

El total representa el segmento de mercado del Preicfes

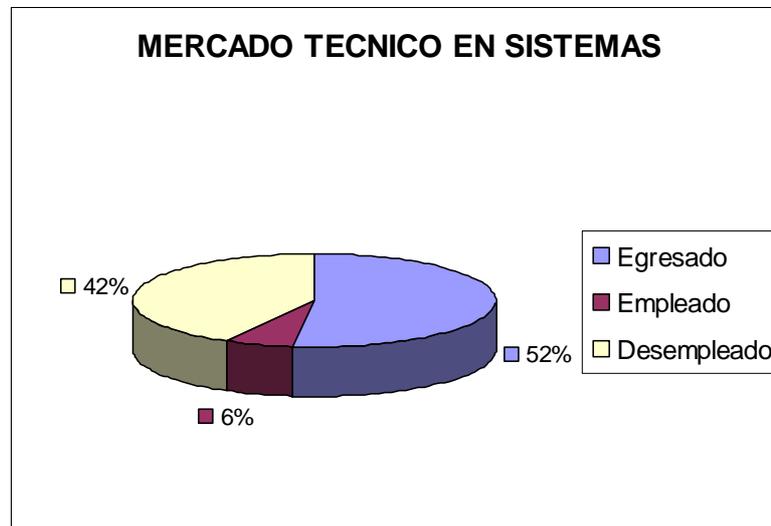
1= Porcentaje de mercado que le da importancia a la orientación profesional con un 87% que indica que es una preocupación de los padres el que sus hijos sepan detectar las cualidades y fortalezas para su vida profesional

2= Porcentaje de mercado que no le da importancia a la orientación profesional con un 13% que en su mayoría son padres que conocen las actitudes de sus hijos o imponen sus estudios a realizar.

En el caso de **Técnico Integral en sistemas**: personas que tienen interés en aprender sistemas en un nivel técnico de edad entre los 17 y 28 años, estudiantes recién egresados de bachiller y personas que actualmente se encuentran laborando o están desempleados. A continuación se muestra la relación de porcentajes:

Para la realización de la siguiente grafica se tiene en cuenta las respuestas obtenidas ante la pregunta N. 20. De la encuesta aplicada.

Grafica 6. Mercado para el programa Técnico Integral en sistemas



Fuente: Esta investigación

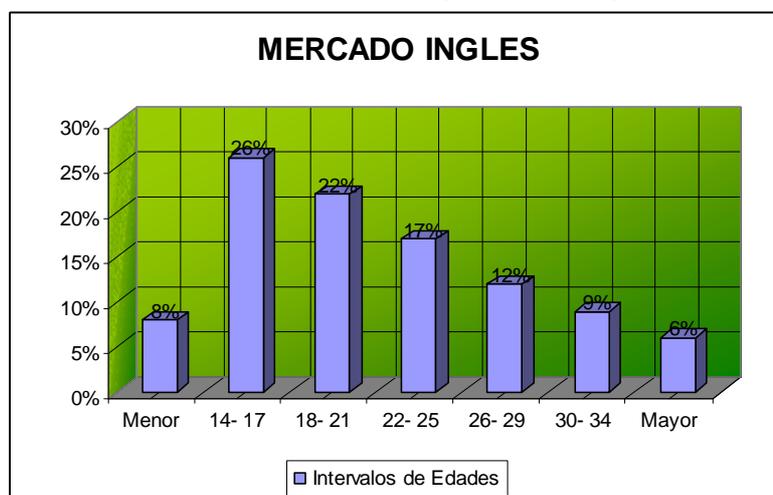
Para la grafica (según resultados de la encuesta):

El total representa el segmento de mercado para el programa de técnico integral en sistema.

Dividido en las siguientes condiciones: Egresado (hace referencia a aquellas personas que recientemente terminaron secundaria) con un 52%, Empleados (encierra las categorías: dependientes o independientes laboralmente) con un 6% y con un porcentaje significativo del 42% personas que por el momento se encuentran sin empleo.

Ingles es el servicio con mayor porcentaje de segmento de mercado dentro del mercado objetivo. Dentro de la investigación de mercado realizada se detectó que personas de diferentes edades estaban interesadas en aprender ingles pero la población que agrupa la mayoría de mercado se encuentra en edades entre 14 y 34 años. Para la realización de la siguiente grafica se tiene en cuenta las respuestas obtenidas ante la pregunta N. 12. De la encuesta aplicada.

Grafica 7. Mercado para el programa de Ingles.



Fuente: Esta investigación

Para la grafica (según resultados de la encuesta):

El total representa el segmento de mercado para Ingles. Y el porcentaje de cada grupo de edades dentro del mercado: 8% menor de 14 años, 26% entre 14 y 17 años, 22% entre 18 y 21 años, 17% entre 22 y 25 años, 12% entre 26 y 29 años, 9% entre 30 y 40 años y un porcentaje de 6% para personas con edad superior a 34 años. Las edades donde se concentra mas el mercado es entre 14 y 25 años, principalmente por que dentro de estas edades se encuentran la etapa de desarrollo educacional.

3.2.3 Justificación del mercado objetivo: Es evidente que los resultados de las encuestas aplicadas muestran el mercado objetivo, debido a que se tiene en cuenta las inclinaciones de las respuestas por los padres de familia.

El mercado se identificó por los porcentajes significativos de aceptación del proyecto obtenidos mediante la investigación y análisis del mercado.

El mercado objetivo, hogares de estrato 2, 3 y 4 se eligió por cuanto se considera que son los estratos de la población con mayor nivel de ingresos, lo cual les permite una mayor propensión a educar con calidad a sus hijos.

En cuanto a los cursos preicfes, los estudiantes de 11 de bachillerato deben presentar los exámenes de estado ICFES. Y buscan alcanzar un buen puntaje que les permita el ingreso a una universidad publica, siendo consientes de que la preparación recibida en el colegio no es suficiente y por otro lado algunos egresados bachilleres no obtienen un puntaje necesario en la prueba y quieren ingresar a la universidad por ello pueden recurrir a cursar un preicfes.

Para los cursos Ingles la población mas interesada en este es la que oscila en edades entre 14 y 34 años por cuanto desean mejorar sus calificaciones en el colegio, sacar un buen puntaje de esta área en la prueba de estado, cumplir con una exigencia del medio para los que son profesionales o tener una cualidad mas

a la hora de buscar un empleo. En el caso del mercado objetivo para el programa de técnico integral en sistemas son personas de edad entre los 16 y 28 años, estudiantes recién egresados de bachiller, personas que actualmente se encuentran laborando (en un bajo porcentaje) y desempleados, por la necesidad que existe de avanzar en los estudios y que no tienen la posibilidad ni oportunidad de seguir una carrera profesional y otros para ampliar las posibilidades de conseguir un empleo o simplemente de complementar o actualizar sus conocimientos.

3.2.4 Perfil del Consumidor y del Cliente: El proyecto esta dirigido a los padres de familia de la ciudad de Tumaco con hijos (consumidores potenciales) que estén próximos a terminar el bachillerato para el caso de los cursos pre icfes y orientación profesional. En los otros casos la mayoría de los clientes serán los mismos consumidores, nuestros clientes y consumidores se pueden ubicar en la mayoría de los estratos de la población, la topología de estos clientes potenciales se enfoca a los estratos dos, tres y cuatro, por cuanto se considera que son los estratos de la población con mayor nivel de ingresos, lo cual les permite una mayor propensión a buscar la calidad y crecimiento educativo de sus hijos.

Según el estudio de mercado realizado para Ingles (referido a las preguntas 12 y 13 de la encuesta) el perfil del consumidor es: persona entre 14 y 34 años ubicados en los estratos anteriormente mencionados y de diversas ocupaciones como: estudiantes bachilleres y universitarios, empleados, independientes etc. Para Preicfes: (referido a las preguntas 4, 5, y 6 de la encuesta) Los estudiantes de 11 grado de bachillerato que presentaran los exámenes de estado ICFES. y aquellos que habiéndolos presentado, no obtuvieron un buen resultado o no han podido ingresar a la universidad por bajo puntaje. Para Técnico en sistemas (referido a las preguntas 19, 20 y 21) Bachilleres egresados que no tengan la posibilidad de realizar una carrera profesional y quieran capacitarse como técnicos, empleados (en un porcentaje bajo) y desempleados, de edades entre los 16 y 28 años.

3.2.5 Magnitud de la necesidad: La educación, como la investigación, el desarrollo y avance hacia nuevas tecnologías, que en términos generales benefician a toda la sociedad son evidentemente parte de externalidades , en tanto influyen en el comportamiento presente y futuro de la sociedad entera, en condiciones favorables o no, dependiendo de la atención que las políticas educativas le presten.

Los atributos intelectuales constituyen una nueva medida de valoración económica de la educación, que además contempla características sociales y culturales. Atributos como versatilidad, creatividad y capacidad para comunicar conocimiento, permiten al agente propiciar y alcanzar niveles satisfactorios de desempeño económico individual y agregado. Puede decirse de acuerdo con lo anterior, que la

educación genera cambios en las personas y de allí la importancia de plantear un sistema educativo acorde a las necesidades actuales.

3.2.6 Consumo aparente: Una vez definido el segmento de mercado, se estableció el consumo aparente que dicho segmento representa, esto se hizo identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima que hagan de 1 ó mas servicios que ofrece el Centro, con base en el interés detectado en el procesamiento de los resultados de las encuestas.

Debido al tipo de empresa que plantea el proyecto y que se ubica en el sector educativo, para la variedad de servicios que ofrece y el consumo diferencial que puede hacer una familia dependiendo de sus necesidades y poder económico. El consumo aparente se detecto a través de preguntas contundentes y definitivas de la encuesta que revelan los posibles clientes con que contará el centro.

De los porcentajes obtenidos se generalizó para el total de la población (remitirse al cuadro N. 1)

Para el porcentaje de cursos preicfes: del total de los hogares encuestados el 23.92% aseguró tener hijos en el bachillerato o sea 61 hogares. y de estos un total de 14 hogares tiene hijos estudiando en 10 grado. 1 por hogar.

Se tiene en cuenta además que por cada hogar hay un número promedio de usuarios de 5 (según estadísticas del DANE). Se identifica además dentro de este número integrantes el número de personas que aceptan el proyecto y que les interesa uno o más de los servicios ofrecidos por el centro.

Tabla 5. Consumo aparente de los servicios

Estr.	PREICFES			INGLES			SISTEMAS		
	A	B %	C	A	B %	C	A	B %	C
2	8	3.14	107	39	15.29	524	28	10.98	376
3	5	1.96	25	22	8.63	109	3	1.17	15
4	1	0.39	1	7	2.74	4	0	0	0
Total		5.49	133		26.66	673		12.15	391

Fuente: Esta investigación.

A: Numero obtenido en las encuestas

B: Porcentaje que representa del total de encuestas.

C: Porcentaje convertido al total de la población según el estrato.

3.2.7 Estimación de la Demanda potencial: Contando con el cálculo del consumo aparente (actual) del mercado, es fácil determinar el consumo potencial de cada uno de los servicios del Centro, teniendo en cuenta el crecimiento en el corto, mediano y largo plazo.

Según el DANE el crecimiento promedio de la población de la cabecera municipal del municipio de Tumaco es de 2,40% del total de la población. Teniendo en cuenta que nuestro mercado objetivo (estratos 2, 3 y 4) representa solamente el 28,24% del total de la población del municipio zona urbana y que el proyecto tiene un 63% de aceptación dentro del mercado objetivo, entonces:

Tabla 6. Estimación de la demanda potencial.

Año	Población	Incremento de la población * año	% Mercado objetivo	Total Dda. potencial
2007	86687	0	24480	15423
2008	88767	2,40%	25068	15793
2009	90898	2,40%	25670	16172
2010	93079	2,40%	26286	16560
2011	95313	2,40%	26916	16957

Fuente: Esta investigación.

Corto Plazo: Cubrir para el curso preicfes el 18,79% del mercado potencial, estimado en 25 clientes según la representación total de 133. Para el curso de Ingles cubrir el 5,94% del mercado potencial, estimado en 40 clientes según la representación total de 673. Y para el programa técnico en sistemas cubrir el 7,67% del mercado potencial, estimado en 30 clientes según la representación total de 391.

Mediano Plazo: Cubrir para el curso preicfes el 40% del mercado potencial. Para el curso de Ingles cubrir el 12%% del mercado potencial, y para el programa técnico en sistemas cubrir el 15% del mercado potencial.

Largo Plazo: Se espera que a 10 años, la demanda potencial se incremente en un 12% en todos los servicios y de esta se espera cubrir el 52%, 25% y 19% en los cursos de preicfes, Ingles, y sistemas respectivamente.

3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

3.3.1 Identificación de los principales competidores: Dentro del mercado de los servicios de educación no formal con cursos de ingles, preicfes, y técnico en sistemas existen los siguientes competidores (Referencia preguntas: 8, 16 y 23):

- A. Caja de Compensación Familiar de Nariño COMFAMILIAR, que abre su unidad en el municipio de Tumaco en el año de 1984 con la apertura de sus oficinas y cursos básicos de capacitación a la comunidad. Actualmente cuenta con numerosos cursos incluyendo preicfes.

- B. Americam English Institute. Ubicado en la calle paseo bolívar sector centro, cuenta con un programa de ingles por semestres con una duración total de año y medio y otorga certificado de traductor.
- C. Sistem plus, red nacional de capacitación que ofrece 2 programas técnicos relacionados con sistemas: ensamble y mantenimiento; redes y programación, y Web master de sitios tiendas y portales.
- D. Sena, (servicio nacional de aprendizaje) entidad social del estado diversifica sus servicios involucrando nuevos cursos y programas técnicos, entre estos, el programa de técnico en sistemas.
- E. Universidad del Pacifico ubicada en el barrio Panamá con aproximadamente 3 años de funcionamiento, ofrece entre otros, un programa de técnico en ingeniería informática con duración de 3 semestres.
- F. Politécnico Universal “Euro Americano” nace en el año 2003, el con el programa técnico de Ingeniería de sistemas entre otros y con algunos cursos como: básico en sistema y cursos de mantenimiento de computadores.

Nuestros principales competidores están ubicados en la zona urbana del municipio de Tumaco, específicamente en el sector centro con excepción de la Universidad del Pacifico que se encuentra ubicada en el barrio Panamá.

Cabe anotar que no existe ningún centro que integre la prestación de los tres servicios anteriormente mencionados.

3.3.2 Análisis de Empresas Competidoras. A continuación se muestra el cuadro con las principales ventajas y desventajas de los competidores. Información que se obtuvo por la investigación (Preguntas N. 9, 17 y 24) y la observación directa.

Cuadro 5. Ventajas y desventajas de la competencia

NOMBRE	PRINCIPAL VENTAJA	DESVENTAJAS
COMFAMILIAR	Reconocimiento por su trayectoria	Precios altos para clientes externos. servicios dirigidos principalmente a afiliados
AMERICAN E.I.	Constante apertura de cursos.	Solo una promoción hasta ahora. Metodología desactualizada
SISTEM PLUS	Respaldo y reconocimiento a nivel nacional	Equipos y tecnología desactualizada.

SENA	Servicios gratuitos.	Discontinuidad en la apertura del programa de sistema.
U. del PACIFICO	Institución publica con amplias instalaciones	Ubicación
POLITÉCNICO	Precios económicos	Cambios constantes de docentes por bajos salarios

Fuente: Esta investigación.

3.3.3 Estrategias para posicionarse: CGC quiere diferenciarse de sus competidores por ofrecer servicios con calidad, instalaciones adecuadas y con los equipos y materiales necesarios, flexibilidad en los horarios, un capacitado grupo de docentes, publicidad intensificada y ubicación estratégica. La idea es que a pesar que el cliente crea que no necesita el servicio, vender la idea de que este es indispensable, y esa será la estrategia de publicidad.

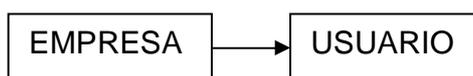
Además el estudiante jugará un papel importante dentro de la metodología de aprendizaje ya que contará con todos los elementos para el desarrollo de sus capacidades dentro del curso.

Una acción importante para el posicionamiento es el apoyo de las instituciones educativas, por tal razón el centro antes de su puesta en marcha se harán contactos con estas para que actúen como medio de comunicación y captación de clientes. Se manejará también una continua retroalimentación para el mejoramiento constante y el posicionamiento del centro en el mercado.

3.4 MARKETING MIX.

3.4.1 Estrategias de distribución: Sistema de distribución: el sistema de distribución que se seleccionó es Empresa – Usuario. C.G.C. como una empresa prestadora de servicios y por su mercado objetivo esta consiente que sus servicios se dirigirán a grupos de familia (Hogares) donde se encuentran los diferentes usuarios para cada servicio, cuidando la comunicación y el entendimiento de sus necesidades y expectativas particulares.

Figura N. 2 Diseño del proceso sistema de distribución:



3.4.2 Estrategias de precio:

- **Fijación y Políticas de Precio**

Para la fijación de los precios se determinan a continuación los costos fijos y variables en los que se incurrirán:

- **Costos fijos:** Pago de arrendamiento de las instalaciones, servicios requeridos: agua, teléfono e Internet, y sueldos de personal, además de los costos de la publicidad intensiva con la que pretende darse a conocer el centro.

Costos fijos:

Arrendamiento		500.000
Luz		82.000
Agua		26.000
Teléfono		30.000
Internet		120.000
Sueldos:		
	○ Contador	400.000
	○ Secretaria	432.000
	○ Aseadora	250.000
Publicidad		<u>50.000</u>
Total		1.890.000

La división de los costos fijos varia ya que en ciertos meses del año (en total 1 semestre) el curso preicfes no se hace presente. Por esta razón se dividen en dos (2) o tres (3).

Los costos fijos serán divididos entre los servicios que prestará el centro, aplicando la siguiente formula:

$$1.890.000 / 3 = 630.000 \times 6 = 3.780.000$$

$$1.890.000 / 2 = 945.000 \times 6 = 5.670.000$$

$$CF \text{ mensuales} = 3.780.000 + 5.670.000 = 9.450.000 / 12 = 787.500$$

- **Costos variables:** se determinó que los costos variables de CGC "Centro Guía de Conocimientos" son las horas docentes por servicios y por la duración de los mismos, se tiene en cuenta además la proyección el Pronóstico de Ventas según el estudio de mercado.

Cuadro 6. Pronostico de Ventas para el primer trimestre de GCG.

Pronostico de Ventas	# Alumnos
Preicfes	25
Ingles	40
Sistemas	30

Fuente: Investigación de mercado.

Preicfes.

Horas docentes.

$$120 \times 10.000 = 1.200.000$$

$$\text{Costo variable por alumno: } 1.200.000 / 30 = 40.000$$

Inglés.

Horas docentes.

$$360 \times 9.500 = 3.420.000$$

$$\text{Costo Variable por alumno: } 3.420.000 / 40 = 85.500$$

Sistemas.

Horas docentes.

$$1.056 \times 10.000 = 10.560.000$$

$$\text{Costo Variable por alumno: } 10.560.000 / 30 = 352.000$$

- **Política de Precio.**

- Los precios serán menores que los de la competencia en cuanto a los servicios de preicfes e ingles y similares para el caso del programa de técnico integral en sistemas.

- El cliente tiene la posibilidad de pagar en cuotas cada curso nivel o semestre (preicfes, ingles y sistemas respectivamente) con solo un incremento del 7%.

- Se requiere como mínimo el 40% del valor total del nivel o curso.

- Se dará al cliente la facilidad de negociar el valor del nivel o curso hasta por 3 pagos.

- **Determinación de los precios.** Determinación del costo total del servicio: A continuación se relaciona el costo total de los servicios siguiendo las diferentes formulas para la determinación de (CT) Costo total, ganancia deseada por la prestación de los servicios, el precio de venta (PV) o precio con el cual se ofrecerá el servicio al mercado y el punto de equilibrio para cada servicio expresado en Numero de alumnos (aproximadamente) que debe tener el centro para cubrir sus costos.

○ **Preicfes.**

CV + CF (Tiempo del servicio en meses) / (Clientes esperados) = Costo total (CT)

$$CT = 1.200.000 + 787.500 (3) / 25 = 142.500$$

Ganancia deseada. 80%

Precio de Venta (PV) = CT + (CT Multiplicado por 80% de ganancia deseada)

$$PV = 142.500 + (142.500 \times 80\%)$$

$$PV = 142.500 + 114.000 = 256.500$$

Cada mes tiene un precio de \$ 85.500

Punto de equilibrio (Pe) = CV + CF (Tiempo del servicio en meses) / PV

$$Pe = 1.200.000 + 787.500(3) / 256.500$$

$$Pe = (1.200.000 + 2.362.500) / 256.500 = 13,88$$

Aproximadamente 14 Clientes.

○ **Ingles.**

CV (Numero de grupos) + CF (Tiempo del servicio en meses) / (Clientes esperados) = Costo total (CT)

$$CT = 3.420.000 (2) + 787.500 (9) / 40 = 348.188$$

Ganancia deseada. 90%

Precio de Venta (PV) = CT + (CT Multiplicado por 90% de ganancia deseada)

$$PV = 348.188 + (348.188 \times 90\%)$$

$$PV = 348.188 + 313.369 = 661.557$$

Cada nivel tiene un precio aproximado de \$220.600

Punto de equilibrio (Pe) = CV (Numero de grupos)+ CF (Tiempo del servicio en meses) / PV

$$Pe = 3.420.000 (2) + 787.500 (9) / 661.557 =$$

$$Pe = (6.840.000 + 7.087.500) / 661.557 = 21,05$$

Aproximadamente 22 Clientes.

○ **Sistemas.**

CV + CF (Tiempo del servicio en meses) / (Clientes esperados) = Costo total (CT)

$$CT = 10.560.000 + 787.500 (18) / 30 = 824.500$$

Ganancia deseada. 40%

Precio de Venta (PV) = CT + (CT Multiplicado por 40% de ganancia deseada)

$$PV = 824.500 + (824.500 \times 40\%)$$

$$PV = 824.500 + 329.800 = 1.154.300$$

Cada semestre tiene un precio aproximado de \$ 384.800

Punto de equilibrio (Pe) = CV + CF (Tiempo del servicio en meses) / PV

$$Pe = 10.560.000 + 787.500 (18) / 1.154.300$$

$$Pe = (10.560.000 + 14.175.000) / 1.154.300 = 21,42$$

Aproximadamente 22 Clientes.

Cuadro 7. Resumen Determinación precios de los servicios.

Programa	Costo Total	Precio Venta	Pto. De Equilibrio
Preicfes	142500	256500	14 Estudiantes
Ingles	348188	661557	22 Estudiantes
Sistemas	824500	1154300	22 Estudiantes

Fuente: Esta investigación.

3.4.3 Estrategias de promoción: Promocionar es esencialmente un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia. A través de un adecuado programa de promoción, CGC. Dará a conocer sus servicios encaminándose a su vez a incrementar el consumo de los mismos.

Promoción de Ventas: 2 becas para los mejores estudiantes, de alguno de los 4 principales colegios públicos para los cursos preicfes que capacitan para las pruebas del mes de marzo. (Liceo ITIN, Santa, Misional.)

1 beca para técnico, la cual cubrirá el pago de la primera matricula (se otorga a aspirantes de estrato 1).

2 becas para el curso de ingles para el primer nivel. Para la entrega de estas becas el comité correspondiente evaluará las solicitudes de quienes aspiren a dicha beca, con las condiciones correspondientes al caso. (Estudiantes pertenecientes a estrato 1)

3.4.4 Estrategias de comunicación: Publicidad: haciendo una revisión de los medios que mas llegan a la población tumaqueña y teniendo en cuenta sus hábitos, se determinó que la publicidad del nuevo centro se hará a través de la radio, puesto que esta es accesible a la población (la mayor parte de los hogares y vehículos poseen radios) especifica a través de la selección adecuada de la estación.

Se pautará en Rumba Stereo (afiliada a RCN Radio) y para mayor impacto se repartirán volantes puerta a puerta en barrios seleccionados cuidando el contenido y la presentación de los mismos.

Volante publicitario. (Ver anexo 3)

Anuncio radial.

<p>El nuevo centro educativo CGC abre sus puertas para colaborar en el desarrollo de la educación del municipio. Te ofrece cursos y programas en: Ingles, Preicfes y Técnico integral en sistemas. ¡Que estas esperando! Prepárate para el futuro. Facilidades de pago. Cr. 9 6b-84 calle Mosquera. Comunícate al Teléfono: 7274623 o al Celular 3163235524 dénos el gusto de ayudarlo y atenderlo.</p>

3.5 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO.

Se incurrirá en gastos con la aplicación de la estrategia de promoción y la estrategia de comunicación.

Promoción.

2 becas para Preicfes 256.500 x 2 =	513.000
1 beca para Técnico (1 semestre) =	384.800
2 becas para Ingles (solo primer nivel.) 220.600 x2 =	<u>441.200</u>
Total	1.339.000

Comunicación.

Pauta publicitaria radial (Primer mes)	150.000
Volantes	<u>120.000</u>
Total	270.000

Total presupuesto de mercadeo. **1.609.000**

3.6 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

3.6.1 Tipo de estudio. El estudio que se utilizo para la elaboración del plan de negocio es de tipo Analítico descriptivo, de esta manera se posibilita llevar a cabo un conocimiento de mayor profundidad, el cual tiene como propósito delimitar los hechos que conforman el objeto de investigación, el estudio descriptivo aporta a la realización del plan de negocios aspectos como: determinación de las características demográficas, identificación de formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación, además del análisis de la posible asociación de las variables de investigación. Lo anterior a través de técnicas de recolección de información primaria y secundaria cuyo resultado es clasificado y analizado.

3.6.2 Método de investigación. Se trabaja de acuerdo al método de análisis principalmente y consecuentemente el método de la síntesis puesto que estos dos procesos se complementan con el propósito de descomponer, identificar y relacionar los elementos que hacen parte del tema de estudio, además de sacar conclusiones a partir de su análisis.

3.6.3 fuentes y técnicas de recolección de la información. Para desarrollar el proceso de recolección de información necesaria para el proyecto, se acudió a la elaboración de técnicas de recolección y a la determinación de las fuentes, esto debido a que es de suma importancia desarrollarlo con anterioridad a la realización del trabajo ya que de esta manera se tendrá claridad en el tipo de

información que se requiere y su fuente; definiendo así, las siguientes fuentes para la obtención de la información.

- **Fuentes primarias.** Para el desarrollo de la investigación se utilizan fuentes primarias como la aplicación de encuesta y entrevista enfocadas a población específica que ayude al logro de los objetivos, de igual manera visualice la futura vinculación de instituciones educativas al proyecto (ver anexo N.1). La opinión de clientes padres de familia además de la información de los clientes/consumidores reales y potenciales de los servicios (ver anexo N. 2). Lo anterior será realizado por el investigador cuidando la objetividad en las preguntas y sus posibles respuestas, cabe resaltar que los instrumentos (formato de entrevista y encuesta) pasaran por un proceso de evaluación, que se realizara a través de un prototipo y una prueba piloto, con el fin de determinar su efectividad, sus posibles errores y ajustes necesarios.
- **Fuentes secundarias.** Información concerniente a sistemas educativos no formales en Colombia relacionados con los servicios que ofrecerá el centro y específicamente los encontrados en la región del pacifico del departamento de Nariño (Tumaco), información obtenida en Internet, mediante entrevistas y observación directa. Normatividad sobre el tema y aspectos legales como: decretos y leyes expedidas por el ministerio de educación. Además de documentos adquiridos por medio de la secretaria de educación municipal de Tumaco y trabajos de grado (como por ejemplo estudios de factibilidad realizados por estudiantes de la universidad de Nariño relacionados con la educación).
- Por medio del último censo realizado en la población de Tumaco, se determino que el número de familias existente asciende a 18.355. De las cuales 4.852 pertenecen a los estratos 2, 3, 4; grupo al cual se dirigirá la encuesta (Anexo 2) Padres de familia .Para determinar la cantidad hogares a encuestar se utilizara el método de muestreo probabilístico y para calcular el tamaño de la muestra utilizamos la formula de muestreo proporcional para poblaciones finitas, ya que existen datos específicos aplicables a la presente investigación.

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

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

P/Q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno

Z² = Valor crítico correspondiente al nivel de confianza elegido; siempre se opera con valor sigma 2, luego Z = 2

E = Margen de error permitido (a determinar por el director del estudio).

$$n = \frac{4852 * (1.64)^2 * (0.5*0.5)}{4851-1 * (0.05)^2 + (1.64)^2 * (0.5*0.5)} = 255$$

Donde:

N = 4.851 familias existentes en la ciudad (de los estratos 2, 3, 4).

p = 0.5 probabilidad de que el evento ocurra

q = 0.5 probabilidad de que el evento no ocurra

Z = 1.64 con un margen de confianza de 90%

e = 0.05 margen de error

- **Encuestas por estratos.** Para determinar el numero de encuestas por estrato, en primer lugar se determino la proporción de cada estrato con respecto al total de familias de la población y luego, el porcentaje obtenido por cada estrato se aplico al numero de encuestas total otorgada por la formula, lo cual da como resultado el numero de encuestas que se deben realizar en cada estrato, para que sea una muestra representativa de la población.

Tabla 7. Encuestas por estrato.

Estrato	Familias por estrato	% de familias por estrato	No. De encuestas x estrato de 255
2	3.425	70.6%	180
3	1.263	26%	66
4	164	3.4%	9
Total	4.852	100%	255

Fuente: Base de datos, Cedenar Tumaco.

- **Forma de Muestreo.** Después de haber determinado el número de hogares a encuestar por cada estrato, se toma el marco muestral representado por el listado de barrios en donde están determinados por los diferentes estratos que puede integrar un barrio, listado proporcionado por CEDENAR (Oficinas de Tumaco) y por medio del método probabilístico agrupado por áreas, se seleccionó el lugar y los elementos muestrales para el desarrollo de las encuestas en cada estrato.
- **Barrios en los que se aplicaron las encuestas.** Las encuestas fueron desarrolladas en cada barrio de acuerdo al número preestablecido, la escogencia de las residencias se hizo aleatoriamente.
- **Estrato dos.** Para este estrato se aplicó un total de 180 encuestas, distribuidas en diferentes barrios como: Vargas, Paseo Bolívar, Pantano de Vargas, Calle Nueva Creación, Puente del Medio, El Jardín, Unión victoria, Calle Márquez, Villa Lola, Puente Ortiz, San Martín, Urbanización la Playa, Calle Mercedes, Pedro Arizala, Siete de Agosto, El Progreso, Calle Páez, Cordialidad, y Calle Caldas.
La distribución entre barrios fue la siguiente: 9 barrios con un promedio de 10 encuestas y 10 barrios con un promedio de 11 encuestas.
- **Estrato tres.** Para este estrato se aplicó un total de 66 encuestas, distribuidas en los siguientes barrios: La Florida, Parque Colon, Ciudadela, Pradomar, Avenida de los Estudiantes, Calle Mosquera y Calle Mercedes.
La distribución entre barrios fue la siguiente: 4 barrios con un promedio de 10 encuestas y 2 barrios con un promedio de 9 y 1 barrio con 8 encuestas.
- **Estrato cuatro.** En este estrato se aplicaron 9 encuestas distribuidas en los barrios: Miramar, Madenar y Avenida de los Estudiantes. Cada barrio con un promedio de 3 encuestas.

Cabe anotar que Tumaco no cuenta con un sistema de estratificación por barrios, puesto que las diferencias entre los factores que determinan el estrato de los hogares puede variar abismalmente entre uno y otro; dándose así que en un

mismo barrio se puedan encontrar casas estrato 2 y 3 según el enfoque de la investigación. Por tal razón puede detallarse que algunos barrios resultan comunes al listar aquellos que fueron encuestados en los diferentes estratos.

Estas encuestas fueron cuidadosamente aplicadas, tratando que se realizara directamente a los padres de familia, procurando la presencia de los hijos para una mayor certeza de los intereses educativos de la familia. Finalmente para consolidar la información más pertinente para la investigación se aplicó el método de reemplazo al encontrarse un insignificante número de elementos que no eran muy representativos para la investigación: como es el caso de estudiantes de bachillerato (de acuerdo a lo requerido)

- **Colegios en los que se aplicaron las entrevistas.** Las entrevistas fueron desarrolladas en cada uno de los colegios, haciendo especial énfasis en los más reconocidos del municipio zona urbana. Los colegios de educación nocturna fueron entrevistados, enfocándose principalmente en la oferta del programa de Técnico integral en sistemas debido a las bajas expectativas de continuidad de los estudios superiores que tiene los estudiantes de estas instituciones. Como:

- Colegio nocturno inmaculada concepción
- Institución educativa nuestra señora de Fátima (Nocturno)
- Instituto Gabriel García Márquez

Cuadro 8. Entrevistas aplicadas a Directores, Administrativos y/o Docentes de instituciones educativas elegidas en el municipio.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	No. De Estudiantes
Colegio los amigos de la ciencia	62
Colegio nuestra señora de las lajas	28
Colegio Rafael Pombo	52
Institución educativa ciudadela Tumac	345
Institución educativa ciudadela mixta	312
Institución educativa general Santander	179
Institución educativa misional santa teresita	774
Institución educativa nuestra señora de Fátima	767
Institución educativa santa teresita	751
Instituto técnico industrial	988
Instituto técnico popular de la costa	534
liceo nacional Max seidel	569
Institución educativa R.M Bischoff	255
Colegio Manuel Elkin Patarroyo	53
TOTAL	5.723

Fuente: Secretaría de Educación Municipal. Tumaco.

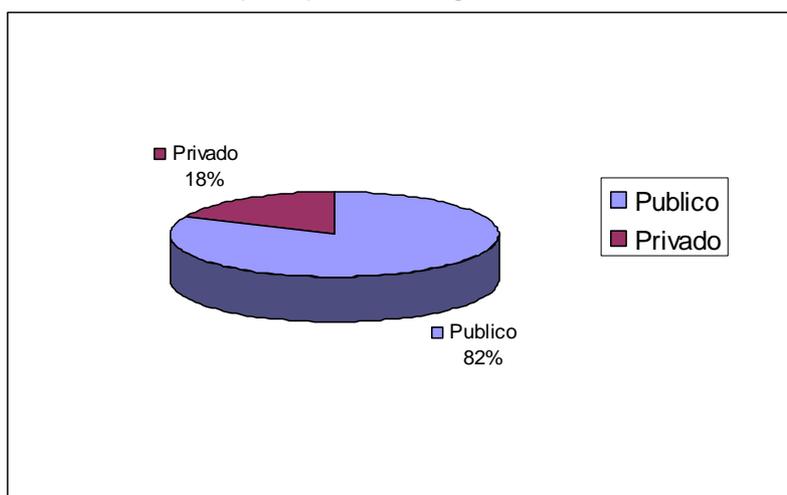
Entrevistas. Se aplicaron entrevistas a docentes y administrativos de instituciones educativas públicas y privadas que cuentan con niveles de secundaria y media donde se obtuvo información necesaria para la determinación de la aceptación y/o posible vinculación al proyecto.

Se aplicaron entrevistas a 14 instituciones educativas públicas y privadas que ofrecen bachillerato, debido a que el enfoque del proyecto así lo determina y algunas instituciones de educación nocturna o por ciclo también hacen parte de la población objeto de estudio, principalmente para el programa de técnicos.

3.6.4 Análisis de la Información

El análisis de la información se realizó mediante la organización y codificación de la información recolectada a través de las encuestas, para su tabulación y determinación de porcentajes. A continuación se muestran los porcentajes obtenidos a través de gráficas.

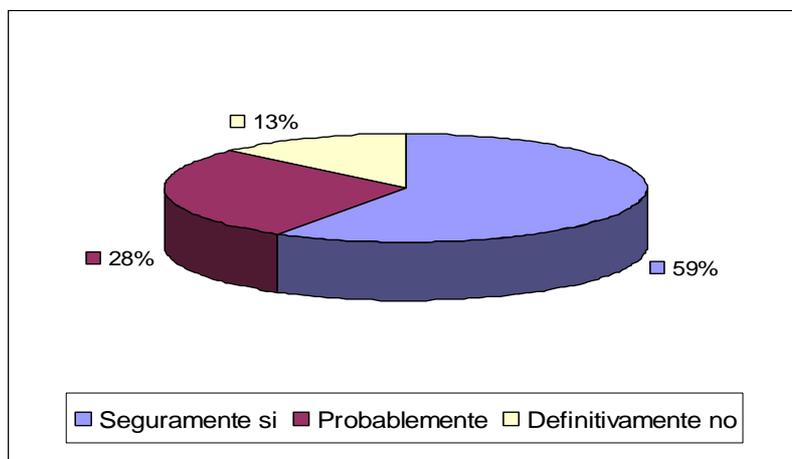
Gráfica 8. En que tipo de colegio estudia?



Fuente: Investigación de Mercado.

El 18% de los padres de la población encuestada afirman que sus hijos adelantan sus estudios en Colegios o escuelas de tipo privado, mientras que el 82% lo hace en instituciones de tipo Públicas, esto es reflejo del extra cupo de los colegios públicos y la minoría de los privados, aun que cabe destacar que el 18% para colegios privados es un porcentaje significativo al tratarse de un municipio marginado pero teniendo en cuenta que los hogares encuestados son de los estratos 2, 3 y 4 los cuales tienen una mayor propensión a buscar la calidad en los estudios de sus hijos.

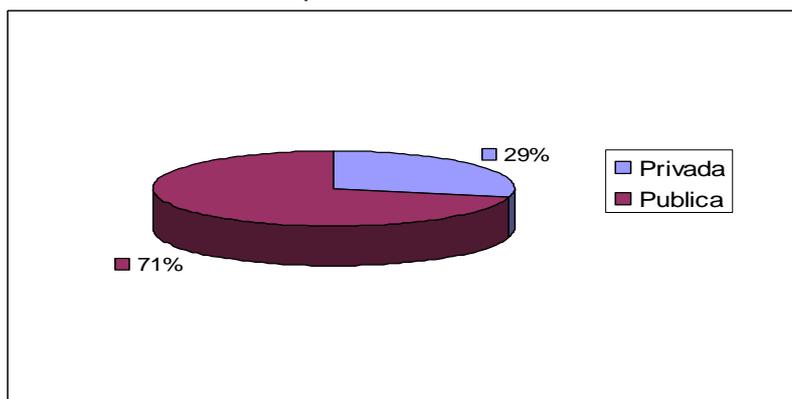
Grafica 9. Piensa usted brindarle a su(s) hijo(s) educación superior?



Fuente: Investigación de Mercado.

A la pregunta: Piensa usted brindarle a su(s) hijo(s) educación superior? Los padres de familia encuestados respondieron: el 13% definitivamente no, el 28% respondió que probablemente le brindará educación superior a sus hijos, y solo un 59% de la población objeto de estudio definitivamente sí le brindará educación superior, un porcentaje bajo que refleja la influencia que tiene la educación avanzada (Técnica o Profesional) hoy en día, ya que el mismo medio se encarga de exigirlo.

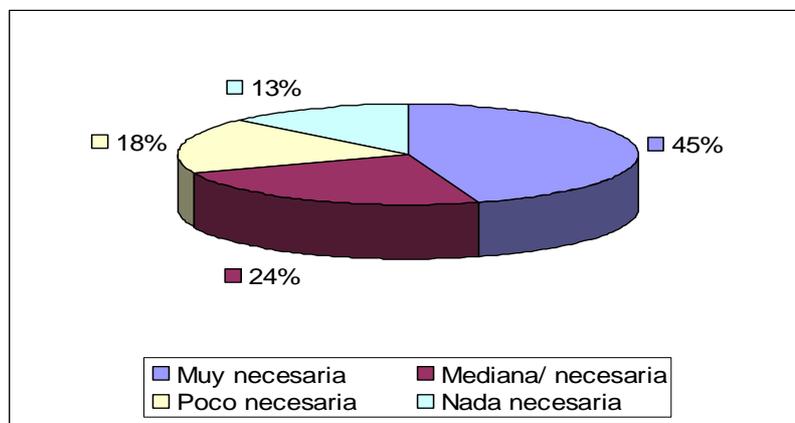
Grafica 10. Desea que realicen sus estudios en una universidad:



Fuente: Investigación de Mercado.

De las personas que segura o probablemente brindará educación a sus hijos el 29% desea que sea en una institución tipo privada, mientras que el 71% prefiere que lo hagan en una Pública.

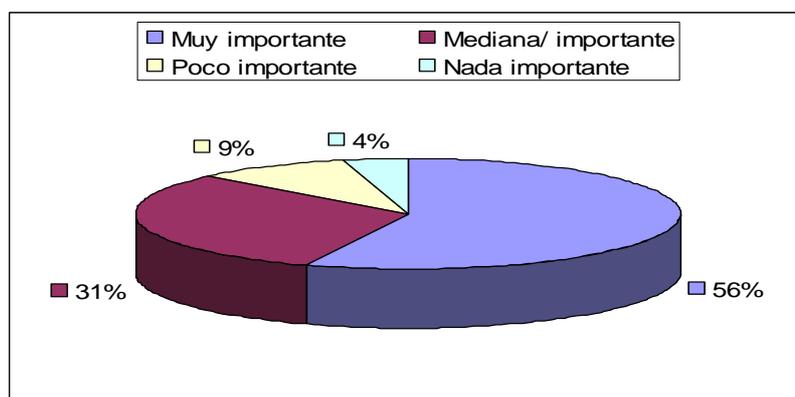
Grafica 11. Que tan necesaria cree usted que es una preparación para presentar las pruebas ICFES?



Fuente: Investigación de Mercado.

Muy necesaria es para los padres de familia la preparación para presentar las pruebas ICFES con un porcentaje se 45% del total de encuestas, el 24% sin restarle importancia creen que este aspecto medianamente importante, el 18% piensan que es poco necesaria y el 13% cree que definitivamente no es importante.

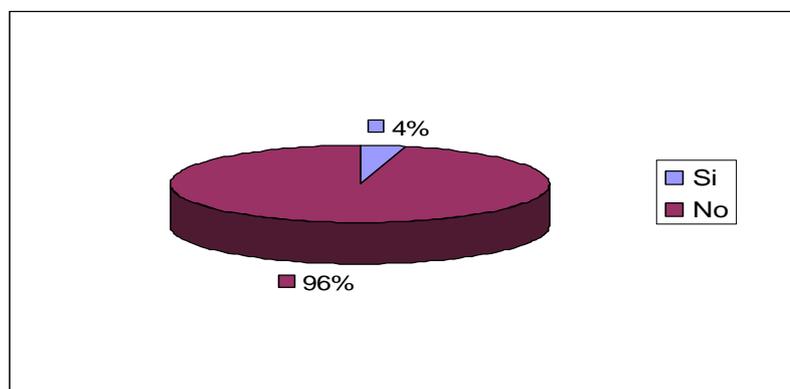
Grafica 12. Que tan importante considera usted que es una Orientación Profesional?



Fuente: Investigación de Mercado.

La orientación Profesional se considera muy importante en un 56% de los hogares encuestados, el 31% consideran que es medianamente importante, el 9% cree que la importancia que este aspecto merece es poca y el 4% considera que no es importante. Más sin embargo más de la mitad le dan la importancia que se merece a este factor.

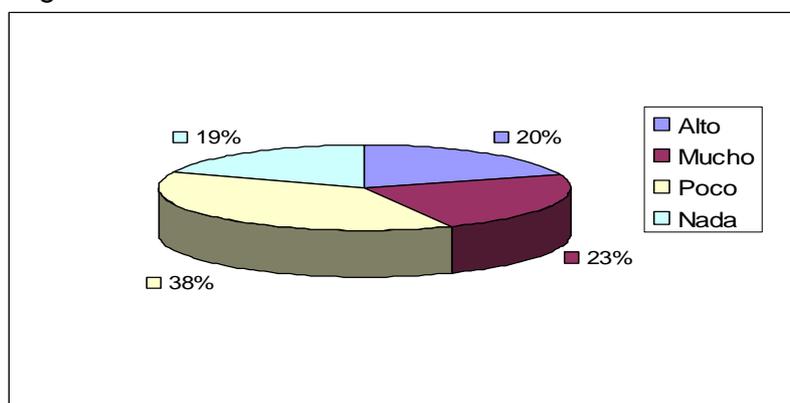
Grafica 13. Algún miembro de la familia desea presentar nuevamente las pruebas ICFES?



Fuente: Investigación de Mercado.

Solamente el 4% de personas que ya han aplicado las pruebas, desean volver a ser evaluados, este porcentaje es principalmente de estudiantes recién egresados de bachillerato que no obtuvieron buenos puntajes para el ingreso a la Universidad. El 96% no desean presentar nuevamente las pruebas.

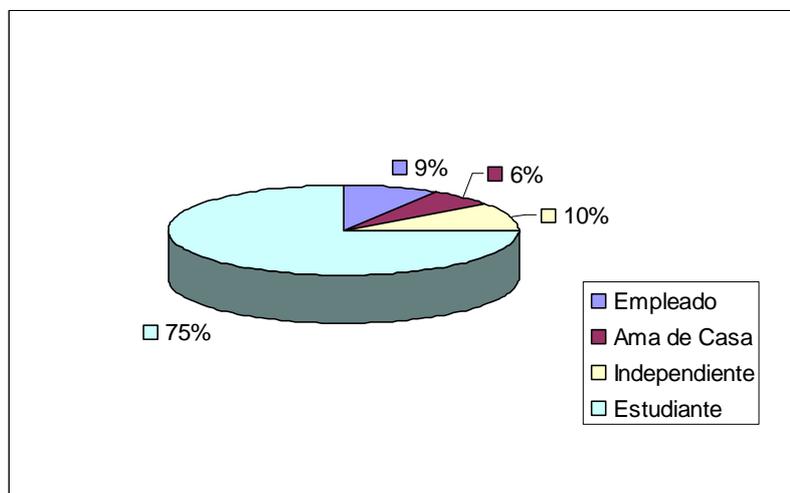
Grafica 14. El interés de los integrantes de la familia por aprender ingles es:



Fuente: Investigación de Mercado.

20% de las familias encuestadas tienen un nivel alto de interés por aprender inglés, igualmente tiene mucho interés por aprender el idioma el 23%, siguiendo las exigencias del medio educativo y laboral. Un gran porcentaje de familias con el 38% presentan poco interés por este aprendizaje y el 19% manifiestan que en nada les interesa aprender inglés.

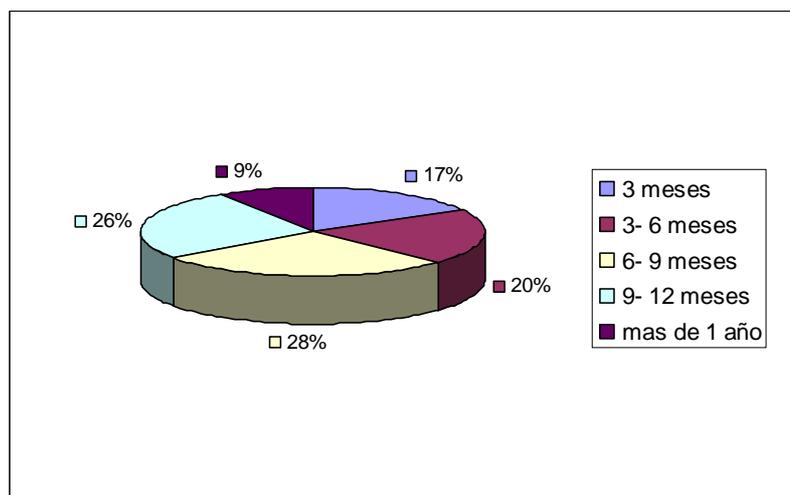
Grafica 15. A que se dedica actualmente el interesado?



Fuente: Investigación de Mercado.

Como complemento a la pregunta anterior, los interesados por aprender inglés se enmarcaron en 4 categorías. Con un mayor e importante porcentaje 75% están los estudiantes (Bachilleres o Universitarios) que son los mayores interesados por el tipo de cursos que brindará el Centro, le sigue en porcentaje con el 10% las personas independientes (laboralmente), 9% para la categoría de empleados, y solo 6% de los interesados en aprender inglés son amas de casa.

Grafica 16. Que tiempo podría dedicar para el aprendizaje del idioma?

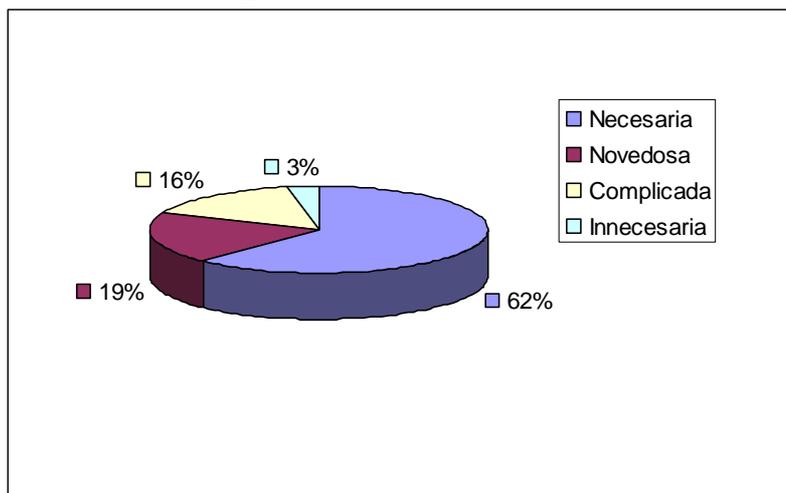


Fuente: Investigación de Mercado.

Para ayudar a determinar el tiempo de duración del curso, se pregunto a la población objeto de estudio: que tiempo podría dedicar al aprendizaje de este en intervalos de tiempo se determino lo siguiente: 17% dedicaría 3 meses para este fin, 20% destinaría entre 3 y 6 meses, 28% entre 6 y 9 meses, 26% entre 9 y 12

meses y solo el 9% dedicaría más de 1 año para aprender inglés. Por lo anterior se concluye que la inclinación del tiempo de duración está entre 3 y 12 meses donde se aglomeran los principales porcentajes.

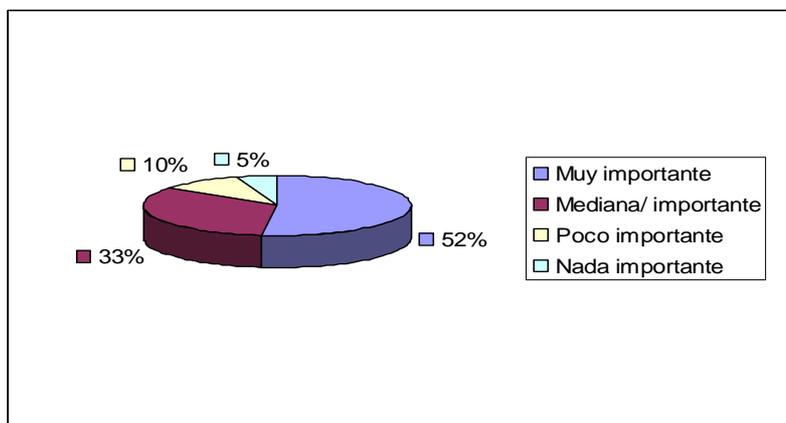
Grafica 17. Cual es su opinión respecto a complementar la enseñanza de inglés con medios audiovisuales?



Fuente: Investigación de Mercado.

La aceptación de la metodología del programa de inglés es primordial y por ende la opinión que se tenga sobre las ayudas audiovisuales en el aprendizaje, las opiniones al respecto son las siguientes: 62% cree que es necesario complementar la enseñanza con ayudas audiovisuales, 19% considera que es novedosa, 16% afirma que es complicada y un 3% de la población cree que es innecesaria. Con lo anterior se deduce que los hogares (padres de familia) en su mayoría saben de la importancia de la tecnología en los modelos educativos.

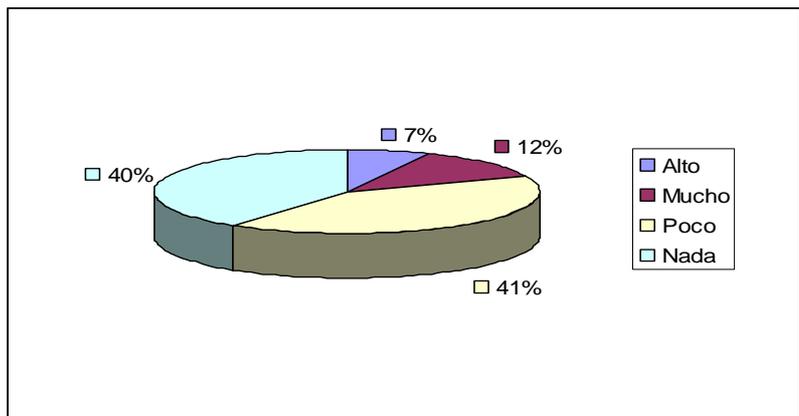
Grafica 18. Que tan importante considera usted que es saber sistemas?



Fuente: Investigación de Mercado.

De la población objeto de estudio el 52% considera que es muy importante tener conocimientos en sistemas (informática) equivalente a más de la mitad de los encuestados lo cual confirma el gran cubrimiento de la informática en diversos escenarios y el reconocimiento que tienen las personas de esto. 33% le da una mediana importancia a saber sistemas, 10% cree que es poco importante y 5% no le da importancia a tener este tipo de conocimientos.

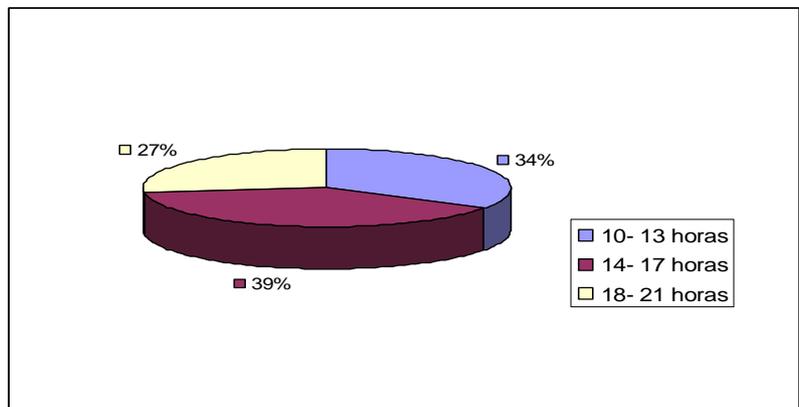
Grafica 19. El interés de los integrantes de la familia por aprender sistemas en un nivel técnico es:



Fuente: Investigación de Mercado.

Indagando sobre los posibles clientes que tendría la empresa para el programa de Técnico integral en sistemas se determinaron los siguientes porcentajes: 7% tiene un interés alto por aprender sistemas en un nivel técnico, igualmente 12% tiene mucho interés, 41% de las familias encuestadas le dan poco interés al aprendizaje en un nivel técnico y 40% no le interesa este aspecto.

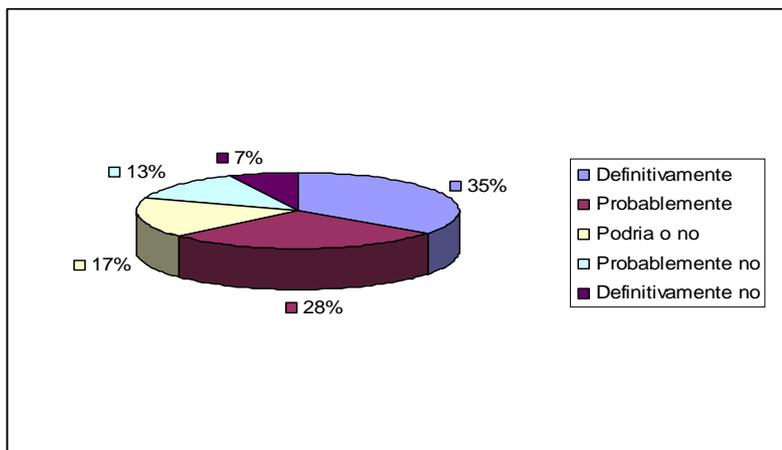
Grafica 20. Que tiempo podría dedicar al aprendizaje de un programa Técnico en sistemas?



Fuente: Investigación de Mercado.

Para ayudar a determinar el tiempo de duración del programa semanal y mensual se pregunto a la población objeto de estudio: que tiempo podría dedicar al aprendizaje de este en intervalos de tiempo (horas a la semana) se identifico lo siguiente: 34% destinarían entre 10 y 13 horas semanales para estudiar, 39% podrían dedicar entre 14 y 17 horas y 27% dedicarían entre 18 y 21 horas para el aprendizaje de un programa técnico en sistemas.

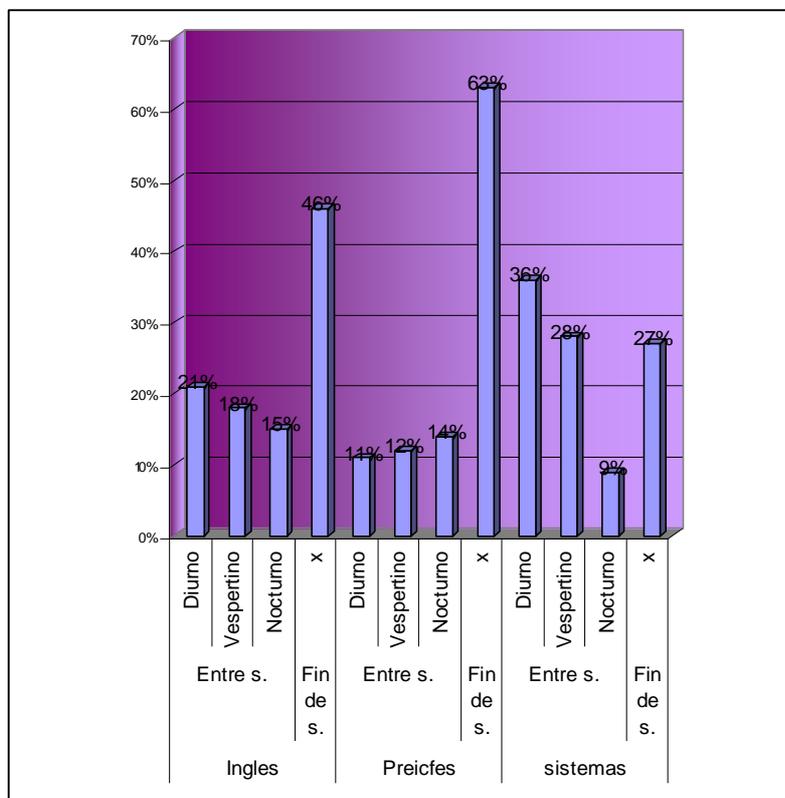
Grafica 21. Estaría usted dispuesto a vincularse como usuario al Centro Educativo?



Fuente: Investigación de Mercado.

Para el Centro Educativo C.G.C “Centro Guía de Conocimientos E.U es de gran importancia determinar las posibilidades de vinculación de la población objetivo o las tendencias que marquen estas decisiones. A la pregunta: Estaría usted dispuesto a vincularse como usuario al Centro Educativo? Los resultados fueron: Definitivamente si 35%, probablemente si 28%, podría o no vincularse 17%, probablemente no se vincularía 13% y definitivamente no se vincularía. Estos porcentajes muestran que el 63% (contando el porcentaje de definitivamente si y probablemente si) estaría dentro de los posibles clientes de CGC. Un mercado amplio y significativo para la empresa.

Grafico 22. Cual es el horario de su preferencia para tomar el curso?



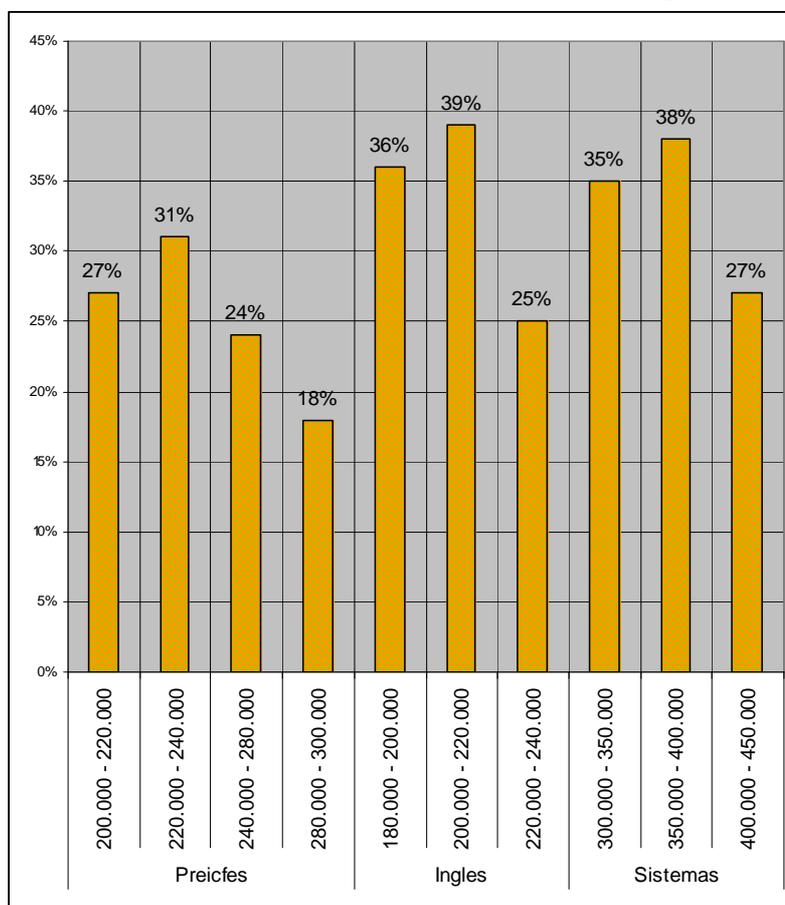
Fuente: Investigación de Mercado.

Uno de los objetivos a mediano plazo del Centro es ofrecer al mercado horarios flexibles, acordes a los requerimientos y deseos de los usuarios, por tanto es de vital importancia relacionar los horarios de preferencia para tomar los cursos y programas del CGC.

El horario con mayor porcentaje para tomar el curso de Ingles es el fin de semana con el 46% y le sigue en menor proporción con 21% entre semana- jornada diurna. Para tomar el curso Preicfes el horario de preferencia entre los posibles usuarios es fines de semana con 63%

El programa Técnico en sistemas tiene una preferencia para cursarse entre semana en jornada diurna con el 36%, y muy de cerca el horario vespertino también entre semana con 28%.

Grafica 23. Que precio estaría dispuesto a pagar por el servicio?



Fuente: Investigación de Mercado.

Los precios que los usuarios están dispuestos a pagar por cada uno de los servicios están ayudando a acordar los precios que se fijarán para la prestación de los mismos. Con el 31% el precio a pagar para el Curso Preicfes oscila entre 220.000 y 240.000, el 39% de los posibles usuarios del programa de Inglés pagarían entre 200.000 y 220.000 (por trimestre). Y el 38% del mercado de técnico integral en sistemas estaría dispuesto a pagar entre 350.000 y 400.000 (por semestre).

4. PLAN OPERATIVO

4.1 CONCEPTOS OPERATIVOS.

El significado etimológico de Pedagogía está relacionado con el arte o ciencia de enseñar. La palabra proviene del griego antiguo *paidagogos*, el esclavo que traía y llevaba chicos a la escuela. De las raíces "paidos" que es niño y "gogía" que es llevar o conducir. No era la palabra de una ciencia. Se usaba sólo como denominación de un trabajo: el del pedagogo que consistía en la guía del niño.

Por eso, reiteradas veces se explicita "pedagogía" como "androgogía", significante que no ha llegado a tener la misma fortuna. Tal vez porque "pedagogía", además de la tradición, tenía a su favor la insistencia en la infancia como en el tiempo crucial para construir la persona a perfeccionar.

La Pedagogía es un conjunto de conocimientos que se ocupan de la educación como fenómeno típicamente social y específicamente humano. Es por tanto una ciencia de carácter psicosocial que tiene por objeto el estudio de la educación con el fin de conocerlo y perfeccionarlo.

Hay que distinguir que la pedagogía es la ciencia que estudia la educación, mientras que la didáctica es la ciencia o conjunto de técnicas que facilitan el aprendizaje

Las personas perciben y adquieren los conocimientos de manera distinta. Además, tienen preferencias hacia determinadas estrategias cognitivas que son las que finalmente les ayudarán a dar significado a la nueva información. Por ejemplo, unos prefieren hacerlo en grupos, otros individualmente, algunos optan por la experimentación y otros requieren asesoría.

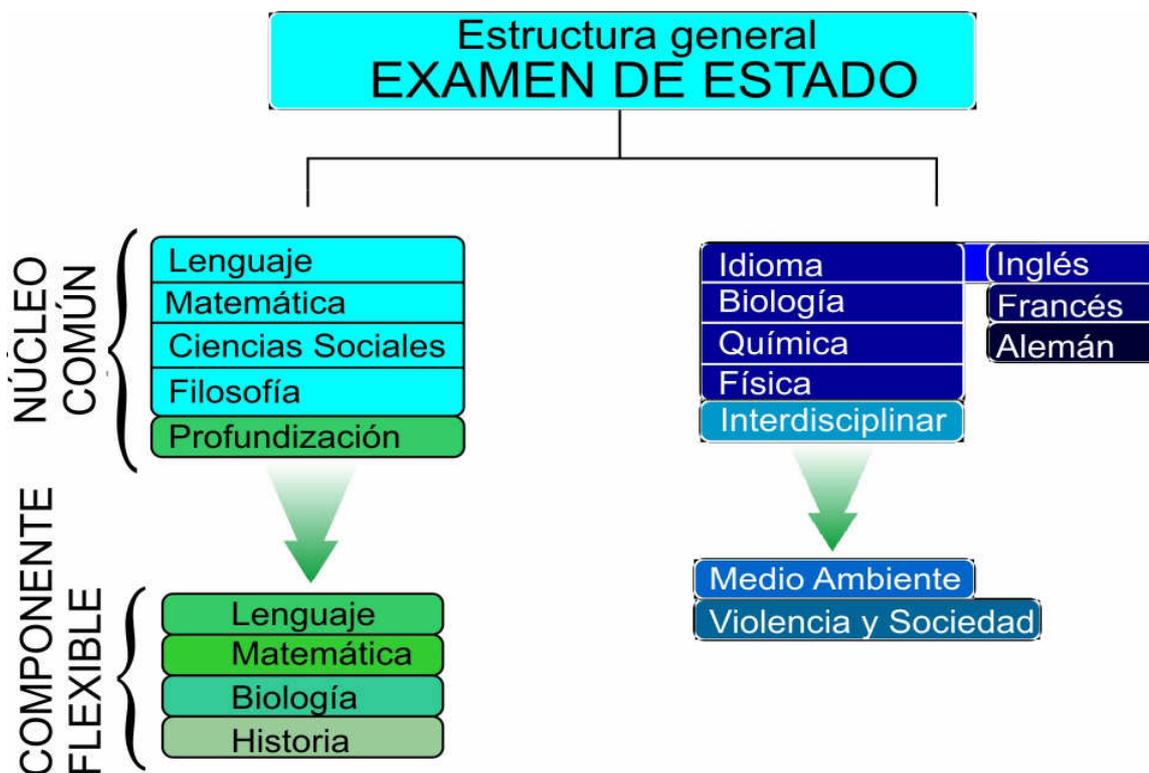
4.2 ESPECIFICACIONES DE LOS SERVICIOS.

4.2.1 Curso Preicfes: El Examen de Estado nace como un proyecto cuando la Asociación Colombiana de universidades y el Fondo Universitario firman el Acuerdo No.65 de 1966 a través del cual se organiza el Servicio de Admisión Universitaria y Orientación Profesional, dentro de cuyos objetivos fundamentales se incluyó la preparación, administración y evaluación de instrumentos cuyos resultados sirvieran a las universidades para los procesos de selección de sus estudiantes. Para septiembre de 1968 el Servicio de Admisión Universitaria y Orientación Profesional había sido reestructurado y convertido en el Servicio Nacional de Pruebas (SNP), dependencia del recién creado Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES).

Objetivos del Programa PREICFES

- Preparar al estudiante de acuerdo a la estructura de la nueva prueba de estado.
- Dar claridad a los estudiantes de 11 grado y examinándolos en general sobre el desarrollo de la prueba a presentar.
- Brindar al estudiante retroalimentación acerca de sus competencias, con el fin de que asuma la responsabilidad de los logros por superar.
- Promover el cambio de actitud en todos y cada uno de los estudiantes, en cuanto a su responsabilidad y seriedad.
- Buscar una excelente preparación y adaptación que se refleje durante y posteriormente a la presentación de las pruebas ICFES.
- Fundamentar las diferentes áreas, mediante el repaso y la practica de las competencias argumentativa, propósitiva e interpretativa.
- Dar informes periódicos de los resultados del estudiante, que le sirvan a los colegios como retroalimentación, acerca de sus fortalezas y debilidades.
- Dar una orientación profesional pertinente y acertada que sirva de guía en el enfoque educativo del estudiante

Figura 3. Estructura general del examen de estado.



Con esta información se diseñó un plan de estudios que cumple con esta nueva estructura. Este plan analiza lo que el estudiante necesita para obtener un excelente puesto que depende de la suma de los puntajes de las ocho (8) áreas del Núcleo Común sin tener en cuenta el puntaje de la prueba interdisciplinar o de la profundización.

Contenido del Curso

Talleres de refuerzo en las áreas de Biología, Física, Química, Filosofía, Historia, Geografía, Matemáticas, Lenguaje (inglés)

Talleres para la prueba interdisciplinar según la problemática escogida por el estudiante

Simulacros de Pruebas: Se realizarán dos (2) pruebas tipo ICFES durante el curso.

Tiempo: El curso tiene una duración de 120 horas, Se harán 60 sesiones de 2 horas cada una para trabajar las diferentes áreas.

Metodología

Para el estudiante los resultados de las pruebas del ICFES, describirán su desempeño global y particular por competencias y conocimientos disciplinares de las diferentes pruebas de evaluación, de tal manera que pueda identificar sus fortalezas y debilidades en cada una de ellas.

Durante el desarrollo del curso se Aplican Pruebas diagnósticas: Se realizará dos (2) simulaciones de pruebas con las mismas especificaciones de la prueba de estado.

Se entregará a los participantes materiales para la consecución de los objetivos del Pre-icfes: Cartilla, la cual contiene lecturas para trabajar en la agilidad y comprensión de estas, y preguntas de las diferentes áreas.

El enfoque de la metodología es básicamente la técnica de comprensión de lectura y agilidad en este aspecto, complementado con el refuerzo de los conocimientos básicos.

Las áreas serán desarrolladas por módulos individuales de la siguiente manera: 8 sesiones para las áreas básicas (7 áreas) que se dictarán en el siguiente orden:

- Lenguaje
 - Matemáticas
 - Ciencias sociales (Historia)
 - Filosofía (Violencia y sociedad)
 - Ciencias naturales (Biología y ½ Ambiente)
 - Química
 - Física
- Y 4 sesiones para el área de inglés

- **Técnicas de enseñanza.** Propósito de la Unidad (Área): al término de la unidad los participantes analizarán las características, usos y aplicaciones de la técnica de enseñanza.

Factores esenciales de la didáctica:

- Análisis del Estudiante
- Edad
- Genero
- Aptitudes
- Experiencias en la materia
- Motivaciones

Análisis de la materia:

- Contenido temático
- Unidades de instrucción
- Puntos clave

➤ **Descripción del proceso de prestación del servicio (Curso Preicfes):**

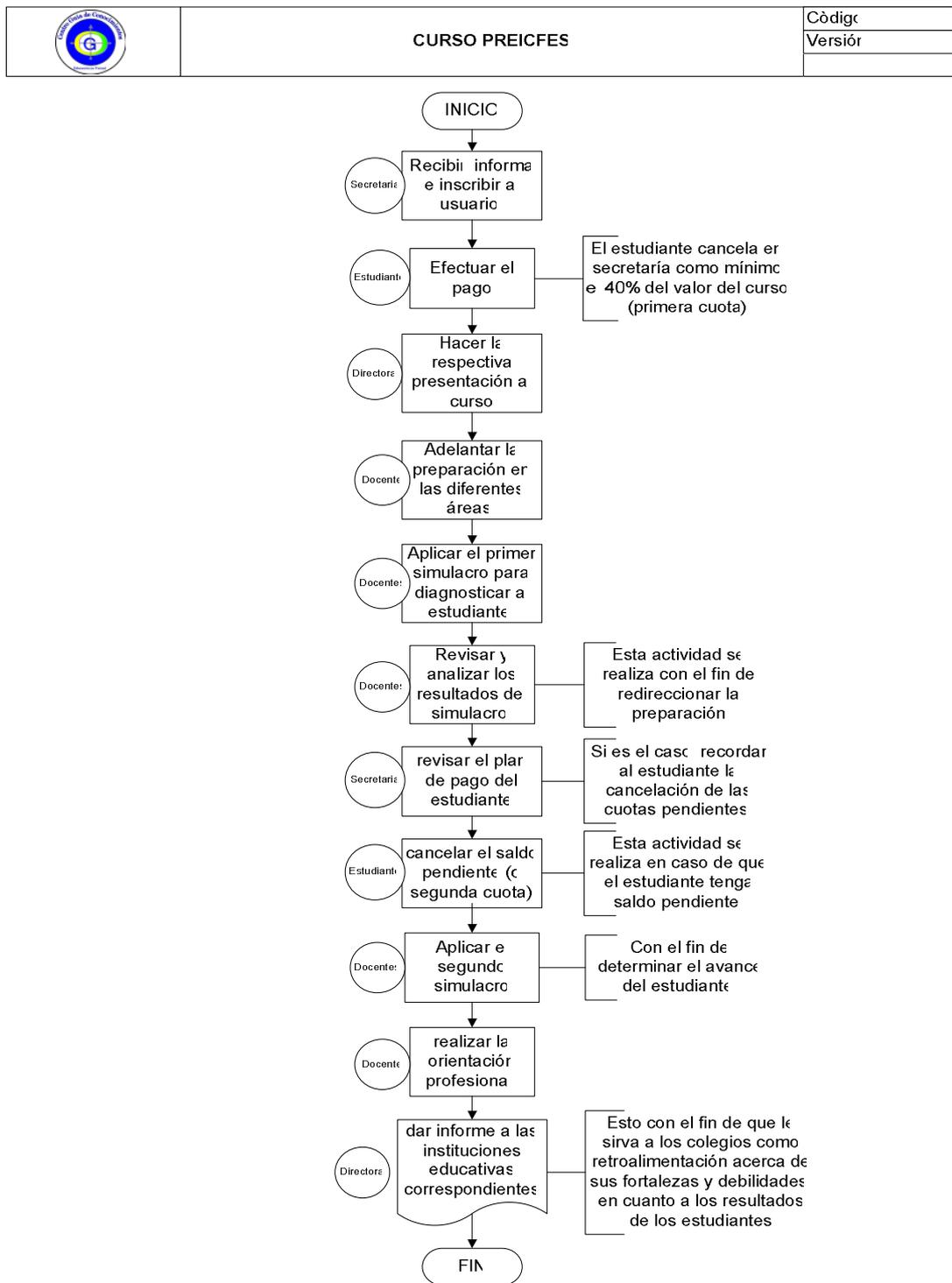
Una vez definidas, el segmento de mercado y las instituciones educativas que se integran o vinculan al proyecto para motivar a los estudiantes a tomar el curso, y después de atraer al usuario mediante comunicación y promoción del centro, la secuencia de acciones es la siguiente:

Cuadro 9. Descripción de las actividades del Proceso Prestación de servicio (Curso Preicfes)

PASO	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	RESPONSABLE
1	Recibe, informa e inscribe al usuario.	Secretaria
2	Cancela en secretaría como mínimo el 40% del valor del curso (primera cuota).	Estudiante
3	Hace la respectiva presentación al curso.	Directora
4	Adelantan la preparación en las diferentes áreas.	Docentes
5	Realizan el primer simulacro para diagnosticar al estudiante.	Docentes
6	Revisan y analizan los resultados y enfocan la capacitación en la corrección de las dificultades.	Docentes
7	Revisa el plan de pago y recuerda al estudiante la cancelación de las cuotas pendientes.	Secretaria
8	Cancela el saldo pendiente (o segunda cuota si es el caso)	Estudiante
9	Realizan el segundo simulacro para determinar el avance del estudiante.	Docentes
10	Realiza la orientación profesional.	Docente
11	Da informe de los resultados de los estudiantes, que le sirva a los colegios como retroalimentación acerca de sus fortalezas y debilidades.	Directora

Fuente: Esta investigación.

Figura 4. Flujograma del Proceso. Curso Preicfes



4.2.2 Curso de Ingles: En lo que se refiere a la dinámica del aprendizaje, una de las principales habilidades que el docente de idiomas debe desarrollar es la de comunicarse con efectividad. Inspirar confianza para que el grupo pueda plantear todas sus dudas y expectativas y con ello el aprendizaje se dará lo mejor posible. La comunicación tiene que ser bilateral para que sea efectiva. La retroalimentación es de gran importancia en el funcionamiento del aprendizaje y existen elementos psicológicos que ejercen influencia en la interpretación del mensaje.

Objetivos del Programa de INGLES

- Brindar a la comunidad la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos relacionados con el idioma (Ingles)
- Facilitar el aprendizaje por medio de las ayudas audiovisuales que dinamice las clases.
- Reforzar los conocimientos básicos de estudiantes de bachillerato, universitarios y en general en las deficiencias que presenten en esta área.

Para el programa de ingles se evaluara más que la metodología de enseñanza, la metodología de Aprendizaje, debido a que con los resultados de esta evaluación a largo plazo se moldeará la pedagogía del programa.

Los estudiantes son más receptivos cuando perciben que los objetivos del programa de formación responden a sus necesidades y expectativas. Es importante establecer que los estilos de aprendizaje principalmente en Idiomas no son estables, es decir, pueden sufrir modificaciones a lo largo del tiempo. En efecto, a medida que avanzan en su proceso de aprendizaje los estudiantes van descubriendo cuál es su mejor forma de aprender, dependiendo de condiciones tales como las circunstancias, contextos o tiempos de aprendizaje.

A continuación se presentan algunas de las características principales de los estilos de aprendizaje respecto de su opuesto.

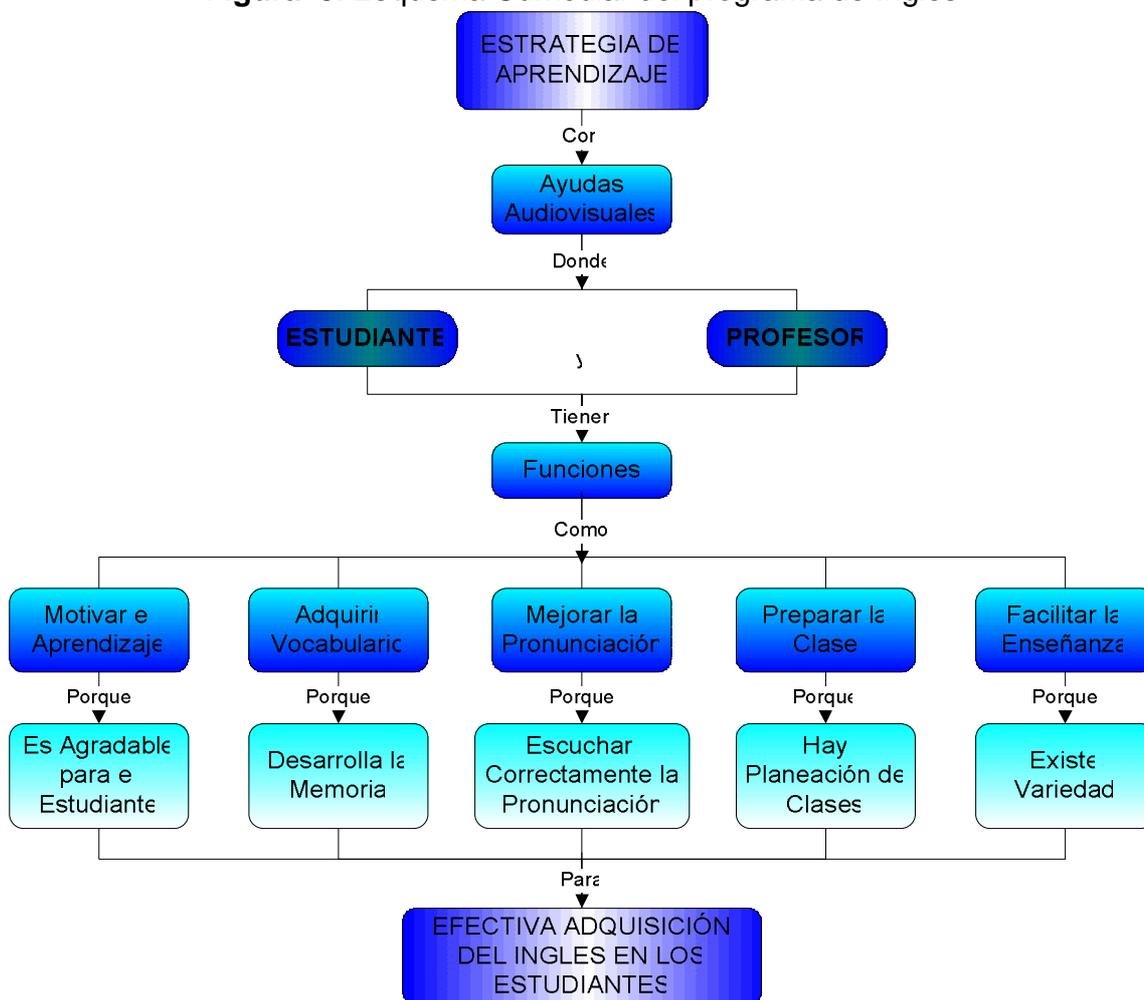
Cuadro 10. Características principales de los estilos de aprendizaje

Activo	Reflexivo
Retienen y comprenden mejor la información después de aplicarla y experimentarla en acciones propias o explicando a otras personas lo que han aprendido.	Retienen mejor la información después de que toman un tiempo para procesarla.
Sensorial	Intuitivo
Prefieren los hechos y datos específicos y concretos. Son buenos para memorizar y resuelven los problemas con métodos estándar.	Prefieren la innovación y las teorías. Son hábiles para captar conceptos nuevos e ideas amplias. No presentan problemas con el uso de símbolos y abstracciones, relacionándolos con conocimientos y experiencias previas.
Visual	Verbal
Recuerdan mejor lo que ven; imágenes, esquemas, diagramas, películas, demostraciones. Tienden a olvidar con facilidad las palabras e ideas que solo se manifiestan en forma verbal. Ellos aprenden más fácilmente las claves visuales que no incluyen palabras.	Recuerdan en gran parte lo que escuchan. Se benefician de la discusión y el análisis y aprenden con facilidad al explicar los conceptos a otras personas. Aprenden con eficacia mediante la lectura.
Secuencial	Global
Es más fácil aprender a través de un material que presenta la información de manera lógica y ordenada. Solucionan los problemas de manera lineal y paso a paso. Pueden trabajar con secciones de material sin comprender el concepto	Aprenden en forma general. Al principio cuando no logran captar la idea general son incapaces de resolver los problemas. Sin embargo una vez que han logrado comprender, ven la globalidad en un nivel que los demás no son capaces de alcanzar.

Fuente: Estilos y metodologías de aprendizaje. Honey y Mumford, 1992.

A partir de estos antecedentes podemos concluir que en cualquier curso de idiomas, no hay dos personas que aprendan de la misma forma. Todos tenemos nuestras preferencias al momento de elegir un método particular para seleccionar, organizar y memorizar la información.

Figura 5. Esquema Curricular del programa de Ingles



Es claro que las antiguas metodologías que fortalecían la memorización automática y la repetición de conceptos sin comprensión de lo que se está haciendo y diciendo, no aporta en absoluto al desarrollo como ser humano y por tanto, tampoco a la construcción de la cultura.

- **Contenido del curso**

Tiempo: Se manejarán 3 niveles cada uno con una duración de 3 meses cada uno y un total de horas de 360.
2 horas diarias, 5 días a la semana ó 10 horas semanales

Metodología: Se trabajará con la metodología interactiva-dinámica, aprovechando las ventajas de las nuevas tecnologías, las ayudas audiovisuales

cambian la calidad de la educación. Las formas de aprender ya no son las mismas y aun cambiarán más. No se trata de la incorporación de un elemento instrumental de escaso radio de acción. No se trata de reproducir la organización hasta ahora conocida, ni los viejos esquemas pedagógicos en los que el profesor desempeña un papel central excluyente. El cambio que se puede operar no consiste en la sustitución del profesor por las ayudas audiovisuales, ni tampoco en el uso de estas como mero auxiliar. Estos son dos extremos que no se ajustan a las capacidades de la revolución educativa. La posición aconsejable se haya en un punto medio que combina dos elementos irreductibles: el humano y el tecnológico; el profesor y los avances de la ciencia⁴. para aprender inglés. Contando con un profesor como guía que resolverá cualquier duda del estudiante. Por su calidad pedagógica en la combinación de sonido y videos es el método que mejor se adapta al ritmo del aprendizaje moderno. Se expedirán certificados de conocimientos académicos a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente el curso de inglés.

- **Descripción del proceso de prestación del servicio (Curso Inglés):** Una vez definido, el segmento de mercado y los métodos para promocionar el curso en instituciones educativas buscando la vinculan de usuarios o la motivación de los estudiantes a tomar el curso, y después de atraer al usuario mediante comunicación y promoción del centro, la secuencia de acciones es la siguiente:

Cuadro 11. Descripción de las actividades del Proceso Prestación de servicio (cursos de Inglés)

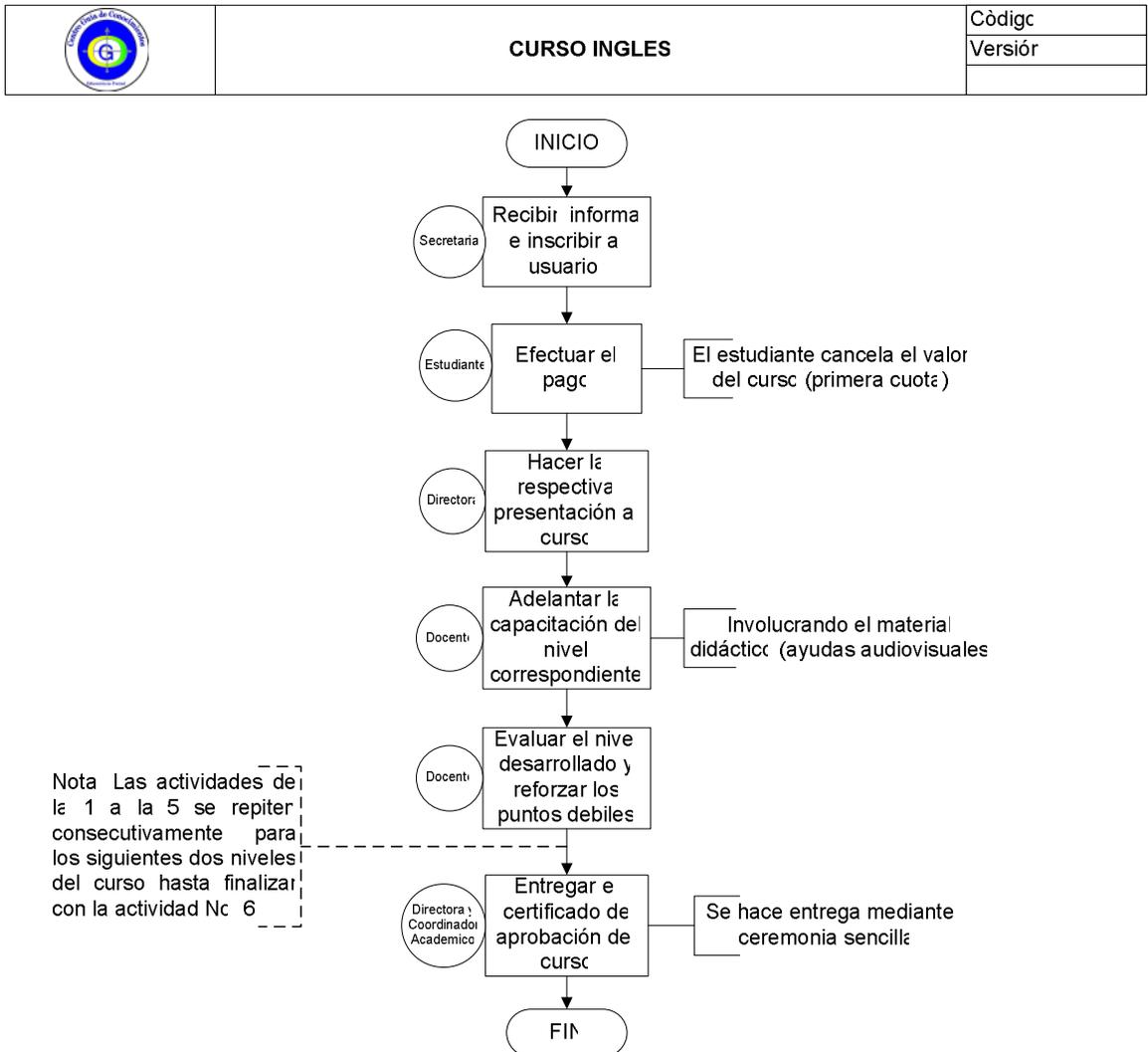
PASO	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	RESPONSABLE
1	Recibe, informa e inscribe al usuario.	Secretaria
2	Cancela en secretaría el valor del primer nivel del curso. (primera cuota)	Estudiante
3	Hace la respectiva introducción al curso.	Directora
4	Adelantan la capacitación del primer nivel, con las ayudas Audiovisuales	Docentes
5	Evalúa el nivel desarrollado y refuerza los puntos débiles.	Docentes
6	Hacen entrega mediante ceremonia sencilla del certificado de aprobación del curso.	Directora en coordinación con el secretario académico

Fuente: Esta investigación.

Nota: Las actividades de la 1 a la 5 se repiten consecutivamente para los siguientes dos niveles del curso hasta finalizar con la actividad No. 6.

⁴ Tesis sobre el uso de las ayudas audiovisuales en la enseñanza del Inglés, Universidad de Nariño Pag. 21

Figura 6. Flujograma del proceso. Curso de Ingles.



4.2.3 Técnico Integral en Sistemas: Es imprescindible unificar los esfuerzos de los educadores en torno a la creación y uso de métodos y procedimientos más generales, más productivos, que complementen los diferentes métodos que de forma coherente integren la acción de las áreas del conocimiento involucradas en este programa, en pro de lograr su mayor participación colectiva y consciente, el desarrollo de su pensamiento, de su imaginación, la formación de valores y su creatividad.

Objetivos del Programa TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS:

- Preparar al estudiante de acuerdo a las necesidades y exigencias del mercado laboral.
- Formar personas altamente capacitadas y solidamente preparadas en sistemas de computación.
- Capacitar al alumno para solucionar los problemas de computación de las actividades de una empresa.
- Preparar al estudiante para el manejo y destrezas relacionadas con los sistemas.

Tiempo: Total horas del curso: 1.056, 3 semestres: cada semestre de 22 semanas.
2 horas diarias teóricas (5 días a la semana) 2 horas practicas (3 días a la semana)

Metodología: El programa esta planeado para que los estudiantes se capaciten de manera integral y no especifica en un solo tema de sistemas tratando de que su campo laboral sea amplio. Dentro del programa se hará especial énfasis en las prácticas debido a las características de la enseñanza actual. Para lograr lo anterior es imprescindible desarrollar y sistematizar una metodología para el aula de clases a partir del sistema didáctico de la enseñanza problémica definido por Majmutov (1987) en las décadas del 60 y 70. A esta metodología se le conoce como: << **aprendizaje basado en problemas** >> (**ABP**).

Con esta metodología se supera la enseñanza tradicional, ya que ésta le ofrece al estudiante, por lo general, los conocimientos ya hechos y elaborados, se le asigna un papel pasivo de simple receptor de conocimientos que después debe repetir, sin comprender plenamente cómo fue el proceso de búsqueda y construcción teórica que llevó a esos conocimientos.

En la metodología de la formación pedagógica basado en problemas se debe concebir al estudiante como un ente activo, por lo que debe realizar una actividad para poder apropiarse del conocimiento, y con ello desarrollar su intelecto. Es importante que el estudiante, junto con el conocimiento, asimile los métodos y procedimientos que utilizan los científicos en el desarrollo de la ciencias.

La apropiación creativa de los conocimientos: El análisis de la pedagogía basado en problemas posibilita hacer inferencias teóricas que pueden mejorar el proceso de apropiación creativa de los conocimientos por parte de los estudiantes.

La apropiación del conocimiento es el resultado de la actividad cognoscitiva del sujeto (estudiante) y se logra mediante su relación activa con respecto al objeto (contenido de aprendizaje).

➤ **Plan de Estudios Técnico Integral en Sistemas**

PRIMER SEMESTRE

- Sistemas operativos
- Técnicas de Digitación
- Inglés Técnico
- Lógica computacional
- Algoritmos

SEGUNDO SEMESTRE

- Manejo de Office
- Programación I
- Internet I
- Contabilidad General
- Mantenimiento I

TERCER SEMESTRE

- Programación II
- Mantenimiento de computadores y redes
- Internet II
- Manejo de Utilitarios
- Bases de Datos

PRIMER SEMESTRE

Sistemas Operativos. El objetivo de la asignatura es la comprensión de los conceptos básicos de los sistemas operativos y la familiarización con la interfaz de programación de los mismos.

La asignatura se centra en la funcionalidad que suministran los sistemas operativos sin profundizar en su estructura y funcionamiento internos.

Programa:

Sistema operativo DOS

Sistema operativo WINDOWS 98 Y XP

Sistema Operativo LINUX RED HAT, FEDORA CORE, SLACKWARE

Sistema Operativo UNIX

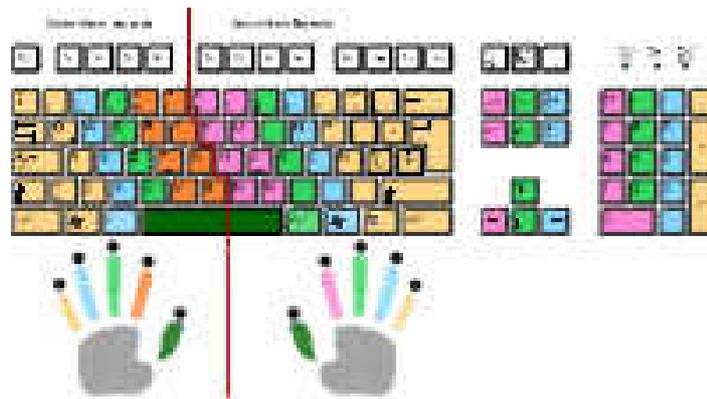
Instalación de sistemas Operativos

Técnicas de Digitación. Digitar información con precisión y rapidez es una de las competencias básicas demandadas por la sociedad contemporánea. Desafortunadamente, muy pocas instituciones educativas incluyen formalmente

Manejo del Teclado en el currículo de informática (TIC). Además, la mayoría de las que si lo hacen, no pueden asegurar que sus estudiantes adquieran idoneidad en su manejo. Muchos docentes de informática aducen que les falta tiempo para poner en práctica un currículo completo y efectivo que conduzca a que sus alumnos alcancen la competencia en el manejo de este dispositivo de entrada. Aprender a utilizar apropiadamente el Teclado es una tarea que demanda perseverancia por parte de docentes y estudiantes. Adquirir y utilizar técnicas inapropiadas de digitación es muy fácil y no necesita ninguna instrucción. Desarrollar e incrementar esta habilidad, como debe ser, requiere preparación y refuerzo constantes. Lo importante es que se trata de un esfuerzo que va a rendir frutos durante toda la vida.

Reconocimiento del teclado.

Figura 7. Recursos para utilizar en el aula.



Fuente: Esta investigación.

Plantilla para los estudiantes con las teclas que le corresponden a cada dedo y mano.

Ingles Técnico. Todo técnico en sistema debe tener las bases del idioma predominante en los sistemas (Ingles) por tanto para el entendimiento básico de las actividades a realizar en el computador y el estudio de manuales y demás documentos que necesiten traducción se adelantara la materia de ingles técnico que facilite la consecución de los logros propuestos.

Lógica Computacional. Dentro de la lógica computacional se identifican aspectos básicos para el aprendizaje como:

El reconocimiento de la computadora como un dispositivo capaz de efectuar cálculos y tomar decisiones lógicas a velocidades de millones y hasta miles de millones de veces más rápidas que un ser humano. Reconocimiento también de los distintos dispositivos (teclado, pantalla, ratón, discos, memoria, CD-ROM y unidades de procesamiento) que forman el sistema de cómputo conocido como hardware los programas que se ejecutan en la computadora llamados software.

Clases de memoria: Memoria de acceso aleatorio o RAM (memoria RAM para computadoras personales SIMM). Memoria de sólo lectura o ROM

Unidad de Proceso conocida por sus siglas en inglés CPU. Ciclos: Procesos repetitivos trabajados con ejercicios.

En este modulo el estudiante debe aprender la lógica del computador y la parte teórica de programación del computador, para esto es necesario la introducción al Lenguaje C el lenguaje de programación que conjuga la abstracción de los lenguajes de alto nivel con la eficiencia del lenguaje máquina. Una Breve Historia del Lenguaje C, Estructura de un Programa en C, Tipos de variable, Rango de los Tipos de Datos, Variables y constantes numéricas, y los diferentes tipos de Operadores

Algoritmos. Algoritmo es un método para resolver un problema mediante una serie de pasos definidos, precisos y finitos.

El proceso de diseño de un programa consta de los siguientes pasos o etapas:

Pasos:

Cuadro 12. Proceso de diseño de un programa. Algoritmos

PASOS	ETAPA	DESCRIPCIÓN
1	Análisis del problema	Conducen al diseño detallado por medio un código escrito en forma de un algoritmo
2	Diseño de algoritmo	
3	Codificación	Se implementa el algoritmo en un código escrito en un lenguaje de programación. Refleja las ideas desarrolladas en las etapas de análisis y diseño
4	Compilación y ejecución	Traduce el programa fuente a programa en código de maquina y lo ejecuta.
5	Verificación	Busca errores en las etapas anteriores y los elimina.
6	Depuración	
7	Documentación	Son comentarios, etiquetas de texto, que facilitan la comprensión del programa

Fuente: Manual de Programación.

Concepto Algoritmo: es un método para resolver un problema mediante una serie de pasos definidos, precisos y finitos. Además se trabajaran los diferentes métodos de algoritmos: Algorítmico y Heurística.

SEGUNDO SEMESTRE

Manejo de Office. Microsoft Office ayuda a aumentar la productividad y ofrece un amplio numero de tareas a realizar en los diferentes programas y herramientas que contiene, se hará principal énfasis en los programas de: Excel para realizar cálculos, analizar información y administrar listas en hojas de cálculo, Word para crear y modificar texto y gráficos en cartas, informes, páginas Web o mensajes de correo electrónico, PowerPoint para crear y modificar presentaciones para sesiones con diapositivas, reuniones y páginas Web.

Y se trabajara en otros menos utilizados de pero de igual importancia:

Publisher creando y modificando boletines, folletos y prospectos, InfoPath para diseñar y rellenar formularios dinámicos, Access para crear bases de datos y programas para controlar y administrar información, Outlook para enviar y recibir correo electrónico, administrar su agenda, sus contactos y tareas, así como para llevar un registro de sus actividades. Visio para crear, editar y compartir diagramas y realizar de forma básica diseños de instalaciones.



Programación I. Comenzando por la Metodología, el alumno irá tomando conciencia del mundo de la programación. Será capaz de identificar las necesidades del cliente en base a su problemática. La orientación de la materia es eminentemente práctica y enfocada al mercado laboral actual. La práctica de la programación se llevará a cabo en plataformas de lenguajes estructurados y de lenguajes orientados a objetos que ya han sido estudiados con anterioridad en lógica computacional. Al final del módulo el alumno será capaz de identificar y resolver cualquier problemática de Software que se le plantee por parte de un cliente o empresa.

Internet I. Internet, se puede decir que es el medio de comunicación de mayor crecimiento a nivel mundial. Por tanto es indispensable el manejo técnico por parte de los estudiantes, etapa teórica y practica donde se conocerán las definiciones de conceptos básicos relacionados con Internet, historia, reglas de uso, buscadores, navegación general, compartir carga y descarga archivos, correo electrónico, Blogs (Mini páginas) y nociones sobre el diseño de paginas Web. Conexión a Internet, tipos de conexión, configuración de sistemas y comunicación on-line.

Contabilidad General. En esta materia se presentan los sistemas de información contable, así como una clasificación de la contabilidad empresarial. Además se exponen las características y requisitos de la información contable financiera o externa, de igual manera las nociones básicas para el entendimiento del proceso de elaboración de la información contable.

Mantenimiento I. Iniciando con el mantenimiento preventivo se conocerá los métodos de prevención que se aplican a las computadoras para evitar futuros errores y problemas técnicos, como por ejemplo: buscar y eliminar virus del disco

duro, buscar y corregir errores lógicos y físicos en el disco, limpiar la placa base y demás tarjetas para evitar fallas técnicas, en general el estudiante sabrá las medidas y acciones que se toman para mantener a una PC funcionando adecuadamente.

TERCER SEMESTRE

Programación II. Como indica el nombre de esta asignatura, se dará continuidad con lo enseñado en el nivel I, los objetivos tienen que ver con técnicas de verificación y prueba de programas, documentación, y diseño de programas. La asignatura se inicia con una introducción al concepto de Ingeniería del Software, Ciclo de Vida y Calidad del Software, se continúa con una revisión de las limitaciones del diseño modular, y como las técnicas orientadas a objetos pueden facilitar la construcción de software más reutilizable. Se presentan los conceptos básicos de la programación orientada a objetos, con un estudio muy somero de la herencia. Posteriormente se centra en la verificación de programas, introduciendo las técnicas de verificación formal, como su aplicación práctica.

Mantenimiento de computadores y redes. Este módulo está orientado al diagnóstico y reparación de computadoras y redes. El alumno podrá armar, reparar y mantener una computadora, para esto se le enseñará al alumno la estructura interna de las computadoras en sus diferentes etapas, el armado y los diferentes ajustes, la configuración de dispositivos, las fallas más comunes en las computadoras; en cuanto a las redes la verificación de su funcionamiento y la aplicación de las configuraciones.

Internet II. Ya introducidos los estudiantes en el mundo de la Internet con el primer módulo, este segundo módulo reforzará y profundizará los conocimientos adquiridos, pues este módulo igualmente práctico teórico se enfoca en la adquisición de conocimientos para el diseño de páginas Web, herramientas de diseño, aplicando Dreamweaver (diseño) y flash (animaciones).

Manejo de Utilitarios. Esta materia es igual de importante debido al amplio grupo de programas que actualmente se denominan utilitarios, para fines específicos y desarrollo de actividades programando para dichos fines como es el caso de manejo de Winsip, Corel, Cdex (convertir archivos de audio), triden etc.

Bases de Datos. Se crearán bases de datos por medio de comandos con la ayuda de MySQL con este comando se consigue crear una base de datos en el servidor de bases de datos. Una vez conseguido esto se trabajará en la creación de tablas en la base de datos, la descripción de las tablas contiene la estructura de la información que se almacenan en ellas. Para lo cual se usará el lenguaje de consultas SQL común para todas las bases de datos relacionales. Se usarán herramientas de administración de MySQL o ficheros de texto con el contenido de la sentencia SQL equivalente y luego decirle al motor de base de datos que la ejecute.

Para el desarrollo efectivo de la actividad formativa, el centro dispone de equipamiento suficiente para que el alumno no sólo estudie teóricamente, sino que además, sea capaz de constatar, Aplicar y verificar los conocimientos en los diferentes escenarios.

Cuadro 13. Descripción de las actividades del Proceso Prestación de servicio (Programa Técnico integral en sistemas)

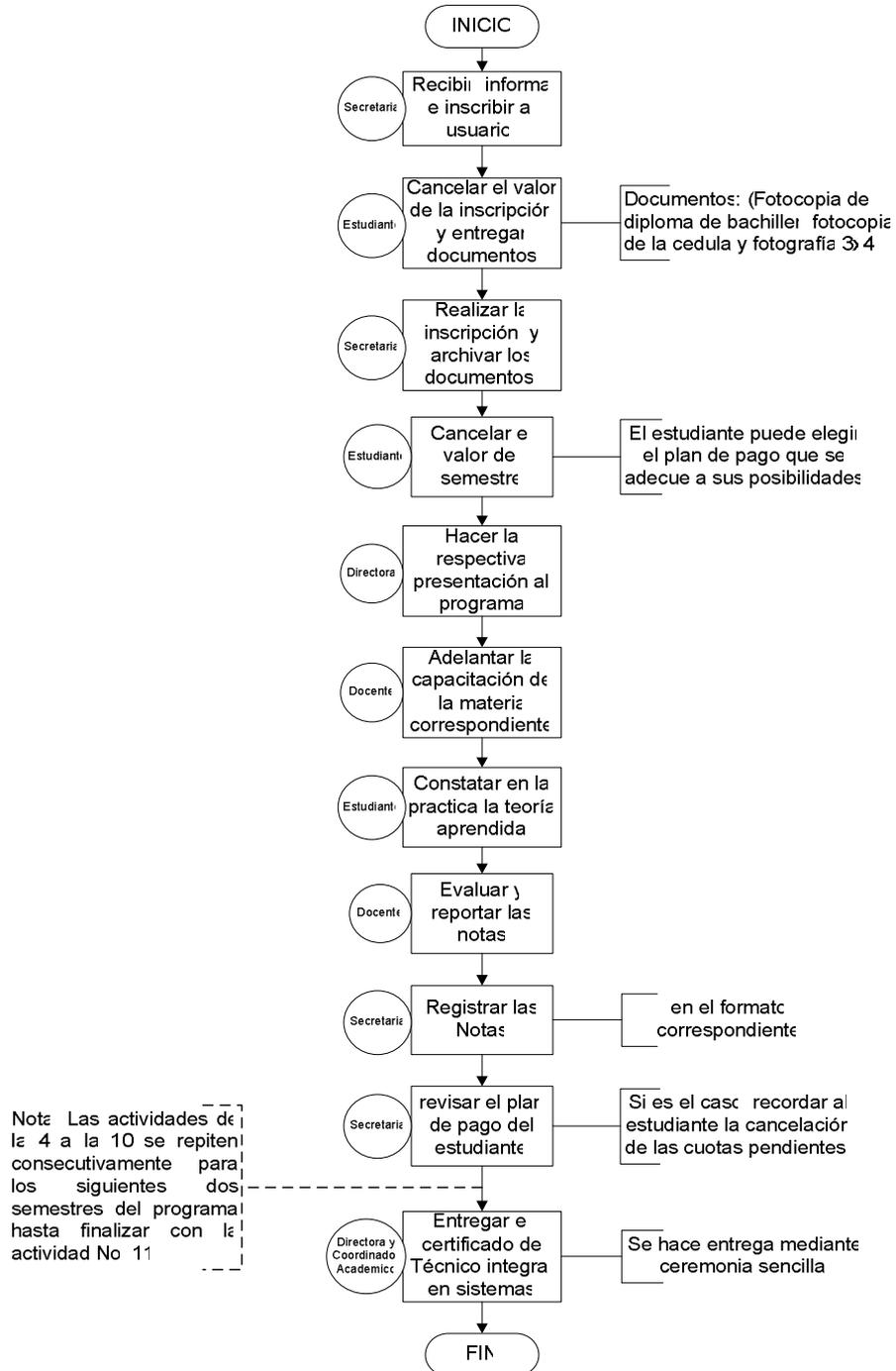
PASO	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	RESPONSABLE
1	Recibe, informa e inscribe al usuario.	Secretaria
2	Cancela en secretaría el valor de la inscripción y entrega los documentos requeridos (Fotocopia del diploma de bachiller, fotocopia de la cedula y fotografía 3x4.	Estudiante
3	Realiza el procedimiento de inscripción y archiva los documentos.	Secretaria
4	Cancela el valor del semestre (ó elige el plan de pago que se adecue a sus posibilidades, para la cancelación del primer semestre)	Estudiante
5	hace la respectiva Presentación al curso	Directora
6	Adelantan la capacitación en los diferentes temas del plan de estudios del programa.	Docentes
7	Constatan en la práctica la teoría aprendida.	Estudiantes
8	Hacen una evaluación general una vez terminado cada tema y reportan las notas en secretaría.	Docentes
9	Registra las notas en el formato correspondiente, revisa el plan de pago y recuerda al estudiante la cancelación de las cuotas pendientes.	Secretaria
10	Cancela el saldo pendiente (o segunda cuota si es el caso)	Estudiante
11	Hacen entrega mediante ceremonia sencilla del certificado de Técnico integral en sistemas.	Directora en coordinación con el secretario académico

Fuente: Esta investigación.

Nota: Las actividades de la 4 a la 10 se repiten consecutivamente para los siguientes dos semestres del programa hasta finalizar con la actividad No. 11.

Figura 8. Flujograma del proceso. Programa técnico integral en sistemas.

	PROGRAMA TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS	Código
		Versión



- **Certificación del programa de técnico integral en sistemas:** uno de los objetivos a mediano plazo del centro guía de conocimientos C.G.C. EU. Es certificar el programa de técnico integral en sistemas según lo reglamenta el decreto 2020 de 2006 por medio del cual se organiza el Sistema de Calidad de Formación para el Trabajo.

La Certificación de calidad de la formación para el trabajo, es el acto mediante el cual un organismo de tercera parte, conforme se define en el decreto 2020 de 2006, verifica y avala el cumplimiento de las normas técnicas de calidad de formación para el trabajo por parte de los programas e instituciones.

CGC. EU. Mediante la organización y diseño de su plan de estudios, metodologías y pedagogía cumple con un peldaño hacia el camino de la certificación para el programa de formación para el trabajo, de las normas técnicas de calidad, para satisfacer las necesidades de los beneficiarios. Además de elaborar y adoptar los procesos de la prestación de los servicios que ayuda a controlar los diferentes resultados de las actividades consecutivas que desarrolla el centro en busca de la calidad.

El Sistema de Calidad de la Formación para el Trabajo, SCAFT. Es el conjunto de mecanismos de promoción y aseguramiento de la calidad, orientados a certificar que la oferta de formación para el trabajo cuenta con los medios y la capacidad para ejecutar procesos formativos que respondan a los requerimientos del sector productivo y reúnen las condiciones para producir buenos resultados. Está conformado por las siguientes instancias:

- La Comisión de Calidad de la Formación para el Trabajo, CCAFT.
- Los comités sectoriales.
- Los organismos de tercera parte.
- Los programas e instituciones oferentes de formación para el trabajo, tanto públicas como privadas.

Para acceder a la certificación de calidad, el programa deberá someterse a un proceso de evaluación en el cual un organismo de tercera parte verifica y certifica el cumplimiento de las normas técnicas de calidad, sin perjuicio de las autorizaciones y certificaciones requeridas por las disposiciones vigentes. Los programas técnicos profesionales y tecnológicos de educación superior que sean de formación para el trabajo se entienden certificados una vez cuenten con el registro calificado otorgado por el Ministerio de Educación Nacional.

El CGC. Cuenta desde el inicio de su operación con los factores requeridos para la certificación del programa, como: infraestructura adecuada, un proceso de selección de personal pertinente y pedagogía con calidad, no obstante el Centro invertirá a partir de su segundo año de funcionamiento el 10% de las utilidades netas del ejercicio equivalente a \$1.038.981 para el año 2008 y \$ 4.625.320 para el 2011. Utilizado para reforzar la calidad del centro en los aspectos que lo requieran.

4.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS.

4.3.1 Características de la tecnología: la tecnología primordial a utilizar en la operación del centro son equipos de cómputo y licencias con las siguientes características.

Computadores Pentium IV de 3.0.

- Procesador Pentium IV de 3000
- Main Board Asrock
- Memoria DDR RAM 512
- Quemador Lector CD- DVD
- Disco duro Maxtor de 80 GB
- Drive 3.5
- Monitor 17" LCD HACER
- Puertos Paralelos, Seriales, USB
- Torre ATX de Lujo DELUX
- Fax MODEM 56K
- Mouse- Parlantes
- Garantía Efectiva: Mantenimiento correctivo 1 año, mantenimiento preventivo a los 6 meses y un año, actualización de programas cuando sea requerido

Equipo Portátil.

- Procesador Intel Core Duo T2250 (1.73 GHz)
- Windows XP Profesional Original Idioma del Sistema Español
- Resolución de pantalla amplia Ultrasharp de 17" Trae Life con Res. WUXGA LCD
- Memoria DDR RAM 1GB 667 MHz, 2 DIMM (1G2D6)
- Combo Quemador Lector CD- DVD de doble capa de 8x (8XDVDRW)
- Disco Duro 80 GB a 5400 RPM
- Gráficos integrados Intel Media Accelerator 950 (INTVID)
- Puertos Paralelos, Seriales, USB
- Tarjeta de Red y Modem Integrados – BLUETOOTH
- Garantía 3 Años

Impresora para conexión en red.

- HP 2430 DN Dos Bandejas Manejo en Red
- Garantía 1 año.

Licencia OEM Windows XP Pro Spanish SP2

Windows XP Professional SP2b Spanish 1 PK CD

4.3.2 Equipos e instalaciones: los equipos e instalaciones que requiere el centro para su desarrollo son los siguientes:

Cuadro 14. Equipos de operación y oficina requeridos.

EQUIPO	Cant.	Marca
Computador	16	Clon
Regulador	8	Nicomar
Cámara Web	16	Genius
Escáner	1	Hp
Impresora	1	Hp
video bean + Telón	1	Panasonic
Programas (licencias x 2)	1	
Equipo de oficina:		
Portátil	1	Dell
computador	1	Clon
Impresora	1	Hp
Teléfono- Fax	1	Panasonic
Regulador	1	Nicomar

Fuente: Esta investigación.

A continuación se relacionan los muebles y enseres requeridos, se tiene en cuenta la comodidad de los usuarios pues serán ellos los principales beneficiarios de las características de estas necesidades.

Cuadro 15. Muebles y enseres de operación y oficina requeridos.

MUEBLES	Cantidad
Sillas tipo universitarias	60
Mesa doble computo	8
Sillas para computador	16
Tablero acrílico	3
Mesas para Docentes	3
Muebles de oficina:	
escritorio	3
archivador	4
Sillas estáticas	8
Sillas secretarial mecánica	3

Fuente: Esta investigación.

Se alistan a continuación otros requerimientos que hacen parte de suministros administrativos o de oficinas necesario para el desarrollo de las actividades de esta área.

Cuadro 16. Otros requerimientos y suministros.

OTROS REQUERIMIENTOS Y SUMINISTROS	Cantidad
Grapadora	2
Perforadora	1
Marcador (caja x 12)	3
borrador	4
Recibo de Caja	3
Papel x Resma	5
Lapiceros (caja x 12)	1
Carpetas x 100	2

Fuente: Esta investigación.

Para el Centro Educativo, Centro Guía de Conocimientos “CGC. EU.” Es de vital importancia por el tipo de empresa y por la reglamentación que la rige, contar con una amplia fuente de libros que en conjunto formen la biblioteca del centro, buscando subrayar las debilidades de la competencia.

Cuadro 17. Libros que conformaran la biblioteca del Centro

BIBLIOTECA	Cant.	Editorial
Ingles		
Bravo, Amelia Bedelia!	1	Norma
Captain and Matey Set Sail	1	Norma
Drip, Drop Sarah Weeks	1	Norma
Greg`s Microscope Milicent	1	Norma
Johnny Lion`s Book Edith Thacher hurd	1	Norma
Little Bear Else Holmelund Minarik	1	Norma
Morris Goes to School B.	1	Norma
Seasons-A Book of Poems	1	Norma
Abigail Takes the Wheel Avi	1	Norma
Every Buddy Counts Stuart	1	Norma
How Animal Babies Mary	1	Norma
I`m Growing! Alike	1	Norma
The Animal Rescue Club	1	Norma
The International Space Station	1	Norma
The Planets in Our Solar System	1	Norma
The Witch Who Was Afraid of Witches	1	Norma
What Happened to the Dinosaurs?	1	Norma
Biscuit!	1	Norma

Drip, Drop	1	Norma
Greg`s Microscope	1	Norma
Videos		
The Jericho conspiracy N.1	1	Oxford
The Jericho conspiracy N.2	1	Oxford
Grapevine N.1	1	Oxford
Grapevine N.2	1	Oxford
Central News	1	Oxford
Meeting objectives	1	Oxford
On Track	1	Oxford
Mistery tour	1	Oxford
The winning team	1	Longman
On camera	1	Longman
Sistemas		
Análisis y diseño de bases de datos	2	Limusa
Aprendiendo programación en microsoft access	1	Pearson
Microsoft office access 2003 paso a paso	1	McGraw Hill
Fundamentos de diseño digital	2	Trillas
Diseño creativo html	1	Pearson
Flash mx iniciación y referencia	1	McGraw Hill
Macromedia dreamweaver mx.	1	McGraw Hill
Lógica digital y diseño de computadoras	2	Limusa
Ms visual c#. Net referencia del lenguaje	1	McGraw Hill
seguridad en centros de cómputo	2	Trillas
seguridad en microsoft windows	1	McGraw Hill
programación en microsoft windows	1	McGraw Hill
ms windows xp referencia rapida visual	1	McGraw Hill
Modelación cualitativa con microcomputadoras	1	Trillas
Programación en c	1	McGraw Hill
C manual de programación	1	McGraw Hill
Avanza ms office xp	1	McGraw Hill
Word xp serie enter plus	2	McGraw Hill
Análisis de los negocios con excel 2da. Edición (cd-rom)	1	Pearson
Ms office xp referencia rápida visual	1	McGraw Hill
Fundamentos de redes	2	McGraw Hill
Manual de redes inalámbricas	1	McGraw Hill

Redes de computadoras e Internet	2	Alfaomega
Redes iniciación y referencia	1	McGraw Hill
Navegar por Internet	3	Sm
Conferencias en línea. Netscape chat. Manual de autocapacitación	1	Trillas
Introducción al uso de la computadora e Internet	2	Trillas
Internet para estudiantes y maestros	2	Trillas
Practicas de sistemas operativos	1	McGraw Hill
Sistemas operativos	2	Limusa
Sistemas operativos una visión aplicada	1	McGraw Hill
Problemas de sistemas operativos	1	McGraw Hill
Diccionario inglés-español de informática	3	McGraw Hill
Preicfes		
Enciclopedia (5 tomos)	1	Angostini
Enciclopedia Mundo saber (8 tomos)	1	Angostini
Enciclopedia General. Ciencias (2 tomos)	1	Angostini
Total Biblioteca		

Fuente: Esta investigación.

Las instalaciones que son necesarias realizar son:

Cuadro 18 Instalaciones necesarias de realizar.

Instalación	Costo
Línea telefónica	120.000
Internet	180.000
Entorno de red	210.000
Total	510.000

Fuente: Esta investigación.

Mantenimiento: esta garantizado durante el primer año por el proveedor mantenimiento preventivo a los 6 meses y al año, actualización de programas cuando sea requerido. Además otro mantenimiento lo realizara el personal docente de técnico en sistemas que se encargue de ese tema conjuntamente con los docentes como parte de la práctica, aprovechando los módulos de mantenimiento.

- Revisiones periódicas en busca de virus
- Mantenimiento periódico de los equipos (cada 45 días) después del primer semestre de funcionamiento.

El mantenimiento no tendrá costo alguno por lo anteriormente mencionado.

4.3.3 Identificación de proveedores: Servicios que requiere la empresa son:

Cuadro 19 Servicios básicos requeridos por CGC.

SERVICIOS	PROVEEDOR
Internet	Telecom
Energía	Cedenar
Teléfono	Telecom
Agua	Acuamira
Total	

Fuente: Esta investigación.

4.4 CAPACIDAD INSTALADA.

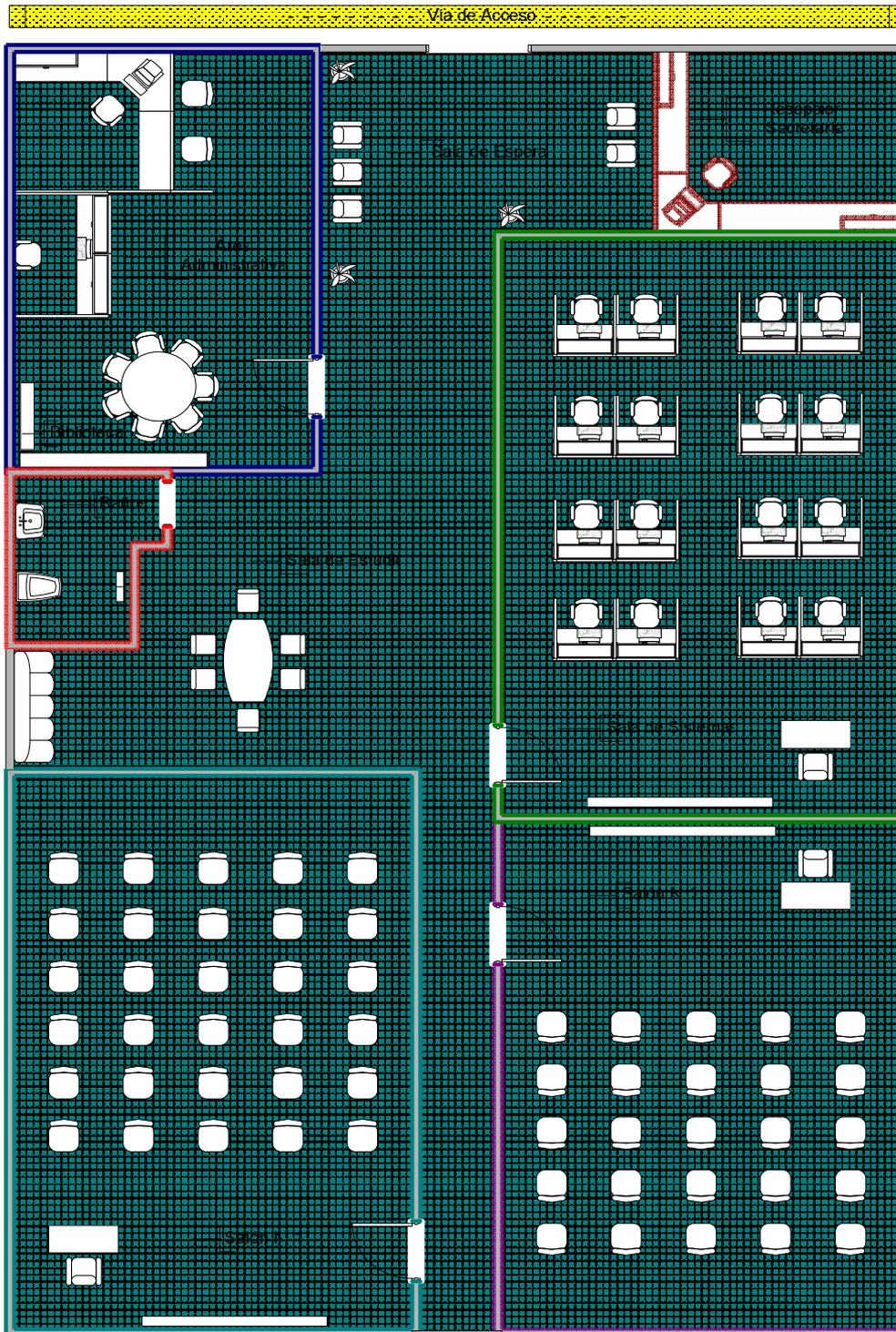
La determinación de la capacidad instalada de la empresa permitirá conocer las posibilidades de expansión o requerimientos de inversión a largo plazo.

Respecto a la capacidad instalada del centro, cabe mencionar que se tiene en cuenta la capacidad instalada en cuanto a las instalaciones (equipos, tamaño del salón, y cantidad de sillas) y las limitantes (personal / horas y pedagogía)

Curso	Capacidad aceptada	Total Capacidad
Preicfes	30 alumnos x 3 Jornadas	90
Ingles x curso	30 alumnos x 3 Jornadas	90
Sistemas	32 alumnos x 3 Jornadas	96
TOTAL Capacidad instalada/ aceptada en alumnos Jornadas: Diurna, Vespertina y Nocturna.		276

4.5 Diseño y distribución de las instalaciones: La forma en que se dispondrán los equipos y muebles y los flujos de prestación de los servicios, permitirá organizar el trabajo eficientemente. La distribución se hará para las cuatro (4) áreas principalmente: el área de salones (2) donde se dictaran las clases para preicfes e ingles y Técnico en sistemas de manera compartida según horarios, el área de sistemas (sala de computadores) donde se llevara a cabo el programa de técnico integral en sistemas y el área administrativa (área de oficinas). Donde además se encontrará ubicada la biblioteca al servicio de los alumnos y docentes, el área del centro educativo comprende 11 mtrs. de frente por 16 mtrs. de fondo para un área total de 176 mtrs².

Figura 9. Diseño y distribución de las instalaciones.



Fuente: Esta investigación.

4.6 PERSONAL REQUERIDO.

El personal requerido para llevar a cabo el proceso de prestación de servicios: Se tiene en cuenta las variaciones en cantidad de personal requerido en ciertas épocas del año. Principalmente para el curso de ingles que se brindará solamente una vez en el año

Para el curso PREICFES: teniendo en cuenta la relación de las áreas que se dictaran en el curso preicfes, se organizaron según sus características y afinidades para determinar el numero de docentes posibles a necesitar.

Cuadro 20. Personal docente requerido para el Curso Preicfes

Actividad	No. De Personas	Tipo de Conocimientos	Salario Hora
Docente	1	Lenguaje	10.000
Docente	1	Matemáticas	10.000
Docente	1	Ciencias sociales (Historia)	10.000
Docente	1	Filosofía (Violencia y sociedad)	10.000
Docente	1	Ciencias naturales (Biología y ½ Ambit.)	10.000
Docente	1	Química	10.000
Docente	1	Física	10.000

Fuente: Esta investigación.

Para el curso de INGLES: por preferencias se determinó que solo un docente se hará cargo de las actividades relacionadas con la enseñanza del idioma.

Cuadro 21. Personal docente requerido para el Curso de Ingles.

Actividad	No. De Personas	Tipo de Conocimientos	Salario Hora
Docente	1	Ingles	9.500

Fuente: Esta investigación.

Este Docente además de dictar y asesorar las clases de ingles, participará en el refuerzo de ingles del curso preicfes y en el módulo de técnico en sistemas.

Para el programa de TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS:

Cuadro 22. Personal docente requerido para el programa Técnico en sistemas

Actividad	No. De Personas	Tipo de Conocimientos	Salario diario
Docente A	1	Programas básico	10.000
Docente B	1	Programación	10.000
Docente C	1	Lógica Computacional	10.000
Docente D	1	Ingles	10.000
Docente E	1	Internet	10.000
Docente F	1	Contabilidad General	10.000
Docente G	1	Mantenimiento	10.000
Docente H	1	Bases de Datos	10.000

Fuente: Esta investigación.

Se determinó que dentro del tiempo de duración del programa se contrataran un promedio de 8 docentes aunque este número puede variar si se contrata un docente diferente para cada materia.

A continuación se detalla la codificación de los docentes que participaran en el proceso.

Cuadro 23. Codificación de docentes por materias de sistemas.

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE
A. Técnicas de Digit.	A. Manejo de Office	A. Manejo de Utilitarios
B. Sistemas operativos	B. Programación I	B. Programación II
C. Lógica computacional	E. Internet I	E. Internet II
C. Algoritmos	F. Contabilidad General	G. Mantenimiento de c y r
D. Ingles Técnico	G. Mantenimiento I	H. Bases de Datos

Fuente: Esta investigación.

4.6.1 Procedimiento de mejora continua e Indicadores: El control de calidad permitirá prestar el servicio de acuerdo con las especificaciones de su diseño. Contar con un procedimiento de mejora continua, constituye una ventaja competitiva para la empresa, pues permite ajustar los procesos y servicios a las necesidades de los clientes, y reducción de gastos innecesarios para la empresa, además los procedimientos de mejora continua, comprenden en su planeación, la implantación y desarrollo de una mejor comunicación y ambiente de trabajo dentro de la organización.

Se llevaran a cabo evaluaciones a los docentes al finalizar cada modulo o semestre según sea el caso: una evaluación por parte de los estudiantes y otra de la dirección que sirva de retroalimentación para el adecuado desarrollo de las funciones. (Ver Anexo N. 3)

Se aplicaran encuestas según sea necesaria para medir la percepción de los clientes internos y externos.

Para llevar a cabo el procedimiento de mejora continua para la empresa, se tendrá en cuenta los atributos del resultado de los procesos como por ejemplo:

- Calidad. Esta relacionada con el cumplimiento del servicio, de los requisitos exigidos por el cliente como la pertinencia y lo completo. Si la calidad educativa del servicio es aceptada por los primeros usuarios, es muy posible que otros usuarios quieran pertenecer al centro o que los mismos hagan uso de otros servicios de la empresa.
- Cumplimiento (Oportunidad). En el desarrollo del servicio, tiempo en que inicia y termina el desarrollo de un curso o programa, que la prestación del servicio cumpla con el tiempo ofrecido al cliente.
- Comodidad. Se relaciona con la facilidad que tiene el cliente para acceder al servicio, el cliente pueda que sea muy ocupado y que no tenga mucho tiempo para hacer uso de los servicios, por esta razón el cliente espera comodidad traducida en flexibilidad.
- Atención. Tiene que ver con la atención y amabilidad que se le preste al cliente. El cliente espera una atención personalizada y cordial, que le ayude en sus inquietudes y escuche sus sugerencias.

INDICADORES:

Calidad.

Para los cursos preicfes el indicador que medirá la calidad es:

$$\frac{\text{Promedio alcanzado}}{\text{Promedio esperado}} = \text{Efectividad del Curso}$$

Cumplimiento.

$$\frac{\text{Tiempo ocupado}}{\text{Tiempo estipulado}} = \text{Tiempo real de la prestación del servicio}$$

Comodidad.

$$\frac{\# \text{ De Personas que solicitan X horario}}{\text{Total \# de Personas que solicitan horarios}} = \% \text{ de Personas que solicitan X horario}$$

Con este indicador podemos medir la comodidad que se le brinda al usuario dependiendo de los horarios que se establezcan después de revisar este indicador. El centro ofrecerá total comodidad en la medida en que se cubran hasta el horario con menor porcentaje del total de personas que soliciten nuevos horarios.

Deserción.

$\frac{\# \text{ De Estudiantes que inician el programa}}{\# \text{ De Estudiantes que concluyen el programa}} = \% \text{ de Deserción de Estudiantes.}$

De Estudiantes que concluyen el programa

Atención. Se cuantifica por la percepción del cliente y esta información se obtendrá a través de encuestas a los usuarios.

4.7 PROGRAMA PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS.

El programa para la prestación de los servicios es la planificación de las operaciones que deberán realizarse para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el área; el programa de producción se divide en dos partes:

Actividades preoperativas. Todas aquellas actividades que deben realizarse para iniciar las operaciones

Actividades operativas. Todas las actividades que es necesario desarrollar para prestar el servicio anteriormente mencionados: promoción, inscripción de estudiantes etc.

Programa preoperativo de inicio de prestación de los servicios de la empresa:

Cuadro 24. Plan preoperativo para la prestación de los servicios.

Actividad		Tiempo realización
1.	Acondicionar el área de trabajo	7 días
2.	Comprar equipos	5 días
3.	Instalación de equipos y herramientas	1 día
4.	Seleccionar y contratar el personal	3 días
5.	Instalar los servicios necesarios	10 días
6.	Adiestrar al personal	2 días
7.	Tramitar ante la secretaria de Educación, la autorización oficial para el funcionamiento	1 día
8.	Recibir la autorización oficial para ofrecer los Ss.	1 día

Fuente: Esta investigación.

- PLAN PREOPERATIVO. Número total de días anteriores a la fecha de arranque: **20**.

Cuadro 25. Cronograma Plan preoperativo para la prestación de los servicios.

Actividad	DÍAS																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	█	█	█	█	█	█	█													
2					█	█	█	█	█											
3										█										
4									█	█	█									
5											█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
6																			█	█
7															█					
8																				█

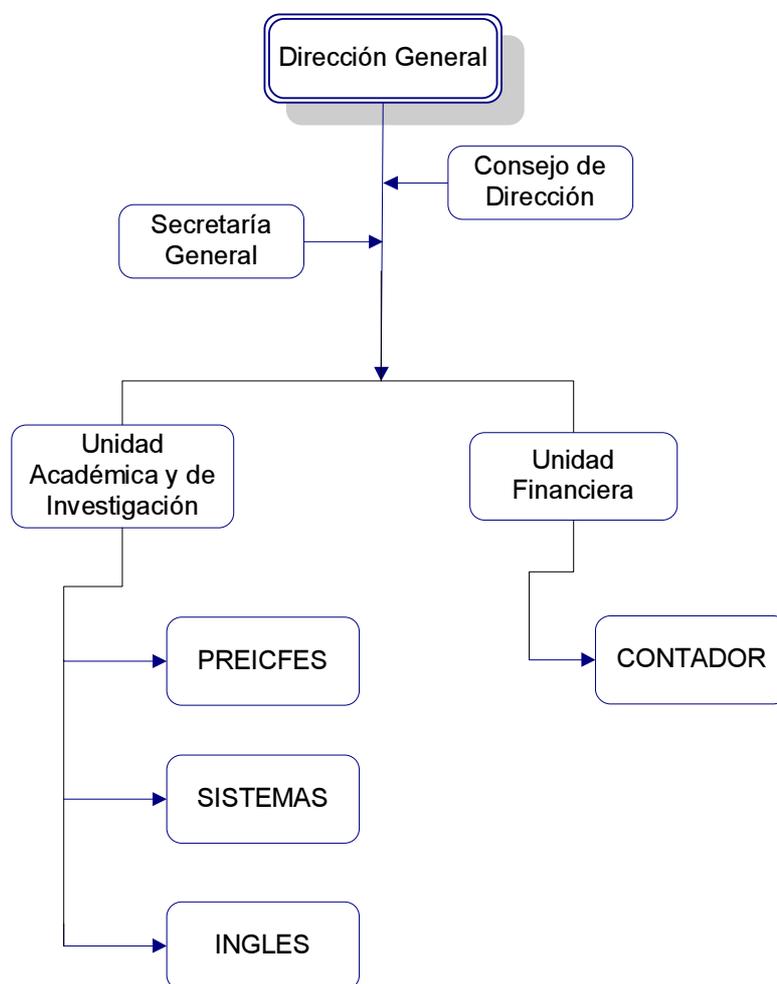
Fuente: Esta investigación.

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

En el área organizacional, la empresa busca establecer una adecuada distribución de responsabilidades y actividades de manera que facilite el cumplimiento de los objetivos de la empresa, ya que se espera que la empresa crezca poco a poco y se quiere evitar la desorganización y la falta de comunicación.

5.1 ORGANIGRAMA DE CGC. E.U

Figura 10. Organigrama de la empresa.



Fuente: Esta investigación.

5.2 FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO

DIRECCIÓN GENERAL: Es la parte de la empresa que se hará cargo de la administración, el control y el desarrollo de esta, cuidando que las distintas áreas de la empresa lleven a cabo, de la mejor manera posible sus funciones dentro de la misma, es decir que cumplan con sus objetivos de manera que el desempeño de la empresa en general sea de alta calidad y satisfactorio.

Las funciones específicas de este cargo son:

- Coordinar el equipo de trabajo (Docentes)
- Orientar la dirección de la empresa
- Determinar y planear la proyección de la empresa en el sector de la educación y específicamente en el grupo no formal.
- Definir y planear las metas y objetivos de la empresa, determinando que se quiere lograr, además de cómo y cuando lograrlo a los diferentes plazos (corto, mediano y largo)
- Responsabilizarse de las relaciones laborales, encargándose de que sean cordiales y respetuosas.
- Evaluar el desempeño del personal.
- Controlar y planear de forma integral las funciones del equipo de trabajo.
- Crear permanentemente estrategias de mercado (publicidad, promoción y ventas).
- Controlar y ampliar la ventaja competitiva de la empresa

CONTADOR: Se encargara del manejo eficiente de las operaciones financieras que ocurran dentro de la empresa. Así como de mantener la contabilidad del negocio al día, reportar mensualmente los estados financieros y proporcionar los análisis financieros de la empresa por medio de las razones financieras.

Funciones específicas:

- Presentar los siguientes registros: diario, mayor, cuentas de banco, estados financieros a presentar (balance general, estado de resultados y flujo de efectivos), indicadores financieros.
- Realizar comparaciones con periodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
- Llevar a cabo el pago de impuestos y trámites legales.
- Planear inversiones y transacciones futuras con instituciones financieras.
- Controlar todas las actividades del área contable y financiera de la empresa.

SECRETARIO(A): La persona encargada de secretaría general deberá desarrollar las acciones pertinentes para una atención adecuada, entrelazar constantemente la información entre los clientes internos y externos.

Funciones específicas:

- Brindar la atención e información que necesitan las personas.
- Asistir las actividades que desarrolle la dirección general.
- Diligenciar, registrar, archivar los documentos referentes al desarrollo de los estudiantes (pagos, notas, solicitudes etc.)
- Mantener informados a la dirección general y a los estudiantes sobre la recepción de dineros según plan de pago de los mismos.
- Llevar a cabo las actividades de Caja (recepción de dinero)
- Hacer las veces de coordinador académico en el consejo de dirección de la institución.
- Y demás actividades específicas que le sean asignadas por su jefe inmediato.

OPERATIVO (Equipo de Docentes): En esta área se busca que el personal que la integre cuente con la calidad y eficiencia de docente para impartir la enseñanza de los cursos académicos y de capacitación.

Las funciones a desarrollar dentro de esta área están relacionadas con la prestación de los servicios, como herramienta indispensable para llevar a cabo la razón de ser de la empresa y como factor clave para lograr la calidad y eficiencia del servicio que se preste.

Será función de todo el personal de esta área elegir un representante para el concejo de dirección de la institución.

En esta área intervendrán un total de 16 personas aproximadamente, distribuidas de la siguiente manera:

Para el Curso Preicfes:

Siete (7) Docentes los cuales tendrán las siguientes funciones:

Funciones específicas:

- Colaborar con la revisión, aportes, ajustes a la cartilla de trabajo
- Dictar las clases del área correspondiente, sea esta: Lenguaje; Matemáticas; Ciencias sociales (componente flexible e Historia); Filosofía e interdisciplinar violencia y sociedad; Ciencias Naturales (Biología, Medio ambiente); Química; Física. Y a quien corresponda la orientación profesional.
- Aplicar los exámenes requeridos (simulacros)
- Diagnosticar a cada uno de los estudiantes, según habilidad y destreza en los resultados de los simulacros
- Dar informes periódicos a dirección sobre el avance o debilidades de los estudiantes.

Para el curso de ingles:

Un (1) docente que además del curso dicte un repaso rápido en las áreas de ingles para el preicfes y en la materia Ingles del programa de sistemas.

Funciones específicas:

- Dictar, guiar y asesorar las clases de Ingles.
- Hacer uso eficiente de las ayudas Audiovisuales
- Evaluar a los estudiantes según temas tratados.
- Adelantar acciones pertinentes respecto a la nivelación de alumnos que no hayan alcanzado los logros esperados

Para el programa de Técnico integral de sistemas:

Siete (8) Docentes los cuales tendrán las siguientes funciones:

Funciones específicas:

- Dictar las clases del área correspondiente, sea esta: Sistemas operativos, Técnicas de Digitación, Ingles Técnico, Lógica computacional, Algoritmos, Manejo de Office, Programación I, Internet I, Contabilidad General, Mantenimiento I, Programación II, Mantenimiento de computadores y redes, Internet II, Manejo de Utilitarios, Bases de Datos
- Aplicar los exámenes requeridos específicos de cada tema y generales de la materia.
- Brindar la atención y orientación requerida durante el desarrollo de las practicas
- Adelantar acciones pertinentes respecto a la nivelación de alumnos que no hayan alcanzado los logros esperados.

5.3 CAPTACIÓN DE PERSONAL.

- Reclutamiento: es de mucha importancia establecer un proceso formal de reclutamiento que garantice la captación del personal requerido, de acuerdo con los perfiles establecidos para los puestos que la empresa posee.

Ej. Anuncios clasificados en los colegios y Universidades (informativo)

Anuncio radial

ANUNCIO:

“Centro de educación no formal requiere personal docente titulado y con experiencia en áreas relacionadas a: Lenguaje, Matemáticas, Ciencias sociales o Historia; Filosofía; Ciencias Naturales, Biología, Medio ambiente; Química; Física. Ingenieros o técnicos en sistemas o áreas afines; y licenciados en Idiomas Interesados presentarse con hoja de vida en: Cr. 9 6b-84 calle Mosquera.

El costo del anuncio tiene un valor de \$ 3.500 por día. Se pautará 3 veces al día por un periodo de 4 días para un costo total de \$ 42.000

- Selección: Después de utilizar el medio de reclutamiento que se eligió, se tendrá una lista de candidatos posibles. En seguida el gerente analizará los mismos. Dependiendo de la educación y su experiencia laboral, irá eliminando algunos candidatos hasta tener una lista reducida de 2 candidatos por cada área requerida (inglés, matemáticas, mantenimiento etc.). Después de esto, se llamará a los aspirantes a una entrevista personal. El profesional tendrá que comprobar en la entrevista los datos de su currículo o solicitud de trabajo. La entrevista evaluará los aspectos emocionales, sociales, intelectuales, psicológicos y físicos de la persona.

- Contratación: se utilizará para la contratación de docentes el contrato civil de prestación de servicios:

Contrato Civil de Prestación de Servicios, para el docente que vinculado para dictar y asesorar las clases del curso de inglés, se hará por el tiempo de duración del curso (9 meses) y para el grupo de docentes a cargo de desarrollar el programa de Técnico en sistemas, según la duración de la asignatura. Para los docentes que serán vinculados para la prestación de sus servicios en el curso preicfes. Igualmente para el contador

- Inducción: el proceso de inducción es el primer encuentro entre el trabajador y la empresa cuando este es contratado.

Persona que realizará la inducción: la Gerente Yesica Cárdenas, encargada de dirección general.

Proceso de inducción:

- ❖ Presentación del carácter de la empresa
- ❖ Presentación de la misión y valores de la empresa.
- ❖ Tipo de puesto que va a desempeñar la persona
- ❖ Dar a conocer las políticas y reglas de comportamiento de la empresa.
- ❖ Inducción general, recorrido por las instalaciones, manejo de herramientas y equipos.

Material que se utilizará en el proceso de inducción: Diapositivas.

5.4 DESARROLLO DEL PERSONAL.

- Adiestramiento: Es el entrenamiento básico requerido para que la persona desempeñe las funciones para las que ha sido contratada. Por tanto se dará adiestramiento a la persona que desempeñará el cargo de secretaria para que reconozca y se le facilite el desarrollo de sus labores.
- Capacitación: Es el entrenamiento avanzado que se proporciona a la persona para facilitarle un mayor desarrollo personal y profesional que

facilite, consecuentemente, el desarrollo de la empresa misma. Esta capacitación se dará a la persona contratada como docente de Inglés para que se familiarice con la metodología propuesta; y los medios y material didáctico a utilizar durante el proceso.

5.5 ASPECTOS LEGALES.

Para cumplir adecuadamente con las obligaciones y evitar posibles inconvenientes posteriores; CGC. Se constituirá como persona jurídica bajo el régimen de Empresa Unipersonal.

De conformidad con lo previsto en el Artículo 71 de la ley 222 de 1995. Mediante una Empresa Unipersonal una persona natural o jurídica que reúna las calidades requeridas para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil.

La Empresa Unipersonal, una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica.

La constitución de una empresa Unipersonal puede efectuarse por escrito, bien sea por documento privado reconocido ante notario o ante el funcionario autorizado por la Cámara de Comercio. o por escritura pública presentado personalmente por el empresario constituyente.

- **Requisitos de constitución.** Conforme lo señala el Artículo 72 de la ley 222 del /95, el documento de constitución deberá expresar lo siguiente:
 - Indicación del nombre completo del empresario, documento de identidad o NIT si el constituyente es una sociedad comercial, domicilio (ciudad) y dirección del constituyente.
 - Denominación o razón social de la empresa Unipersonal, seguida de la expresión "Empresa Unipersonal", o de su sigla E.U., so pena de que el empresario responda ilimitadamente.
 - El domicilio: Ciudad o Municipio donde ejercerá sus actividades comerciales principales u objeto social.
 - El término de duración, si éste no fuere indefinido. Puede pactarse una duración definida pero a diferencia de las sociedades comerciales puede señalarse una duración indefinida.
 - El monto del capital haciendo una descripción de los bienes que se aportan, con estimación de su valor. El capital deberá estar dividido en cuotas de igual valor nominal, por lo tanto se debe indicar el número de cuotas en que se distribuye el capital y el valor nominal de cada una de ellas.
 - Objeto: Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.

- La forma de administración de la empresa con la indicación clara de la forma de administración, esto es si la representación legal se delega a un cargo, en persona determinada (Gerente) o si recae en el constituyente o empresario.
- De igual manera se indicará el número de documento de identificación del representante legal y sus facultades. En todo caso deberá aportarse a la carta de aceptación del designado o dejarse constancia en el documento de constitución de tal aceptación.

Dentro de los aspectos fiscales es importante conocer las diferentes obligaciones que se tiene como Empresa. Por esto es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

• **Requisitos para el registro de una Empresa Unipersonal en la Cámara de Comercio:** Para que sea procedente la inscripción en el registro mercantil de una Empresa Unipersonal, en la Cámara de Comercio, es necesario cumplir algunos requisitos de orden legal y/o reglamentario a saber y son los siguientes:

- Verificar previamente el nombre escogido para denominar a la Empresa Unipersonal (Verificación de Homonimia)
- Presentar copia autentica de la escritura pública o del documento privado de constitución, suscrito por el empresario o constituyente. El documento privado debe ser reconocido ante notario, inspección de policía, juzgado o presentado personalmente ante la Cámara de Comercio.
- Formulario de Registro Único Empresarial; (carátula única y anexo mercantil) debidamente diligenciado.
- Formato Nit diligenciado
- Formato RUT "En tramite para Cámara"
- Carta de aceptación del cargo por parte del representante legal designado con indicación del número de documento de identificación, cuando la administración sea delegada en persona distinta del empresario.
- Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del constituyente y del representante legal si este ultimo es una persona diferente al empresario.
- Cancelar el valor que le liquide el cajero y el Impuesto de Registro.

Dentro de la serie de trámites de registro, para que la empresa sea considerada legalmente establecida se debe obtener la autorización oficial para la prestación del servicio educativo no formal, y tener en cuenta los demás aspectos descritos en el siguiente capítulo:

Decreto 114 del 15 de enero de 1996
 CAPITULO III.
 ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

Artículo 15. Las instituciones educativas estatales y privadas que pretendan ofrecer el servicio educativo no formal deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a). Obtener autorización oficial para la prestación del servicio educativo no formal.
- b). Ofrecer uno o más programas en cualquiera de los campos definidos en el artículo 4. de este Decreto.
- c). Disponer de una estructura administrativa, una planta física y medios educativos, de acuerdo con los programas ofrecidos.

De conformidad con lo establecido en el literal l) del artículo 151 de la Ley 115 de 1994 y atendiendo lo dispuesto en este reglamento, las secretarías de educación departamentales y distritales, son las autoridades competentes para aprobar la creación y el funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal. PARÁGRAFO. Se entiende por autorización oficial, el acto administrativo mediante el cual se faculta a una institución para prestar el servicio público educativo no formal en la jurisdicción del Departamento o Distrito que la otorga y se registran los programas que puede ofrecer.

El acto de creación de un establecimiento estatal de educación no formal, constituye la autorización oficial para su funcionamiento.

Artículo 16. Para que una institución pueda obtener la autorización oficial para prestar el servicio educativo no formal, deberá:

- a). Hacer la solicitud por escrito ante la respectiva Secretaría de Educación Departamental o Distrital, por intermedio de su representante legal, y
- b). Proporcionar la información necesaria sobre la infraestructura física, la dotación y los medios educativos, de acuerdo con los programas que ofrezca, como también sobre la organización administrativa, pedagógica y financiera de la institución. Esta información se presentará de acuerdo con las orientaciones e instrucciones que al respecto impartan el Ministerio de Educación Nacional y las Secretarías de Educación Departamentales y Distritales.

Artículo 17. En la autorización oficial otorgada a un establecimiento de educación no formal, deberán identificarse los programas que se registran con ésta para ser ofrecidos, su intensidad horaria y el tipo de certificado que podrá expedir.

La institución de educación no formal podrá registrar posteriormente otros programas de educación no formal, previo a ser ofrecidos, formulando solicitud escrita a la respectiva Secretaría de Educación Departamental o Distrital que otorgó la autorización oficial, remitiendo adicionalmente con ella la información actualizada que se indica en el literal b) del artículo 16 de este Decreto. En la misma forma procederá cuando ofrezca programas en seccionales fuera de la sede, siempre y cuando sea dentro de la misma jurisdicción departamental o distrital para la que se otorgó la autorización oficial.

Artículo 18. Las instituciones de educación no formal deberán elaborar y poner en práctica, dentro de los seis (6) meses siguientes al otorgamiento de la autorización oficial para prestar el servicio, un reglamento pedagógico que exprese la forma en que alcanzará los fines de la educación definidos por la Ley 115 de 1994 y los

objetivos específicos del servicio que ofrece, teniendo en cuenta las condiciones sociales, económicas y culturales de su medio. Este reglamento pedagógico deberá contemplar, entre otros aspectos, los siguientes:

- a). Los objetivos de la institución, fundamentados en los principios y finalidades del servicio público educativo.
- b). El plan de estudios por programa, haciendo énfasis en la estrategia pedagógica, la educación ética y en valores humanos, y en la definición de los criterios para la evaluación del rendimiento de los estudiantes.
- c). Los recursos docentes y didácticos necesarios y los mecanismos de administración de los mismos.
- d). El reglamento de estudiantes y de docentes.
- e). Los criterios de organización administrativa y de evaluación institucional.
- f). Los mecanismos de financiación y el sistema de costos educativos y tarifas.

Adoptado el reglamento pedagógico, deberá remitirse dentro de los treinta (30) días siguientes a la Secretaría de Educación Departamental, o Distrital respectiva, para todos los efectos de acreditación, inspección, vigilancia y control.}

El reglamento pedagógico será revisado y modificado, atendiendo los resultados de la evaluación institucional y de programas ofrecidos. Cualquier modificación deberá ser comunicada en la forma dispuesta en el inciso anterior.

Artículo 19. Toda institución de educación no formal deberá organizar un Consejo de Dirección integrado por:

- El Director, quien lo preside.
- El coordinador Académico o quien haga sus veces.
- Un representante de los propietarios, en el caso de las instituciones privadas.
- Representantes del personal docente, elegidos por ellos mismos.
- Representantes de los estudiantes, elegidos por ellos mismos.

PARÁGRAFO. El número de representantes del personal docente y de los estudiantes, el período o término para desempeñar el cargo, los requisitos para ser elegidos y la forma y causales de reemplazo antes del vencimiento del período, serán definidos en el reglamento interno del mismo Consejo.

Artículo 20. El primer consejo de una institución de educación no formal deberá estar elegido y posesionado dentro de los sesenta días (60) siguientes a la obtención de la autorización oficial y estará compuesto por:

- El Director, quien lo preside.
- El Coordinador Académico o quien haga sus veces.
- Un representante de los propietarios, en el caso de las instituciones privadas.
- Dos (2) representantes del personal docente, elegidos por ellos mismos.
- Un (1) representante de los estudiantes, elegidos por ellos mismos.

Compete al primer Consejo de Dirección cumplir las funciones señaladas en el artículo 21 de este Decreto, hasta la fecha en que tomen posesión los miembros que sean elegidos de acuerdo con el reglamento interno que se adopte.

Artículo 21. Son funciones del Consejo de Dirección de la institución de educación no formal, las siguientes:

- a). Tomar las decisiones que afecten la organización pedagógica de la institución y que no sean competencia de otra autoridad.
- b). Adoptar los reglamentos para la organización y el funcionamiento de la institución, en especial el reglamento pedagógico.
- c). Definir los costos educativos y adoptar las tarifas educativas correspondientes.
- d). Ejecutar la evaluación institucional y de programas, de acuerdo con lo definido en el reglamento pedagógico.
- e). Recomendar criterios de participación de la institución en actividades comunitarias, culturales, deportivas y recreativas.
- f). Darse su propio reglamento.

Artículo 22. Cuando por causas justificadas, el Consejo de Dirección de una institución privada de educación no formal, decida el cierre voluntario de alguno o de todos los programas ofrecidos y registrados, deberá comunicarlo a la secretaría de educación departamental o distrital de la respectiva jurisdicción, con seis (6) meses de anticipación, indicando la fecha prevista para el cierre y las fórmulas que adoptará para garantizarle a los estudiantes matriculados, la culminación del programa que vienen cursando. Cuando el cierre de la institución sea definitivo, el acto administrativo que cancela la autorización oficial, deberá disponer si los archivos correspondientes se entregan a la Secretaría de Educación Departamental o Distrital o a otra institución educativa, para todos los efectos a que haya lugar.

Artículo 23. En la publicidad y material informativo de las instituciones de educación no formal, se deberá mencionar el número del acto administrativo por medio del cual se le concedió la autorización oficial para prestar el servicio, los programas registrados que ampara dicha autorización y la clase de certificado que expide.

Asimismo la empresa considerará los aspectos laborales a los que la legislación la obliga:

Código sustantivo del trabajo:

Artículo 24. Presunción. Se presume que toda relación de trabajo personal esta regida por un contrato de trabajo.

(No obstante, quien habitualmente preste sus servicios personales remunerados en ejercicio de una profesión liberal o en desarrollo de un contrato civil o comercial, pretenda alegar el carácter laboral de su relación, deberá probar que la subordinación jurídica fue la prevista en el literal b) del artículo 1 de esta ley y no la propia para el cumplimiento de la labor o actividad contratada.)

Artículo 46. Contrato a término fijo. El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres años, pero es renovable indefinidamente.

- A. Si antes de la fecha del vencimiento del termino estipulado, ninguna de las partes avisara por escrito a la otra su determinación de no prorrogar el contrato, con una antelación no inferior a treinta (30) días, éste se entenderá renovado por un periodo igual al inicialmente pactado y así sucesivamente.
- B. No obstante, si el término fijo es inferior a un (1) año, únicamente podrá prorrogarse sucesivamente el contrato hasta por tres (3) periodos iguales o inferiores, al cabo de los cuales, el término de renovación no podrá ser inferior a un año y así sucesivamente.

Parágrafo. En los contratos a término fijo inferior a un año, los trabajadores tendrán derechos al pago de vacaciones y prima de servicios en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea.

6. PLAN FINANCIERO

6.1 ASPECTO FINANCIERO CGC E.U.

INVERSIONES

Las inversiones totales necesarias para la implementación del proyecto tienen un monto total de \$ **76926900** de los cuales \$ 62.421.900 (0,83%) corresponden a inversiones fijas y \$ 14.505.000 (0,17%) a capital de trabajo.

A. INVERSIONES FIJAS

Las inversiones fijas están representadas por los activos requeridos durante la etapa de instalación para ser utilizados durante la vida útil del proyecto.

- **EQUIPOS:** el Centro Guía de Conocimientos E.U. funcionará con equipos comprados a proveedores departamentales, con un valor total de \$ 43.110.00. cabe anotar que este valor representa la sumatoria de equipos para el proceso técnico y los que se utilizarán en oficina, que a continuación se relacionan:

Equipos Operativos: Computadores, reguladores, cámaras Web, escáner, Impresora, video bean + Telón.

Equipos de Oficina: Portátil, computador, Impresora, Teléfono- Fax, Regulador.

- **MUEBLES:** los muebles requeridos para la operación del centro y las actividades administrativas tiene un valor de \$ 8.776.000 distribuido en lo siguiente:

Muebles Operativos: Sillas tipo universitarias, Mesas doble computo, Sillas para computador, Tableros acrílicos, Mesas para Docentes.

Muebles de oficina: Escritorio, archivadores, Sillas estáticas, Sillas secretarial mecánica.

- **BIBLIOTECA:** Por el tipo de empresa que es CGC. E.U. tendrá un monto amplio, destinado a la compra de libros, CDS, y material didáctico calculado en \$ 3,341.900
- **INSTALACIONES:** las instalaciones Línea telefónica, Internet, Entorno de red, detallados en el estudio técnico Operativo tienen un valor de \$ 510.000 para el primer mes.
- **ESTUDIO:** el estudio de factibilidad ejecutado ascendió a un valor de \$300.000.

- **PUESTA EN MARCHA Y ORGANIZACIÓN:** los costos ocasionados por la organización de los espacios (salones, oficinas) cableados, y adiestramientos previos al funcionamiento de CGC. se estiman en \$ 1.250.000
- **IMPREVISTOS:** los imprevistos se calcularon en 2.000.000

B. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo requerido por el centro educativo CGC E.U para operar en el año 2007 es de \$14505000 y fueron calculados teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- **MANO DE OBRA:** el valor de la mano de obra para un periodo de tres meses de operación de la empresa es de \$ 7326000.
- **GASTOS GENERALES:** los gastos generales para los tres meses de funcionamiento del centro educativo son de \$ 6567000.
- **OTROS REQUERIMIENTOS Y SUMINISTROS:** el valor de otros requerimientos y suministros por tres meses es de 612000

C. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

• INGRESOS

Los ingresos del proyecto son generados por la prestación de los servicios educativos (curso Preicfes, curso de Ingles, y programa técnico en sistemas) los cuales generan en el 2007 un total de \$ 54913400 y para el 2011 \$ 145.510.000.

• EGRESOS

Los egresos ocasionados de CGC. E.U están conformados por los costos de prestación de servicios, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros y gastos diferidos.

El valor total de los egresos por estos conceptos para el 2007 es de \$ 48.554.636 y para el 2011 es de \$ 68059382. cuyas bases de cálculo son las siguientes:

- **COSTOS DE OPERACIÓN (Prestación de servicios):** están basados específicamente en el cálculo de mano de obra directa (Docentes) y, gastos generales de Operación.

MANO DE OBRA DIRECTA: corresponde al personal involucrado directamente con la prestación de los servicios, la cual varía por servicio, en hora y número de personal.

- **GASTOS GENERALES DE OPERACIÓN:** están constituidos por los costos incurridos en las operaciones del centro y están conformados por:
 - **ARRENDAMIENTO:** sus costos son el pago del arrendamiento de las instalaciones utilizadas para el desarrollo del proyecto.
 - **AGUA, ENERGÍA, TELÉFONO E INTERNET:** sus costos corresponden al consumo de estos servicios para la prestación de los servicios.
 - **DEPRECIACIONES:** el valor de las depreciaciones de los equipos, muebles y enseres, y dotaciones correspondientes a la prestación de los servicios es de \$ 5649000, \$ 579750 y \$ 51400, respectivamente.
- **GASTOS DE ADMINISTRACIÓN:** se contemplan los siguientes:
 - **SUELDOS:** corresponden a los sueldos contador, secretaria y demás personal cuyo costo asciende a \$ 10278000.
 - **SUMINISTRO OFICINA:** corresponde a elementos necesarios para el desarrollo de las actividades de oficina como: Papel, carpetas, grapadora, perforadora etc. el costo anual estimado para este rubro para el primer año es de \$ 279000
 - **DEPRECIACIÓN:** corresponden a las depreciaciones de equipos de cómputo, muebles y enseres de oficina cuya depreciación anual es de \$990000 y 106575 respectivamente.
 - **GASTOS FINANCIEROS:** los intereses a pagar por el préstamo a largo plazo (10 años) corresponden a \$ 14616111 para el año 2007.
 - **GASTOS DIFERIDOS:** se consideró la amortización de los estudios, la instalación, la puesta en marcha, los imprevistos y la mezcla de mercadeo a un plazo de cinco años, con una amortización anual de \$ 1133800.

D. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio definido como la capacidad de operación de la empresa en porcentajes, en el cual los ingresos totales son igual a los costos totales, se calculó para la prestación de los servicios y para la empresa en su conjunto, en la etapa de la fijación de los precios para cada programa ver Tabla N. 2.

El punto de equilibrio obtenido para la el desarrollo del programa Preicfes es de 14 estudiantes donde el valor de las ventas es de \$ 3.591.000.

El punto de equilibrio obtenido para la el desarrollo del programa de Ingles es de 22 estudiantes donde el valor de las ventas es de \$ 14.554.254.

El punto de equilibrio obtenido para la el desarrollo del programa Técnico integral en sistemas es de 22 estudiantes donde el valor de las ventas es de \$ 25394600.

El punto de equilibrio obtenido en para el desarrollo operativo del centro es de un total de 58 estudiantes con la distribución correspondiente en los diferentes programas con un total de ventas para la empresa de \$ 43.539.854.

E. ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA

ESTADO DE RESULTADO: en el año 2007, el resultado de operación del Centro genera una utilidad del ejercicio de \$ 15.505.921 y \$ 109.087.629 para el 2011.

- **BALANCES:** los balances proyectados muestran la situación financiera de la empresa para los años 2007 – 2011. Su estructura muestra los activos y la manera como se encuentran financiados por obligaciones adquiridas.

Los balances fueron preparados con base al flujo de caja, Estado de Ganancias y Pérdidas, Capital de trabajo, Inversiones Fijas, Diferidos y la tabla de Amortizaciones.

6.2 ESTADOS FINANCIEROS CGC. E.U.

Tabla 8. Plan de prestación de servicios CGC. E.U. 2007 – 2011

C/ 3 meses	Alumnos Preicfes	Alumnos Ingles	Alumnos Técnico	Alumnos Total Trit.	Alumnos Total Año
2007					252
1	*	*	*	*	
2	25	40	30	95	
3	*	38	30	68	
4	25	36	28	89	
2008					329
5	*	40	28	68	
6	25	38	26	89	
7	*	36	26	62	
8	25	50	35	110	
2009					411
9	*	48	35	83	
10	45	45	33	123	
11	*	50	33	83	
12	45	48	30	123	
2010					517
13	*	45	30	75	
14	45	60	60	165	
15	*	57	60	117	
16	50	54	56	160	
2011					551
17	*	60	56	116	
18	50	57	52	159	
19	*	54	52	106	
20	50	60	60	170	
TOTAL	385	915.875	759.3625	2060	2060

Fuente: Esta investigación.

Se calcula 0% de deserción de estudiantes para cursos Preicfes, 5% Trimestral para los estudiantes de Ingles y 7% Semestral para el Programa técnico integral en sistemas.

Cuadro 26. Inversiones en el proyecto de CGC. Para 2007 Cifras expresadas en pesos corrientes.

INVERSIONES	\$	%
1. INVERSIONES FIJAS	57262900	74.43807043
Equipos.	44260000	57.5351405
Muebles	9151000	11.89570878
Biblioteca	3341900	4.344254091
Instalaciones Internet, línea Telefónica, Red.	510000	0.662967051
2. INVERSIONES DIFERIDAS	5159000	6.706366694
Estudio de factibilidad	300000	0.389980618
Puesta en marcha y Org.	1250000	1.624919242
Mezcla de Mercadeo	1609000	2.091596048
Imprevistos.	2000000	2.599870786
3 INVERSIÓN FIJA TOTAL = (1) + (2)	62421900	81.14443712
4. CAPITAL DE TRABAJO	14505000	18.06000242
Otros requerimientos y Suministros x 3 Meses	612000	612000
EFFECTIVO		
Personal x 3 meses.	7326000	9.523326691
Gastos Generales 3 Meses	6567000	8.536675727
INVERSIÓN TOTAL = (3) + (4)	76926900	99.20443954

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 27. Capital De Trabajo Requerido Años (2007 – 2011) Cifras En Pesos Corrientes.

CAPITAL DE TRABAJO	AÑOS DEL PROYECTO				
	2007	2008	2009	2010	2011
Mano de Obra (Personal)	26268000	26859160	27453736	28531861	29493672
Gastos Generales	20268000	20619160	20973736	21331861	21693672
Otros requerimientos y Suministros	642000	657000	662000	677000	692000
TOTAL	47178000	48135320	49089472	50540722	51879344

Fuente: Esta investigación.

Tabla 9. Presupuesto anual de ingresos generados por el curso preicfes de CGC. E.u. Periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes.

C/3 meses	Curso \$	Alumnos	Ingresos	Ingresos Año
	Preicfes			
2007				12825000
1	*	*		
2	256500	25	6412500	
3			0	
4	256500	25	6412500	
2008				13250000
5			0	
6	265000	25	6625000	
7			0	
8	265000	25	6625000	
2009				25200000
9			0	
10	280000	45	12600000	
11			0	
12	280000	45	12600000	
2010				27225000
13			0	
14	280000	45	12600000	
15			0	
16	292500	50	14625000	
2011				29625000
17			0	
18	292500	50	14625000	
19			0	
20	300000	50	15000000	
TOTAL	*		108125000	108125000

Fuente: Esta investigación

Tabla 10. Presupuesto Anual de Ingresos Generados por el curso de ingles de CGC. EU. Periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes

C/ 3 meses	Curso \$	Alumnos	Ingresos	Ingresos
	Ingles			Año
2007				25148400
1	*	*		
2	220600	40	8824000	
3	220600	38	8382800	
4	220600	36	7941600	
2008				37992000
5	228000	40	9120000	
6	228000	38	8664000	
7	228000	36	8208000	
8	240000	50	12000000	
2009				47016000
9	240000	48	11520000	
10	240000	45	10800000	
11	252000	50	12600000	
12	252000	48	12096000	
2010				57253500
13	252000	45	11340000	
14	268500	60	16110000	
15	268500	57	15304500	
16	268500	54	14499000	
2011				63525000
17	275000	60	16500000	
18	275000	57	15675000	
19	275000	54	14850000	
20	275000	60	16500000	
TOTAL	*		230934900	230934900

Fuente: Esta investigación

Tabla 11. Presupuesto anual de ingresos generados por el programa técnico integral en sistemas de CGC. E.u. Periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes.

C/ 3 meses	Programa	Alumnos	Ingresos	Ingresos
	\$			
Técnico Sistemas				
2007				16940000
1	*	*		
2	192500	30	5775000	
3	192500	30	5775000	
4	192500	28	5390000	
2008				22925000
5	192500	28	5390000	
6	192500	26	5005000	
7	192500	26	5005000	
8	215000	35	7525000	
2009				28165000
9	215000	35	7525000	
10	215000	33	7095000	
11	215000	33	7095000	
12	215000	30	6450000	
2010				48338000
13	215000	30	6450000	
14	238000	60	14280000	
15	238000	60	14280000	
16	238000	56	13328000	
2011				52360000
17	238000	56	13328000	
18	238000	52	12376000	
19	238000	52	12376000	
20	238000	60	14280000	
TOTAL	*		168728000	168728000

Fuente: Esta investigación

Tabla 12. Ingresos totales trimestrales generados por CGC. EU. Periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes.

C/ 3 meses	Alumnos Total Trit.	Ingresos Trimestre	Ingresos Año
2007			54913400
1	*	*	
2	95	21011500	
3	68	14157800	
4	89	19744100	
2008			74167000
5	68	14510000	
6	89	20294000	
7	62	13213000	
8	110	26150000	
2009			100381000
9	83	19045000	
10	123	30495000	
11	83	19695000	
12	123	31146000	
2010			132816500
13	75	17790000	
14	165	42990000	
15	117	29584500	
16	160	42452000	
2011			145510000
17	116	29828000	
18	159	42676000	
19	106	27226000	
20	170	45780000	
TOTAL		507787900	507787900

Fuente: Esta investigación.

Tabla 13. Ingresos totales generados por CGC. E.U. Periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes.

Año	Ingresos Preicfes	Ingresos Ingles	Ingresos Sistemas	TOTAL Ingresos
2007	12825000	25148400	16940000	54913400
2008	13250000	37992000	22925000	74167000
2009	25200000	47016000	28165000	100381000
2010	27225000	57253500	48338000	132816500
2011	29625000	63525000	52360000	145510000
TOTAL	108125000	230934900	168728000	507787900

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 28. Presupuesto anual de egresos generados por CGC. EU. (2007 - 2011). Cifras en pesos corrientes

EGRESOS	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011
COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS					
Mano de Obra Directa (Docentes)	10440000	16320000	17520000	27340000	27340000
GASTOS GENERALES DE OPERACIÓN					
Arrendamiento	500000	520000	540000	600000	650000
Agua	234000	318240	324605	331097	337719
Energía	738000	1013520	1043926	1075243	1107501
Teléfono	270000	378000	396900	416745	437582
Internet	1080000	1468800	1498176	1528140	1558702
DEPRECIACIONES					
Equipos	5649000	7532000	7532000	7532000	7532000
Muebles y Enseres	579750	773000	773000	773000	773000
Dotaciones	51400	51400	51400	51400	51400
TOTAL COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	19542150	28374960	29680007	39647625	39787904
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos	10278000	11100240	11988259	12947320	13983106
Suministros de Oficina	279000	672000	702000	745000	790000
Depreciación					
Equipos	990000	1320000	1320000	1320000	1320000
Muebles y Enseres	106575	142100	142100	142100	142100
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	11653575	13234340	14152359	15154420	16235206
GASTOS DE VENTAS					
Mezcla de Mercadeo	1609000	2170000	1300000	1366000	1402000
TOTAL GASTOS DE VENTAS	1609000	2170000	1300000	1366000	1402000
GASTOS FINANCIEROS	14616111	13885305	12423694	10962083	9500472
GASTOS DIFERIDOS AMORTIZACIONES	1133800	1133800	1133800	1133800	1133800
TOTAL EGRESOS	48554636	58798405	58689860	68263928	68059382

Fuente: Esta investigación

Tabla 14. Presupuesto de ingresos y egresos de CGC. E.U Para el periodo 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS
2007	54913400	48269636
2008	74167000	58527655
2009	100381000	58447610
2010	132816500	68050178
2011	145510000	67874132

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 29. Costos fijos y variables de la prestación de servicios. Cifras en pesos corrientes.

COSTOS	
COSTOS FIJOS	
Arrendamiento	500000
Depreciación	9767100
Mano de Obra Indirecta	3000000
Teléfono, Energía, Internet, agua	396000
OPERACIÓN	
Sueldos Administración	9984000
Suministros de Oficina	372000
Intereses Préstamo	14331111
Amortización Gastos Diferidos.	1133800
TOTAL COSTOS FIJOS	39484011
COSTOS VARIABLES	
Horas Docente x año	13920000
TOTAL COSTOS VARIABLES	13920000

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 30. Flujo de caja proyectado 2006 – 2011. Cifras en pesos corrientes

DESCRIPCIÓN	2007	2008	2009	2010	2011
INGRESOS					
Utilidad Bruta	24205400	37227840	61887264	84144639	96476328
Préstamos	76926900	*	*	*	*
Depreciaciones	9767100	9767100	9767100	9767100	9767100
TOTAL INGRESOS	110899400	46994940	71654364	93911739	106243428
EGRESOS					
Inversiones Total	76926900	*	*	*	*
GASTOS					
_Administración	*	13234340	14152359	15154420	16235206
_ Ventas	1609000	2170000	1300000	1366000	1402000
_Financieros	14616111	13885305	12423694	10962083	9500472
Pago Préstamos	3846345	7692690	7692690	7692690	7692690
Impuestos	10559588	7075499	17324493	26289827	31498601
TOTAL EGRESOS	107557944	44057834	52893236	61465020	66328969
SALDO EN CAJA	3341456	2937106	18761128	32446719	39914459

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 31. Estado de resultados proyectado 2007 – 2011. Cifras en pesos corrientes.

DESCRIPCIÓN	AÑOS DEL PROYECTO				
	2007	2008	2009	2010	2011
ENTRADAS					
Inversión	76926900	*	*	*	*
Ventas Brutas (Menos deserciones)	54913400	74167000	100381000	132816500	145510000
Ventas Netas	54913400	74167000	100381000	132816500	145510000
- Mano de Obra Directa	10440000	16320000	17520000	27340000	27340000
- Gastos Generales de Prestación de Ss.	20268000	20619160	20973736	21331861	21693672
UTILIDAD BRUTA	24205400	37227840	61887264	84144639	96476328
SALIDAS	72210111	17474305	15162694	13827083	12451472
Compra de Equipos, Muebles y Enseres	53411000	*	*	*	*
Instalaciones	510000	*	*	*	*
Arrendamiento	500000	520000	540000	600000	650000
Mezcla de Mercadeo	1609000	2170000	1300000	1366000	1402000
Tramites de Constitución	665000	*	*	*	*
Otros requerimientos, suministros y dotaciones	899000	899000	899000	899000	899000
Financieros	14616111	13885305	12423694	10962083	9500472
UTILIDAD OPERACIÓN	28922189	19753535	46724570	70317556	84024856
- AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	1133800	1133800	1133800	1133800	1133800
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	27788389	18619735	45590770	69183756	82891056
- Provisión para impuestos de (38%)	10559588	7075499	17324493	26289827	31498601
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	17228801	11544236	28266277	42893929	51392455
Menos: Reserva legal (10%)	1722880	1154424	2826628	4289393	5139245
UTILIDAD DEL EJERCICIO	15505921	10389812	25439650	38604536	46253209

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 32. Balances Proyectados 2007 – 2011.

	Años del Proyecto				
	2007	2008	2009	2010	2011
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
_ Caja y Bancos	50519456	51697381	71627633	89463494	100660229
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	50519456	51697381	71627633	89463494	100660229
ACTIVO FIJO					
_ Equipos	44260000	44260000	44260000	44260000	44260000
_ Instalaciones	510000	510000	510000	510000	510000
_ Biblioteca	3341900	3341900	3341900	3341900	3341900
_ Muebles y Enseres	9151000	9151000	9151000	9151000	9151000
SUBTOTAL	57262900	57262900	57262900	57262900	57262900
Menos: Depreciación acumulada	9767100	19534200	29301300	39068400	48835500
TOTAL ACTIVO FIJO	47495800	37728700	27961600	18194500	8427400
ACTIVO DIFERIDO	5159000	5159000	5159000	5159000	5159000
Menos: Amortización Acumulada	1133800	2267600	3401400	4535200	5159000
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	4025200	2891400	1757600	623800	0
TOTAL ACTIVO	102040456	92317481	101346833	108281794	109087629

Fuente: Esta investigación.

PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
_Vencimiento Corriente Préstamo	3846345	7692690	7692690	7692690	7692690
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3846345	7692690	7692690	7692690	7692690
PASIVO A LARGO PLAZO					
_Préstamos	76926900	73080555	65387865	57695175	50002485
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	76926900	73080555	65387865	57695175	50002485
TOTAL PASIVO	80773245	80773245	73080555	65387865	57695175
PATRIMONIO					
Utilidad del ejercicio	19544331	10389812	25439650	38604536	46253209
Reserva legal (10%)	1722880	1154424	2826628	4289393	5139245
TOTAL PATRIMONIO	21267211	11544236	28266278	42893929	51392454
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	102040456	92317481	101346833	108281794	109087629

Fuente: Esta investigación.

6.3 ASPECTOS ECONÓMICOS.

Tasa interna de retorno del proyecto.

$$\text{Tir: } \frac{\text{utilidad antes de impuesto: } 27788389}{\text{Total de activos } 102040456} = 27\%$$

El proyecto tiene una rentabilidad del 27% para el año 2007.

- TIO= 13%
- VPN= \$11.344.128 Valor presente neto del negocio.
- B/C= 1.15 por cada peso de inversión 15 centavos quedan como Excedente.

6.4 INDICADORES FINANCIEROS.

- **ÍNDICE DE LIQUIDEZ:** mide la capacidad que CGC. E.U tiene para cumplir con las obligaciones contraídas y vencidas a corto plazo. Para medir este índice de liquidez se ha utilizado el Índice de Liquidez Corriente que se desarrolla a continuación :

$$I. L. = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$I. L. (2007) = \frac{50.519.456}{3846.345} = 13,13$$

Análisis: en el 2007 CGC. EU. Por cada peso nuevo de deuda, la empresa contará con \$13,13 de respaldo.

Lo anterior significa que por cada peso de deuda a largo plazo CGC. EU. Dispone de \$ 13,13 de respaldo o solvencia y liquidez para cubrir oportunamente sus deudas.

- **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO**

Miden el alcance de las deudas; informando cual es la proporción de los activos que realmente le pertenecen y deben a sus acreedores

$$R.E. = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}} * 100 = \frac{80773245}{102040456} * 100 = 79,15\%$$

Análisis: esta razón indica que por cada peso del activo de la empresa \$ 0.79 son de los acreedores; este valor para el primer año del proyecto se considera aceptable teniendo en cuenta la estructura financiera de la empresa, que inicia su desarrollo con un préstamo que cubre el valor total de la inversión, aún así CGC. EU. Cuenta con el 20,85 % de sus activos libres.

- **ÍNDICES DE RENTABILIDAD**

Los índices de rentabilidad miden el desempeño de la empresa comparando las ganancias obtenidas con el volumen total de ventas y con los recursos utilizados.

Estos índices son: Rentabilidad sobre activos, rentabilidad sobre ventas, rentabilidad sobre patrimonio, entre otros.

Índice de rentabilidad sobre activos

$$\text{I.R.A} = \frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total Activos}} * 100 = \frac{15.505.921}{102.040.456} * 100 = 15.19\%$$

Análisis: La razón indica un rendimiento del Activo Total del 15,19% en el año 2007.

Índice de rentabilidad sobre ventas

$$\text{I.R.V} = \frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total de ventas}} * 100 = \frac{15.505.921}{54.913.400} * 100 = 28.23\%$$

Análisis: la razón indica un rendimiento de las Ventas Totales del 28.23% en el año 2007.

Índice de rentabilidad sobre el patrimonio

$$\text{I.R.P} = \frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Patrimonio}} * 100 = \frac{15.505.921}{21.267.211} * 100 = 72,90\%$$

Análisis: el patrimonio de CGC. EU ha producido una utilidad del 72,90% en el 2007, lo que es significativo teniendo en cuenta que el patrimonio de la empresa tiene un valor relativamente bajo.

6.5 SISTEMAS DE FINANCIACIÓN.

FINANCIAMIENTO

Las inversiones del proyecto serán financiadas con préstamo por entidades bancarias nacionales.

A. LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO: este proyecto buscará ser financiado a través de las líneas de crédito del BBVA o de BANCOLOMBIA. Considerando que las dos entidades manejan un mismo porcentaje en préstamos.

El monto del préstamo solicitado a través de las anteriores líneas será destinado al financiamiento de la inversión total del proyecto.

ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN:

El préstamo a solicitar asciende a la suma de \$ **76.926.900** a un plazo total de Diez (10) años, con tres (3) meses de gracia, y con un interés sobre saldo de un 19% anual. El cálculo para cada uno de los años de los intereses y las amortizaciones se aprecia en el Anexo N. 17.

B. CAPACIDAD DE PAGO: los resultados financieros obtenidos con la operación de la empresa generan una adecuada capacidad de pago y endeudamiento permitiendo atender eficientemente el servicio de la deuda, o sea los intereses y las amortizaciones y obteniendo saldos disponibles desde el primer año de funcionamiento.

7. IMPACTO SOCIO ECONÓMICO

El impacto socio económico que causará el funcionamiento del centro guía de conocimientos es relativamente significativo puesto que contribuirá indirectamente al reforzamiento de la educación formal.

En el sector educativo, se encuentran limitantes de distintos tipos; A través de la ley 115 de 1994, el gobierno otorga autonomía respecto al manejo administrativo a las entidades territoriales, pero no proporciona herramientas sobre recursos humanos y financieros. No hay coordinación entre las distintas entidades que elaboran planes de desarrollo, como los distintos niveles de gobierno y los planteles educativos. El Ministerio de educación y las secretarías departamentales son organismos débiles en cuanto a planificación, evaluación y seguimiento de políticas para el sector. No hay control de calidad respecto la información que se obtiene.

Mediante la ley 1064 El Estado reconoce la Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano como factor esencial del proceso educativo de la persona y componente dinamizador en la formación de técnicos laborales y expertos en las artes y oficios. En consecuencia las instituciones y programas debidamente acreditados, recibirán apoyo y estímulo del Estado, para lo cual gozarán de la protección que esta ley les otorga.

CGC. EU. Teniendo en cuenta la normatividad que reglamenta El proceso de certificación de calidades de las Instituciones y programas de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, estará en constante actualización según lo establecido dentro del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo.

Para efectos de bienestar social el gobierno mediante la ley 1064 de 2006 en su artículo 4o. decreta que los empleados y trabajadores del sector público o privado podrán solicitar el retiro parcial de sus cesantías de las entidades administradoras de fondos de cesantías para el pago de matrículas en instituciones y programas técnicos conducentes a certificados de aptitud ocupacional, debidamente acreditados, que impartan educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano del empleado, trabajador, su cónyuge, compañera o compañero permanente o sus descendientes, conforme a los procedimientos establecidos en la ley.

Continuando con lo expresado en la mencionada ley, los artículos 6, 7 y 8 expresan lo siguiente a favor de la educación no formal y en beneficio de la sociedad. Los certificados de aptitud ocupacional, expedidos por las instituciones acreditadas como de "Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano", serán reconocidos como requisitos idóneos de formación para acceder a un empleo público en el nivel técnico que se señala en el Decreto 785 del 3 de marzo de 2005 y las disposiciones que lo modifiquen o adicionen.

Los programas conducentes a certificado de Aptitud Ocupacional impartidos por las instituciones de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente certificadas, podrán ser objeto de reconocimiento para la formación de ciclos propedéuticos por las Instituciones de Educación Superior y tendrán igual tratamiento que los programas técnicos y tecnológicos.

El Instituto Colombiano para la Educación Técnica en el Exterior (Icetex) y demás instituciones del Estado que ofrezcan créditos educativos; y las instituciones del Estado que ofrezcan incentivos para proyectos productivos o creación de empresas, darán igual tratamiento en la asignación de recursos y beneficios a los Estudiantes de las instituciones de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente acreditadas.

➤ **Análisis social.** Sin lugar a duda el desarrollo de las actividades del centro educativo, y especialmente en la prestación del servicio de Preicfes Influye directamente en la calidad de los estudiantes que reciben las universidades o extensiones instaladas en el municipio. En cuanto al ofrecer a la comunidad curso de ingles, amplia las competencias de los estudiantes y trabajadores en relación con el aprendizaje de ingles lo cual se ha convertido en una exigencia del medio. Actualmente la educación para el trabajo y el desarrollo humano (educación no formal) se ha fortalecido en cuanto a la normatividad que la rige, especialmente en lo que respecta a los programas técnicos que llegan a representar la opción mas significativa a la respuesta de desempleo en los profesionales, un gran beneficio social visible, es capacitar a estudiantes para que sean competentes en el área laboral.

Beneficios:

- Implementar y estandarizar una cultura de educación con calidad que contribuya a la mejora y optimización del nivel educativo individual y común del municipio.
- Generar una cultura en el sector educativo sobre el conocimiento y los criterios de cumplimiento de las exigencias del mercado.
- Generar compromiso y sensibilidad hacia la búsqueda del desarrollo de los conocimientos
- Crear una oferta laboral con calidad para las empresas del municipio, en pro de la eficiencia de las mismas.
- CGC. E.U. es un Centro educativo socialmente responsable ya que cuenta con la participación directa de mano de obra calificada en áreas de Operación (Docentes), Contador (staff), Secretaria, competentes para llevar a cabo sus responsabilidades específicas con eficiencia y eficacia.

El brindar oportunidad a profesionales de la región, abre una gran iniciativa para fortalecer los perfiles laborales, especialmente en docentes. Y fortalecimiento de empleo en estos niveles académicos.

- **Desarrollo del talento humano.** CGC. Desarrollará al talento humano con el que cuenta para el progreso de su negocio y de sus integrantes. De esta forma se contribuye directamente con el crecimiento intelectual de la comunidad.

Primordialmente se dará adiestramiento a los docentes, no de una manera tan profunda, debido a que el personal con que cuenta el centro es de nivel profesional, se adiestrará a este personal para el desarrollo de las metodologías objetivo del centro, la utilización de los recursos y el material didáctico con que cuenta la institución.

El centro educativo CGC. E.U. capacitará de forma permanente al personal que desempeñe las funciones de Secretaria General, para el desarrollo adecuado de los procesos académicos relacionado con los estudiantes, y la atención al cliente.

- **Análisis Económico.** Económicamente el impacto se verá reflejado en la generación de empleo directo en las diferentes fases del proyecto.

Directamente se generaran más de 16 empleos para docentes, contador, secretaria, aseadora. Donde los docentes salario por prestación de servicios, lo cual aumentara sus ingresos, y de la misma manera el profesional encargado de la contabilidad. Se pagará un salario mínimo a la persona encargada del aseo.

De manera indirecta se colaborara en aumento de ingresos recibidos por parte de los estudiantes que culminen el programa técnico integral en sistemas.

Con el beneficio social que se obtiene al posibilitar el ingreso de los estudiantes a una universidad publica (por medio de los logros del Preicfes), se reducirán significativamente los gastos de los padres de familia al tener que pagar educación superior privada.

8. RESUMEN EJECUTIVO

El centro guía de conocimientos “CGC” es una nueva iniciativa que se impulsará en la zona urbana del municipio de Tumaco. La actividad de la empresa consiste en la prestación de servicios relacionados con: cursos para el adiestramiento del estudiante que presentaran el examen de Estado Icfes, Inglés enseñado con metodología acompañada de medios Audiovisuales y un programa de Técnico integral en sistemas enfocado a los requerimientos de la demanda laboral. Proponiéndose mantener oferta permanente de los cursos, con calidad y excelente precio en el mercado.

Se ofrecerán los cursos y programas ya mencionados con metodologías actuales y dinámicas que incentiven la educación de los habitantes del municipio, además se tendrá especial cuidado en la elección de los docentes base primordial en el desarrollo de los servicios y con encuestas y permanente evaluación tanto de los docentes como del Centro en general se logrará una retroalimentación que permite el mejoramiento continuo de la educación brindada.

CGC es una empresa que pretende ser constituida como unipersonal por Yesica Mariela Cárdenas quien cuenta con los conocimientos, capacidades gerenciales profesionalismo y entusiasmo para implantar estrategias empresariales idóneas que conduzcan al éxito estable y duradero de la empresa.

El impacto social de la empresa es positivo en el municipio de Tumaco, porque requiere mano de obra directa de más de 18 docentes durante el primer año de funcionamiento para el desarrollo de sus actividades. El personal será de tipo profesional y local puesto que es filosofía de CGC apoyar a los profesionales del Municipio. Pero el mayor impacto social es la generación futura e indirecta de mano de obra calificada por el programa de técnico integral en sistemas que amplía las posibilidades de estudiantes que tomen el curso. Sin lugar a duda otro aspecto importante a resaltar es el porcentaje en el que se incrementarán el número de estudiantes que pueda acceder a sus estudios superiores en una Universidad pública y el apoyo a las instituciones educativas que actualmente son reconocidas en el departamento por su bajo nivel académico reflejado en las pruebas de Estado.

A. Definición de la empresa

La empresa se ubicará en el Municipio de Tumaco zona Urbana centro ofreciendo inicialmente 3 servicios educativos: cursos preicfes, cursos de Inglés y un programa técnico integral en sistemas proporcionando posibilidades de estudio dentro del estrecho abanico de servicios educativos en el municipio.

CGC. E.U es una empresa organizada como Unipersonal y que se acoge a la reglamentación de dicha denominación.

La empresa entrara a competir en el creciente pero poco explorado mercado de servicios educativos no formales del municipio, debido a la necesidad que existe en el mismo. CGC integra servicios necesitados por la comunidad en un solo lugar, que ayudara al fortalecimiento de la educación en el municipio y posibilidades de avances en el desarrollo profesional individual y colectivo de la comunidad.

La razón de ser de la empresa es ofrecer a la comunidad la oportunidad de complementar y/o ampliar sus conocimientos mediante el uso de las mejores metodologías, el acompañamiento de tecnología y programas didácticos para cursos de educación no formal.

CGC. E.U. Tiene como propósito para dentro de 10 años ppermanecer en el mercado, lograr el reconocimiento y proyectarse a municipios cercanos como Llorente o barbacoas teniendo en cuenta los estudios y evaluaciones que se deben realizar previamente.

B. Objetivos y metas

CGC. EU. Estima unos ingresos por venta de sus servicios para el año 2007 de \$ 54913400 dentro de 5 años, el Centro Guía de Conocimientos espera ampliar el porcentaje de demanda, meta que se espera conseguir por medio de la imagen de calidad que se esforzará por brindar al mercado, factor primordial en la oferta de servicios educativos. El centro piensa desarrollar para ampliar su demanda un plan de construcción o compra de instalaciones a largo plazo.

Las metas de CGC. E.U a corto y mediano plazo de acuerdo con los objetivos formulados son las siguientes:

- Captar el mercado planeado y alcanzar el volumen de usuarios propuestos
- Gestionar convenios o permisos de promoción con instituciones educativas
- Evaluar constantemente las metodologías de enseñanza y los docentes participantes en el proceso
- Incrementar el portafolio de servicios al menos con 1 nuevo servicio educativo según las peticiones de los clientes y los debidos estudios.
- Mantener una continua apertura de los cursos: para el caso de sistemas cada semestre, Ingles cada trimestre y Preicfes para cada aplicación.
- Mantener una constante publicidad por los medios elegidos para dicho fin (radio y volantes)

C. Personal administrativo

El personal administrativo está conformado por profesionales quienes cuentan con los requerimientos necesarios para desempeñar las diferentes tareas del Centro Educativo.

- Gerente General
- Equipo de Investigación y Desarrollo (conformado por la gerencia, un coordinador de cada programa (preicfes, ingles, sistemas) y un estudiante representante por cada programa)
- Contador

D. Definición de los servicios

- **CURSO PRE ICFES:** Desarrolla las competencias básicas interpretativa, argumentativa y propósitiva para el examen con la realización de talleres con situaciones-problema de cada área y repaso en los temas centrales de la prueba. Además de orientación profesional adecuada.
Con un elevado nivel académico en cada área que cubra al mismo tiempo el Núcleo Común y la profundización eliminando los puntajes bajos en todas las áreas evaluadas. Busca dar a los examinados una ubicación en los primeros puestos del ICFES a nivel regional para asegurar su entrada a la Educación Universitaria.
- **CURSO DE INGLES:** Aprovecha las ventajas de las nuevas tecnologías para aprender ingles. Contando con un profesor como guía que resolverá cualquier duda del estudiante. Por su calidad pedagógica en la combinación de sonido y videos es el método que mejor se adapta al ritmo del aprendizaje moderno. Se expedirán certificados de conocimientos académicos a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente el curso de ingles.
- **PROGRAMA TÉCNICO INTEGRAL EN SISTEMAS:** Orientado al alumno que quiera dirigir su futuro profesional al sector de la informática, desarrollando e implementado sistemas de alto nivel. El programa ofrece capacitación en aspectos como: sistema operativo, procesador de texto, hoja electrónica, graficador, Access, Internet, técnicas de digitación, contabilidad general, software contable, redes de información, técnicas de Hardware y de software, aplicaciones informáticas, programación de computadores. Se expedirá certificado de Técnico integral en sistemas personas que cursen y culminen satisfactoriamente el plan de estudio.

E. Investigación y desarrollo

Esta es una propuesta novedosa dentro de un mercado naciente en la ciudad, puesto que pretende brindar metodologías actualizadas para los usuarios. Acorde a las necesidades laborales y educativas. De igual manera dentro del desarrollo de los servicios la investigación se hará presente en el grupo conformado para tal fin (Equipo de investigación y desarrollo) buscando el mejoramiento de la educación que brinde el Centro y desarrollando proyectos de las áreas específicas.

F. Análisis del mercado

El mercado objetivo de CGC E.U se encuentra enmarcado en la zona urbana del municipio, en los hogares de estrato 2, 3 y 4, pero además esta determinado por cada uno de los servicios, debido a que dentro del mercado objetivo general, cada servicio tiene su enfoque en un segmento específico, para:

Preicfes: Padres que piensen brindarles a sus hijos educación superior, y de estos los que deseen realizar sus estudios en una universidad pública y que crean necesario una preparación para presentar las pruebas. Estudiantes de 10 grado que presentaran los exámenes del ICFES.

Técnico Integral en sistemas: personas que tienen interés en aprender sistemas en un nivel técnico de edad entre los 17 y 28 años, estudiantes recién egresados de bachiller y personas que actualmente se encuentran laborando o están desempleados.

Ingles: Población interesada en aprender ingles entre 14 y 34 años.

Se considera y analiza la competencia sus principales ventajas y desventajas. Dentro del mercado existe Comfamiliar de Nariño que cuenta con reconocimiento por su trayectoria pero cuenta con precios altos para clientes externos. y sus servicios dirigidos principalmente a afiliados.

American E.I. ofrece cursos de ingles constantemente, pero la demanda del servicio de este disminuyo debido a que el instituto no cumplió con la primera promoción en la fecha establecida y su metodología al momento esta desactualizada.

Sistem Plus cuenta con respaldo y reconocimiento a nivel nacional pero a diferencia de las sedes centrales, la sede del municipio de Tumaco cuenta con equipos y tecnología desactualizada.

U. del Pacifico Institución publica con amplias instalaciones, se encuentra ubicada fuera del sector centro donde se concentran la mayoría de los centros educativos

Politécnico, ofrece programas técnicos a precios económicos, pero refleja inestabilidad por constantes cambios de docentes perdiendo el curso de las materias.

CGC quiere diferenciarse de sus competidores por ofrecer servicios con calidad, instalaciones adecuadas y con los equipos y materiales necesarios, flexibilidad en los horarios, un capacitado grupo de docentes, publicidad intensificada y ubicación estratégica. La idea es que a pesar que el cliente crea que no necesita el servicio, vender la idea de que este es indispensable, y esa será la estrategia de publicidad.

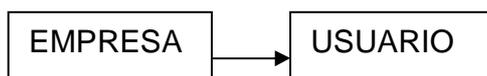
Además el estudiante jugará un papel importante dentro de la metodología de aprendizaje ya que contará con todos los elementos para el desarrollo de sus capacidades dentro del curso.

Una acción importante para el posicionamiento es el apoyo de las instituciones educativas, por tal razón el centro antes de su puesta en marcha se harán contactos con estas para que actúen como medio de comunicación y captación de clientes. Se manejará también una continua retroalimentación para el mejoramiento constante y el posicionamiento del centro en el mercado.

G. Plan de Mercadeo

- **Estrategias de distribución:** Sistema de distribución, Empresa- Usuario. Se escogió este sistema debido a que C.G.C. como una empresa prestadora de servicios y por su mercado objetivo esta consiente que no necesita de intermediarios para llegar a los hogares. Cuidando la comunicación y el entendimiento de sus necesidades y expectativas particulares.

Diseño del proceso:



- **Estrategias de promoción:** Para CGC E.U Promocionar es esencialmente un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia. A través de un adecuado programa de promoción, el centro dará a conocer sus servicios encaminándose a su vez a incrementar el consumo de los mismos.

Promoción de Ventas: 2 becas para los mejores estudiantes, de alguno de los 4 principales colegios públicos para los cursos preicfes que capacitan para las pruebas del mes de marzo. (Liceo ITIN, Santa, Misional.)

1 beca para técnico, la cual cubrirá el pago de la primera matricula (se otorga a aspirantes de estrato 1).

2 becas para el curso de ingles para el primer nivel. Para la entrega de estas becas el comité correspondiente evaluará las solicitudes de quienes aspiren a

dicha beca, con las condiciones correspondientes al caso. (Estudiantes pertenecientes a estrato 1)

- **Estrategias de comunicación:** Haciendo una revisión de los medios que mas llegan a la población tumaqueña y teniendo en cuenta sus hábitos, se determinó que la publicidad del nuevo centro se hará a través de la radio, puesto que esta es accesible a la población (la mayor parte de los hogares y vehículos poseen radios) especifica a través de la selección adecuada de la estación. Se pautará en Rumba Stereo (afiliada a RCN Radio) y para mayor impacto se repartirán volantes puerta a puerta en barrios seleccionados cuidando el contenido y la presentación de los mismos.

- **Estrategias de Precio:** En cuanto a las políticas y estrategias de Precio:

- Los precios serán menores que los de la competencia en cuanto a los servicios de preicfes e ingles y similares para el caso del programa de técnico integral en sistemas.
- El cliente tiene la posibilidad de pagar en cuotas cada curso nivel o semestre (preicfes, ingles y sistemas respectivamente) con solo un incremento del 7%.
- Se requiere como mínimo el 40% del valor total del nivel o curso.
- Se dará al cliente la facilidad de negociar el valor del nivel o curso hasta por 4 pagos.

H. Análisis técnico

Los factores claves en la prestación de los servicios nacen desde el momento de la elección de los docentes bajo la aplicación de las diferentes etapas previas del proceso, se tiene en cuenta también el material y los equipos a utilizar durante la enseñanza de las áreas, combinando lo novedoso, lo tecnológico y las metodologías acordes a los requerimientos de los usuarios.

Se cuenta con un procedimiento de mejora continua, que constituye una ventaja competitiva para la empresa, pues permite ajustar los procesos y servicios a las necesidades de los clientes, y reducción de gastos innecesarios para la empresa,

I. Análisis financiero

El Centro Educativo “Centro Guía de Conocimientos” E.U requiere de una inversión total de \$ **76926900** los cuales serán gestionados por medio de préstamo a entidades financieras que ofrezcan tasas de interés bajas para el proyecto.

Siempre se ha conocido que la educación es un negocio rentable que además de general beneficios sociales, genera beneficios económicos directos o indirectos, la demanda por la educación no formal (Educación para el desarrollo y el trabajo) es creciente a nivel regional, nacional e internacional. La prestación de los servicios inicialmente se hará con un grupo de 184 estudiantes por año que se incrementara por servicio según los objetivos propuesto, obteniendo unos ingresos anuales de \$ 54913400.

CONCLUSIONES.

- Aspectos importantes a tener en cuenta es la calidad de la educación que se imparte ya que de esto depende el reconocimiento y crecimiento del centro, se debe cuidar las metodologías, pedagogía y didácticas, además de la innovación y actualización de las mismas, también se debe tener en cuenta la interpretación oportuna de los deseos y requerimientos de los usuarios. El mercado está en constante crecimiento por las características del mismo.
- CGC. E.U. emprenderá operaciones con servicios que contribuyen a satisfacer la necesidad y expectativas educativas ofreciendo cursos y programas con calidad.
- Los servicios ofrecidos por el centro gozan de gran aceptación por el mercado debido a que se muestran como una necesidad más que como un deseo a satisfacer.
- El Centro Guía de Conocimientos ha determinado utilizar una mezcla de mercadeo intensiva para llegar a los usuarios, también brindará precios atractivos, más bajos que la competencia sin perjudicar la calidad de los servicios.
- La organización se caracterizará por tener un estilo administrativo de liderazgo, interesado en mantener un clima organizacional agradable que influya en el rendimiento del personal, considerando los procedimientos de mejora continua.
- El punto de equilibrio obtenido en para el desarrollo operativo del centro es de un total de 58 estudiantes con la distribución correspondiente en los diferentes programas con un total de ventas para la empresa de \$ 43.539.854.
- El impacto socio económico del Centro Educativo es positivo en el municipio de Tumaco, porque demanda mano de obra directa e indirecta y genera beneficios indirectamente en la producción de mano de obra que impulsa el desarrollo de la región.

RECOMENDACIONES.

- Se recomienda desarrollar el proyecto en el menor tiempo posible debido a las condiciones cambiantes del mercado.
- El financiamiento debe ser en su totalidad 100% por parte de Capital externo (entidad bancaria o fondo financiero de proyectos).
- Diversificar los servicios del centro a un mediano plazo y ampliar el número de estudiantes por cada servicio teniendo en cuenta la capacidad instalada para lograr competitividad.
- Buscar alternativas para el desarrollo de las actividades del programa técnico en cuanto al material didáctico para reducir costos.
- Estar atento a todos los cambios, normativos, estructurales, laborales, del entorno que influyan en el Centro Educativo CGC. Para aprovechar los beneficios o contrarrestar los riesgos.

BIBLIOGRAFÍA

ALCARAZ RODRÍGUEZ Rafael, El Emprendedor de Éxito; Guía de planes de negocios. México McGraw Hill 2003.

BORELLO Antonio. El Plan de Negocios; De herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. Colombia McGraw Hill, 2002

CORPORACIÓN BUCARAMANGA EMPRENDEDORA, Planes de Negocios (Software)

CÁMARA DE COMERCIO, Sede Pasto

CHIAVENATO Adalberto, Administración Financiera. Mc Graw Hill. Brasil 2000; 99 p.

FINCH Brian, como desarrollar un plan de negocios, Barcelona; editorial Gedisa. 2002.

HELG, Aline. La educación en Colombia 1918-1957, una historia social, económica y política. Fondo editorial CEREC, Colombia, 1987. p. 18.

HERNÁNDEZ FERNÁNDEZ Y BAPTISTA, Metodología de la investigación; México McGraw Hill. 1998

MÉNDEZ, Carlos E. Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill 1999

P.N.U.D. Educación: la agenda del siglo XXI, hacia un desarrollo humano. Colombia, TM editores 1998.

SAPAG CHAIN Nassir. Preparación y Evaluación de proyectos. Santiago. McGraw-Hill, 2000. p. 22

SECRETARIA DE EDUCACIÓN Municipal. Tumaco

T. WARD, J. Dettoni, Planificación y Educación. Edit. McGraw, 2000

TESIS. AYUDAS AUDIOVISUALES EN LA ENSEÑANZA DEL INGLES, Universidad de Nariño Pág. 21

NETGRAFÍA

FONDO EMPRENDER.

http://www.fondoemprender.com/bancomedios/documentos%20office/guia_plan_de_negocio.xls

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

www.mineducacion.gov.co/perifil/nariño

PLANEACIÓN NACIONAL. Página Web del Departamento Nacional de Planeación y base de datos del Sistema de Indicadores Socio demográficos (SISD): www.dnp.gov.co/sisd

SISTEMAS DE EDUCACIÓN NO FORMAL.

http://www.angelfire.com/space2/sisedform/ESCRITO_PAGINA_WEB_OK.htm

ANEXOS

Anexo A. Entrevista.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Entrevista dirigida a Directores, Administrativos y/ Docentes de Instituciones
Educativas

Razón social _____ Dirección _____ Tel _____

Nombre: _____ Cargo _____

Objetivo de la entrevista: Recolectar información necesaria para el proyecto y Determinar el nivel de aceptación del mismo, mediante la posible vinculación.

1. Con cuantos alumnos cuenta la institución en los siguientes grados:

7 _____ 8 _____ 9 _____ 10 _____

2. Cual fue el nivel obtenido por la institución en las ultimas pruebas (ICFES) presentadas :

Inferior ____ Bajo ____ Medio ____ Alto ____ Superior ____

3. La institución entrena o refuerza a los estudiantes para presentar el examen de estado (ICFES)

_____ Porque: _____

si la respuesta a la pregunta anterior es **No**, pase a la pregunta **No. 8**.

4. Con quien contrata este tipo de servicio?

5. Que tiempo dedica en esta preparación:

6. Los resultados obtenidos son los esperados?

7. Cual es el horario (jornada) de preferencia para los estudiantes?

8. Como califica usted (cualitativa y cuantitativamente) los conocimientos de los alumnos en cuanto a Ingles?

9. Que ayudas didácticas utiliza para la enseñanza del idioma?

10. La institución cuenta con sala de sistemas? ¿Cuál es la intensidad horaria de su uso por cada grado?

11. Como califica usted el interés de los alumnos por los sistemas?

Concepto del producto/ servicio

Después de observar el folleto informativo y de recibir información sobre el proyecto a realizarse, responda las siguientes preguntas:

12. Que tan atractivo le parece el proyecto?

Altamente atractivo _____ Poco atractivo _____

Medianamente atractivo _____ Nada interesante _____

13. Como institución que le agregaría a los servicios ofrecidos?

14. Estaría dispuesta la institución a vincularse a la empresa, para posibles convenios?

Definitivamente _____ Probablemente _____ Podría o no vincularme _____

Probablemente no _____ Definitivamente no _____

15. En caso NO interesarse por la vinculación, que factores influyen en esa decisión?

16. Estaría la institución dispuesta a motivar a sus estudiantes para que hagan uso de los servicios ofrecidos por la empresa?

Totalmente _____ Probablemente _____ No estaría dispuesta _____

OBSERVACIONES:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo B. Encuesta.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Encuesta dirigida a Hogares estrato 2, 3 y 4 (Padres de Familia)

Dirección _____ Barrio _____

Teléfono _____ Estrato _____

No. De personas que conforman el núcleo familiar _____

Cuantos de ellos trabajan _____

El nivel de ingresos de la familia varia entre:

1 a 2 salarios mínimos ____ 3 a 4 salarios mínimos ____ 5 en adelante ____

De las personas que conforman la familia, cuantas estudian _____

1. De las personas que estudian cuantas están en bachillerato

2. Que grado cursan: 6 ____ 7 ____ 8 ____ 9 ____ 10 ____ 11 ____

3. En que colegio adelantan sus estudios?

_____ Público ____ Privado ____

4. Piensa usted brindarle a su(s) hijo(s) educación superior?

Seguramente si ____ Probablemente ____ Definitivamente no ____

Si la respuesta a la pregunta anterior es **Definitivamente No** continúe en la pregunta No. 8

5. Desea que realicen sus estudios en una universidad tipo:

Publica ____ Privada ____

6. Que tan necesaria cree usted que es, una preparación para presentar las pruebas ICFES?

Muy necesaria _____ Poco necesaria _____
Medianamente necesaria _____ Nada necesaria _____

7. Que tan importante considera usted que es una orientación profesional?

Muy importante _____ Poco importante _____
Medianamente importante _____ Nada importante _____

8. Conoce usted alguna institución que ofrezca cursos PREICFES?

Si _____ No _____ Cual? _____

9. Que opinión tiene usted respecto a esa institución?

Buena _____ Deficiente _____
Regular _____ Excelente _____

Porque? _____

10. Algún miembro de la familia desea presentar nuevamente las pruebas icfes?

Si _____ No _____ Porque? _____

Aspectos relacionados con Ingles:

11. El interés de los integrantes de la familia por aprender ingles es:

Alto _____ Poco _____
Mucho _____ Nada _____

12. Que edad tiene(n) el(los) interesados? _____

13. A que se dedica actualmente el interesado? _____

14. Que tiempo podría dedicar para el aprendizaje del idioma?

3 meses _____ Entre 3 y 6 meses _____ Entre 6 y 9 meses _____
Entre 9 meses y 1 Año _____ Mas de 1 Año _____

15. Cual es su opinión respecto a complementar la enseñanza de ingles con medios audiovisuales?

Necesaria _____ Novedosa _____
Complicada _____ Innecesaria _____

16. Conoce usted alguna institución que ofrezca cursos de INGLES?

Si _____ No _____ Cual? _____

17. Que opinión tiene usted respecto a esa institución?

Buena _____ Deficiente _____
Regular _____ Excelente _____

Porque? _____

Aspectos relacionados con sistemas:

18. Que tan importante considera usted que es saber sistemas?

Muy importante _____ Poco importante _____
Medianamente importante _____ Nada importante _____

19. El interés de los integrantes de la familia por aprender sistemas en un nivel técnico es:

Alto _____ Poco _____
Mucho _____ Nada _____

20. Que edad tiene(n) el(los) interesados? _____

21. A que se dedica actualmente el interesado _____

22. Que tiempo podría dedicar al aprendizaje de un programa Técnico en sistemas, (Horas semanales) :

A) Entre 10 y 13 B) Entre 14 y 17 C) Entre 18 y 21

23. Conoce usted alguna institución que ofrezca programas de estudios para técnico en sistemas?

Si _____ No _____ Cual? _____

24. Que opinión tiene usted respecto a esa institución?

Buena _____ Deficiente _____
Regular _____ Excelente _____

Porque? _____

Concepto del producto/ servicio

Después de observar el folleto informativo y de recibir información sobre el proyecto a realizarse, responda las siguientes preguntas:

25. Estaría usted dispuesto a vincularse como usuario al centro educativo?

Definitivamente ____ Probablemente ____ Podría o no vincularme ____
Probablemente no ____ Definitivamente no ____

En caso de que la respuesta a la pregunta anterior sea: **Definitivamente no.** Terminar con la siguiente pregunta, Agradecer la atención prestada y terminar la encuesta.

26. Que factores influyen en su decisión?

27. Por cual de los servicios ofrecidos por el centro tiene usted interés?

Curso de ingles ____ Curso Preicfes ____ Técnico en sistemas ____

28. Cual es el horario de su preferencia para tomar el curso?

A. Entre semana
B. Fines de semana
A1. Diurno
A2. Vespertino
A3. Nocturno.

29. Que precio estaría dispuesto a pagar por el servicio?

30. Que agregaría a los servicios ofrecidos o como otro nuevo servicio del centro educativo?

OBSERVACIONES:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

Anexo C. Volante publicitario.



Resolución N. — Secretaria de Educación Municipal

ofrece cursos y programas en:

• Inglés • Preifex

Técnico Integral en Sistemas

¡Que estas esperando! Prepárate para el futuro.
Facilidades de pago.

Cr. 9 6b-84 calle Mosquera. tel: 7274623 cel: 3163235524

Anexo D. Formato evaluación docente.

CENTRO GUÍA DE CONOCIMIENTOS								
<i>SISTEMA DE EVALUACIÓN DOCENTE</i>								
<i>Formulario diligenciado por los estudiantes</i>								
Código Profesor: _____	*Usted ha cumplido con los	Siempre	<input type="radio"/>					
Código Asignatura: _____	compromisos académicos del curso	Casi siempre	<input type="radio"/>					
Código Curso: _____		Pocas veces	<input type="radio"/>					
		Nunca	<input type="radio"/>					
Características		M	A	I	M	I	N	R
1. CUMPLIMIENTO Y USO EFICIENTE DEL TIEMPO								
1.1 Es puntual con sus clases.....		<input type="radio"/>						
1.2 Concierne y cumple las actividades a realizar con los estudiantes		<input type="radio"/>						
1.3 Cumple con el horario de practica (para sistemas)		<input type="radio"/>						
2. CONOCIMIENTOS								
2.1 Es claro en el desarrollo de los contenidos del area		<input type="radio"/>						
2.2 Argumenta las explicaciones sobre los temas		<input type="radio"/>						
2.3 Se preocupa por innovar los conocimientos de su área		<input type="radio"/>						
3. FOMENTO DEL ESPIRITUD INVESTIGATIVO								
3.1 Fomenta la crítica y el debate académico al interior de la clase		<input type="radio"/>						
3.2 Fomenta la creación de grupos estudiantiles y de investigación		<input type="radio"/>						
3.3 Incentiva y asesora al estudiante en el análisis crítico de la información		<input type="radio"/>						
4. METODOLOGIA								
4.1 Hace un adecuado uso de los recursos didácticos y bibliográfico		<input type="radio"/>						
4.2 Es creativo y dinámico en el desarrollo de sus clases		<input type="radio"/>						
4.3 Promueve la participación activa de los estudiantes		<input type="radio"/>						
5. EVALUACIÓN APLICADA A LOS ESTUDIANTES								
5.1 Es objetivo en las evaluaciones		<input type="radio"/>						
5.2 Respeta los acuerdos sobre procesos y modalidades de evaluación		<input type="radio"/>						
5.3 Realiza evaluaciones coherentes con los contenidos, actividades y metodologías desarrolladas		<input type="radio"/>						
5.4 Entrega de manera oportuna las notas y las pruebas		<input type="radio"/>						
6. CONTRIBUCIÓN AL CLIMA ORGANIZACIONAL								
6.1 Trata a los estudiantes con equidad y respeto		<input type="radio"/>						
6.2 Asume un comportamiento ético acorde con su dignidad de docente		<input type="radio"/>						
6.3 Demuestra sentido de pertenencia hacia el centro educativo		<input type="radio"/>						

Anexo E. Valor de equipos 2007. Cifras en pesos corrientes.

EQUIPO	Cant.	Marca	Costo U.	costo Total
Computador	16	Clon	1750000	28000000
Regulador	8	Nicomar	50000	400000
Cámara Web	16	Genius	60000	960000
Escáner	1	Hp	350000	350000
Impresora	1	Hp	3000000	3000000
Programas (licencias x 2)	1		1.150.000	1150000
video bean + Telón	1	Panasonic	3800000	3800000
Subtotal				37660000
Equipo de oficina:				
Portátil	1	Dell	3900000	3900000
computador	1	Clon	1750000	1750000
Impresora	1	Hp	450000	450000
Teléfono- Fax	1	Panasonic	450000	450000
Regulador	1	Nicomar	50000	50000
Subtotal				6600000
Total Equipos				44260000

Fuente: Esta investigación.

Anexo F. Valor de muebles y enseres 2007. Cifras en pesos corrientes.

MUEBLES	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sillas tipo universitarias	60	75000	4500000
Mesa doble computo	8	140000	1120000
Sillas para computador	16	55000	880000
Tablero acrílico	3	320000	960000
Mesas para Docentes	3	90000	270000
Subtotal			7730000
Muebles de oficina:			
escritorio	3	115000	345000
archivador	4	110000	440000
Sillas estáticas	8	45000	360000
Sillas secretarial mecánica	3	92000	276000
Subtotal			1421000
Total Muebles			9151000

Fuente: Esta investigación.

Anexo G. Valor de biblioteca 2007. Cifras en pesos corrientes.

BIBLIOTECA	Cant.	Editorial	Costo U.	costo Total
Ingles				
Bravo, Amelia Bedelia!	1	Norma	17.500	17.500
Captain and Matey Set Sail	1	Norma	17.000	17.000
Drip, Drop Sarah Weeks	1	Norma	15.500	15.500
Greg`s Microscope Milicent	1	Norma	17.000	17.000
Johnny Lion`s Book Edith Thacher hurd	1	Norma	16.000	16.000
Little Bear Else Holmelund Minarik	1	Norma	18.000	18.000
Morris Goes to School B.	1	Norma	17.000	17.000
Seasons-A Book of Poems	1	Norma	17.500	17.500
Abigail Takes the Wheel Avi	1	Norma	17.500	17.500
Every Buddy Counts Stuart	1	Norma	17.000	17.000
How Animal Babies Mary	1	Norma	16.500	16.500
I`m Growing! Alike	1	Norma	17.000	17.000
The Animal Rescue Club	1	Norma	16.500	16.500
The International Space Station	1	Norma	17.000	17.000
The Planets in Our Solar System	1	Norma	17.500	17.500
The Witch Who Was Afraid of Witches	1	Norma	16.500	16.500
What Happened to the Dinosaurs?	1	Norma	17.000	17.000
Biscuit!	1	Norma	15.000	15.000
Drip, Drop	1	Norma	15.000	15.000
Greg`s Microscope	1	Norma	17.500	17.500
Videos				
The Jericho conspiracy N.1	1	Oxford	25.000	25.000
The Jericho conspiracy N.2	1	Oxford	25.000	25.000
Grapevine N.1	1	Oxford	32.000	32.000
Grapevine N.2	1	Oxford	32.000	32.000
Central News	1	Oxford	17.000	17.000

Meeting objectives	1	Oxford	22.000	22.000
On Track	1	Oxford	25.000	25.000
Mistery tour	1	Oxford	25.000	25.000
The winning team	1	Longman	28.000	28.000
On camera	1	Longman	20.000	20.000
Sistemas				
Análisis y diseño de bases de datos	2	Limusa	60.500	121.000
Aprendiendo programación en microsoft access	1	Pearson	72.400	72.400
Microsoft office access 2003 paso a paso	1	McGraw Hill	75.600	75.600
Fundamentos de diseño digital	2	Trillas	32.500	65.000
Diseño creativo html	1	Pearson	75.000	75.000
Flash mx iniciación y referencia	1	McGraw Hill	70.500	70.500
Macromedia dreamweaver mx.	1	McGraw Hill	67.000	67.000
Lógica digital y diseño de computadoras	2	Limusa	53.200	106.400
Ms visual c#. Net referencia del lenguaje	1	McGraw Hill	69.000	69.000
seguridad en centros de cómputo	2	Trillas	32.000	64.000
seguridad en microsoft windows	1	McGraw Hill	81.000	81.000
programación en microsoft windows	1	McGraw Hill	71.000	71.000
ms windows xp referencia rapida visual	1	McGraw Hill	43.500	43.500
Modelación cualitativa con microcomputadoras	1	Trillas	25.000	25.000
Programación en c	1	McGraw Hill	83.500	83.500
C manual de programación	1	McGraw Hill	86.000	86.000
Avanza ms office xp	1	McGraw Hill	61.000	61.000
Word xp serie enter plus	2	McGraw Hill	40.000	80.000
Análisis de los negocios con excel 2da. Edición (cd-rom)	1	Pearson	74.500	74.500
Ms office xp referencia	1	McGraw Hill	66.000	66.000

rápida visual				
Fundamentos de redes	2	McGraw Hill	63.500	127.000
Manual de redes inalámbricas	1	McGraw Hill	61.000	61.000
Redes de computadoras e Internet	2	Alfaomega	34.000	68.000
Redes iniciación y referencia	1	McGraw Hill	76.500	76.500
Navegar por Internet	3	Sm	16.000	48.000
Conferencias en línea. Netscape chat. Manual de autocapacitación	1	Trillas	11.000	11.000
Introducción al uso de la computadora e Internet	2	Trillas	22.500	45.000
Internet para estudiantes y maestros	2	Trillas	23.000	46.000
Prácticas de sistemas operativos	1	McGraw Hill	53.500	53.500
Sistemas operativos	2	Limusa	37.500	75.000
Sistemas operativos una visión aplicada	1	McGraw Hill	76.000	76.000
Problemas de sistemas operativos	1	McGraw Hill	86.000	86.000
Diccionario inglés-español de informática	3	McGraw Hill	42.000	126.000
Preicfes				
Enciclopedia (5 tomos)	1	Angostini	142.000	142.000
Enciclopedia Mundo saber (8 tomos)	1	Angostini	167.000	167.000
Enciclopedia General. Ciencias (2 tomos)	1	Angostini	90.000	90.000
Total Biblioteca				3,341.900

Fuente: Esta investigación.

Anexo H. valor de las instalaciones. Cifras en pesos corrientes.

Instalación	Costo
Línea telefónica	120000
Internet (conexión a 10 computadores)	180000
Entorno de red (16 computadores mano de obra)	210000
Total	510000

Fuente: Esta investigación.

Anexo I. Relación mano de obra año 2007. Cifras expresadas en pesos.

DESCRIPCIÓN	PERSONAL	HORAS MES	COSTO MES \$	COSTO 3 MESES \$	TOTAL AÑO \$
OPERACIÓN					
DOCENTES (HORA) Preicfes 7	*	40	400000	1200000	2400000
DOCENTES (HORA) Ingles 1	*	40	380000	1140000	4560000
DOCENTES (HORA) Sistemas 8	*	58	580000	1740000	6960000
TOTAL MANO DE OBRA			1360000	4080000	13920000
CONTADOR	1	40	400000	1200000	4800000
SECRETARIA	1	180	432000	1296000	5184000
ASEADORA	1	90	250000	750000	3000000
TOTAL ADMINISTRACIÓN	3		1082000	3246000	12984000
TOTAL			2442000	7326000	26904000

Fuente: Esta investigación.

Anexo J. Capital de trabajo para gastos generales. Cifras expresadas en pesos.

	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS						
ARRENDAMIENTO	500000	6000000	6240000	6480000	7200000	7800000
AGUA	26000	312000	318240	324605	331097	337719
ENERGÍA	82000	984000	1013520	1043926	1075243	1107501
TELÉFONO	30000	360000	378000	396900	416745	437582
INTERNET	120000	1440000	1468800	1498176	1528140	1558702
GESTIÓN ADMINISTRATIVA	1400000	16800000	17050000	17300000	17550000	17800000
SUMINISTROS OFICINA	31000	372000	390600	410130	430637	452168
TOTAL	2189000	26268000	26859160	27453736	28531861	29493672

Fuente: Esta investigación.

Se tiene en cuenta los siguientes incrementos anuales por aumento de prestación de servicios o actividades administrativas

Incremento del 2% para agua e Internet

Incremento del 3% para energía

Incremento del 5% para teléfono y suministros

Anexo K. Cálculo de depreciaciones. Cifras expresadas en pesos.

RUBRO	VIDA ÚTIL	COSTO	1	2	3	4	5	VALOR RESIDUAL
Operación								
EQUIPO DE COMP. Y COMUNICACIÓN	5	37660000	7532000	7532000	7532000	7532000	7532000	37660000
MUEBLES Y ENSERES	10	7730000	773000	773000	773000	773000	773000	3865000
Oficina								
EQUIPO DE COMP. Y COMUNICACIÓN	5	6600000	1320000	1320000	1320000	1320000	1320000	6600000
MUEBLES Y ENSERES	10	1421000	142100	142100	142100	142100	142100	710500
TOTAL		53411000	9767100	9767100	9767100	9767100	9767100	48835500

Fuente: Esta investigación.

Anexo L. Amortización de gastos diferidos. Cifras en pesos corrientes.

	Tiempo a diferir - años	Valor \$	Amortización anual \$
Estudio de Factibilidad	5	300000	60000
Instalaciones	5	510000	102000
Puesta en marcha y organización	5	1250000	250000
Imprevistos	5	2000000	400000
Mezcla de mercadeo	5	1609000	321800
TOTAL		5669000	1133800

Fuente: Esta investigación.

Anexo M. Gastos legales diferidos. Cifras en pesos corrientes.

CONCEPTO	VALOR
Escrituras y Gastos Notariales	250000
Registro Mercantil	326000
Matricula Mercantil	64000
Inscripción de Libros y Documentos	25000
TOTAL	665000

Fuente: Esta investigación.

Anexo N. Presupuesto otros requerimientos y suministros. Cifras en pesos corrientes.

OTROS REQUERIMIENTOS Y SUMINISTROS	Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Mensual	Costo Anual
Grapadora	Unidad	2	12000	24000	*	*
Perforadora	Unidad	1	9000	9000	*	*
Marcador	caja x 12	3	16000	48000	48000	192000
borrador	Unidad	4	1600	6400	6400	12800
Recibo de Caja	Talonario	3	1700	5100	5100	10200
Papel	Resma	5	13800	69000	69000	276000
Lapiceros	Caja x 12	1	7500	7500	7500	15000
Carpetas	Ciento	2	34000	68000	68000	136000
Total				237000	204000	642000

Fuente: Esta investigación.

Anexo Ñ. Presupuesto de dotaciones. Cifras en pesos corrientes

DETALLE	COSTO/año
Elementos de Aseo	170000
Botiquín Primeros Auxilios	35000
Carné Docentes	52000
TOTAL	257000

Fuente: Esta investigación.

Anexo O. Presupuesto de mezcla de mercadeo. Cifras en pesos corrientes.

CONCEPTO	2007	2008	2009	2010	2011
Promoción becas	1339000	1035000	805000	805000	805000
Creación Sitio Web	*	280000	110000	150000	165000
Pauta publicitaria radial	150000	155000	160000	165000	170000
Volantes Publicitario	120000	150000	165000	172000	180000
Video Institucional	*	550000	60000	74000	82000
TOTAL	1609000	2170000	1300000	1366000	1402000

Fuente: Esta investigación.

Anexo P. Financiación. Cifras en pesos corrientes.

Años	valor préstamo	Cuota Año	Intereses 19% Anual
2007	76926900	3846345	14616111
2008	73080555	7692690	13885305
2009	65387865	7692690	12423694
2010	57695175	7692690	10962083
2011	50002485	7692690	9500472
2012	42309795	7692690	8038861
2013	34617105	7692690	6577250
2014	26924415	7692690	5115639
2015	19231725	7692690	3654028
2016	11539035	7692690	2192417
2017	3846345 0	3846345	730806

Fuente: Esta investigación.