

**CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES
DE BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL**

**JHUDY JIMENA CÓRDOBA PALACIOS
YULI BIBIANA VARELA CASTRILLÓN**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA CONTADURIA PÚBLICA
ZARZAL
2011**

**CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES
DE BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL**

**JHUDY JIMENA CÓRDOBA PALACIOS
YULI BIBIANA VARELA CASTRILLÓN**

Trabajo de Grado en la Modalidad de Creación de Empresa requisito para optar al
título de Contador Público

Director
HERNÁN OLIVA
Contador Público

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA CONTADURIA PÚBLICA
ZARZAL
2011**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

Este logro lo dedico primeramente a Dios por su guía y dirección, porque me ha dado la sabiduría y entendimiento para hacer posible cada meta alcanzada, a él le debo todo lo que soy.

También quiero dedicar este logro a mi familia por su apoyo, esfuerzo y confianza, porque me han enseñado la importancia de la responsabilidad y constancia para cumplir los objetivos.

YULI BIBIANA VARELA CASTRILLÓN

DEDICATORIA

Dedico a Dios este triunfo por que fue su luz y dirección las que me acompañaron durante todo camino necesario para alcanzar este logro, Porque su infinito poder me faculto con el entendimiento y la dedicación para esforzarme en la meta propuesta.

A mis padres Dadmiro Antonio y Dora Alicia, por la educación infundida, el apoyo brindado y su amor incondicional que me motivan día a día para conseguir mis proyecciones de vida.

A mis hermanas, en especial a Diana Francy por creer en mis capacidades y motivarme a crecimiento intelectual, sin su intervención este proceso no hubiese sido posible

JHUDY JIMENA CÓRDOBA PALACIOS.

AGRADECIMIENTOS

A todas las directivas, profesores y personal administrativo de la Universidad del Valle con sede en Zarzal gracias por su apoyo y servicio.

Al profesor Hernán Humberto Oliva nuestro agradecimiento por sus conocimientos y aportes en la asesoría para la realización de este trabajo de grado.

Finalmente a nuestros compañeros de clase y todas aquellas personas que nos brindaron su colaboración.

*JHUDY JIMENA CORDOBA PALACIOS
YULI BIBIANA VARELA CASTILLÓN*

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	20
1. ANTECEDENTES	21
2. FORMULACION DEL PROBLEMA	23
3. JUSTIFICACION	27
4. OBJETIVO GENERAL	29
5. OBJETIVOS ESPECIFICOS	29
6. MARCO DE REFERENCIA	30
6.1 MARCO CONCEPTUAL	30
6.2 MARCO TEORICO	31
6.2.1 Concepto de empresa	31
6.2.2 La educación como empresa	32
6.2.3 Innovación empresarial	33
6.2.4 Las cinco fuerzas de Porter	37
6.2.5 Como crear e implementar un plan de marketing	38
6.2.6 Teoría clásica de la administración	40
6.2.7 Principales corrientes pedagógicas	47
6.2.8 Principios y estructura del sistema educativo Colombiano	57

6.2.9	Evolución histórica de la educación primaria	61
6.3	MARCO LEGAL	63
6.3.1	Constitución política de Colombia	64
6.3.2	Ley 115 de febrero 8 de 1994	65
6.3.3	Decreto 114 de 15 enero de 1996	69
6.3.4	Ley 1064 de julio 26 2006	72
6.3.5	Ley 1258 (5 de diciembre de 2008)	73
6.3.6	Decreto 624 de 30 de marzo 1989	77
6.4	MARCO GEOGRÁFICO	78
6.5	MARCO DEMOGRÁFICO	80
7.	DISEÑO METODOLOGICO	85
7.1	TIPO DE INVESTIGACION	85
7.2	METODO DE INVESTIGACION	85
7.3	UNIVERSO DE INVESTIGACION	87
7.4	POBLACION DE INVESTIGACION	88
7.5	MUESTRA DE INVESTIGACION	89
7.6	FUENTES DE INFORMACION Y TECNICAS	90
7.6.1	Información secundaria	90
7.6.2	Información primaria	90
7.7	TÉCNICA	90
8.	ESTUDIO DE MERCADO	91

8.1	ANALISIS DE ENCUESTAS	91
8.1.1	Análisis encuestas a estudiantes grado de desarrollo 1	91
8.1.2	Análisis encuestas a estudiantes grado de desarrollo 2	97
8.1.3	Análisis encuestas a Padres de familia	109
8.1.4	Conclusiones generales de encuestas	126
8.2	ANALISIS DEL ENTORNO	128
8.3	DEFINICION DEL PRODUCTO	132
8.4	DEFINICION DE CLIENTE	132
8.5	ANALISIS DE LA DEMANDA	132
8.6	PLAN DE VENTAS	135
8.7	ESTRATEGIA DE PRECIOS	137
8.8	ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	138
8.9	MEDIOS PUBLICITARIOS	139
9	ESTUDIO TECNICO	141
9.1	ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	141
9.1.1	Localización	141
9.1.2	Macro localización	146
9.1.3	Micro localización	147
9.2	ANALISIS Y DETERMINACION DE TAMAÑO OPTIMO	148
10.	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	152
10.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	152
10.2	MANUAL DE FUNCIONES	153

10.3	POLÍTICAS DE PERSONAL	164
10.3.1	Selección	164
10.3.2	Ingreso y contratación	164
10.3.3	Inducción	164
10.4	ASPECTO LEGALES	165
10.5	IDENTIFICACION Y DESCRIPCION DE PROCESOS	165
10.5.1	Proceso documentación y matrícula	165
10.5.2	Proceso etapa inicial de aprendizaje	167
11.	MARCO CONTABLE	169
11.1	PROCESO FACTURACIÓN	169
11.2	PROCESO RECAUDO DE CARTERA	171
11.3	PROCESO REALIZACIÓN DE CONSIGNACIONES	173
11.4	PROCESO PAGO A PROVEEDORES	176
11.5	PROCESO LIQUIDACIÓN Y PAGO DE NÓMINA	179
11.6	PROCESO LIQUIDACIÓN Y PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL	181
11.7	PROCESO ACTUALIZACIÓN DE CAJA MENOR	184
11.8	PROCESO ELABORACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA	187
11.9	PROCESO REALIZACIÓN Y PRESENTACIÓN DE INFORMES	190
12	INVERSION Y FINANCIAMIENTO	193
12.1	INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	193
12.2	INVERSION DIFERIDA	195

12.3	CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	195
12.4	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	196
12.5	ESTRUCTURA DE CAPITAL INICIAL	197
13	PRESUPUESTO DE INGRESOS, GASTOS Y COSTOS	198
13.1	PROYECCION DE INGRESOS	198
13.2	PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL	199
13.3	PRESUPUESTO GASTOS OPERACIONAL DE ADMON Y VENTA	201
13.4	ANALISIS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	202
13.5	PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO	203
14	EVALUACION FINANCIERA	211
14.1	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	212
14.2	ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS	213
14.3	BALANCE GENERAL PROYECTADOS	214
14.4	VIABILIDAD FINANCIERA	215
14.1.1	VPN Y TIR	216
4.5	ANALISIS DE RENTABILIDAD	217
15	ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO	221
16	CONCLUSIONES	122
17	RECOMENDACIONES	124

BIBLIOGRAFIA	125
ANEXOS	127

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Pedagogía constructivista	50
Tabla 2. Población proyectada para el municipio de zarzal	81
Tabla 3. Población por grupo atareos, sexo y zona	81
Tabla 4. Determinación muestra de investigación.	89
Tabla 5. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 1	91
Tabla 6. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	92
Tabla 7. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	92
Tabla 8. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	93
Tabla 9. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	93
Tabla 10. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 1	94
Tabla 11. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 1	95
Tabla 12. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 1	96
Tabla 13. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	97
Tabla 14. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	97
Tabla 15. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	98
Tabla 16. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 2	100
Tabla 17. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	101
Tabla 18. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	102
Tabla 19. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	102
Tabla 20. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	103

Tabla 21. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	104
Tabla 22. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	105
Tabla 23. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2	106
Tabla 24. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2	107
Tabla 25. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 2	108
Tabla 26. Pregunta 1 padres de familia	109
Tabla 27. Pregunta 2 padres de familia	110
Tabla 28. Pregunta 2 padres de familia	110
Tabla 29. Pregunta 2 padres de familia	111
Tabla 30. Pregunta 2 padres de familia	112
Tabla 31. Pregunta 2 padres de familia	112
Tabla 32. Pregunta 3 padres de familia	114
Tabla 33. Pregunta 3 padres de familia	115
Tabla 34. Pregunta 3 padres de familia	115
Tabla 35. Pregunta 4 padres de familia	116
Tabla 36. Pregunta 5 padres de familia	117
Tabla 37. Pregunta 5 padres de familia	118
Tabla 38. Pregunta 5 padres de familia	119
Tabla 39. Pregunta 6 padres de familia	120
Tabla 40. Pregunta 6 padres de familia	120
Tabla 41. Pregunta 7 padres de familia	121
Tabla 42. Pregunta 7 padres de familia	122
Tabla 43. Pregunta 8 padres de familia	123

Tabla 44. Pregunta 9 padres de familia	124
Tabla 45. Pregunta 10 padres de familia	125
Tabla 46. Análisis de las cinco fuerzas de porter al centro de refuerzo	128
Tabla 47. Proyección de demanda	134
Tabla 48. Ventas proyectadas	135
Tabla 49. Precio del servicio	136
Tabla 50. Proyección de incremento de precios	136
Tabla 51 Distribución de la población por rangos de edad Roldanillo	141
Tabla 52. Distribución de la población por rangos de edad la unión	142
Tabla 53. Distribución de la población por rangos de edad zarzal	142
Tabla 54. Escolaridad m.o	143
Tabla 55. Proceso de documentación de matricula	165
Tabla 56. Proceso etapa inicial en el aprendizaje	167
Tabla 57. Proceso facturación	169
tabla 58 Proceso recaudo de cartera	171
tabla 59 Proceso realización de consignaciones	173
tabla 60 Proceso Pago a proveedores	176
tabla 61 Proceso liquidación y pago de nómina	179
tabla 62 Proceso liquidación y pago de seguridad social	181
tabla 63 Proceso actualización de caja menor	184
Tabla 64 Proceso elaboración de órdenes de compra	187
Tabla 65 Proceso realización y presentación de informes a fin de mes	190

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Promedio Departamental Pruebas ICFES Área Lenguaje	23
Figura 2. Promedio Departamental Pruebas ICFES Área Matemática	24
Figura 3. Etapas del proceso empresarial	35
Figura 4. Cinco fuerzas de Porter	37
Figura 5. Municipio de zarzal en el valle del cauca	78
Figura 6. Limites del Municipio de zarzal	79
Figura 7. Población por sexo del municipio	82
Figura 8. Población por sexo y grupos de edad del municipio	83
Figura 9. Nivel Educativo Población Zarzaleña	84
Figura 10. Asistencia escolar población Zarzaleña	84
Figura 11. Número de estudiantes por niveles	87
Figura 12. Población de investigación	88
Figura 13. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 1	91
Figura 14. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	92
Figura 15. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	92
Figura 16. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	93
Figura 17. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1	93
Figura 18. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 1	94
Figura 19. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 1	95

Figura 20. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 1	96
Figura 21. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	97
Figura 22. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	98
Figura 23. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2	99
Figura 24. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 2	100
Figura 25. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	101
Figura 26. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	102
Figura 27. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	103
Figura 28. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	104
Figura 29. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	105
Figura 30. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2	106
Figura 31. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2	106
Figura 32. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2	107
Figura 33. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 2	108
Figura 34. Pregunta 1 Padres de familia	109
Figura 35. Pregunta 2 Padres de familia	110
Figura 36. Pregunta 2 Padres de familia	111
Figura 37. Pregunta 2 Padres de familia	111
Figura 38. Pregunta 2 Padres de familia	112
Figura 39. Pregunta 2 Padres de familia	113
Figura 40. Pregunta 3 Padres de familia	114
Figura 41. Pregunta 3 Padres de familia	115

Figura 42. Pregunta 3 Padres de familia	116
Figura 43. Pregunta 4 Padres de familia	117
Figura 44. Pregunta 5 Padres de familia	118
Figura 45. Pregunta 5 Padres de familia	119
Figura 46. Pregunta 5 Padres de familia	119
Figura 47. Pregunta 6 Padres de familia	120
Figura 48. Pregunta 6 Padres de familia	121
Figura 49. Pregunta 7 Padres de familia	122
Figura 50. Pregunta 7 Padres de familia	122
Figura 51. Pregunta 8 Padres de familia	123
Figura 52. Pregunta 9 Padres de familia	124
Figura 53. Pregunta 10 Padres de familia	125
Figura 54. Mapa Valle del cauca	146
Figura 55. Mapa municipio de zarzal. Interno	147
Figura 56. Plano de la empresa	151
Figura 57. Organigrama	152
Figura 58. Flujograma documentación de matrícula	166
Figura 59. Flujograma etapa inicial en el aprendizaje	168
Figura 60. Flujograma facturación	170
Figura 61. Flujograma recaudo de cartera	172
Figura 62. Flujograma realización de consignaciones	175
Figura 63. Flujograma realización de consignaciones pago a proveedores	178

Figura 64. Flujograma liquidación y pago de nómina	180
Figura 65. Flujograma liquidación y pago de seguridad	183
Figura 66. Flujograma reembolso de caja menor	186
Figura 67. Flujograma elaboración de órdenes de compra.	189
Figura 68. Flujograma realización y presentación de informes a fin de mes.	192

INTRODUCCION

El refuerzo se define como cualquier estímulo que aumenta la probabilidad de que se produzca una cierta clase de respuestas, dado este concepto, el refuerzo escolar pretende identificar y contribuir al mejoramiento de falencias que se presentan en el proceso educativo tomando como referente las temáticas enmarcadas para cada grado de la educación formal. Las necesidades de ayudas complementarias que acompañen el proceso de enseñanza-aprendizaje son cada vez más necesarias en nuestros días, dadas las condiciones familiares actuales, donde los niños no cuentan con un seguimiento escolar permanente por parte de sus padres debido a las obligaciones que en su mayoría pertenecen al ámbito laboral.

Considerando lo anterior, pretendemos responder a dicha problemática, creando un CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES DE BASICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL año 2010, en el cual, mediante una metodología aplicada que responda a los requerimientos académicos actuales, se ofrezca el acompañamiento y la asesoría demandada por la comunidad estudiantil zarzaleña Orientadas de forma especial hacia aquellos escolares con problemas para seguir el ritmo de las clases, o de ciertas asignaturas en particular.

El presente proyecto tiene como objetivo, responder a una necesidad social inmediata en nuestro medio y desarrollar una alternativa de trabajo donde se genere utilidades importantes y se contribuya al desarrollo económico de nuestro municipio a través de la generación de empleo.

1. ANTECEDENTES

➤ **FUNDACION HOPE WORLDWIDE COLOMBIA**

Con la ayuda de estudiantes universitarios especializados en educación infantil y con la participación de más de 25 voluntarios, HOPE viene desarrollando un programa de Refuerzo Escolar para la población infantil en el Barrio Rincón del Valle, llenando así una de las necesidades más grandes que tienen los pobladores del sur de la ciudad.

Junto con este programa está el de Dejando Huellas, el cual busca la formación de valores en los niños a través de manualidades, obras de teatro o títeres que ellos mismos personifican. Los temas centrales y moralejas hablan sobre ¿por qué no mentir?, ¿por qué ser honestos?, ¿cómo solucionar conflictos?, ¿cómo ser un buen padre y un buen hijo?, ¿cómo aprender a comunicarse con su familia?, urbanidad, y muchos otros temas.

UBICACIÓN: Carrera 68G # 73A – 37 BOGOTÁ - COLOMBIA

➤ **ENTRELAZOS**

Ofrece el servicio de refuerzo escolar a niños y adolescentes.

UBICACIÓN: Calle 40 no. 64-7. Barrio Conquistadores Medellín

➤ **LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES**

Como práctica social los estudiantes han diseñado un proyecto de refuerzo escolar. Los tutores trabajan con niños de 2° a 5° de primaria del Gimnasio Monseñor Manuel María Camargo en actividades de de español y matemáticas.

UBICACIÓN: Carrera 1 N° 18A 10 Bogotá

➤ **LECO**

Refuerzo escolar para niños y jóvenes en español y Literatura. Apoyado en las necesidades específicas de niños y jóvenes.

Asesoría pedagógica basada en metas y motivando el uso de estrategias que mejoran su aprendizaje.

Atención Personalizada y a Domicilio.

UBICACIÓN: Chapinero, Bogotá, (317)789 70 25 / 782 39 04

➤ **ALIANZA EDUCATIVA**

Refuerzo escolar: Debido a la heterogeneidad académica de los estudiantes desde el inicio, la AAE se vio en la necesidad de trabajar en el Programa de Refuerzo Escolar. Los estudiantes con dificultades académicas reciben ayuda de los profesores en las horas de la tarde, después de la jornada escolar, en aulas especializadas de acuerdo con la dificultad de los estudiantes en el desarrollo de procesos cognitivos o a través de tutorías cuando se presentan dificultades conceptuales.

UBICACIÓN: Calle 16 No. 6 - 66 Torre 1 Bogotá

➤ **SEMBREMOS FUTURO**

El centro de Cómputo "Sembremos Futuro" ubicado en el palacio de la Cultura Rómulo Roza, ofrece a los estudiantes del área rural capacitación en tecnología, a través de herramientas lúdico-pedagógicas, con el propósito de crear destrezas a los estudiantes con la utilización de Software especializado de acuerdo a la edad del alumno, como es el caso de PIPO el cual permite excelente manipulación del mouse, refuerzo en lecto-escritura y matemáticas. Facilitación en consulta de tareas con la utilización de mi Primera Encarta 2006 y desarrollo de destrezas para estudiantes entre 8 y 12 años en el área de Física con el Software creado bajo DOS "Tim", que utiliza ratones de fuerza, poleas y demás herramientas necesarias para tal fin.

UBICACIÓN: Carrera 8 calle 17 esquina CAM- Chiquinquirá Boyacá

➤ **COMFAUNION**

Ofrece servicio social de refuerzo en lectura y escritura.

UBICACIÓN: Calle 32A N° 28 – 03 Palmira Valle del Cauca

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

En el Valle del Cauca se ha evidenciado en los últimos años una tendencia desfavorable en el rendimiento académico de los estudiantes especialmente aquellos que se encuentran realizando sus estudios en básica y media.

Los indicadores importados de la información suministrada en la historia del ICFES, se evidencia una tendencia negativa desde el 2004 hasta el 2009. En las pruebas de lenguaje la mayoría de los estudiantes del Valle del Cauca no alcanzan a superar el promedio requerido y aunque al comparar el 2004 con el 2009 se mantiene la misma escala de valoración, la tendencia nos pronostica la necesidad de adoptar medidas y soluciones para mejorar la calidad educativa y el rendimiento académico.

Figura 1. Promedio Departamental Pruebas ICFES Área Lenguaje.

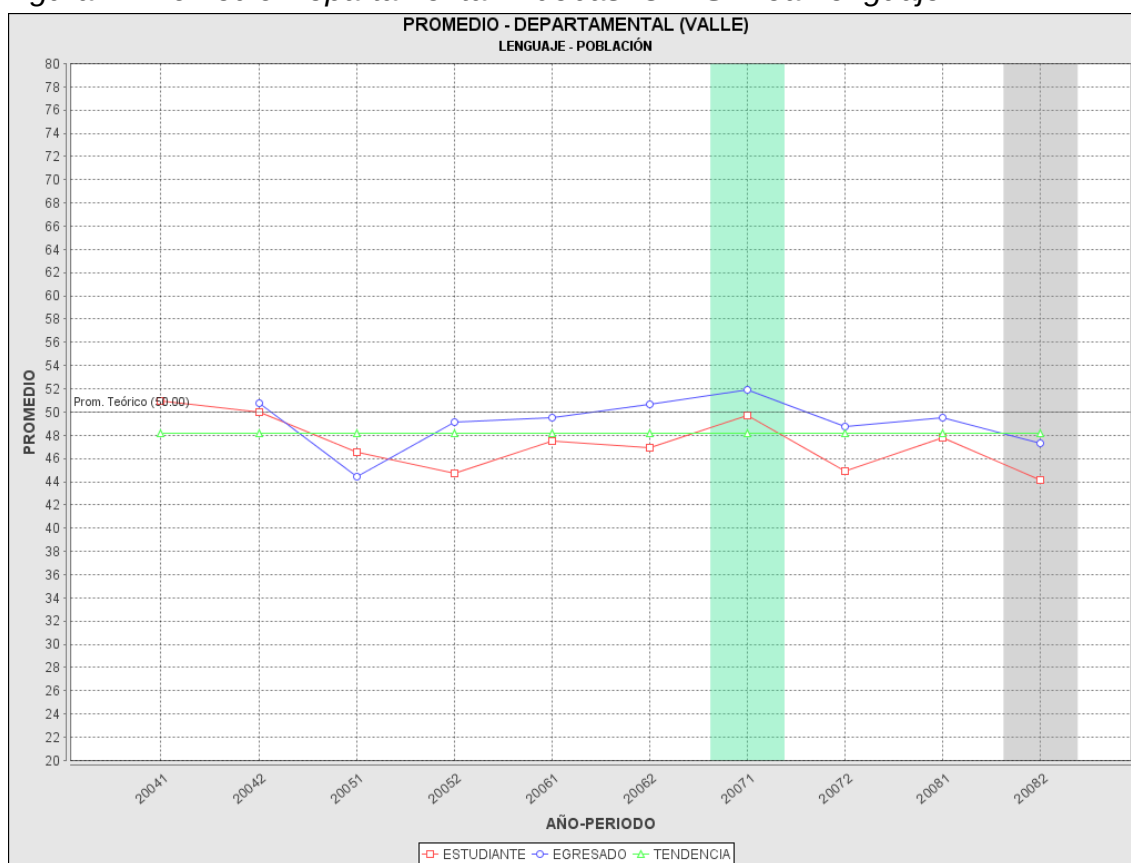
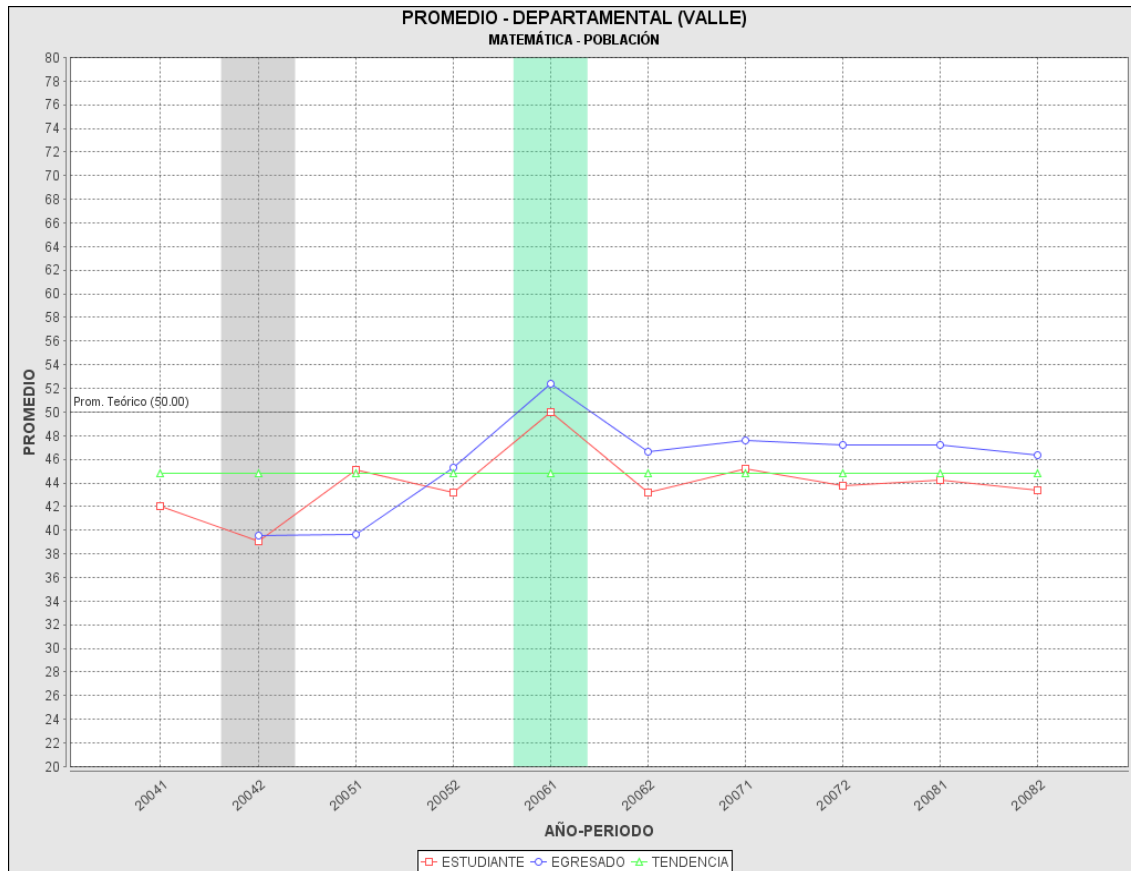


Figura 2. Promedio Departamental Pruebas ICFES Área Matemática.



El rendimiento escolar es el resultado del complejo mundo que envuelve al estudiante: cualidades individuales (aptitudes, capacidades, personalidad,...), su medio socio-familiar (familia, amistades, barrio,...), su realidad escolar (tipo de centro, relaciones con los profesores y compañeros o compañeras, métodos docentes,...) y por tanto su análisis resulta complejo y con múltiples interacciones.

Aunque se haya conceptualizado el rendimiento escolar como el resultado de numerosos factores que inciden directamente en él, el análisis que ven en causas socioeconómicas o socioculturales, el origen de la desigualdad en los rendimientos de los escolares es numeroso.

El fracaso escolar es interpretado como una inhibición para aprender, es decir como el signo de malestar más profundo de los sujetos. Se han encontrado que en las instituciones escolares los niños que con bajo rendimiento escolar son

percibidos por los profesores como poco habilitados socialmente y con más problemas conductuales que sus compañeros.

En el estudio del bajo rendimiento académico se han identificado posibles causas que generan este problema.

Mirando desde afuera:

- Un gran número de niños y niñas que asisten a escuelas y colegios oficiales, están incorporados a la población económicamente activa, es decir, se trata de niños y niñas trabajadores que van a la escuela. Sus situaciones de vida son complejas y tienen serios problemas que pueden ir desde enfermedades hasta malos hábitos, que les dificultan su buen rendimiento y/o permanencia en la escuela.
- Las familias de los niños y niñas son desestructuradas, desorganizadas e inestables. No hay un control familiar al niño/a ni un interés de su familia para que el niño o la niña rinda bien en la escuela. Este interés de la familia se demuestra valorando lo que se hace en el colegio y, en cierta medida, está vinculado a las expectativas que los progenitores tienen puestas en el futuro de sus hijos e hijas. Cuando esas expectativas cuentan con la institución escolar: estudiar una carrera, tener la suficiente formación, ser alguien en la vida, etc., el interés de la familia por la escuela es sin duda mayor que el de aquellas otras que consideran la escuela como una mera espera para el cumplimiento de unos requisitos básicos para sobrevivir.
- Otro aspecto familiar tiene que ver con el nivel de formación de los progenitores está determinado por una escolarización incipiente o rozando el analfabetismo, es más fácil que los hijos no tengan un rendimiento escolar satisfactorio, y, por el contrario, en aquellos progenitores con un nivel de formación medio o alto es más probable encontrar un rendimiento bueno.
- Un alto porcentaje de los niños/as tiene problemas de desnutrición, en muchos casos. Son agresivos, fastidiosos, indisciplinados, carecen de afecto y tienen baja autoestima.
- El medio en el que el niño/a vive tiene una influencia negativa. Sus amigos y la vida en familias y barrios hacen que los niños tengan problemas de disciplina y adaptación, por eso no rinden.

Esta problemática, obliga a pensar en soluciones inmediatas desde la perspectiva de todos los actores responsables que asumen diferentes roles en la formación académica de los niños. De continuar con esta tendencia negativa es posible que al término de la etapa de escolaridad los estudiantes egresados carezcan de competitividad y no puedan cumplir con los estándares mínimos requeridos para aspirar al ingreso de la educación superior.

Para mejorar es necesario que todos asuman compromisos en cuanto a esta problemática, las instituciones educativas deben asumir el reto de capacitarse para saber manejar recursivamente las situaciones internas que se presentan a nivel académico en sus escuelas y contribuir responsablemente en la formación en cuanto a su rol respecta. Y las familias o quienes tienen el cuidado de los niños deben mostrar interés en el aprendizaje, no pensando que es un proceso únicamente que se desarrolla en las aulas de clase, sino que es continuo y natural, por tanto debe contribuirse a la realización actividades de refuerzo y de investigación complementarias al aprendizaje.

Como resultado de todos los aspectos señalados anteriormente, se plantea entonces la siguiente pregunta de investigación:

¿Es viable crear un centro de refuerzo escolar para estudiantes de básica con el fin de mejorar el rendimiento académico en el municipio de Zarzal en el año 2010?

3. JUSTIFICACION

Hoy en día la educación es un factor primordial.

La educación juega un papel crucial en la vida de los individuos: explica en gran parte las diferencias entre sus ingresos y es fundamental para el crecimiento económico de los países. El sistema educativo de un país tiene dos objetivos fundamentales y complementarios:

Primero, establecer en sus estudiantes aquellas habilidades, conocimientos y actitudes fundamentales para el desarrollo económico.

Segundo, reducir las diferencias en oportunidades y lograr una mayor movilidad social intergeneracional.

Estos fines de conseguirse en su totalidad permitirían un crecimiento importante en relación económica dentro de la sociedad, pero quizá, de acuerdo a los parámetros establecidos actualmente en materia de educación, se dificulta alcanzar estos objetivos.

Es por ello que se hace necesario realizar actividades de acompañamiento al sistema educativo actual permitiendo que estos fines que se persiguen para el desarrollo económico de una comunidad se consigan.

El "fracaso escolar" es un término muy de moda actualmente, pero no se debe olvidar que engloba muchos aspectos, desde problemas estrictamente de aprendizaje hasta problemas emocionales en niños aparentemente sanos.

De acuerdo con la problemática expuesta, en algunos casos es suficiente con una labor de seguimiento y apoyo de las tareas escolares, proporcionando un refuerzo escolar, dotando al alumno de las herramientas necesarias para superar satisfactoriamente el contenido curricular de algunas áreas académicas. En ocasiones, los estudiantes no han adquirido el hábito de estudiar o no saben cómo hacerlo, si se les enseñan las técnicas de estudio adecuadas podrán adquirir y consolidar nuevos aprendizajes.

Las actividades de refuerzo escolares complementarias permiten la reducción de dificultades académicas que se presentan dentro del aula y centros educativos.

La creación de un centro de refuerzo escolar permitiría no solo responder a una necesidad social en cuanto a educación, sino que sería un aporte significativo para la innovación comercial dentro del municipio, ya que en Zarzal no ha existido un centro organizado que ofrezca a la comunidad un servicio tan necesario dada la condición actual de la familia, donde los padres no cuentan con el tiempo ni la metodología necesaria para ayudar a la superar las dificultades académicas de sus hijos y al refuerzo de los conocimientos adquiridos en el aula de clase.

Cabe anotar que la creación de empresa trae consigo generación de empleo tanto de carácter directo como indirecto que beneficia el desarrollo económico en un entorno social y aporta a la buena imagen del municipio.

En nuestro rol como estudiantes deseamos responder a los requerimientos académicos estipulados dentro de la Universidad del Valle en lo que respecta al proyecto de grado para obtener el título profesional, aplicando los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo, contribuyendo al mejoramiento de una necesidad actual dentro de la sociedad y siendo conocedoras de los beneficios personales, profesionales y económicos que generaría la creación de un CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES DE BASICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL EN EL AÑO 2010.

4. OBJETIVO GENERAL:

Determinar la viabilidad de la creación de un ***CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES DE BASICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL PARA EL AÑO 2010.***

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

5.1 Evaluar en el entorno el mercado actual, para determinar la factibilidad de aplicación del proyecto.

5.2 Adoptar alternativas pedagógicas innovadoras que atraiga y respondan a la necesidad social.

5.3 Establecer una estructura administrativa y financiera que permita la factibilidad del proyecto.

5.4 Abordar las Normas y Leyes afines, para la legalidad del proyecto determinando su viabilidad.

5.5 Elaborar un estudio económico y financiero que permita determinar la viabilidad del proyecto.

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 MARCO CONCEPTUAL

Se pueden abordar aspectos puntuales dentro del desarrollo del trabajo, exponiendo en forma concreta su significado, permitiendo la mejor comprensión al interactuar y analizar el proyecto actual*¹:

- **REFUERZO:** Engrosar o añadir nuevas fuerzas o fomento a algo, Cuando se administra correctamente, el refuerzo puede modificar con éxito el comportamiento y estimular el aprendizaje.
- **NIVELES ESCOLARES:** Se refieren a los diferentes grados educativos, que de acuerdo al ministerio de educación nacional, pertenece cada estudiante en establecimientos de educación formal, luego de haber alcanzado las metas requeridas de cada nivel.
- **PEDAGOGIA:** Se refiere al un conjunto de saberes que buscan tener impacto en el proceso educativo, en cualquiera de las dimensiones que este tenga, así como en la comprensión y organización de la cultura y la construcción del sujeto.
- **COGNITIVO:** Hace referencia a la facultad de los seres de procesar información a partir de la percepción, el conocimiento adquirido y características subjetivas que permiten valorar y considerar ciertos aspectos en detrimento de otros.
- **PROCESO ENSEÑANZA – APRENDIZAJE:** Dado la forma por la cual cada individuo aprende, las personas poseen diferentes estilos de aprendizaje, y estos son, en definitiva, los responsables de las diversas formas de acción de los estudiantes ante el aprendizaje, es decir cómo se amolda el proceso de enseñar para que coincida con la forma de aprendizaje de cada individuo.
- **INNOVADOR:** Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad.

* enciclopedia pedagógica - Petrus a., Romanas m, trilla j. *de profesión educador(a) social*. Barcelona, editorial paidós, 2000.

6.2 MARCO TEÓRICO

6.2.1 Conceptualización de Empresa. La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital, alguna de las principales características son:*

- Persigue retribución por los bienes o servicios que presta.
- Es una unidad jurídica.
- Opera conforme a leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud)
- Se fija objetivos.
- Es una unidad económica.
- La negociación es la base de su vida, compra y vende.
- Integra y organiza recursos ya sean propios o ajenos.
- Se vale de la administración para operar un sistema propio.
- Corre riesgos.
- Investiga el mejoramiento de sus productos, sus procesos y sus servicios.

De acuerdo con a la actividad, el centro de refuerzo se puede clasificar como un ente dedicado a la prestación de servicios, dado que se pretende responder a una necesidad del cliente a través de un producto intangible, que es el equivalente no material de un bien. Un servicio se diferencia de un bien físico en que este no se consume ni se desgasta.

* [www. El prisma.com](http://www.Elprisma.com)

En el centro de refuerzo, el servicio estará orientado en la necesidad académica evidenciada en la población estudiantil de básica primaria del municipio de zarzal, en donde un acompañamiento que permita complementar las actividades y el proceso de educación formal se hace cada vez más necesario.

Dado que la empresa debe contar con parámetros de servicio que brinden a la población satisfacción total a sus requerimientos, se contarán con características de servicio esenciales:

- a) **Actitud de servicio:** Convicción íntima de que es un honor servir.
- b) **Satisfacción del usuario:** Es la intención de vender satisfacción más que productos.
- c) **Dado el carácter transitorio, inmediatesta y variable de los servicios, se requiere una actitud positiva, dinámica y abierta:** esto es, la filosofía de “todo problema tiene una solución”, si se sabe buscar.
- d) **Toda la actividad se sustenta sobre bases éticas:** es inmoral cobrar cuando no se ha dado nada ni se va a dar.

6.2.2 La educación como empresa. Hoy en día se plantea a la escuela como empresa, señalando que el servicio educativo es ofrecido y demandado por un mercado que lo constituye la sociedad. La oferta está en el sector público básicamente y, en menor proporción en el sector privado. Se considera a la educación en este enfoque como un proceso de producción que implica la prestación del servicio educativo y debe tomar como resultado la transformación de una cierta materia prima inicial, el alumno que ingresa, y un producto al alumno que egresa y este proceso se realiza a través de la aplicación de un conjunto de insumos, técnicas y secuencias que la demanda lo hacen los ciudadanos o las familias, que pueden usar criterios de consumo, cuando demandan educación por el simple goce del aprendizaje, o criterios de inversión, cuando la demanda se hace por que los beneficios del aprendizaje son superiores a los costos.

En la perspectiva de la educación como empresa, la enseñanza se considera como un conjunto de insumos que intervienen en el aula, donde el docente es un

insumo más, y el aprendizaje es visto como un resultado predecible de la presencia y combinación de estos insumos².

Los Principios de La Educación como Empresa^{**}:

- El hombre representa el centro del sistema educativo porque se transforma para producir bienes y servicios que consume para satisfacer sus necesidades.
- El sistema educativo tiene su razón de ser y de hacer únicamente en función del hombre-sociedad, del hombre productor y del hombre usuario-beneficiario.
- La Educación como Empresa justifica su existencia solo cuando produce Capital Humano, que eleva la calidad de vida de las comunidades por medio de la utilización de los recursos con que cuenta, transformándolos en trabajo, en bienes y servicios para una sociedad de mercado, dispuesta a pagar su valor.
- El fin de la Educación como Empresa, es el desarrollo, es decir la generación de beneficios que resultan de la formación de Capital Humano.

En el proceso de transformación del alumno, dada las condiciones en materia de parámetros actuales en lo que respecta a cantidad de estudiantes por aula, y cantidad de tiempo establecido para desarrollar las actividades académicas, se hace necesario el fortalecimiento académico a través de trabajos complementario que permita consolidar las temáticas estudiadas en los establecimientos educativos, es así como se evidencia la necesidad inmediata de un establecimiento que ofrezca este acompañamiento para el mejoramiento educativo.

6.2.3 Innovación empresarial - la cultura del espíritu empresarial. Las personas que han liderado el desarrollo y han creado grandes y exitosas organizaciones, tienen las siguientes características:

- La energía, fuerza, coraje, dedicación, emoción, para sacar adelante sus ideas.

² Sabino Alaya Villegas- gestión empresarial

^{**} Observatorio ciudadano de la educación.

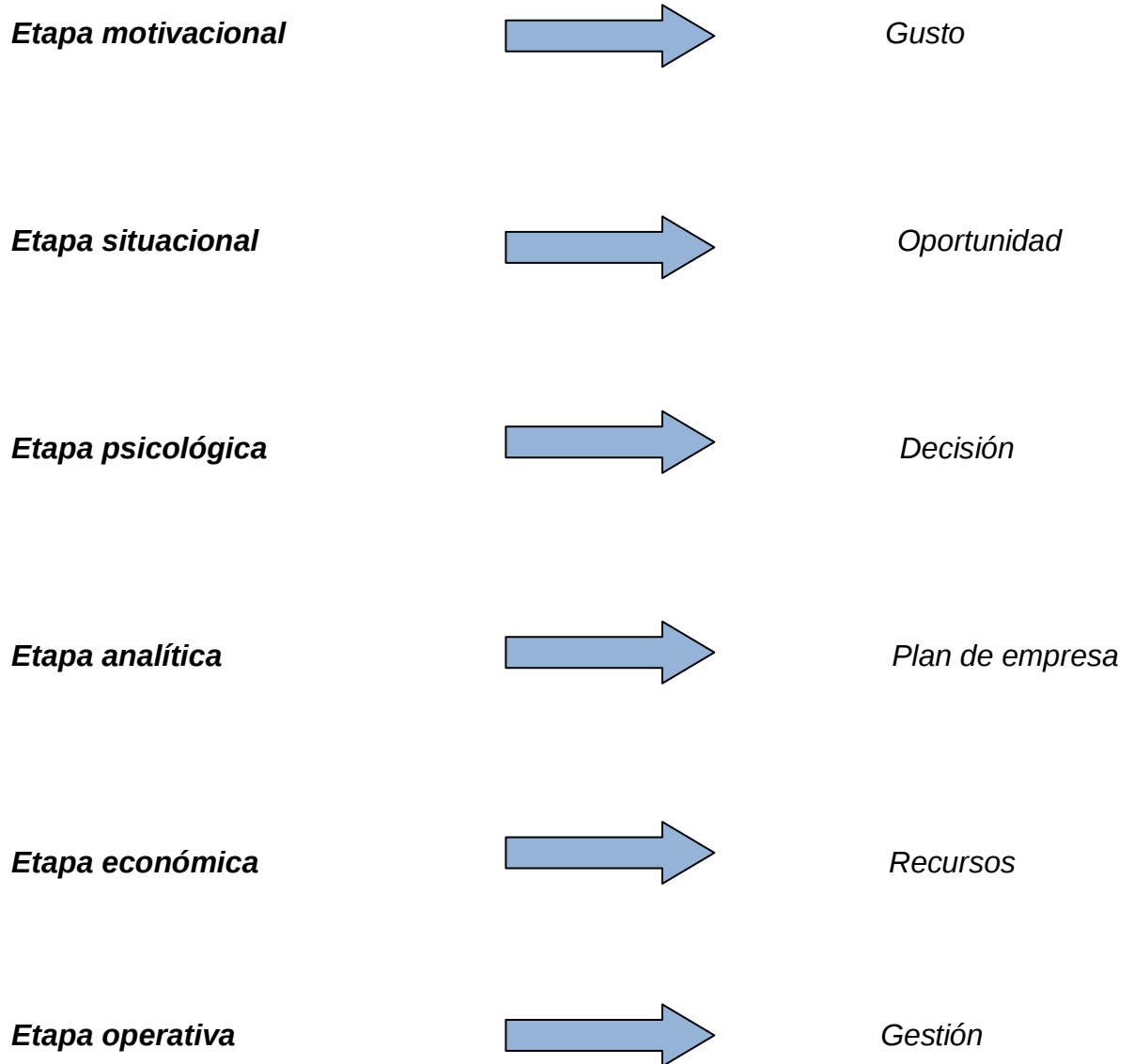
- Deseo de superación y progreso, entendido como el principio de mejoramiento continuo, que lleva a buscar siempre el estudio superior en sus actividades.
- Capacidad de identificar oportunidades.
- Visión de futuro.
- Habilidad creadora e innovadora.
- Aceptación y propensión al cambio
- Iniciativa.
- Libertad, autonomía y autogobierno.
- Capacidad de toma de decisiones con información incompleta.
- Convicción de confianza en sus facultades.
- Actitud mental positiva hacia el éxito.
- Compromiso constancia, perseverancia.
- Coraje para enfrentar situaciones inciertas y para correr riesgos.
- Capacidad de realización.
- Capacidad de administrar recursos.
- Responsabilidad y ética.
- Capacidad de integrar hechos y circunstancias.
- Liderazgo.

El proceso empresarial. El proceso empresarial se indica con un cambio en el estilo de vida, que surge en la percepción de deseabilidad y de factibilidad con relación al medio en el que interactúa el individuo.

El principal objetivo en el diseño de un proceso empresarial consiste en crear un proceso que satisfaga los requisitos de los distintos grupos de interés de la empresa, partiendo de efectividad, eficiencia y flexibilidad.

Figura 3. Etapas del proceso empresarial

ETAPAS DEL PROCESO EMPRESARIAL

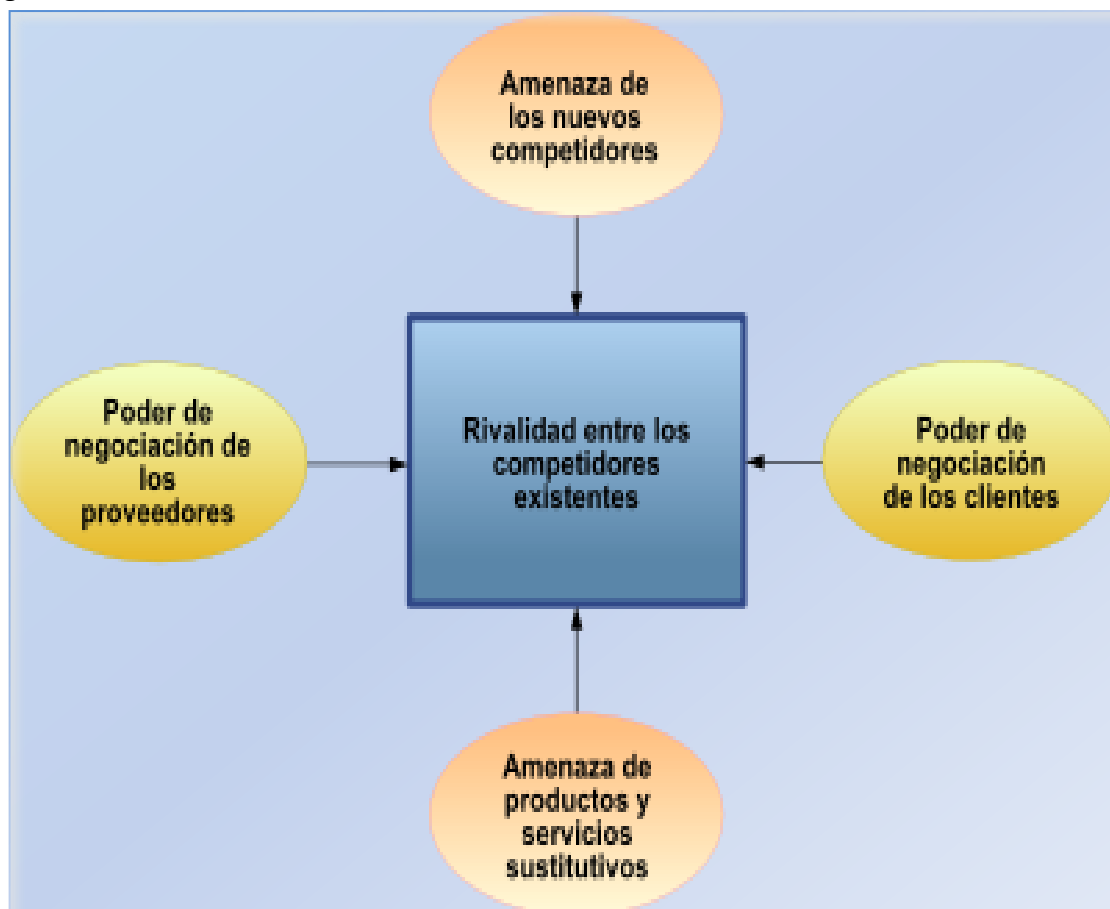


Aplicación de las diferentes etapas del proceso empresarial en el centro de refuerzo escolar.

- ✓ **Etapas motivacional:** Satisfacción por parte de las autoras, en la aplicación de los conocimientos adquiridos durante un ciclo educativo profesional y la intención de explotar un campo que genere recursos económicos que permitan su independencia laboral y que a su vez, aporte al desarrollo económico de la región.
- ✓ **Etapas situacional:** Dada la necesidad emitida por el medio social involucrado en el campo de estudio, se hace evidente una oportunidad importante para ofrecer a la población respuesta a su requerimiento en materia del servicio que el centro de refuerzo le suministrara.
- ✓ **Etapas psicológica:** Decisión de aprovechar la demanda del servicio por parte de la comunidad, con la visión de ser atractivos a los usuarios y permanecer en el mercado ofreciendo un servicio de calidad.
- ✓ **Etapas analítica:** Desarrollo de los estudios necesarios que permitan identificar y determinar todos los mecanismos y estrategias que garanticen una estructura empresarial sólida.
- ✓ **Etapas económica:** Determinación de recursos económicos y forma de financiación para la puesta en marcha del centro de refuerzo.
- ✓ **Etapas operativa:** Puesta en marcha del centro de refuerzo, con la convicción de buscar alternativas de ampliación y expansión a otros municipios vecinos.

6.2.4 Las Cinco Fuerzas de Porter

Figura 4. Cinco fuerzas de Porter³



- ✓ **Amenaza de entrada de nuevos competidores.** El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.
- ✓ **Poder de negociación de los proveedores.** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido.

³ PORTER, Michael. *Estrategia Competitiva*. México, Compañía Editorial Continental, 2000

- ✓ **Poder de negociación de los compradores.** Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo.
- ✓ **Amenaza de ingreso de productos sustitutos.** Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales.
- ✓ **La rivalidad entre los competidores.** Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

6.2.5 Cómo crear e implementar un plan de marketing⁴ Según Kotler**, se entiende por planificación estratégica al proceso de desarrollo y mantenimiento de un proyecto que vincule las metas y habilidades institucionales con las oportunidades cambiantes del mercado. Esto depende del desarrollo de una clara misión institucional, que sustente metas y objetivos, y una apropiada implementación.

El mismo autor recomienda seguir los siguientes pasos de un Plan de Marketing orientado a instituciones educativas:

- ✓ **Paso 1. Análisis contextual:** entorno interno, entorno de mercado, entorno competitivo, entorno público, análisis de oportunidades y amenazas (macroambiente).
- ✓ **Paso 2. Análisis de recursos:** Personal, fondos, instalaciones y facilidades, sistemas, análisis de fortalezas y debilidades (microambiente).
- ✓ **Paso 3. Formulación de metas:** Misión / ideario, metas

⁴ MANES, Juan Manuel, publicado en MARKETING PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS, Ed. Granica.

** KOTLER. Philip, MARKETING MANAGEMENT, Prentice Hall, Englewood Cliff, 1991

- ✓ **Paso 4. Formulación de estrategias:** Estrategia académica, estrategia de oportunidad de servicios/mercados, estrategia competitiva, estrategia de posicionamiento, estrategia de mercados objetivo.
- ✓ **Paso 5. Diseño de organización:** estructura (presencia física, infraestructura y equipamiento), gente (personas), cultura institucional (procesos).
- ✓ **Paso 6. Diseño de sistema:** planeamiento, ejecución y control.

El marketing en el centro de refuerzo escolar. El Marketing es el conjunto de actividades que las empresas o instituciones desarrollan para satisfacer las necesidades de sus clientes. Analiza todas las funciones que deben realizar una empresa o institución para investigar las necesidades de sus clientes, para lo cual se requiere, del desarrollo de actividades de investigación de mercados, planificación, y promoción y asesoría a la venta del producto en el mercado. Por ello, las estrategias de marketing pueden ser utilizadas por todo tipo de organizaciones productivas y sociales para mejorar el servicio entregado a sus clientes o usuarios.

El Marketing Educativo es un: “Proceso de investigación de las necesidades sociales para desarrollar servicios educativos tendentes a satisfacerlas, acordes a un valor percibido, distribuidas en tiempo y lugar y, éticamente promocionadas para generar bienestar entre individuos y organizaciones”. (CARLO CUTROPIA FERNANDEZ)

Específicamente el marketing en el centro de refuerzo, se preocupara por la investigación social, para desarrollar las estrategias que facilitaran las soluciones a las dificultades encontradas en el entorno objeto de aplicación del proyecto y desarrollo en la captación de sus clientes (alumnos) y a la vez la satisfacción de los padres de familia o acudientes que tienen estos clientes.

El centro de refuerzo deberá insertarse en el mercado educativo, como una alternativa indispensable de acompañamiento al proceso desarrollado por las instituciones formales (Públicas o privadas), en donde la calidad del servicio estará constantemente evaluada a partir del adelanto en lo concerniente a factores académicos de los estudiantes.

6.2.6. Teoría clásica de la administración En 1916 en Francia surgió la teoría clásica, la cual concibe la organización como una estructura. Al igual que la administración científica su objetivo es la búsqueda de la eficiencia de las organizaciones.

Para Fayol, los principales aspectos de la teoría son tratados en: la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, unidad de mando, unidad de dirección, centralización y jerarquía o cadena escalar.*

Henri Fayol (1841 – 1925) nació en Constantinopla y falleció en París, se graduó de Ingeniero de Minas a los 19 años, hizo grandes aportes a los diferentes niveles administrativos, considerado el padre de la Teoría Clásica de la Administración la cual nace de la necesidad de encontrar lineamientos para administrar organizaciones complejas, fue el primero en sistematizar el comportamiento gerencial, establece catorce principios de la administración, dividió las operaciones industriales y comerciales en seis grupos que se denominaron funciones básicas de la empresa, las cuales son:

- ✓ **Funciones técnicas:** Relacionadas con la producción de bienes o de servicios de la empresa.
- ✓ **Funciones comerciales:** Relacionadas con la compra, venta e intercambio.
- ✓ **Funciones financieras:** Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
- ✓ **Funciones de seguridad:** Relacionadas con la protección y preservación de los bienes de las personas.
- ✓ **Funciones contables:** Relacionadas con los inventarios, registros balances, costos y estadísticas.
- ✓ **Funciones administrativas:** Relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

Argumenta Fayol, que ninguna de las cinco funciones esenciales precedentes tienen la tarea de formular el programa de acción general de la empresa, de constituir su cuerpo social, de coordinar los esfuerzos y de armonizar los actos,

* Teoría clásica administrativa,

esas atribuciones constituyen otra función, designada habitualmente con el nombre de administración.

Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración:

- **Planear:** Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
- **Organizar:** Construir tanto el organismo material como el social de la empresa.
- **Dirigir:** Guiar y orientar al personal.
- **Coordinar:** Ligar, unir, armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
- **Controlar:** Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Estos son los elementos de la administración que constituyen el llamado proceso administrativo y que son localizables en cualquier trabajo de administración en cualquier nivel o área de actividad de la empresa.

Para Fayol, las funciones administrativas difieren claramente de las otras cinco funciones esenciales. Es necesario no confundirlas con la dirección, porque dirigir es conducir la empresa, teniendo en cuenta los fines y buscando obtener las mayores ventajas posibles de todos los recursos de que ella dispone, es asegurar la marcha de las seis funciones esenciales; la administración no es sino una de las seis funciones, cuyo ritmo es asegurado por la dirección.

La ciencia de la administración, como toda ciencia, se debe basar en leyes o principios; Fayol adopta la denominación principio, apartándose de cualquier idea de rigidez, por cuanto nada hay de rígido o absoluto en materia administrativa. Tales principios por lo tanto, son maleables y se adaptan a cualquier circunstancia, tiempo o lugar.

Principios administrativos de Fayol¹

- ✓ **División de trabajo:** Cuanto más se especialicen las personas, con mayor eficiencia desempeñarán su oficio. Este principio se ve muy claro en la moderna línea de montaje.
- ✓ **Autoridad:** Los gerentes tienen que dar órdenes para que se hagan las cosas. Si bien la autoridad formal les da el derecho de mandar, los gerentes no siempre obtendrán obediencia, a menos que tengan también autoridad personal (Liderazgo).
- ✓ **Disciplina:** Los miembros de una organización tienen que respetar las reglas y convenios que gobiernan la empresa. Esto será el resultado de un buen liderazgo en todos los niveles, de acuerdos equitativos (tales disposiciones para recompensar el rendimiento superior) y sanciones para las infracciones, aplicadas con justicia.
- ✓ **Unidad de dirección:** Las operaciones que tienen un mismo objetivo deben ser dirigidas por un solo gerente que use un solo plan.
- ✓ **Unidad de mando:** Cada empleado debe recibir instrucciones sobre una operación particular solamente de una persona.
- ✓ **Subordinación de interés individual al bien común:** En cualquier empresa el interés de los empleados no debe tener prelación sobre los intereses de la organización como un todo.
- ✓ **Remuneración:** La compensación por el trabajo debe ser equitativa para los empleados como para los patronos.
- ✓ **Centralización:** Fayol creía que los gerentes deben conservar la responsabilidad final pero también necesitan dar a su subalterna autoridad suficiente para que puedan realizar adecuadamente su oficio. El problema consiste en encontrar el mejor grado de centralización en cada caso.
- ✓ **Jerarquía:** La línea de autoridad en una organización representada hoy generalmente por cuadros y líneas de un organigrama pasa en orden de rangos desde la alta gerencia hasta los niveles más bajos de la empresa.

¹ Teoría clásica administrativa,

- ✓ **Orden:** Los materiales y las personas deben estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. En particular, cada individuo debe ocupar el cargo o posición más adecuados para él.
- ✓ **Equidad:** Los administradores deben ser amistosos y equitativos con sus subalternos.
- ✓ **Estabilidad del personal:** Una alta tasa de rotación del personal no es conveniente para el eficiente funcionamiento de una organización.
- ✓ **Iniciativa:** Debe darse a los subalternos la libertad para concebir y llevar a cabo sus planes, aún cuando a veces se comentan errores.
- ✓ **Espíritu de equipo:** Promover el espíritu de equipo dará a la organización un sentido de unidad. Fayol recomendaba por ejemplo, el empleo de la comunicación verbal en lugar de la comunicación formal por escrito, siempre que fuera posible.

Elementos de la administración aplicados al centro de refuerzo:

- ✓ **Planificación** Planificar consiste en el establecimiento de premisas, la fijación de objetivos, la consideración y desarrollo de las alternativas, la selección de alternativas y la toma de decisiones.
Es un proceso intelectual que necesita la determinación consistente de cursos de acción y suficiente fundamento para lograr los propósitos fijados, conocer qué debe alcanzar y algunas estimaciones.
El Gerente educativo con respecto a esta función, tiene la responsabilidad de planificar al procesar las políticas educativas de instancias superiores, formular diagnóstico real del instituto, estableciendo prioridades para definir objetivos, metas y estrategias que orienten el plan anual de la institución realizado por el equipo docente, previa presentación de los lineamientos para su elaboración.
La planificación es el conjunto de acciones que permiten establecer los medios o recursos y preparar los mecanismos de acción con base en información precisa para enfrentar situaciones a corto y largo plazo, que pudieren entorpecer el logro de las metas de la organización.
En consecuencia, la planificación en la función directiva del instituto es la primera actividad que ha de diseñar para establecer de una manera coherente el desarrollo de las autoridades. La planificación debe ser democrática, que permita la participación de igualdad de condiciones a

todos los que intervienen en el programa de trabajo del instituto de manera que en ámbito directivo formen equipos para fijar políticas de acción del plantel.

La planificación implica que los gerentes piensen con antelación en sus metas y acciones, y basen sus actos en algún método, y una vez que los objetivos han sido determinados, los medios necesarios para lograr estos objetivos son presentados como planes. Los planes de una organización determinan su curso y proveen una base para estimar el grado de éxito probable en el cumplimiento de sus objetivos y el futuro deseado.

Prácticamente en todas las anteriores definiciones es posible hallar algunos elementos comunes importantes: el establecimiento de objetivos o metas, y la elección de los medios más convenientes para alcanzarlos (planes y programas). Implica además un proceso de toma de decisiones, un proceso de previsión (anticipación), visualización (representación del futuro deseado) y de predeterminación (tomar acciones para lograr el concepto de adivinar el futuro). Todo plan tiene tres características:

- Debe referirse al futuro
- Debe indicar acciones
- Debe existir, un elemento de causalidad personal u organizacional: acción y causalidad personal u organizacional son elementos necesarios de todo plan.

- ✓ **Organización** Organizar constituye un proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que puedan alcanzar las metas de la organización.

El propósito de la estructura de una organización, es ayudar a crear un ambiente propio para la actividad humana, por lo tanto constituye, una herramienta administrativa y no un fin en sí misma. Aunque la estructura debe definir las tareas a realizar.

Organizar es una función gerencial que determina cuales son las maquinarias apropiadas, el material y la mezcla de personas necesarias para lograr los cursos de acción proyectados. Para poder llevar a la práctica y ejecutar los planes, una vez que estos han sido preparados, es necesario crear una organización de allí que es un aspecto sumamente importante en todo proceso gerencial.

- ✓ **Dirección** La gestión escolar hace referencia a los procesos de dirección pedagógica y administración de recursos físicos, humanos y financieros de la institución educativa. Dirigir la institución educativa implica, primordialmente, un acto pedagógico en el que se promueva, entre otros aspectos, la participación de la comunidad educativa en la formulación, ejecución y seguimiento de planes de acción y metas en cobertura, equidad y calidad. Por otra parte, requiere de una administración eficiente de los recursos, aspecto determinante en los índices de eficiencia interna y calidad educativa.

Es un proceso completo y articulado mediante el cual la escuela, formula objetivos, estrategias y acciones, que implementa, ejecuta, controla y evalúa, a través de la estrategia escolar, tomando en consideración sus ventajas internas, aprovechando las posibilidades externas, mitigando las desventajas internas y evitando o atenuando los retos externos, con el objetivo de generar cambios y por tanto resultados positivos.

Se pudiera resumir que la dirección estratégica, al encerrar los elementos de la planeación estratégica y llevarlos a todo el proceso de dirección es, por tanto, más amplia, abarcadora y proyecta a la organización con una nueva concepción que tiene sentido de futuro, en la que participan los miembros de la institución y el entorno, y posee un enfoque sistémico al abordar objetivos, estrategias y acciones de la escuela para cumplir objetivos superiores, mediante un esfuerzo organizado, consciente y continuo, que generen el cambio.

- ✓ **Coordinación** En el contexto de la organización dispositiva, el problema de la coordinación se plantea en un enfoque asimila al de la decisión sobre la mejor manera de asignar los recursos a distintas tareas y de integrar éstas orientándolas a la consecución de **objetivos comunes**.

En referencia a dichos objetivos comunes, el campo "material" o de contenidos abarcados por la coordinación se expresa de formas muy diversas.

- ✓ **Control** El control es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una institución cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización si no existe un

mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos. El control consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente.

El concepto de control es muy general y puede ser utilizado en el contexto organizacional para evaluar el desempeño general frente a un plan estratégico.

La última fase del proceso gerencial es la función de control. Su propósito, inmediato es medir, cualitativamente y cuantitativamente la ejecución en relación con los patrones de actuación y, como resultado de esta comparación, determinar si es necesario tomar acción correctiva o remediar que encauce la ejecución en línea con las normas establecidas. En consecuencia, la función de control es ejercida continuamente, en forma dinámica, y aunque relacionada con las funciones de organización y dirección, está más íntimamente asociada y relacionada con la función de planeamiento.

Elementos del control. El control es un proceso cíclico y repetitivo. Está compuesto de cuatro elementos que se suceden los cuales son:

Establecimiento de estándares: Es la primera etapa del control, que establece los estándares o criterios de evaluación o comparación. Un estándar es una norma o un criterio que sirve de base para la evaluación o comparación de alguna cosa.

Evaluación del desempeño: Es la segunda etapa del control, que tiene como fin evaluar lo que se está haciendo.

Comparación del desempeño con el estándar establecido: Es la tercera etapa del control, que compara el desempeño con lo que fue establecido como estándar, para verificar si hay desvío o variación, esto es, algún error o falla con relación al desempeño esperado.

Acción correctiva: Es la cuarta y última etapa del control que busca corregir el desempeño para adecuarlo al estándar esperado. La acción correctiva es siempre una medida de corrección y adecuación de algún desvío o variación con relación al estándar esperado

6.2.7 Principales corrientes pedagógicas. Las principales corrientes pedagógicas vigentes son las siguientes:

- **La pedagogía tradicionalista:** es asociada con una serie de prácticas pedagógicas negativas y que se oponen a cualquier intento innovador.
- **La escuela nueva:** Adolphe Ferriere (1879 - 1960), propone una actitud pedagógica de respeto a las necesidades e intereses del niño, quien, conducido con una metodología eminentemente activa, deberá desarrollar un espíritu crítico y de cooperación.
- **La tecnología educativa:** "Es el desarrollo de un conjunto de técnicas sistemáticas y acompañantes de conocimiento prácticos para diseñar, medir y manejar colegios como sistemas educacionales" (Gagné, 1968).
- **La pedagogía institucional:** es el análisis de institucionalización del proceso educativo y de la propia institución escolar.
- **La pedagogía crítica:** Tiene como objetivo fundamental el desarrollo de la actitud crítica.
- **Pedagogía de WALDORF** Cuando un niño puede relacionar lo que aprende con sus propias experiencias, su interés vital se despierta, su memoria se activa, y lo aprendido se vuelve suyo. Las escuelas Waldorf están diseñadas para propiciar este tipo de aprendizaje.

El método de Steiner se basa en proveerle al niño lo que necesita en cada momento de su evolución. El proceso de desarrollo del niño y el ser humano se puede dividir en septenios (períodos de siete años).

Primera infancia (0 a 6 años) Los niños pequeños se entregan totalmente a su entorno físico; absorben el mundo sobre todo a través de sus sentidos y responden con el modo más activo de aprendizaje y conocimiento: la imitación.

La imitación es la capacidad de identificarse con el entorno a través de la voluntad activa: la acción y el hacer. Todo--ira, amor, alegría, odio, inteligencia, estupidez--le habla al niño a través del tono de voz, el contacto físico, los gestos corporales, la luz, la oscuridad, el color, la armonía, y la desarmonía. Estas influencias son absorbidas por el organismo físico, todavía muy maleable, y afectan al cuerpo para toda la vida.

Los allegados al niño pequeño--padres, niñeras, maestras de educación inicial y jardín--tienen la responsabilidad de crear un entorno que sea digno de esta imitación incondicional del niño. El entorno debe ofrecer al niño amplias oportunidades para la imitación plena de sentido y para el juego creativo. Esto apoya al niño en la actividad central de estos primeros años: el desarrollo de su organismo físico. Desviar las energías del niño de esta tarea fundamental para atender exigencias intelectuales prematuras le roba al niño la salud y vitalidad para su vida posterior. En últimas, debilita las mismas capacidades de juicio e inteligencia práctica que el maestro quiere fomentar.

En el jardín de infantes, los niños juegan a cocinar; se disfrazan y se vuelven madres y padres, reyes y reinas; cantan, pintan y dibujan. A través de canciones y poemas aprenden a disfrutar el idioma; aprenden a jugar juntos, escuchan historias, ven obras de títeres, hacen pan, preparan sopa y ensaladas de frutas, modelan con cera de abejas y construyen casas a partir de telas y cajas. Involucrarse en forma total en este tipo de trabajos es la mejor preparación del niño para la vida. Desarrolla las capacidades de concentración, el interés, y el amor por aprender.

Niñez (7 a 13 años). Cuando los niños están listos para dejar el jardín y entrar en primer grado, están deseosos de explorar el mundo entero por segunda vez. Antes, se habían identificado con él y lo habían imitado; ahora a un nivel más consciente, están listos para conocerlo otra vez por medio de la imaginación--ese poder o capacidad extraordinaria de la cognición humana--que nos permite "ver" una imagen, "oír" una historia y "adivinar" los significados dentro de las apariencias.

En el segundo septenio, durante los años de escuela primaria, la tarea del educador es traducir todo lo que el niño necesita saber acerca del mundo al lenguaje de la imaginación, un lenguaje que es tan exacto y corresponde tanto a la realidad como el análisis intelectual en el adulto. Las riquezas de épocas antiguas menos intelectuales, con sus leyendas, mitos y relatos folklóricos, que dicen la

verdad a través de parábolas e imágenes, se vuelven fuente inagotable de tesoros para el maestro. La naturaleza, el mundo de los números, las matemáticas, las formas geométricas y el trabajo práctico del mundo, cuando se miran a través del lente de la imaginación se vuelven el mejor alimento para el alma del niño. Las cuatro operaciones pueden, por ejemplo, ser introducidas como personajes de una obra teatral que los niños de primer año actúan con mucho temperamento y disfrute. Todo aquello que apela a la imaginación y al sentir verdadero activa y moviliza los sentimientos, facilitando el aprendizaje y la memoria. Los años de primaria son el tiempo para educar la "inteligencia del sentir".

Es sólo después de los cambios fisiológicos de la pubertad, con los cuales se completa la segunda gran fase de desarrollo del niño, que el aprendizaje imaginativo sufre una metamorfosis para emerger como capacidad racional y de abstracción intelectual.

Adolescencia (14 a 21 años). Durante la gloriosa turbulencia de la adolescencia, la personalidad celebra su independencia y busca explorar el mundo otra vez en una forma nueva. En su interior, el/la joven, el ser humano hacia quien los años de educación han sido dirigidos, está madurando calladamente. Pronto emergerá la individualidad de su ser.

Según la concepción de Steiner, este ser esencial no es producto ni de la herencia ni del entorno; es una manifestación del espíritu. El terreno sobre el que se afirma y en el cual hunde sus raíces es la inteligencia que ha madurado, a partir de la matriz de la voluntad y el sentir, hasta llegar al pensamiento claro y experimentado. En la sabiduría tradicional, es este el ser que toma posesión de sí mismo alrededor de los 21 años, se hace "mayor de edad", y entonces está listo para emprender la verdadera tarea educativa--la autoeducación--que distingue al adulto del adolescente.

- **La pedagogía constructivista y sus principales fuentes teóricas**

*Tabla 1. Pedagogía constructivista**

TEORÍAS	ASPECTOS QUE RESCATA	AUTORES BÁSICOS
PSICOGENÉTICA	Conocimientos previos Competencia cognitiva Actividad mental constructiva Modelo de equilibración Capacidad de aprendizaje	J. PIAGET
PSICOLOGÍA DIALÉCTICA	Zona de desarrollo próximo Capacidad de aprendizaje Socialización e individualización educativas	L. S. VYGOTSKI
PSICOLOGÍA GENÉTICO-DIALÉCTICA	Componentes afectivos, relacionales y psicosociales del desarrollo Motivación Interés Autoestima Auto concepto	H. WALLON
APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO	Condiciones del aprendizaje Significado y sentido	D. P. AUSUBEL
PROCESAMIENTO HUMANO DE LA INFORMACIÓN	Conceptualización de la memoria La atención El individuo como seleccionador, identificador e intérprete de información Análisis y recuperación de la información Codificación y decodificación	R. GAGNÉ R. ATKINSON R. SHIFFRIN

En pedagogía se denomina **Constructivismo** a una corriente que afirma que el conocimiento de todas las cosas es un proceso mental del individuo, que se desarrolla de manera interna conforme el individuo obtiene información e interactúa con su entorno.

*ÁLVAREZ DE ZAYAS, Carlos. *Lecciones de didáctica general*. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2003.

La formalización de la teoría del Constructivismo se atribuye generalmente a Jean Piaget, que articuló los mecanismos por los cuales el conocimiento es interiorizado por el que aprende. Piaget sugirió que a través de procesos de acomodación y asimilación, los individuos construyen nuevos conocimientos a partir de las experiencias. La asimilación ocurre cuando las experiencias de los individuos se alinean con su representación interna del mundo. Asimilan la nueva experiencia en un marco ya existente. La acomodación es el proceso de re enmarcar su representación mental del mundo externo para adaptar nuevas experiencias.

La acomodación se puede entender como el mecanismo por el cual el incidente conduce a aprender. Cuando actuamos con la expectativa de que el mundo funciona en una forma y no es cierto, fallamos a menudo. Acomodando esta nueva experiencia y rehaciendo nuestra idea de cómo funciona el mundo, aprendemos de cada experiencia.

Implica modelos de acción, reacción y sentido crítico: En otras palabras, "el aprendizaje se forma construyendo nuestros propios conocimientos desde nuestras propias experiencias" .Aprender es, por lo tanto, un esfuerzo muy personal por el que los conceptos interiorizados, las reglas y los principios generales puedan consecuentemente ser aplicados en un contexto de mundo real y práctico. El profesor actúa como facilitador que anima a los estudiantes a descubrir principios por sí mismo y a construir el conocimiento trabajando en la resolución de problemas reales o simulaciones, normalmente en colaboración con otros alumnos. Esta colaboración también se conoce como proceso social de construcción del conocimiento. Algunos de los beneficios de este proceso social son:

- ✓ Los estudiantes pueden trabajar para clarificar y para ordenar sus ideas y también pueden contar sus conclusiones a otros estudiantes.
- ✓ Eso les da oportunidades de elaborar lo que aprendieron.

La formalización de la teoría del Constructivismo se atribuye generalmente a Jean Piaget, que articuló los mecanismos por los cuales el conocimiento es interiorizado por el que aprende. Piaget sugirió que a través de procesos de acomodación y asimilación, los individuos construyen nuevos conocimientos a partir de las experiencias. La asimilación ocurre cuando las experiencias de los individuos se alinean con su representación interna del mundo. Asimilan la nueva experiencia en un marco ya existente. La acomodación es el proceso de reenmarcar su representación mental del mundo externo para adaptar nuevas experiencias. La

acomodación se puede entender como el mecanismo por el cual el incidente conduce a aprender. Cuando actuamos con la expectativa de que el mundo funciona en una forma y no es cierto, fallamos a menudo. Acomodando esta nueva experiencia y rehaciendo nuestra idea de cómo funciona el mundo, aprendemos de cada experiencia.

➤ **Teoría psicogenética de Piaget.** Desde la investigación y profundización del problema complejo de la formación intelectual, Piaget postula una nueva concepción de inteligencia, que influye directamente sobre las corrientes pedagógicas del momento.

A raíz de esta concepción, Piaget formula el proceso de desarrollo de la inteligencia a partir de la división del mismo en seis períodos, cada uno de los cuales supone un avance en relación con el anterior. A lo largo de este desarrollo, el objetivo es lograr el equilibrio del psiquismo, que se caracteriza por la estabilidad y la actividad que permitirán anticipar las situaciones a enfrentar. En este contexto, lo esencial de cada construcción o período anterior permanece casi siempre en forma de base sobre la cual se alzarán los logros de sucesivas fases del aprendizaje.

Los momentos que marcan la aparición de estructuras sucesivamente construidas son:

- ✓ *Estadio de los reflejos o montajes hereditarios*, al que corresponden las primeras tendencias intuitivas y las primeras emociones.
- ✓ *Estadio de los primeros hábitos motores y de las primeras percepciones organizadas.*
- ✓ *Estadio de la inteligencia sensorio-motriz o práctica* (anterior al lenguaje), que se corresponde a regulaciones afectivas elementales y a las primeras fijaciones exteriores de la afectividad.
- ✓ *Estadio de la inteligencia intuitiva*, de los sentimientos inter-individuales espontáneos y de las relaciones de sumisión al adulto.
- ✓ *Estadio de las operaciones intelectuales concretas* (aparición de la lógica) y de los sentimientos morales y sociales de cooperación.
- ✓ *Estadio de las operaciones mentales abstractas*, de la formación de la personalidad y de la inserción afectiva e intelectual en el mundo de los adultos.

Por otra parte, también analiza el problema de la inteligencia (el problema central de la pedagogía de la enseñanza), ligado al problema de la naturaleza de los

conocimientos; ya que se interroga si éstos son copias de la realidad o asimilaciones de lo real a estructuras de transformaciones. De acuerdo a muchos métodos educativos de aquel entonces, y quizás actuales también, la inteligencia obedece a las leyes del modelo del aprendizaje, el cual describe al conocimiento como una construcción de cadenas de asociaciones que proporcionan una "*copia fundamental*", a partir de la consolidación de repeticiones que han sido motivadas por las primeras respuestas del organismo a estímulos externos. Pero Piaget refuta ésta concepción ya que establece que los conocimientos derivan de la acción. Además, concluye que, la inteligencia en todos sus niveles es una asimilación de lo dado a estructuras de transformaciones, y que estas estructuras consisten en organizar lo real, en acto o en pensamiento, y no simplemente en copiarlo.

- **La psicología dialéctica.** Esta concepción psicológica es fuerte antagonista de la corriente psicológica denominada genéricamente teoría bifactorial, muy de moda en algunos países occidentales y asociada, sobre todo, a la psicometría.

En la teoría bifactorial se afirma que el desarrollo del individuo se encuentra determinado, como es indicativo en el nombre de la teoría, por dos factores: la edad, advertida en su dimensión biológica, y el ambiente que, en el caso del sujeto-niño, está constituido por los estímulos externos correspondientes a los procesos educativos.

La psicología dialéctica rechaza que el niño adopte un rol de pasividad, como se establece en la teoría bifactorial, pues el niño es, al mismo tiempo, sujeto y objeto del desarrollo.

Para la psicología dialéctica las causas externas del desarrollo actúan por medio de las causas internas, pero estas causas internas son, a su vez, producto de una acción externa.

A estas alturas ya se habrá comprendido el por qué de la designación de psicología dialéctica, para la cual los factores más importantes del desarrollo mental son las revoluciones psíquicas que se producen en el niño cuando aprende a hablar y adquiere los elementos de la lecto-escritura.

Al analizar e interpretar, con un enfoque materialista, los cambios psicológicos determinados por los estímulos externos, es decir, las modificaciones

experimentadas por el sistema nervioso y ocasionadas por experiencias anteriores, esta corriente psicológica trata de resolver, de una manera dialéctica, la supuesta contradicción existente entre las influencias de tipo biológico y las de tipo social.

La psicología dialéctica afirma que las características del desarrollo psíquico, en determinadas edades, presentan diferencias bastante amplias, mientras que en otras, por ejemplo la de la primera infancia, las diferencias son apenas perceptibles.

En otro caso, niños de la misma edad, por ejemplo 7 años, manifiestan comportamientos y características distintos, si su educación es dirigida por maestros diferentes.

En conclusión, esta psicología postula que, si se consideran en conjunto todas las circunstancias, es absurdo, por imposible, empeñarse en estratificar por edades el desarrollo cognoscitivo, sin tomar en consideración las condiciones del entorno infantil.

- **Teoría del aprendizaje significativo.** Ausubel plantea que el aprendizaje del alumno depende de la estructura cognitiva previa que se relaciona con la nueva información, debe entenderse por estructura cognitiva, al conjunto de conceptos, ideas que un individuo posee en un determinado campo del conocimiento, así como su organización.

En el proceso de orientación del aprendizaje, es de vital importancia conocer la estructura cognitiva del alumno; no sólo se trata de saber la cantidad de información que posee, sino cuales son los conceptos y proposiciones que maneja así como de su grado de estabilidad. Los principios de aprendizaje propuestos por Ausubel, ofrecen el marco para el diseño de herramientas meta cognitivas que permiten conocer la organización de la estructura cognitiva del educando, lo cual permitirá una mejor orientación de la labor educativa, ésta ya no se verá como una labor que deba desarrollarse con "mentes en blanco" o que el aprendizaje de los alumnos comience de "cero", pues no es así, sino que, los educandos tienen una serie de experiencias y conocimientos que afectan su aprendizaje y pueden ser aprovechados para su beneficio.

- ✓ **Requisitos para el aprendizaje significativo.** Ausubel manifiesta que el alumno debe manifestar una disposición para relacionar sustancial y no arbitrariamente el nuevo material con su estructura cognoscitiva, como que el material que aprende es potencialmente significativo para él, es decir, relacionable con su estructura de conocimiento sobre una base no arbitraria.

De esto se refiere que el material sea potencialmente significativo, esto implica que el material de aprendizaje pueda relacionarse de manera no arbitraria y sustancial (no al pie de la letra) con alguna estructura cognoscitiva específica del alumno, la misma que debe poseer significado lógico es decir, ser relacionable de forma intencional y sustancial con las ideas correspondientes y pertinentes que se hallan disponibles en la estructura cognitiva del alumno, este significado se refiere a las características inherentes del material que se va aprender y a su naturaleza.

Cuando el significado potencial se convierte en contenido cognoscitivo nuevo, diferenciado e idiosincrático dentro de un individuo en particular como resultado del aprendizaje significativo, se puede decir que ha adquirido un significado psicológico de esta forma el emerger del significado psicológico no solo depende de la representación que el alumno haga del material lógicamente significativo, sino también que tal alumno posea realmente los antecedentes ideáticos necesarios en su estructura cognitiva.

El que el significado psicológico sea individual no excluye la posibilidad de que existan significados que sean compartidos por diferentes individuos, estos significados de conceptos y proposiciones de diferentes individuos son lo suficientemente homogéneos como para posibilitar la comunicación y el entendimiento entre las personas.

Disposición para el aprendizaje significativo, es decir que el alumno muestre una disposición para relacionar de manera sustantiva y no literal el nuevo conocimiento con su estructura cognitiva. Así independientemente de cuanto significado potencial posea el material a ser aprendido, si la intención del alumno es memorizar arbitraria y literalmente, tanto el proceso de aprendizaje como sus resultados serán mecánicos; de manera inversa, sin importar lo significativo de la disposición del alumno, ni el proceso, ni el resultado serán significativos, si el material no es potencialmente significativo, y si no es relacionable con su estructura cognitiva.

- **Procesamiento humano de información.** Lo más amplio que se puede decir respecto a la Psicología Cognitiva es que refiere la explicación de la conducta a entidades mentales, estados, procesos y disposiciones de naturaleza mental para lo cual reclama un nivel de discurso propio.

Específicamente, si nos centramos en la teoría del procesamiento de la información, para autores como Lachman y Butterfield, el procesamiento de información considera que unas pocas operaciones simbólicas, relativamente básicas, tales como codificar, comparar, localizar, almacenar, pueden, en último extremo, dar cuenta de la inteligencia humana y la capacidad para crear conocimiento, innovaciones y tal vez expectativas respecto al futuro.

La concepción del humano como un procesador de información se basa en la analogía entre la mente humana y el funcionamiento de una computadora. En otras palabras, se adoptan los programas informáticos como metáfora del funcionamiento cognitivo humano.

Existen pues dos versiones de esta metáfora:

Versión fuerte: admite una equivalencia funcional de ambos sistemas.

Versión débil: se limita a aceptar el vocabulario de la informática sin llega a aceptar una equivalencia.

Solo la versión fuerte constituye un programa consistente y contrastable. Según esta idea, el hombre y la computadora son sistemas de procesamiento de propósitos generales, funcionalmente equivalente que intercambian información con su entorno mediante la manipulación de símbolos. Esto significa que ambos son sistemas cognitivos cuyo alimento es la información y en este sentido la información tiene un significado bien matemático muy preciso de reducción de la incertidumbre.

Mientras que el conductismo se centraba esencialmente en el estudio del aprendizaje, mediante teorías basadas en el análisis de estímulos y sus respuestas, el procesamiento de la información, en la medida que se ocupa del estudio de las representaciones, ha generado ante todo teorías de la memoria.

La propia metáfora cibernética conduce necesariamente a considerar la memoria como la estructura básica del sistema de procesamiento. Así mismo, en lugar de posiciones ambientalistas, el procesamiento de información defenderá la interacción de las variables del sujeto y las variables de la tarea o

situación ambiental a la que se ha enfrentado el sujeto. Y finalmente, es obvio que el sujeto del conductismo es claramente pasivo lo cual contrasta con el sujeto "informívero" como procesador activo de la información.

El supuesto fundamental del procesamiento de información, es la descomposición recursiva de los procesos cognitivos por la que cualquier hecho informativo unitario puede describirse de modo más completo en un nivel más específico (o inferior) descomponiéndolo en sus hechos informativos más simples.

Este postulado de linealidad y aditividad en el procesamiento de información descansa además en el supuesto de la independencia entre las distintas partes o segmentos del proceso y está a la base del uso de la cronometría mental o medición de los tiempos de reacción, como uno de los métodos más eficaces para el estudio del procesamiento de información humano.

Los programas de computación y el funcionamiento cognitivo humano están definidos por leyes exclusivamente sintácticas: se ocupan de determinar las reglas mediante las que esas unidades se agregan hasta constituir procesos complejos. Tanto el ser humano como el computador están concebidos como sistemas lógicos o matemáticos de procesamiento de información constituidos exclusivamente por procedimientos formales.

Otros supuestos:

- a. Irrelevancia de la cultura
- b. Irrelevancia de la afectividad
- c. Irrelevancia de la filogénesis.

6.2.8 Principios y estructura del sistema educativo, tipos de educación*. El Sistema Educativo comprende la Educación Formal que se imparte dentro de una secuencia regular de períodos lectivos, con progresión establecida en contenidos, graduados de unos períodos a otros, y la Educación No-Formal que se imparte sin sujeción a períodos de secuencia regulada y no conduce a grados ni a títulos.

* MORALES NAVARRO, Mario. *El cambio cognitivo en el niño. Una mirada desde la Teoría de la Modificabilidad Estructural Cognitiva*. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2007.

La Educación No Formal podrá realizarse como complemento de la Formal y es fomentada por el estado. Este tipo de educación (No Formal) ha sido función, de manera especial del Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA- adscrito al Ministerio de Trabajo, y de otras instituciones de índole privado, autorizadas por el estado.

La Educación Formal por su parte, la imparten las instituciones oficiales y privadas bajo la vigilancia e inspección del estado, en las funciones adscritas al Ministerio de Educación Nacional.

Niveles educativos, años de escolaridad y edades. La Educación Formal está organizada de tal manera que conduzca a la expedición de títulos académicos y comprende los siguientes niveles progresivos:

- Educación Preescolar
- Educación Básica (Primaria y Secundaria)
- Educación Media
- Educación Superior

La Educación Preescolar es aquella que se refiere a niños menores de seis (6) años de edad y según la Constitución Política, será obligatoria, mínimo en un año lectivo (edad de cinco años).

A nivel Preescolar se tienen como objetivos especiales promover y estimular el desarrollo físico, afectivo y espiritual del niño, su integración social, su percepción sensible y el aprestamiento para las actividades escolares, en acción coordinada con los padres de familia y la comunidad.

En la actualidad la Educación Preescolar se presta a un 7% de la población de 1 a 3 años por instituciones de carácter privado. Para el resto de la población se está preparando y se empieza a aplicar un proyecto llamado grado 0 que se desarrollará paulatinamente por parte de las escuelas oficiales.

La Educación Básica comprende un ciclo de educación “básica primaria» que se extiende del grado 1 al 5, a niños cuyas edades oscilan entre los 6 y los 10 años, y el ciclo de educación “básica secundaria” que se imparte del grado 6 a 9, entre las edades de 11 a 14 años, ofreciéndose indistintamente en instituciones privadas y oficiales.

Se aclara que estas edades son aproximadas a un promedio general, pues en la realidad los niños culminan la educación básica secundaria a los 13, 15 ó 16 años. La educación básica, tanto en el ciclo de primaria como en el de secundaria, es obligatorio para los colombianos.

La Educación Básica Primaria desarrolla planes y programas propios, integrando las áreas de conocimiento y formación en los tres primeros grados. La orientación y metodología varía de acuerdo con la población según sea rural o urbana.

En el área rural se aplica la Escuela Nueva y en la urbana se orienta con un sistema propio de evaluación (Promoción Automática). Por otro lado los Gobiernos impulsan el plan de Universalización de la Educación Básica Primaria, orientada a mejorar su cobertura y calidad.

La Educación Básica Secundaria como en la primaria se encuentra en un proceso de renovación curricular y el plan de estudios está organizado por áreas.

Gratuidad de la educación. De acuerdo con la Constitución Política, “La Educación será gratuita en las instituciones del Estado, sin perjuicio del cobro de derechos académicos a quienes puedan sufragarlos”.

En la actualidad la Educación Básica Primaria en las escuelas oficiales se ofrece de manera totalmente gratuita. En la secundaria, en la media y universitaria oficiales, se pagan algunos derechos mínimos de acuerdo con los ingresos de los padres de familia; en secundaria y media vocacional estos derechos son ínfimos para la mayor parte de la población. En las instituciones privadas que prestan sus servicios desde el nivel preescolar hasta el superior se cobran derechos regulados anualmente por el Estado.

Las características del sistema educativo: objetivos generales. Los objetivos de la Educación en los niveles de Preescolar, Básica y Media son:

Educación Preescolar. Busca desarrollar integral y armónicamente los aspectos biológicos, sensoriales, cognoscitivos y socio-afectivos del niño, y en particular la comunicación, la autonomía y la creatividad, para con ello propiciar un aprestamiento adecuado que permita su ingreso a la educación básica.

Educación básica (Primaria y Secundaria). Reconocer las potencialidades físicas, intelectuales y emocionales, buscando un desarrollo armónico y equilibrado, a fin de que el individuo asuma con decisión y acierto la solución de sus problemas como tal y como parte integrante de la comunidad.

- Identificar y valorar los factores que influyen en el desarrollo social, cultural, económico y político del país y participar crítica y creativamente en la solución de los problemas y en el desarrollo de la comunidad, teniendo en cuenta los principios democráticos de la nacionalidad Colombiana.

- Generar conocimientos, habilidades y destrezas, a través de las distintas experiencias educativas, que contribuyan a su formación tanto personal como cívico-social, cultural, científica, tecnológica, ética y religiosa, que le permitan al sujeto organizar un sistema de valores y actitudes, en orden a un efectivo compromiso con el desarrollo social.

Educación media vocacional. Afianzar el desarrollo personal, social y cultural adquirido en el nivel de Educación Básica.

- Generar los conocimientos fundamentales y las habilidades y destrezas básicas, que además de prepararlo para continuar estudios superiores, lo orienten hacia un campo de trabajo.

- Motivar la utilización racional de los recursos naturales, a renovarlos e incrementarlos; a emplear adecuadamente los bienes y servicios que el medio le ofrece, a participar en los procesos de creación y adecuación de tecnología.

- Promover un comportamiento responsable, honrado, eficiente y creativo en el campo que le corresponda.

- Promover una utilización creativa y racional del tiempo libre para un sano esparcimiento, para la integración social y el fomento de la salud física y mental.

- Propugnar por la adquisición de suficientes elementos de juicio para orientar la vida del educando.

6.2.9 Evolución histórica de la educación primaria * El balance que presentaba la educación primaria en 1954, era el siguiente: sobre una población en edad escolar de cerca de 2.5 millones, apenas algo más de un millón de niños estaba matriculado. El 66% del total de alumnos se ubicaba en las ciudades, y algo más de la mitad eran hombres.

Adicionalmente, la transición demográfica que experimentaba el país aumentaba la presión sobre el sector: la población infantil crecía a tasas superiores al 2% anual, por lo que el esfuerzo para incrementar la cobertura debía ser considerable si no se quería permanecer en una situación estacionaria.

De otra parte, incluso para la población escolarizada el sistema presentaba serias deficiencias, reflejadas en altas tasas de deserción y repetición; se puede afirmar que únicamente 176.471 niños se benefician de una enseñanza primaria verdadera, o sea el 18% del total de alumnos matriculados y el 8% de la población en edad escolar.

Los problemas identificados entonces como esenciales eran el insuficiente número de escuelas y de maestros, y los esfuerzos estatales se volcaron hacia la superación de estos obstáculos.

A mediados de los cincuenta la asistencia escolar creció más rápido que la población infantil y, a partir de 1955, el ausentismo comenzó a mostrar niveles inferiores a los observados en 1945. Entre 1951 y 1964, la matrícula en primaria creció a tasas superiores al 7% anual y entre 1965 y 1976, dicho crecimiento fue del 5.8%.

De esta manera, Colombia entró a la década de los ochenta con un satisfactorio nivel de cobertura de educación primaria (90% de los niños entre 6 y 11 años tenía, en 1985, acceso a la primaria), habiendo resuelto, en apenas treinta años, la preocupante penuria de establecimientos y personal docente. Entre 1976 y 1984, el crecimiento de la matrícula en primaria fue casi nulo (- 0.92%).

Asimismo, la relativa discriminación por sexos que se presentaba en la década de los cincuenta desapareció y los niveles de matrícula femenina y masculina, en educación primaria, no difieren hoy en día.

* ÁLVAREZ DE ZAYAS, Carlos. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2003.

Los logros alcanzados ocultan sin embargo la persistencia de serios problemas en el interior del sector. De una parte, el país no ha conseguido eliminar las diferencias entre el campo y la ciudad y, si bien en las ciudades la cobertura es aceptable, en las áreas rurales la cobertura en primaria es del 81%, 20 ó 19 puntos por debajo de la cobertura en las ciudades.

Adicionalmente, la “eficiencia interna” del sistema educativo, (la capacidad de retener y promover con fluidez a los alumnos ingresados, de grado a grado, hasta culminar cada nivel en el tiempo programado para ello), deja aún mucho que desear.

A pesar de los enormes avances que en materia de retención estudiantil han tenido lugar, a comienzos de los años ochenta en las áreas urbanas solo el 62% de los niños ingresados a primaria completaba el ciclo (41% a comienzos de los 60). Y si ésta proporción dista de ser satisfactoria, lo es menos aún en el campo en donde el problema es mucho más agudo: en el último período, la proporción de niños que completaba el ciclo de primaria en el campo no llegaba al 20%.

El grado de escolaridad es de 3.8 en las zonas urbanas y de apenas 1.7 en las áreas rurales. Si el mínimo necesario para que un alumno logre retener los conocimientos básicos de lectura, escritura y cálculo, son dos años, lo anterior significa que buena parte de la población rural sigue ubicándose en el rango de “analfabetismo funcional”.

Así, si el reto de las décadas pasadas fue proveer escuelas y permitir el acceso a la educación de toda la población, el reto futuro parece ser lograr mayores rendimientos y aumentar la eficiencia del sistema, atacando, en particular, los problemas relativos a la retención de alumnos y a los bajos grados de escolaridad alcanzados por la población.

Finalmente, cabe destacar que la dotación misma de las escuelas de primaria presenta serias deficiencias que, necesariamente, deben incidir sobre la calidad de la educación impartida.

6.3 MARCO LEGAL Y NORMATIVO

Dentro de las responsabilidades de la sociedad se enmarca el compromiso de velar y participar en el fortalecimiento de la educación que hace parte de uno de los principales derechos que poseen las personas, la educación como lo estipula la Constitución Política de Colombia debe ser un compromiso del estado, la familia y la sociedad. En lo que respecta a la sociedad, la ley reglamenta la facultad de particulares para fortalecer el sistema educativo a través de la fundación de establecimientos que impartan enseñanza y participen en la formación de ciudadanos íntegros.

El centro de refuerzo responderá a su deber social y participará a través de la oferta pedagógica al mejoramiento de la calidad educativa del municipio de Zarzal.

A partir de lo dictaminado en la Constitución Política, nace la ley 115 de 1994, donde se estipulan las normas generales que rigen el sistema educativo, definiendo principios y fines necesarios para que se cumpla con la función social acorde con las necesidades de las personas, de la familia y de la sociedad.

El servicio educativo comprende tres modalidades: La educación formal, educación no formal y educación informal. De acuerdo a los fines propuestos para el Centro de Refuerzo, éste prestará su servicio a la sociedad brindando una educación no formal, ya que su objetivo será el de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos a sus educandos, acompañando el servicio prestado por las instituciones de educación formal. Cabe mencionar que en la actualidad la educación no formal es conocida con la denominación Educación para el trabajo y el desarrollo humano, reglamentado mediante la ley 1064 de 2006.

En lo concerniente a la reglamentación comercial y tributaria, el centro de refuerzo se acogerá a las normas que para su naturaleza sea aplicable, tomando como referencia lo estipulado en el código de comercio y el estatuto tributario que serán abordadas a continuación.

Para referenciar el marco legal que fundamenta la naturaleza y regula la actividad del centro de refuerzo se hace mención de las distintas legislaciones a continuación:

6.3.1 Constitución Política de Colombia*. *Artículo 44.*— Son derechos fundamentales de los niños: la vida, la integridad física, la salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, su nombre y nacionalidad, tener una familia y no ser separados de ella, el cuidado y amor, la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión. Serán protegidos contra toda forma de abandono, violencia física o moral, secuestro, venta, abuso sexual, explotación laboral o económica y trabajos riesgosos. Gozarán también de los demás derechos consagrados en la Constitución, en las leyes y en los tratados internacionales ratificados por Colombia.

La familia, la sociedad y el Estado tienen la obligación de asistir y proteger al niño para garantizar su desarrollo armónico e integral y el ejercicio pleno de sus derechos. Cualquier persona puede exigir de la autoridad competente su cumplimiento y la sanción de los infractores.

Los derechos de los niños prevalecen sobre los derechos de los demás.

Artículo 45. — El adolescente tiene derecho a la protección y a la formación integral.

El Estado y la sociedad garantizan la participación activa de los jóvenes en los organismos públicos y privados que tengan a cargo la protección, educación y progreso de la juventud.

Artículo 67. — La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura.

La educación formará al colombiano en el respeto a los derechos humanos, a la paz y a la democracia; y en la práctica del trabajo y la recreación, para el mejoramiento cultural, científico, tecnológico y para la protección del ambiente.

El Estado, la sociedad y la familia son responsables de la educación, que será obligatoria entre los cinco y los quince años de edad y que comprenderá como mínimo, un año de preescolar y nueve de educación básica.

* Constitución Política de Colombia - 1991

Corresponde al Estado regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia de la educación con el fin de velar por su calidad, por el cumplimiento de sus fines y por la mejor formación moral, intelectual y física de los educandos; garantizar el adecuado cubrimiento del servicio y asegurar a los menores las condiciones necesarias para su acceso y permanencia en el sistema educativo.

Artículo 68. — Los particulares podrán fundar establecimientos educativos. La ley establecerá las condiciones para su creación y gestión.

La comunidad educativa participará en la dirección de las instituciones de educación.

La enseñanza estará a cargo de personas de reconocida idoneidad ética y pedagógica. La ley garantiza la profesionalización y dignificación de la actividad docente.

Los padres de familia tendrán derecho de escoger el tipo de educación para sus hijos menores. En los establecimientos del Estado ninguna persona podrá ser obligada a recibir educación religiosa.

6.3.2 Ley 115 de febrero 8 de 1994* *Por la cual se expide la ley general de educación. Artículo 1o.* Objeto de la ley. La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes.

La presente Ley señala las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Se fundamenta en los principios de la Constitución Política sobre el derecho a la educación que tiene toda persona, en las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra y en su carácter de servicio público.

De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, define y desarrolla la organización y la prestación de la educación formal en sus niveles preescolar, básica (primaria y secundaria) y media, no formal e informal, dirigida a niños y jóvenes en edad escolar, a adultos, a campesinos, a grupos étnicos, a personas

* Ley 115 de febrero 8 de 1994* Por la cual se expide la ley general de educación

con limitaciones físicas, sensoriales y psíquicas, con capacidades excepcionales, y a personas que requieran rehabilitación social.

Artículo 2o. Servicio educativo. El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación.

Artículo 3o. Prestación del servicio educativo. El servicio educativo será prestado en las instituciones educativas del Estado. Igualmente los particulares podrán fundar establecimientos educativos en las condiciones que para su creación y gestión establezcan las normas pertinentes y la reglamentación del Gobierno Nacional.

De la misma manera el servicio educativo podrá prestarse en instituciones educativas de carácter comunitario, solidario, cooperativo o sin ánimo de lucro.

Artículo 4o. Calidad y cubrimiento del servicio. Corresponde al Estado, a la sociedad y a la familia velar por la calidad de la educación y promover el acceso al servicio público educativo, y es responsabilidad de la Nación y de las entidades territoriales, garantizar su cubrimiento.

Artículo 5o. Fines de la educación. De conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, la educación se desarrollará atendiendo a los siguientes fines:

1. El pleno desarrollo de la personalidad sin más limitaciones que las que le imponen los derechos de los demás y el orden jurídico, dentro de un proceso de formación integral, física, psíquica, intelectual, moral, espiritual, social, afectiva, ética, cívica y demás valores humanos.
2. La formación en el respeto a la vida y a los demás derechos humanos, a la paz, a los principios democráticos, de convivencia, pluralismo, justicia, solidaridad y equidad, así como en el ejercicio de la tolerancia y de la libertad.

3. La formación para facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación.
4. La formación en el respeto a la autoridad legítima y a la ley, a la cultura nacional, a la historia colombiana y a los símbolos patrios.
5. La adquisición y generación de los conocimientos científicos y técnicos más avanzados, humanísticos, históricos, sociales, geográficos y estéticos, mediante la apropiación de hábitos intelectuales adecuados para el desarrollo del saber.
6. El estudio y la comprensión crítica de la cultura nacional y de la diversidad étnica y cultural del país, como fundamento de la unidad nacional y de su identidad.
7. El acceso al conocimiento, la ciencia, la técnica y demás bienes y valores de la cultura, el fomento de la investigación y el estímulo a la creación artística en sus diferentes manifestaciones.
8. La creación y fomento de una conciencia de la soberanía nacional y para la práctica de la solidaridad y la integración con el mundo, en especial con Latinoamérica y el Caribe.
9. El desarrollo de la capacidad crítica, reflexiva y analítica que fortalezca el avance científico y tecnológico nacional, orientado con prioridad al mejoramiento cultural y de la calidad de la vida de la población, a la participación en la búsqueda de alternativas de solución a los problemas y al progreso social y económico del país.
10. La adquisición de una conciencia para la conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente, de la calidad de la vida, del uso racional de los recursos naturales, de la prevención de desastres, dentro de una cultura ecológica y del riesgo y la defensa del patrimonio cultural de la Nación.
11. La formación en la práctica del trabajo, mediante los conocimientos técnicos y habilidades, así como en la valoración del mismo como fundamento del desarrollo individual y social.

12. La formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención integral de problemas socialmente relevantes, la educación física, la recreación, el deporte y la utilización adecuada del tiempo libre,

13. La promoción en la persona y en la sociedad de la capacidad para crear, investigar, adoptar la tecnología que se requiere en los procesos de desarrollo del país y le permita al educando ingresar al sector productivo.

Artículo 8o. La sociedad. La sociedad es responsable de la educación con la familia y el Estado. Colaborará con éste en la vigilancia de la prestación del servicio educativo y en el cumplimiento de su función social.

La sociedad participará con el fin de:

- a) Fomentar, proteger y defender la educación como patrimonio social y cultural de toda la Nación;
- b) Exigir a las autoridades el cumplimiento de sus responsabilidades con la educación;
- c) Verificar la buena marcha de la educación, especialmente con las autoridades e instituciones responsables de su prestación;
- d) Apoyar y contribuir al fortalecimiento de las instituciones educativas;
- e) Fomentar instituciones de apoyo a la educación, y
- f) Hacer efectivo el principio constitucional según el cual los derechos de los niños prevalecen sobre los derechos de los demás.

Artículo 9o. El derecho a la educación. El desarrollo del derecho a la educación se regirá por ley especial de carácter estatutario.

Capítulo 2 educación no formal Artículo 36. Definición de educación no formal. La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, 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 37. Finalidad. La educación no formal se rige por los principios y fines generales de la educación establecidos en la presente Ley. Promueve el perfeccionamiento de la persona humana, el conocimiento y la reafirmación de los valores nacionales, la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico, la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y la participación ciudadana y comunitaria.

Artículo 38. Oferta de la educación no formal. En las instituciones de educación no formal se podrán ofrecer programas de formación laboral en artes y oficios, de formación académica y en materias conducentes a la validación de niveles y grados propios de la educación formal, definidos en la presente Ley.

Artículo 41. Fomento de la educación no formal. El Estado apoyará y fomentará la educación no formal, brindará oportunidades para ingresar a ella y ejercerá un permanente control para que se ofrezcan programas de calidad.

El centro de Refuerzo escolar velará por el cumplimiento de los principios emanados dentro de la Ley General de Educación, a sabiendas que de esta forma se desarrollara un trabajo donde no solo se suplan necesidades superficiales de aprendizaje, sino, que se contribuya al desarrollo integral del ser.

6.3.3 Decreto 114 15 de enero de 1996* *por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal... 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.

* Decreto 114 15 de enero de 1996*, por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.

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

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

1. Laboral.
2. Académico.
3. Preparación para la validación de niveles y grados propios de la educación formal.
4. 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 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 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.

Hacen parte de esta oferta educativa aquellos programas con duración no superior a ciento sesenta (160) horas. Su organización y ejecución no requieren de autorización previa por parte de las secretarías de educación departamentales y distritales y sólo darán lugar a una constancia de asistencia.

Artículo 15º.- 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 1 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.

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

Artículo 16º.- 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
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 17º.- En la autorización oficial otorgada a un establecimiento de educación no formal, deberá 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.

Artículo 18º.- 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.

6.3.4 Ley 1064 de 2006* *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. 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

* ley 1064 de 2006* 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.

apoyo y estímulo del Estado, para lo cual gozarán de la protección que esta ley les otorga.

6.3.5 Ley 1258 (5 de diciembre de 2008)* *por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Artículo 1°. Constitución.-* La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Artículo 2°. Personalidad jurídica.- La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Artículo 3°. Naturaleza.- La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Artículo 4°. Imposibilidad de negociar valores en el mercado público.- Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Artículo 5°. Contenido del documento de constitución.- La sociedad ~ por acciones simplificadas se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el 'cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "*sociedad por acciones simplificada*"; o de las letras S.A.S.;

* Ley 1258 (5 de diciembre de 2008)* por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada

3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designar cuando menos un representante legal.

Parágrafo 1: El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

Parágrafo 2: Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Artículo 6°. Control al acto constitutivo y a sus reformas. – Las Cámaras de Comercio verificarán la conformidad de las estipulaciones del acto constitutivo, de los actos de nombramiento y de cada una de sus reformas con lo previsto en la ley. Por lo tanto, se abstendrán de inscribir el documento mediante el cual se constituya, se haga un nombramiento o se reformen los estatutos de la sociedad, cuando se omita alguno de los requisitos previstos en el artículo anterior o en la ley.

Efectuado en debida forma el registro de la escritura pública o privada de constitución, no podrá impugnarse el contrato o acto unilateral sino por la falta de elementos esenciales o por el incumplimiento de los requisitos de fondo, de acuerdo con los artículos 98 y 104 del Código de Comercio. Artículo 7°. Sociedad de hecho.- Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público de constitución en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, se entenderá para todos los efectos legales que la sociedad

es de hecho si fueren varios los asociados. Si se tratare de una sola persona, responderá personalmente por las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

Artículo 8°. Prueba de existencia de la sociedad. - La existencia de la Sociedad por acciones simplificada y las cláusulas estatutarias se probarán con certificación de la Cámara de Comercio, en donde conste no estar disuelta y liquidada la sociedad.

Artículo 9°: Suscripción y pago del capital. - La suscripción y pago del capital podrá hacerse en condiciones, proporciones y plazos distintos de los previstos en las normas contempladas en el Código de Comercio para las sociedades anónimas. Sin embargo, en ningún caso, el plazo para el pago de las acciones excederá de dos (2) años.

En los estatutos de las sociedades por acciones simplificadas podrán establecerse porcentajes o montos mínimos o máximos del capital social que podrán ser controlados por uno o más accionistas, en forma directa o indirecta. En caso de establecerse estas reglas de capital variable, los estatutos podrán contener disposiciones que regulen los efectos derivados del incumplimiento de dichos límites.

Artículo 100. Clases de acciones. - Podrán crearse diversas clases y series de acciones, incluidas las siguientes, según los términos y condiciones previstos en las normas legales respectivas:

1. Acciones privilegiadas;
2. Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;
3. Acciones con dividendo fijo anual y
4. Acciones de pago.

Artículo 17°. Organización de la sociedad. - En los estatutos de la sociedad por acciones simplificada se determinará libremente la estructura orgánica de la sociedad y demás normas que rijan su funcionamiento. A falta de estipulación estatutaria, se entenderá que todas las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio serán ejercidas por la asamblea o el accionista único y que las de administración estarán a cargo del representante legal.

Artículo 25°. Junta directiva. - La sociedad por acciones simplificada no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.

Artículo 26°. Representación legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, designada en la forma prevista en los estatutos. A falta de estipulaciones, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

Artículo 34°. Disolución y liquidación.- La sociedad por acciones simplificada se disolverá:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
4. Por las causales previstas en los estatutos;
5. Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
6. Por orden de autoridad competente, y
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Obligación tributaria. Ahora bien, desde el punto de vista contable y tributaria, las S.A.S. presentan las siguientes características:

- Se asimilan a sociedades anónimas: Para efectos tributarios, se regirán por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Por tanto, la S.A.S. tributará a la tarifa general de renta y gozará de todos los derechos propios de cualquier sociedad. De igual manera, será responsable del IVA, sujeto pasivo del ICA, responsable del timbre, agente retenedor y sujeto del GMF, como todas las sociedades del país.
- Los accionistas no responden por impuestos de la sociedad: La ley 1258, a tono con la regulación de las sociedades anónimas, señala que los accionistas

de las S.A.S. no serán responsables por las obligaciones tributarias, ni laborales ni de ninguna otra naturaleza en que incurra la sociedad. Por tanto, excluye la responsabilidad no solo de toda obligación tributaria (nacional y territorial) en que incurra la sociedad, sino, además, para todo tipo de obligaciones, sean ellas laborales, comerciales, administrativas..., lo cual es una razón suficiente para constituir y/o transformarse en S.A.S. Naturalmente, esta exclusión de responsabilidad aplica únicamente en cuanto no se utilice la sociedad para fines abusivos o de fraude a la ley o de terceros.

6.3.6 Decreto 624 de 1989 (30 de marzo de 1989)* *por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la dirección general de impuestos nacionales. Artículo 476. Servicios excluidos del impuesto sobre las ventas. <Artículo modificado por el artículo 48 de la Ley 488 de 1998. El nuevo texto es el siguiente:> Se exceptúan del impuesto los siguientes servicios: Los servicios de educación prestados por establecimientos de educación preescolar, primaria, media e intermedia, superior y especial o no formal, reconocidos como tales por el Gobierno, y los servicios de educación prestados por personas naturales a dichos establecimientos. Están excluidos igualmente los siguientes servicios prestados por los establecimientos de educación a que se refiere el presente numeral: restaurante, cafetería y transporte, así como los que se presten en desarrollo de las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994.*

Por lo anterior, la exención al régimen del impuesto sobre las ventas para los servicios de educación, está consagrada en el Estatuto Tributario, siempre y cuando estos servicios sean prestados por establecimientos educativos reconocidos como tales por el Gobierno.

De manera que los servicios educativos prestados por los establecimientos educativos, entre otros los fundados por particulares, que cuenten con licencia de funcionamiento o reconocimiento de carácter oficial por parte de la Secretaría de Educación respectiva, están excluidos del régimen legal del impuesto sobre las ventas por expresa disposición de la ley, sin que sea necesario el cumplimiento de otro requisito.

* Decreto 624 de 1989 (30 de marzo de 1989)* "por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la dirección general de impuestos nacionales.

6.4 MARCO GEOGRÁFICO

Figura 5. Municipio de Zarzal en el Valle del Cauca



La ejecución del proyecto será en el municipio de Zarzal Departamento del Valle del Cauca, zona urbana.

Descripción física: El Municipio tiene un área de 355,14 Km², conformada principalmente por terreno plano y colinas (262 Km², con clima cálido) perteneciente al valle geográfico del Río Cauca; al Norte y al Oriente se observan algunos accidentes orográficos de poca elevación que hacen parte del piedemonte (93 Km², clima medio) de la vertiente occidental de la Cordillera Central. Entre estas elevaciones se desatacan el cerro de Pan de Azúcar, los altos de La Aurora y Montenegro, la sierra del Salado y la sierra de Zarzal, el cerro de Care Perro y la loma de la Cruz. Desde el punto de vista hidrográfico, el río Cauca marca el límite occidental del Municipio. A él confluyen las aguas del Río La Paila, de las quebradas Las Cañas y La Honda, de los zanjones Murillo, Las Lajas y Limones y

el río La Vieja . La Cabecera Municipal se encuentra situada en los 4°23'34" de latitud norte y 76°04'28" de longitud oeste.

Límites del municipio:

Norte: Municipio de la Victoria

Sur: Municipio de Bugalagrande

Occidente: Municipio Roldanillo - Bolívar

Oriente: Municipio de Sevilla

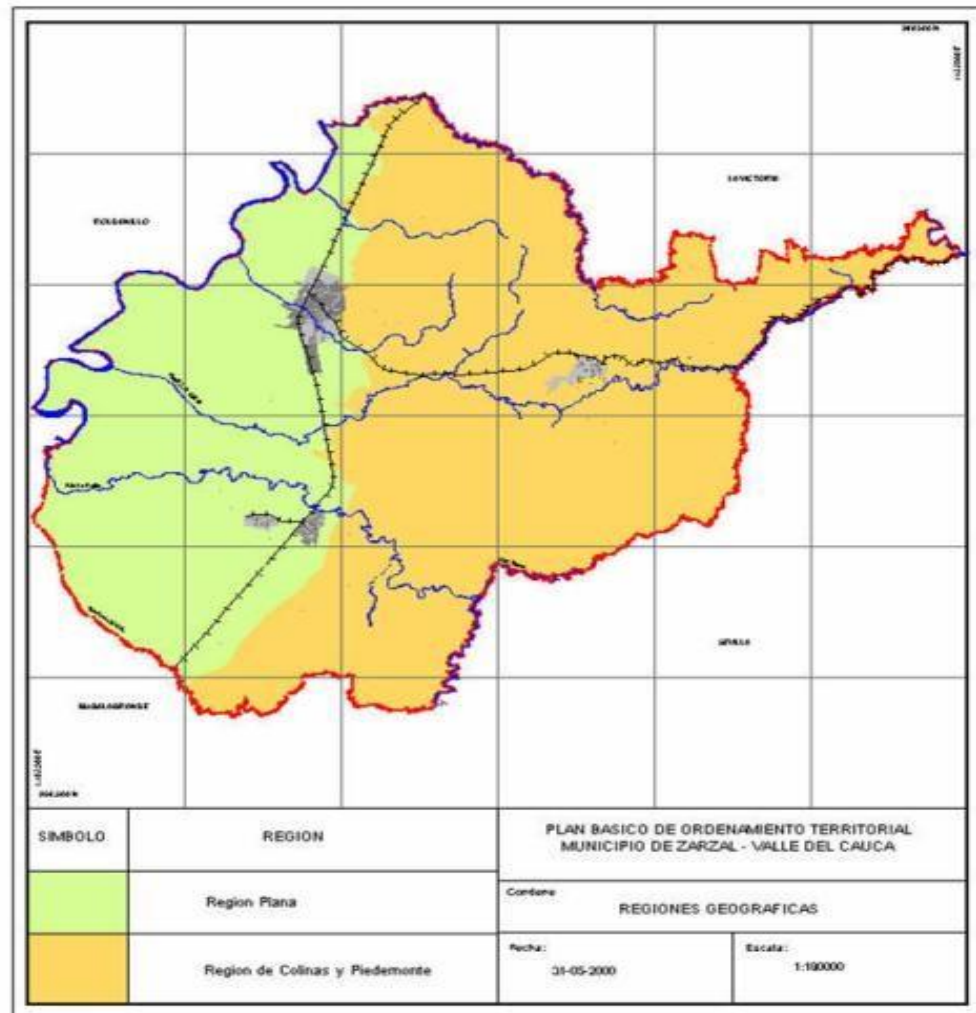
Extensión total: 362 Km²

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 916

Temperatura media: 24° C

Distancia de referencia: 139 Km de la ciudad de Santiago de Cali

Figura 6. Límites del Municipio de Zarzal.



Medio ambiente. En el tramo medio del departamento a la altura de Zarzal, el río Cauca principalmente, presenta problemas de contaminación, debida al uso inadecuado de pesticidas, plaguicidas, herbicidas y fertilizantes utilizados en agricultura, provenientes de los ríos que recorren la zona más amplia del valle geográfico del río Cauca y que en Zarzal son el río La Paila y las quebradas Limones, Las Lajas, Honda, Las Cañas y El Zanjón Murillo, entre otras. De esta manera los sistemas de producción agrícola y pecuaria se convierten en abortantes de contaminación a los suelos y aguas.

En el municipio de Zarzal el recurso aire está afectado por tres clases de emisiones atmosféricas que inciden en la calidad del mismo: *La quema de la caña de azúcar, contaminación por fuentes móviles y contaminación por fuentes fijas*

En la cabecera Municipal: Por la vía que va hacia Cartago y Pereira circulan diariamente unos 5.200 vehículos donde las viviendas localizadas entre los 0 y 60 metros a lado y lado de la vía presentan altos niveles de ruido en horario diurno y nocturno.

De igual manera la reactivación del tren de carga generará altos niveles de ruido sobre todo en la Cabecera Municipal con las dos rutas: Zarzal–Cartago y Zarzal–Vallejuelo– La Tebaida y en menor intensidad al pasar por los corregimientos de La Paila y Quebrada nueva.

6.5 MARCO DEMOGRÁFICO

El centro de REFUERZO ESCOLAR va dirigido directamente al beneficio de la población entre las edades de 6 a 10 años de edad y pertenecientes a los grados de la educación formal entre primero y quinto primaria.

La economía del sector está basado en actividades de agricultura, en especial el cultivo de la Caña de Azúcar, indispensable para la obtención de azúcar, dulces, panela, miel y otros derivados, para suplir a los ingenios del territorio específicamente el ingenio Riopaila S.A. Otros cultivos son maíz, algodón, yuca, plátano, soya y frutas.

TABLA 2. POBLACION PROYECTADA PARA EL MUNICIPIO DE ZARZAL- PBOT*							
Municipio	Población Proyectada						
	1993	2000	2001	2003	2006	2009	2012
Zarzal	38.156	42.754	43.335	44.501	46.136	47.840	49.616
Cabecera	26.883	30.783	31.274	32.258	33.716	35.240	36.833
Rural	11.273	11.971	12.061	12.243	12.420	12.600	12.783

TABLA 3. POBLACIÓN POR GRUPO ETÁREOS, SEXO Y ZONA*												
Edad	HOMBRES			%	MUJERES			%	TOTAL			%
	Urb.	Rur	Total		Urb.	Rur	Total		Urb.	Rur	Total	
< 1 Año	231	115	346	0,86	247	96	343	0,86	478	211	689	1,72
1 Año	245	91	336	0,84	245	114	359	0,9	490	205	695	1,74
01 – 04	1023	425	1448	3,63	945	416	1361	3,41	1968	841	2809	7,04
05 – 09	1368	591	1959	4,91	1387	562	1949	4,89	2755	1153	3908	9,8
10 – 14	1453	667	2120	5,31	1481	578	2059	5,16	2934	1245	4179	10,48
15 – 19	1249	530	1779	4,46	1253	518	1771	4,44	2502	1048	3550	8,90
20 – 24	1098	428	1526	3,82	1251	482	1733	4,34	2349	910	3259	8,17
25 – 29	1024	413	1437	3,60	1143	476	1615	4,05	1437	1619	3056	7,66
30 – 34	956	401	1357	3,40	1073	427	1500	3,76	1357	1500	2857	7,16
35 – 39	875	1087	1962	4,92	460	515	975	2,44	1962	975	2937	7,37
40 – 44	826	348	1174	2,94	1071	372	1443	3,52	1897	720	2617	6,56
45 – 49	679	281	960	2,40	872	321	1193	2,99	1551	321	2153	5,40
50 – 54	596	250	846	2,12	744	257	1001	2,51	1340	507	1847	4,53
55 – 59	503	192	695	1,74	609	255	864	2,16	1112	447	1559	3,91
60 – 64	382	191	573	1,43	490	192	682	1,71	872	383	1255	3,14
65 – 69	360	167	527	1,32	387	134	521	1,30	747	301	1255	3,14
70 – 74	259	122	381	0,95	306	145	451	1,13	565	267	382	0,95
> 75	359	177	536	1,34	379	165	544	1,36	738	342	1080	2,71

El 48,0% de la población residente en Zarzal se auto reconoce como Raizal, palanquero, negro, mulato, afro colombiano o afro descendiente.

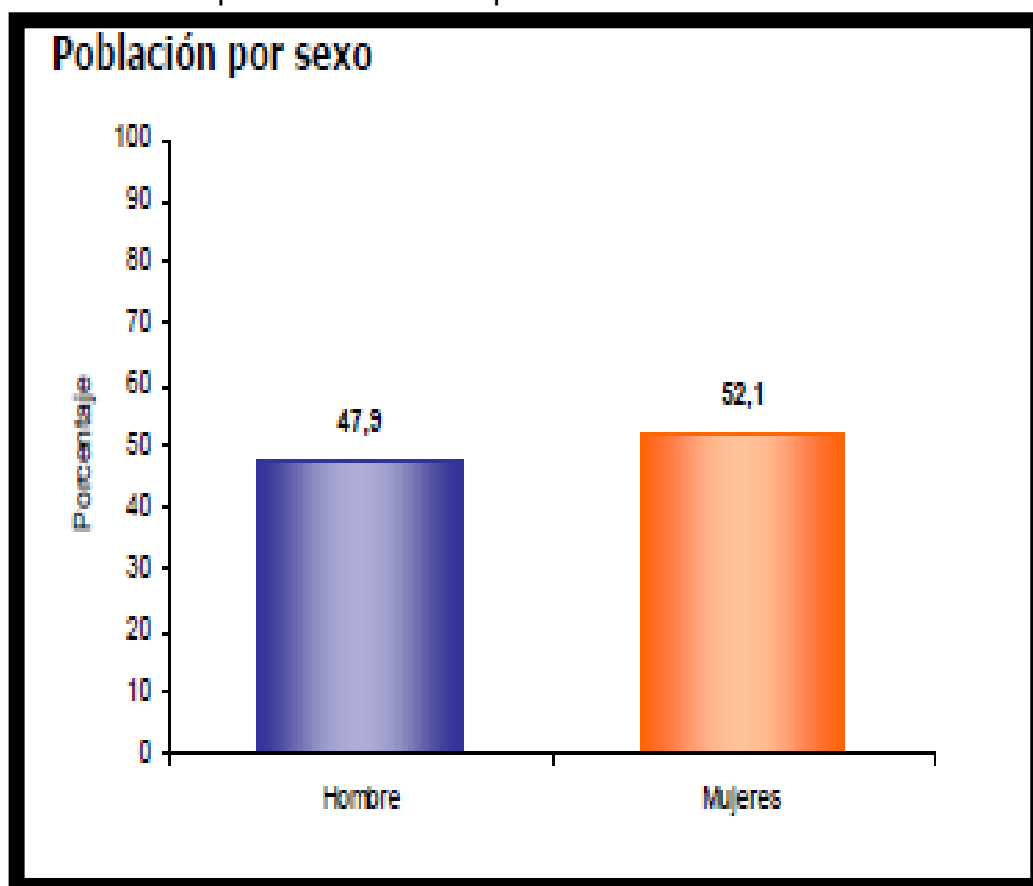
* Fuente: Plan municipal de desarrollo

* Fuente: Plan municipal de desarrollo

Mortalidad general del municipio. Los rangos de edad que presentan los más altos porcentajes de mortalidad está en la población de 60 y mas años de edad, que equivale al 38.71%, de sexo masculino el 27.18% y 11.52% femenino, en el nivel de 15 a 44 años el 33.17%, de 45 a 59 años el 9,21%, menor a un año el 13.3%, de 1 a 4 años el 0.92% y de 5 a14 años el 4.61% del total de las defunciones en el municipio.

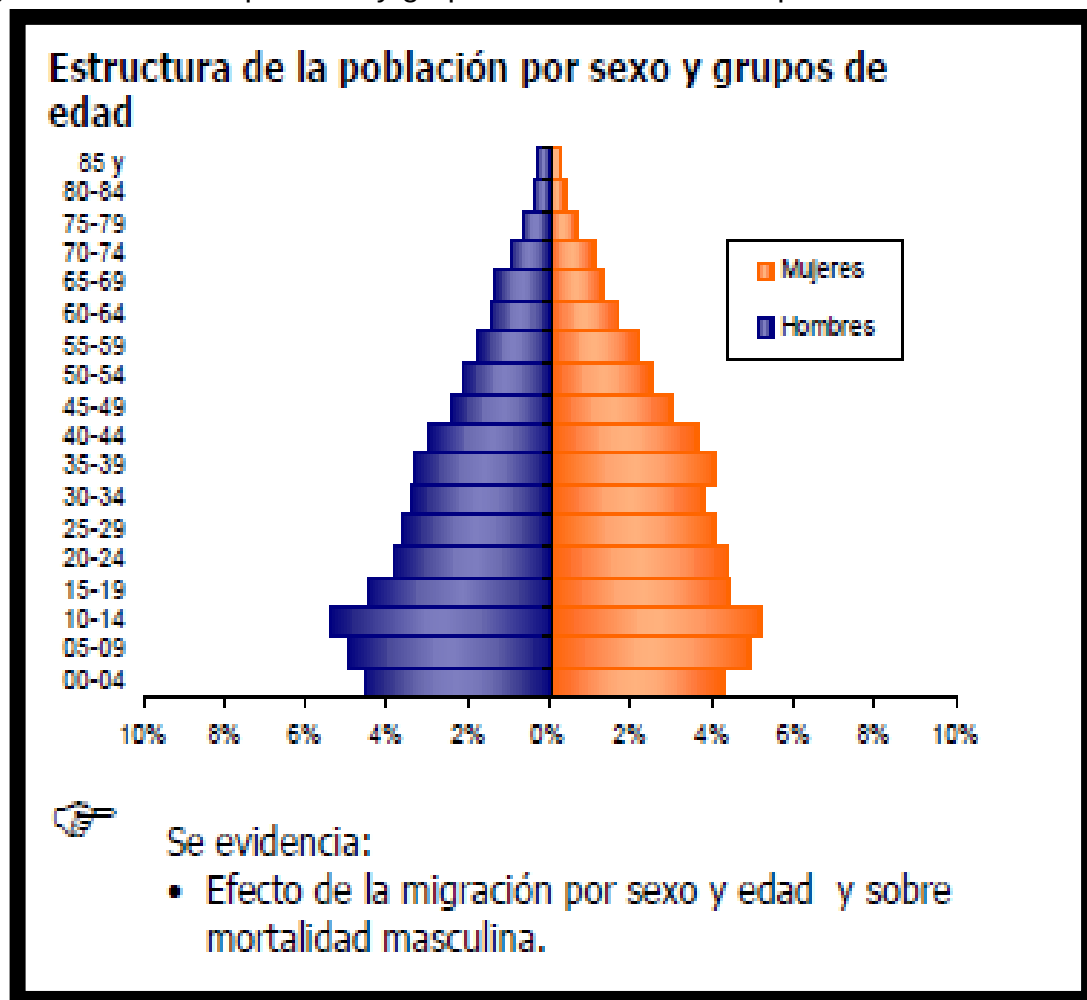
Población zarzaleña. El municipio de Zarzal tiene una población según el último censo del DANE de 39.850 habitantes, repartida en 28.135 en la cabecera y 11.715 en la zona rural, de los cuales el 19.39 % son adolescentes distribuidos en una proporción de 9,78 % hombres y 9.61 % mujeres. Especificados en la zona rural en 5,75% y en la zona urbana 13,74%.

Figura 7. Población por sexo del municipio.*



* Fuente: , datos Dane (proyecciones)

Figura 8. Población por sexo y grupos de edad del municipio**.



Educación en el Municipio. Teniendo en cuenta los rangos de edad de 5-24 años del total de la población en edad de estudiar (primaria, secundaria y superior), la cual corresponde a 14832 personas, como también la cantidad de alumnos matriculados que corresponde a 10423 estudiantes, se puede decir, que existe una población de 4409 personas que no están insertos en el sector educativo

En el Municipio de Zarzal Existen 22 centros de Preescolar, de los cuales 3 son exclusivamente dedicados a dicha actividad, 21 de Educación Primaria y 7 de Educación Secundaria, 1 de Educación Superior (Sede Universidad del Valle) y 2 de nivel técnico; estos están distribuidos en la zona Rural y Urbana del municipio.

** Fuente: , datos Dane (proyecciones)

Figura 9. Nivel Educativo Población zarzaleña.*

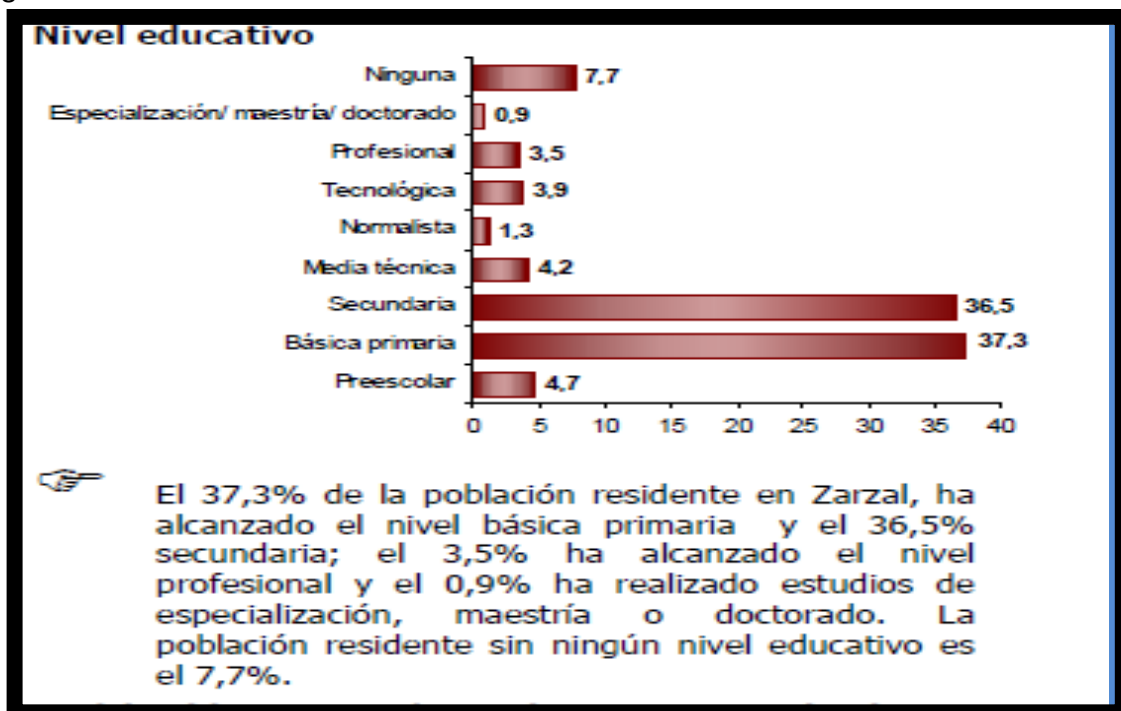
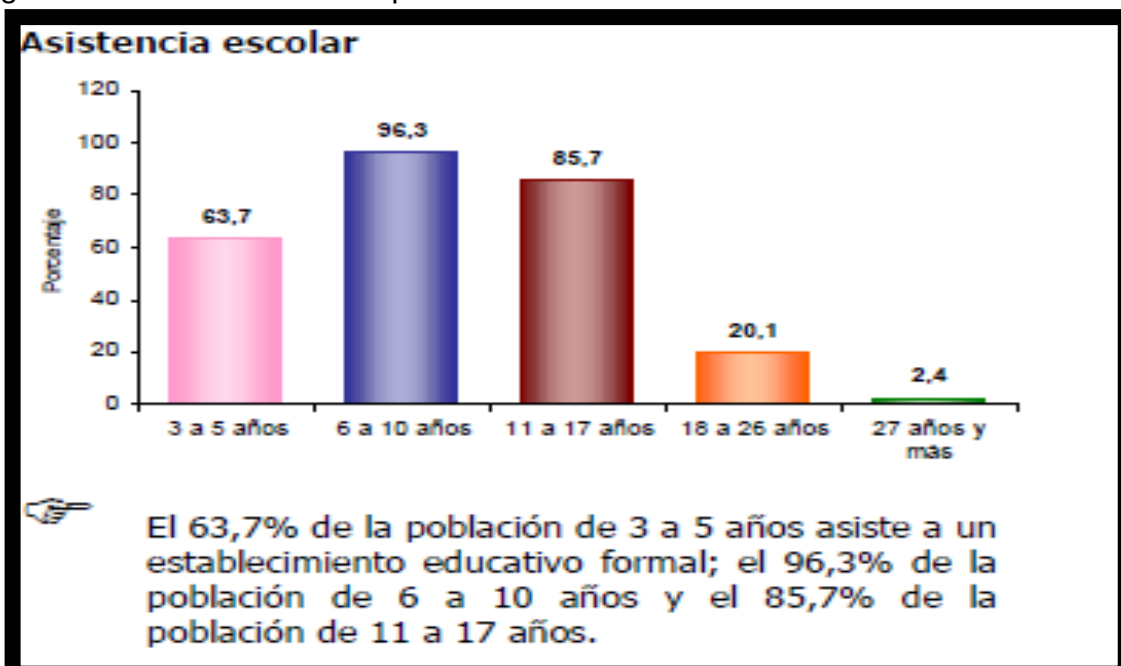


Figura 10. Asistencia escolar población zarzaleña.*



* Fuente: , datos Dane (proyecciones)

* Fuente: , datos Dane (proyecciones)

7. DISEÑO METODOLOGICO

7.1 TIPO DE INVESTIGACION

El propósito de este trabajo es determinar la viabilidad de creación de un centro de refuerzo escolar en municipio de Zarzal con el fin de realizar actividades de acompañamiento al sistema educativo actual que permita no solo responder a una necesidad social en cuanto a educación, sino que sea un aporte significativo para la innovación comercial dentro del municipio, para demostrar la factibilidad de la empresa se realizará un estudio descriptivo, es decir, “comprende la descripción, el registro, el análisis e interpretación de la naturaleza actual de los hechos, es también una medición precisa de una realidad en un momento dado”⁶. Es así como se trata de establecer las características demográficas, formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación, establecer comportamientos concretos y descubrir y comprobar la posible asociación de las variables de investigación.

7.2 METODO DE INVESTIGACION

Para el desarrollo de la investigación se utilizará el método de investigación deductivo y analítico justificado a continuación.

El método deductivo es un proceso analítico sintético que presentan conceptos, definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extraen conclusiones o se examina casos particulares sobre la base de afirmaciones generales ya presentadas.

El razonamiento deductivo considerado como método de investigación desempeña dos funciones:

- La primera función consiste en hallar el principio desconocido de un hecho conocido. Se trata de referir el fenómeno a la ley que lo rige. Puede

⁶ Tamayo, Mario “El proceso de la investigación científica” Limusa, México. 1993 p.35

consistir también en reducir una ley secundaria a una ley más general que la englobe. Durante el proceso de investigación para comprobar la viabilidad es necesario recurrir a principios generales que marquen una pauta con respecto a los hechos que son motivo de estudio por medio de la observación.

- La segunda función consiste en descubrir la consecuencia desconocida de un principio conocido. Esto significa que si conocemos cierta ley podemos aplicarla a casos particulares menores. Hay que notar que la deducción presupone una inducción previa, mediante la cual se indagan las leyes más simples, que sirven de fundamento a la deducción. Esto en el caso de la investigación que se realiza permitirá explicar, predecir y controlar fenómenos mediante hipótesis específicas que derivan de enunciados generales.

El método analítico es un método de investigación de los objetos que permite separar algunas de las partes del todo para someterlas a estudio independiente. Para la demostración de la viabilidad del centro de refuerzo en Zarzal, es importante en el proceso utilizar el método analítico, porque posibilita estudiar partes separadas de éste, poner al descubierto las relaciones comunes a todas las partes y, de este modo, captar las particularidades, en su origen y desarrollo.

Las partes que son objeto de estudio en la investigación son:

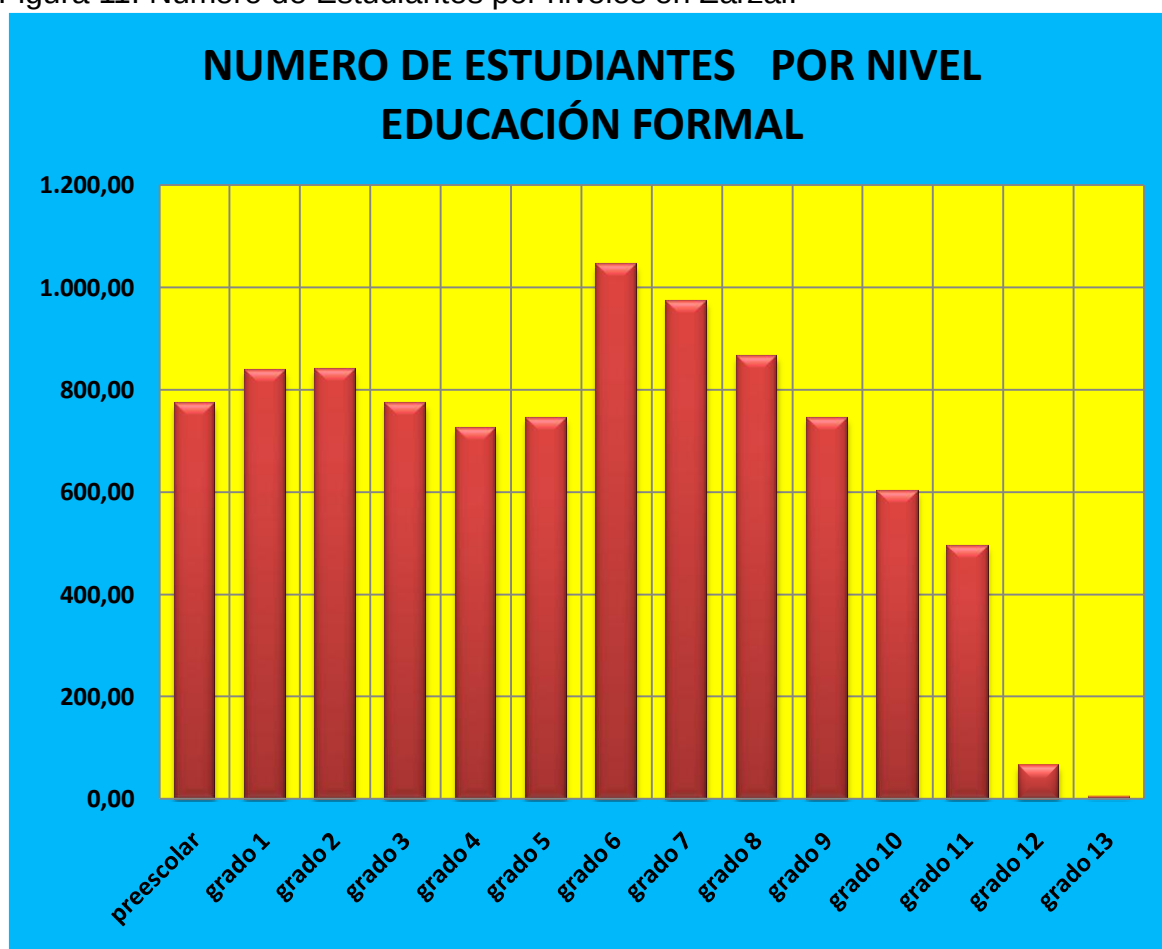
- La evaluación en el entorno del mercado que permita determinar la posibilidad de aplicar el proyecto en el municipio de Zarzal.
- La construcción de la estructura administrativa y financiera que compruebe la factibilidad del proyecto.
- La adopción de metodologías pedagógicas dirigidas a dar solución a las dificultades halladas en los estudiantes.
- La implantación del marco legal pertinente a la ejecución del proyecto de investigación.
- La elaboración del estudio financiero para comprobar la viabilidad del proyecto.

7.3 UNIVERSO DE INVESTIGACION

Desde el punto de vista Estadístico, “Universo es el conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas. Ante la posibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionara un subconjunto al cual se denomina muestra.”⁷.

De acuerdo con la investigación a realizar se determina que el universo de estudio se encuentra determinado en los estudiantes de educación formal del municipio de Zarzal (V).

Figura 11. Número de Estudiantes por niveles en Zarzal.



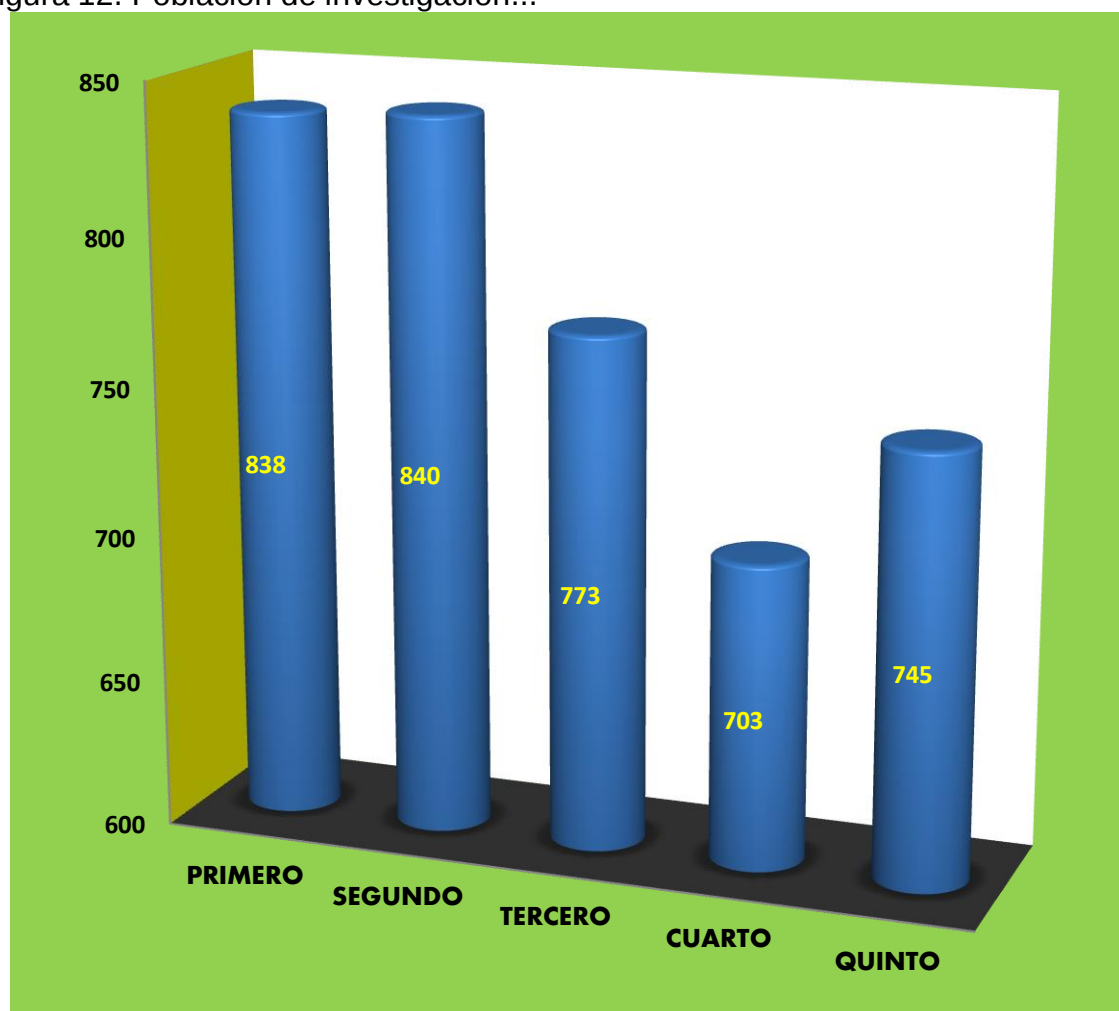
⁷ Balestrini (2004, p. 122),

7.4 POBLACION DE INVESTIGACION

“Se da el nombre de población a un conjunto de individuos y objetos acerca del cual se quiere saber algo. Muchas veces no es conveniente considerar cada uno de los elementos de la población para calcular ese promedio o ese porcentaje. En otros casos, considerar todos los elementos de la población no proporciona ninguna utilidad”⁸.

Se establece que la población objeto de estudio será los estudiantes de primero a quinto de básica primaria del municipio de Zarzal (V), un total de 3899 estudiantes.

Figura 12. Población de investigación...



⁸ Balestrini (2004, p. 122),

7.5 MUESTRA DE INVESTIGACION

“Cuando no es conveniente considerar todos los elementos de la población, lo que se hace es estudiar una parte de esa población. Una parte de la población se llama muestra. La muestra siempre debe tener las mismas características del universo, ya que es representativa de este”.⁹

La muestra de la investigación estará fijada a partir de los cálculos estadísticos pertinentes, se tendrán en cuenta los estándares en educación para fragmentar población total por grados de desarrollo así:

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

Tabla 4. Determinación muestra de Investigación.

GRADO DE DESARROLLO 1 Primero, segundo y tercero (1°, 2° y 3°) primaria	GRADO DE DESARROLLO 1 Cuarto y Quinto (4° y 5°) primaria	PADRES DE FAMILIA 1°, 2°, 3°, 4° y 5°
N: 2.451 K: 1.65 (90%) e: 10% p: 0.5 q: 0.5 n: 66	N: 1.448 K: 1.65 (90%) e: 10% p: 0.5 q: 0.5 n: 65	N: 3899 K: 1.65 (90%) e: 10% p: 0.5 q: 0.5 n: 67
TOTAL MUESTRA: 198		

N: es el tamaño de la población.

K: es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

e: es el error muestra deseado.

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

n: es el tamaño de la muestra.

⁹ Balestrini (2004, p. 122)

El tamaño de la muestra necesario para un nivel de confianza del 90% de los datos obtenidos en la investigación es:

- ❖ *Grado de desarrollo 1: 66 muestras*
- ❖ *Grado de desarrollo 2: 65 muestras*
- ❖ *Padres de Familia: 67 muestras*

7.6 FUENTES DE INFORMACION

Las fuentes de información a utilizar en la investigación serán de tipo secundarias y primarias:

7.6.1 Información secundaria Estará compuesta por información suministrada por la Alcaldía Municipal de Zarzal y las instituciones educativas del municipio, datos publicados, estadísticos y actuales referentes al tema de estudio.

7.6.2 Información primaria Esta información servirá de complemento a la información obtenida a partir de datos secundarios. Esta información se obtendrá directamente de la población objeto de estudio, servirán para analizar los comportamientos, actitudes o aspectos subjetivos del consumo del servicio y para depurar o contrastar información secundaria imprecisa.

7.7 TÉCNICA

Para la recolección de la información primaria la técnica a utilizar será de tipo cuantitativa y cualitativo básicamente encuestas, facilitan datos susceptibles de expresarse de forma numérica, y permitirá la obtención de información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos.

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 ANÁLISIS DE ENCUESTAS

8.1.1 Conclusiones encuestas de estudiantes grado de desarrollo 1 (1°,2°,3°)

Total encuestados 66 estudiantes.

Tabla 5. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 1

1. ¿TE GUSTA LA FORMA COMO TE ENSEÑAN EN LA ESCUELA?		
RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	62	94%
NO	4	6%
	66	100%

Figura 13. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 1



De los estudiantes encuestados el 94% les gusta la forma como se les enseña en la escuela, el 6% no les gusta, por lo cual se puede inferir que la mayoría de los educandos pertenecientes a los grados 1°, 2°, 3° de educación formal están satisfechos con la forma como sus docentes le instruyen en el aula de clase. La aceptación por parte de los estudiantes respecto al método de enseñanza aplicado en el aula se puede deber en gran medida a la aplicación de actividades lúdicas y didácticas que se emplea los docentes de este nivel escolar,

Tabla 6. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1

2. TE GUSTA QUE TE ENSEÑEN CON IMÁGENES Y DIBUJOS COLORIDOS		
RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	59	89%
NO	7	11%
	66	100%

Figura 14. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1

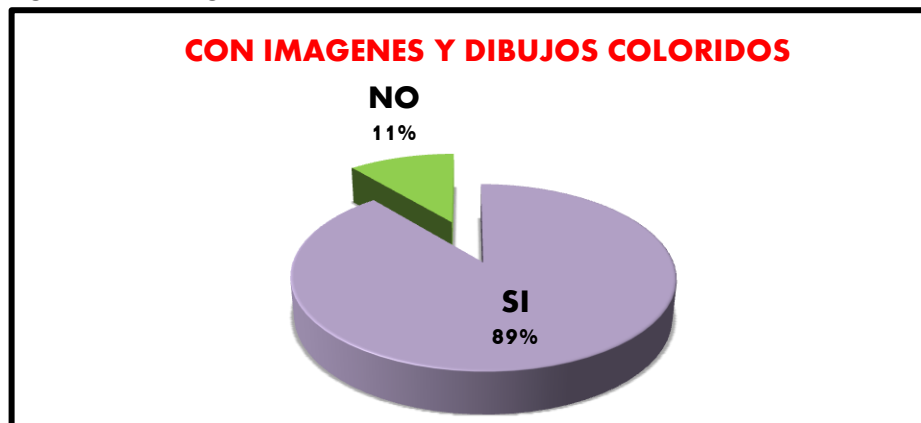


Tabla 7. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1

2. TE GUSTA QUE TE ENSEÑEN JUGANDO.		
Respuesta	Encuestados	%
SI	57	86%
NO	9	14%
	66	100%

Figura 15. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1



Tabla 8. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1

2. TE GUSTA QUE TE ENSEÑEN ESCRIBIENDO MUCHO		
Respuesta	Encuestados	%
SI	50	76%
NO	16	24%
	66	100%

Figura 16. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1



Tabla 9. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1

2. TE GUSTA QUE TE ENSEÑEN FUERA DEL SALÓN DE CLASE		
Respuesta	Encuestados	%
SI	45	68%
NO	21	32%
	66	100%

Figura 17. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 1



De acuerdo con las respuestas obtenidas se puede concluir que los estudiantes pertenecientes al primer grado de desarrollo (1°,2°,3°), prefieren que se les enseñe las temáticas escolares a través de material didácticos, juegos, escritura y la interacción con el medio externo al aula de clase. Estos resultados obtenidos permiten evidenciar la necesidad de una enseñanza a través de la práctica y la vinculación con el objeto de estudio que da respuesta a los gustos y preferencias de los niños y de igual manera permiten que se adquieran conocimientos más sólidos y significativos.

Tabla 10. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 1

3. ¿TE GUSTARÍA QUE TU SALÓN TUVIERA MATERIAL COMO DIBUJO, LAMINAS, JUEGOS, COLORES QUE PUDIERAS UTILIZAR PARA APRENDER?		
RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	66	100%
NO	0	0%
	66	100%

Figura 18. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 1



El total de los estudiantes encuestados pertenecientes al grado de desarrollo 1, les motiva que su salón de clase cuente con material didáctico llamativo, colorido, palpable y útil que pueda ser usado en el aprendizaje de las temáticas estudiadas en el aula, Lo que concuerda con la preferencia de enseñanza que esperan los niños lo cual ayuda a definir y direccionar metodologías acordes a las necesidades y gustos de los estudiantes.

Tabla 11. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 1

4. ¿TUS PADRES TE COLABORAN CUANDO REALIZAS TUS TAREAS ESCOLARES SOBRE TEMAS VISTOS?		
RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	58	88%
NO	8	12%
	66	100%

Figura 19. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 1



El 88% de los estudiantes afirman que reciben colaboración por parte de sus padres para realizar las tareas escolares, situación entendible ya que los educandos pertenecientes a este nivel de desarrollo requieren prioritariamente la asesoría y dirección para el desarrollo de actividades asignadas.

Tabla 12. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 1

5. ¿DISFRUTARÍAS EN LAS TARDES REALIZAR ACTIVIDADES EN LAS QUE PUEDES APRENDER Y MEJORAR TU RENDIMIENTO ACADÉMICO UTILIZANDO EL JUEGO?		
RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	66	100%
NO	0	0%
	66	100%

Figura 20. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 1



Todos los estudiantes encuestados disfrutarían realizar actividades en horas adicionales a las escolares donde pudieran aprender y mejorar su rendimiento académico a través del juego y la utilización de material didáctico, les agrada estar en grupo y compartir diferentes espacios con niños de su misma edad. Esta respuesta se debe también a la necesidad que sienten de mejorar académicamente y si es a través de métodos lúdicos, es mucho más atractiva la propuesta para ellos.

8.1.2 Conclusiones encuestas de estudiantes grado de desarrollo 2 (4° y 5°)

Total encuestados 65 estudiantes.

1. ¿Te gusta la forma como te enseñan en la escuela?

Tabla 13. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	58	89%
NO	7	11%
	65	100%

Figura 21. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2



Tabla 14. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA POSITIVA: PORQUE	ENCUESTA	%
Los profesores les aconsejan	2	3%
Las clases son divertidas	4	7%
Los profesores expresan su comprensión y paciencia	7	12%
Se aprenden cosas nuevas	10	17%
Le agrada trabajar con su profesora	4	7%
Se dan explicaciones claras durante las clases	17	29%
Hay un trato amable en el aula de clases	9	16%
No respondió	3	9%
TOTAL	58	100%

Figura 22. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2

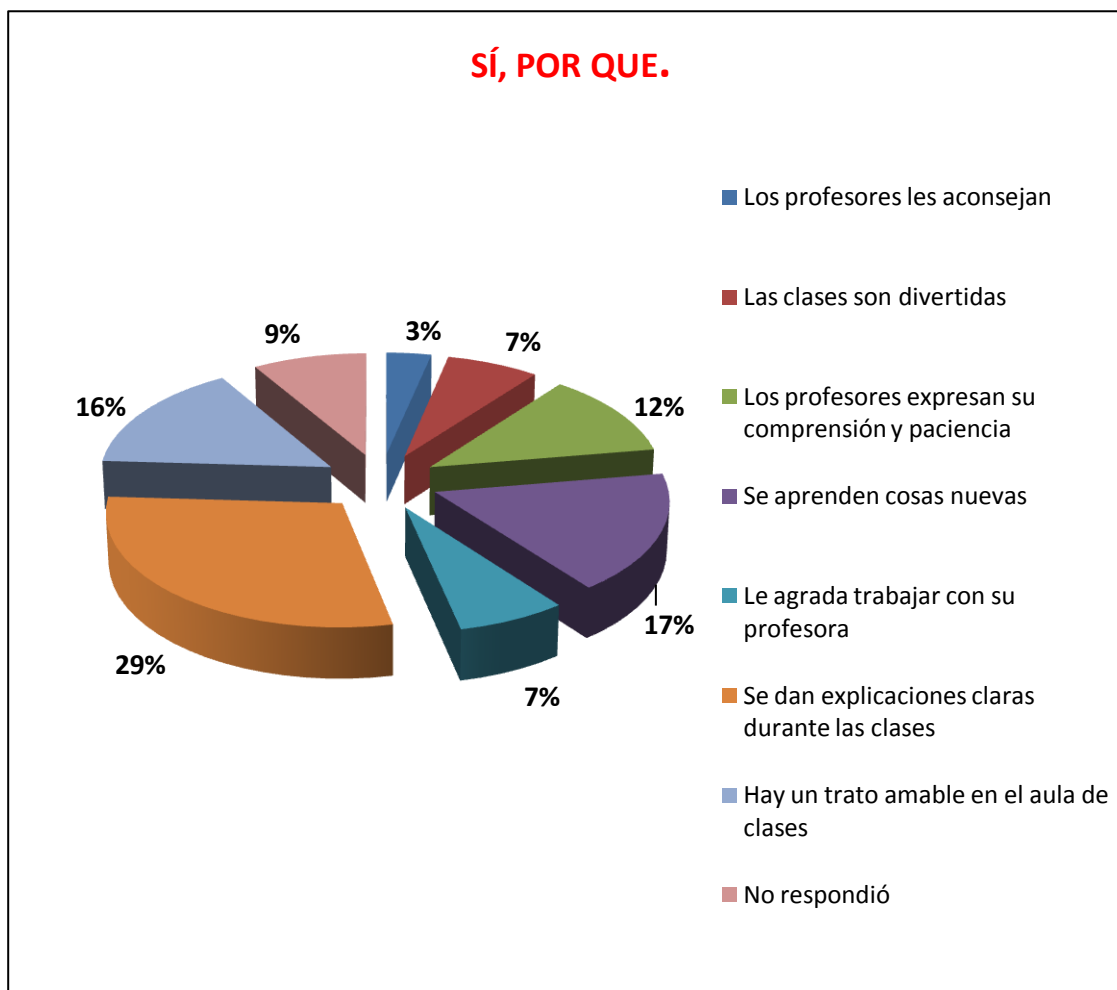


Tabla 15. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA NEGATIVA: PORQUE	ENCUESTA	%
Las clases son largas y aburridas	3	42,8
Se asignan muchas tareas	2	28,6
No le agrada su profesor	1	14,3
Se copia mucho en clase	1	14,3
TOTAL	7	100%

Figura 23. Pregunta 1 estudiantes nivel desarrollo 2



De los estudiantes encuestados el 89% le gusta la forma como le enseñan en la escuela, mientras solo el 11% expresa lo contrario.

Al considerar las respuestas dada por los estudiantes que les agrada la enseñanza que reciben durante las clases, el 29% en su mayoría expresa haber explicaciones claras que les permite entender los contenidos, seguido de un 17% que dice aprender nuevos conocimientos, teniendo estas dos respuestas una relación de causalidad entre ambas, ya que cuando se pueden entender los temas podemos adquirir nuevos conceptos. Con respecto a los aspectos personales las respuestas de los estudiantes, nos indican la importancia que tiene para ellos un trato amable y comprensivo en el proceso de enseñanza- aprendizaje.

Por el contrario los estudiantes que expresaron no agradales la enseñanza que reciben en las aulas de clases, justifican que las actividades son largas y aburridas, dicen recibir muchas tareas extracurriculares y demasiada transcripción de texto durante la clase, expresan no agradales su profesor, un aspecto interesante en el proceso del aprendizaje debido a que no está directamente relacionado solamente con la capacidad cognitiva sino también con un conflicto personal que obstaculiza los objetivos a alcanzar.

2. ¿Te gustaría que tu salón tuviera material como dibujos, láminas, juegos, colores que pudieras utilizar para aprender?

Tabla 16. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	65	100%
NO	0	0%
	65	100%

Figura 24. Pregunta 2 estudiantes nivel desarrollo 2



La totalidad de los estudiantes encuestados expresan su agrado por la uso de material didáctico que sea utilizado como herramienta en su aprendizaje.

Lo anterior está relacionado con la creatividad pedagógica para dirigir las clases y los apoyos visuales que facilitan la adquisición de los contenidos por parte de los estudiantes. Es evidente que los niños prefieren aprender y realizar actividades en ambientes agradables, que disfrutan en el uso de la creatividad y el juego en el proceso de educación.

3. ¿Cuál o cuáles de las siguientes asignaturas no te agrada estudiarlas en la escuela?

Tabla 17. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
Matemáticas	11	18.4%
Castellano	12	20%
Ciencias naturales	7	18.9%
Ciencias sociales	7	18.9%
No respondió	26	40%
	65	100%

Figura 25. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2



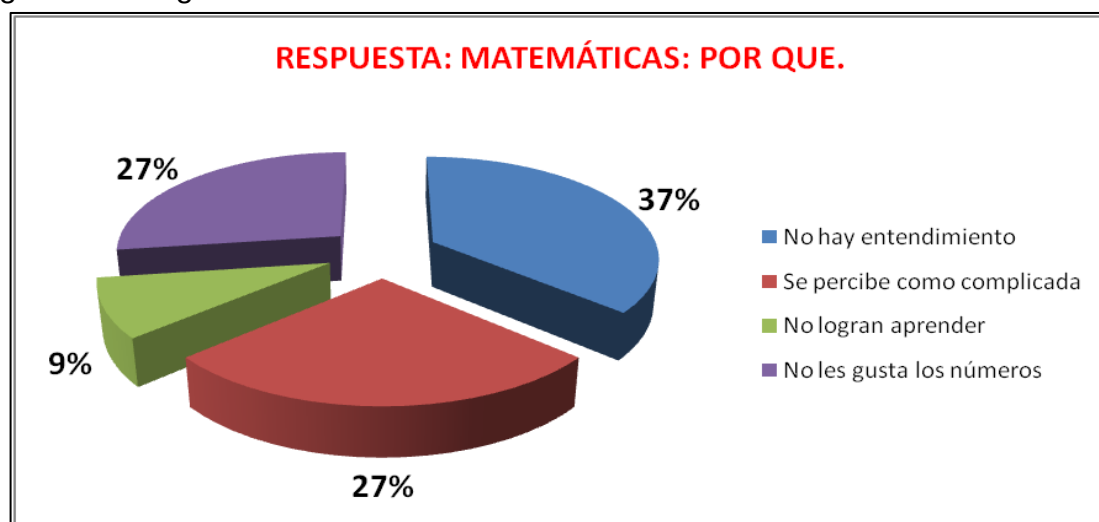
El 40% de los consultados no respondió expresando su agrado por todas las materias nombradas. Castellano es la asignatura menos atractiva para los estudiantes en un 20% seguido de matemáticas en un 18%, en menor escala continúan ciencias sociales y ciencias naturales ambas con un 11%.

La mayoría de los estudiantes presentan dificultades en la lectura y escritura, por esta razón no les agrada la asignatura de castellano, en segundo lugar la matemáticas por ser una ciencia exacta, la mayoría de los docentes pierden la capacidad creativa y lúdica en esta materia, se torna monótona y rutinaria, por lo que los estudiantes les resulta un poco difícil y al mismo tiempo aburridas y sin sentido.

Tabla 18. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA : MATEMÁTICAS: POR QUE	ENCUESTA	%
No hay entendimiento	4	37%
Se percibe como complicada	3	27%
No logra aprender	1	9%
No les gusta los números	3	27%
TOTAL	11	100%

Figura 26. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2



Los estudiantes encuestados que no les gusta la asignatura matemáticas justifican no agradales porque no entienden los contenidos dados en clases, la consideran muy compleja, algunos expresa no gustarle los números, donde es notoria la actitud limitada que se ha formado cuando en repetidas ocasiones el estudiante no logra asimilar en su proceso de aprendizaje.

Tabla 19. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA CASTELLANO: POR QUE	ENCUESTA	%
Es aburrida	3	25%
Por estar ubicada en la ultima hora del horario.	1	8%
La profesora dicta muy rápido	2	17%
No hay claridad en las explicaciones	5	42%
Los profesores dejan tareas que no califican	1	8%
TOTAL	12	100%

Figura 27. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2



Los encuestados que aseguran no agradales la asignatura de castellano justifican que no hay claridad en las explicaciones, la consideran aburrida, expresan que su maestra dicta muy rápido, dicen que la materia no es agradable debido a situaciones externas como la ubicación de la asignatura en la ultima hora de clases y porque sus profesores asignan tareas que luego no califican y esto les desmotiva para la realización de las actividades.

Tabla 20. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA CIENCIAS NATURALES: POR QUE	ENCUESTA	%
Las explicaciones del profesor son muy rápidas	1	14%
La materia se desarrolla todos los días	1	14%
Hay mucha investigación	1	14%
Solamente se escribe	1	14%
Se inician actividades que luego no se terminan	1	14%
No hay entendimiento de los temas	2	30%
TOTAL	7	100%

Figura 28. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

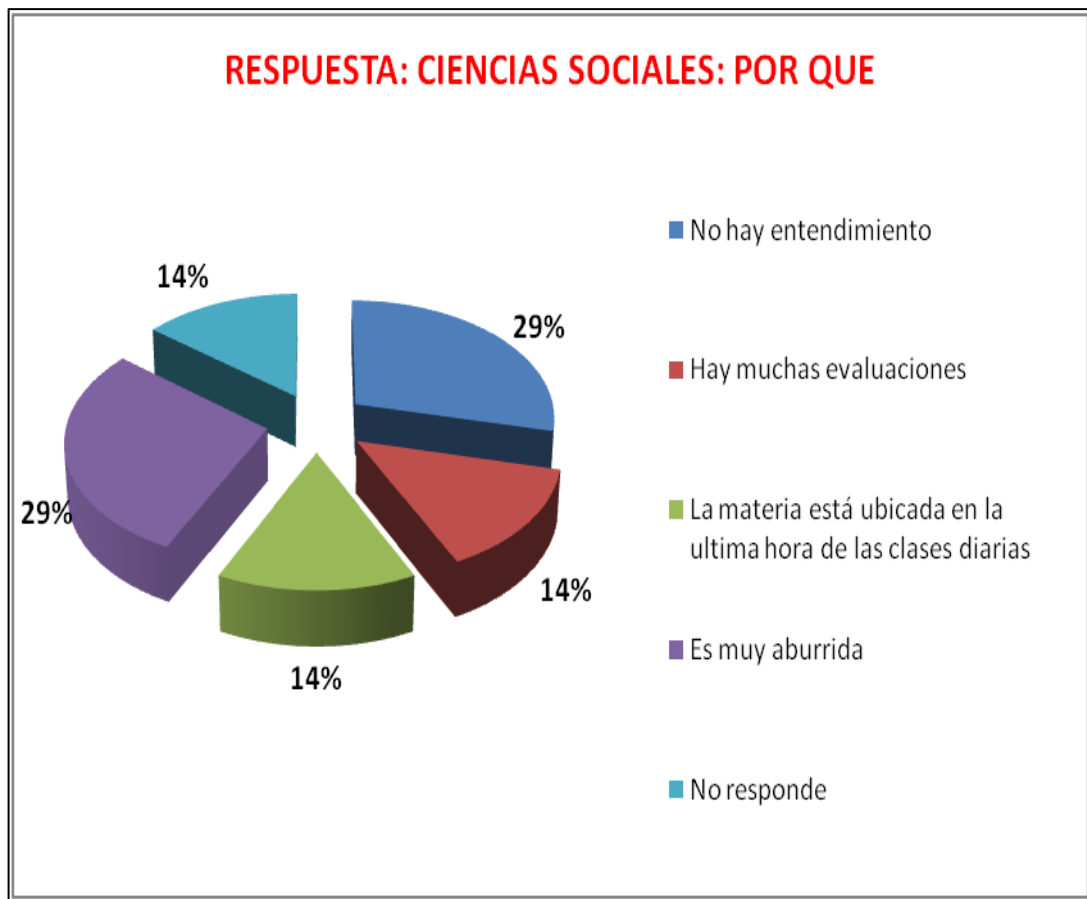


Los estudiantes que no les agrada la asignatura de ciencias naturales afirman no haber entendimiento con relación a las temáticas dadas durante la clase, expresaron que algunas de las actividades que se inician en clase no se terminan o concluye lo que no permite que se den procesos concretos en el aprendizaje. También dicen que no les agrada por el trabajo investigativo que se realiza en esa asignatura.

Tabla 21. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA CIENCIAS SOCIALES: POR QUE	ENCUESTA	%
No hay entendimiento	2	29%
Hay muchas evaluaciones	1	14%
La materia está ubicada en la ultima hora de las clases	1	14%
Es muy aburrida	2	29%
No responde	1	14%
TOTAL	7	100%

Figura 29. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

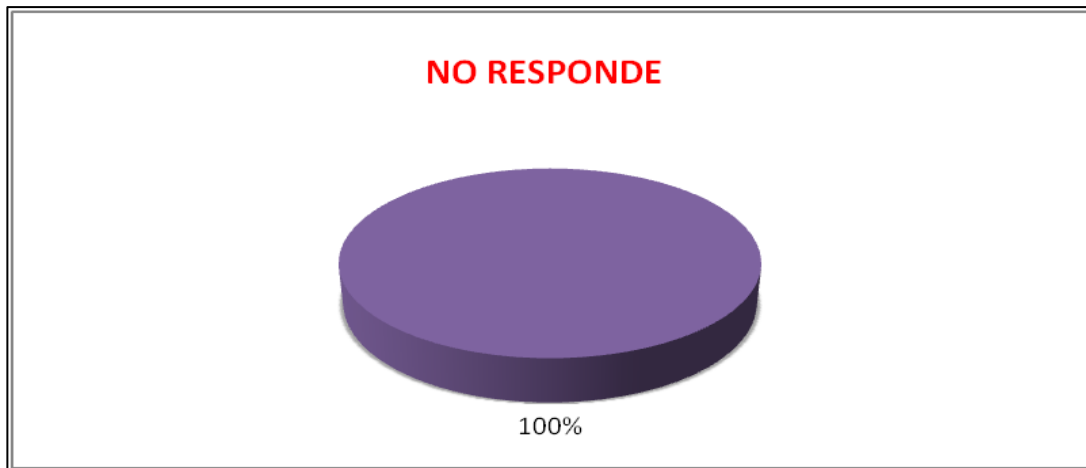


La mayoría de los estudiantes respondieron negativamente sobre la asignatura sociales porque en las explicaciones dadas por los docentes no hay claridad de los temas, igualmente en esta misma escala expresan que las clases son aburridas, indican haber muchas evaluaciones y la ubicación de la asignatura en la última hora influye en la dificultad para aprender.

Tabla 22. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2

NO RESPONDIÓ: POR QUE	ENCUESTA	%
Todas las materias les agrada	26	100%
TOTAL	26	100%

Figura 30. Pregunta 3 estudiantes nivel desarrollo 2



4. ¿Tus padres te colaboran cuando realizas tus tareas escolares sobre los temas vistos?

Tabla 23. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	47	%
NO	18	%
	65	100%

Figura 31. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2

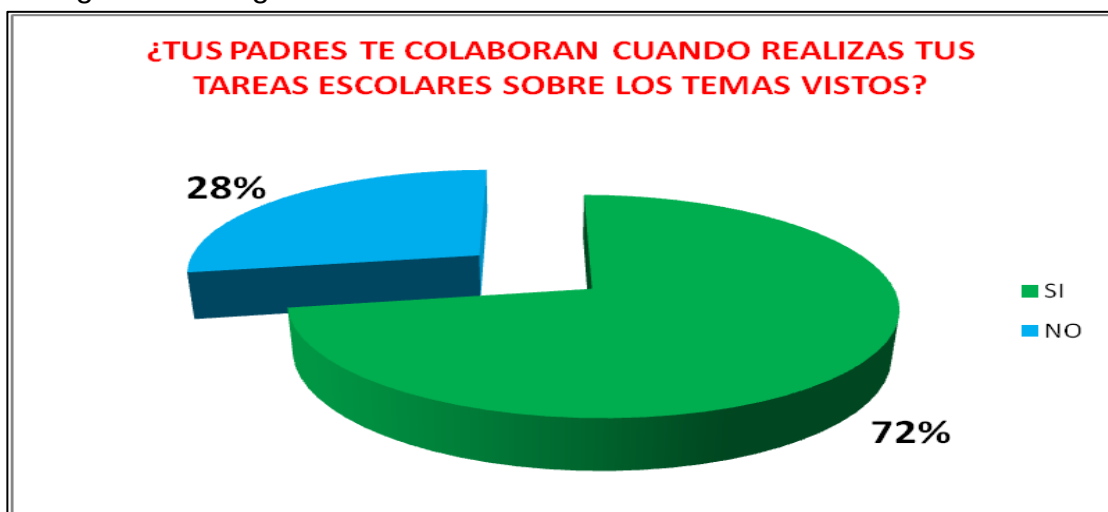
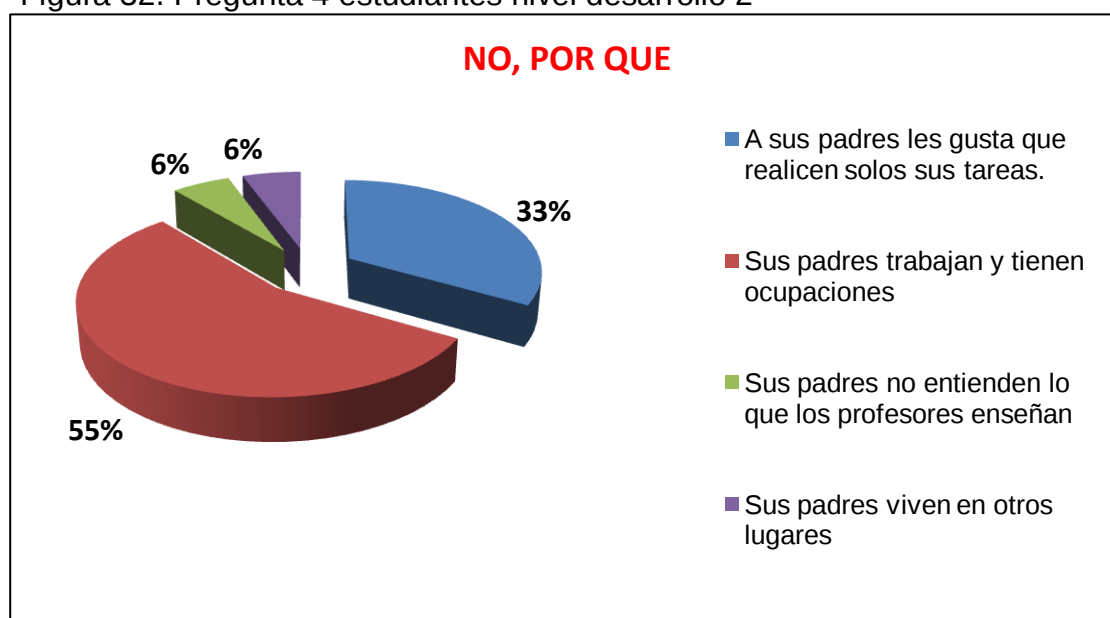


Tabla 24. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA NEGATIVA: POR QUÉ	ENCUESTA	%
A sus padres les gusta que realicen solos sus tareas.	6	33%
Sus padres trabajan y tienen ocupaciones	10	55%
Sus padres no entienden lo que los profesores enseñan	1	6%
Sus padres viven en otros lugares	1	6%
TOTAL	18	100%

Figura 32. Pregunta 4 estudiantes nivel desarrollo 2



Considerando las respuestas dadas por los estudiantes el 72% afirma recibir la colaboración de sus padres en la realización de tareas escolares asignadas por los docentes. El 28% restante dice no tener una ayuda para realizar dichas actividades.

Del 28% de los estudiantes que expresaron no recibir ninguna ayuda en la realización de sus tareas, el 55% lo atribuyeron a las ocupaciones y empleos de sus padres y/o acudientes, el 33% a que sus padres prefieren que ellos realicen sus actividades por si mismos sin ninguna ayuda, y el 6% responden que sus padres no entienden las actividades que los docentes entregan.

La economía actual obliga a ambos padres de familia y/o acudientes de los estudiantes a buscar diferentes formas de obtener ingresos, lo que no permite separar un tiempo prudencial para realizar actividades de ayudantías en las tareas escolares de los niños.

5. ¿Disfrutarías en la tarde realizar actividades en las que puedas aprender y mejorar tu rendimiento académico utilizando el juego?

Tabla 25. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 2

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	60	92,3%
NO	5	7.7%
	65	100%

Figura 33. Pregunta 5 estudiantes nivel desarrollo 2



La mayoría de los estudiantes encuestados, en un 92% expresan su agrado por realizar en las tardes actividades que les ayude mediante la lúdica, la didáctica y métodos pedagógicos ajustados a sus necesidades, aprender y mejorar el rendimiento y el desempeño académico. Solo el 8 % no le gustaría realizarlas.

La encuesta claramente muestra la preferencia de los estudiantes por recibir ayudantía en sus tareas escolares, y aun mas aprender a través de métodos innovadores y conceptos que puedan ser claros y significativos.

8.1.3 Conclusiones encuestas de padres de familia.

Total encuestados 67 padres de familia.

1. ¿Considera que su hij@ muestra motivación para asistir a clase y estudiar todas las asignaturas tratadas en la escuela?

Tabla 26. Pregunta 1 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	51	76%
NO	16	24%
	67	100%

Figura 34. Pregunta 1 Padres de familia



De los padres encuestados un 76% afirma que su hij@ acude con entusiasmo e interés por aprender las temáticas instruidas en la escuela, en gran medida debido a la interacción con niños de su edad lo cual permite que se genere un ambiente más grato para el aprendizaje, de igual manera les agrada la adquisición de conocimientos nuevos. Cabe mencionar que los padres de familia consideran que su hijo muestra motivación por asistir a clase porque no se observan ni escuchan negación absoluta por parte de los niños. Dentro de la población encuestada el 24% afirma que su hij@ no se adapta de manera satisfactoria a la escuela, lo cual genera conflicto al momento de tener que asistir a la misma, los motivos pueden girar alrededor de poca afinidad con algunas asignaturas, desagrado en la forma de enseñanza o interés por realizar actividades diferentes a las relacionadas con las escolares.

2. ¿Cómo califica usted las actividades encaminadas al aprendizaje que asignan los docentes en la escuela para ser desarrolladas por su hij@?

Tabla 27. Pregunta 2 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
EXCELENTE	11	16%
SOBRESALIENTE	25	37%
REGULAR	8	12%
MALA	23	34%
	67	100%

Figura 35. Pregunta 2 Padres de familia

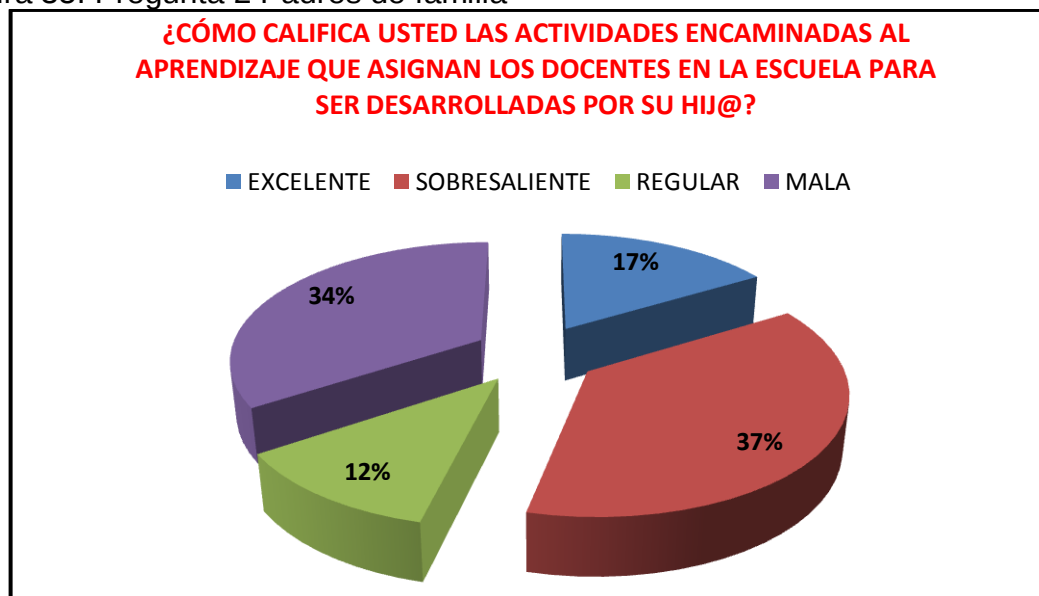


Tabla 28. Pregunta 2 Padres de familia

RESPUESTA EXCELENTE: POR QUE	ENCUESTADOS	%
CREATIVAS QUE FACILITA EL APRENDIZAJE	3	27%
MOTIVAN LOS NIÑOS A MEJORAR	1	9%
ADECUADA PARA LOS TEMAS	2	18%
ASIGNACION DE ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LA EDAD	1	9%
NO RESPONDE	4	36%
	11	100%

Figura 36. Pregunta 2 Padres de familia



Tabla 29. Pregunta 2 Padres de familia

RESPUESTA SOBRESALIENTE: POR QUE	ENCUESTADOS	%
ADECUADAS Y DIDACTICAS	6	24%
NO RESPONDE	19	76%
	25	100%

Figura 37. Pregunta 2 Padres de familia

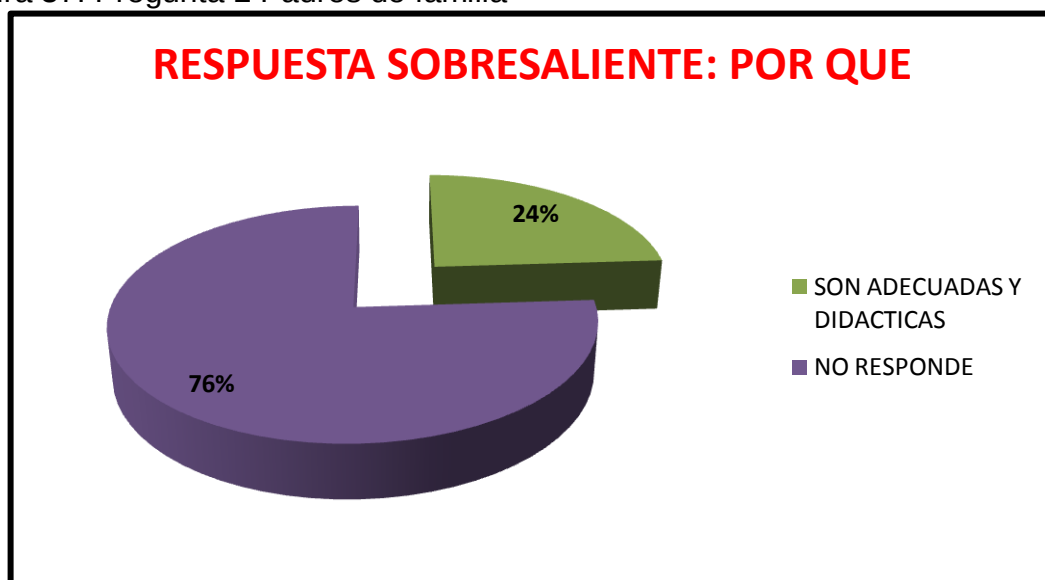


Tabla 30. Pregunta 2 Padres de familia

RESPUESTA REGULAR: POR QUE	ENCUESTADOS	%
NO RESPONDE	8	100%
	8	100%

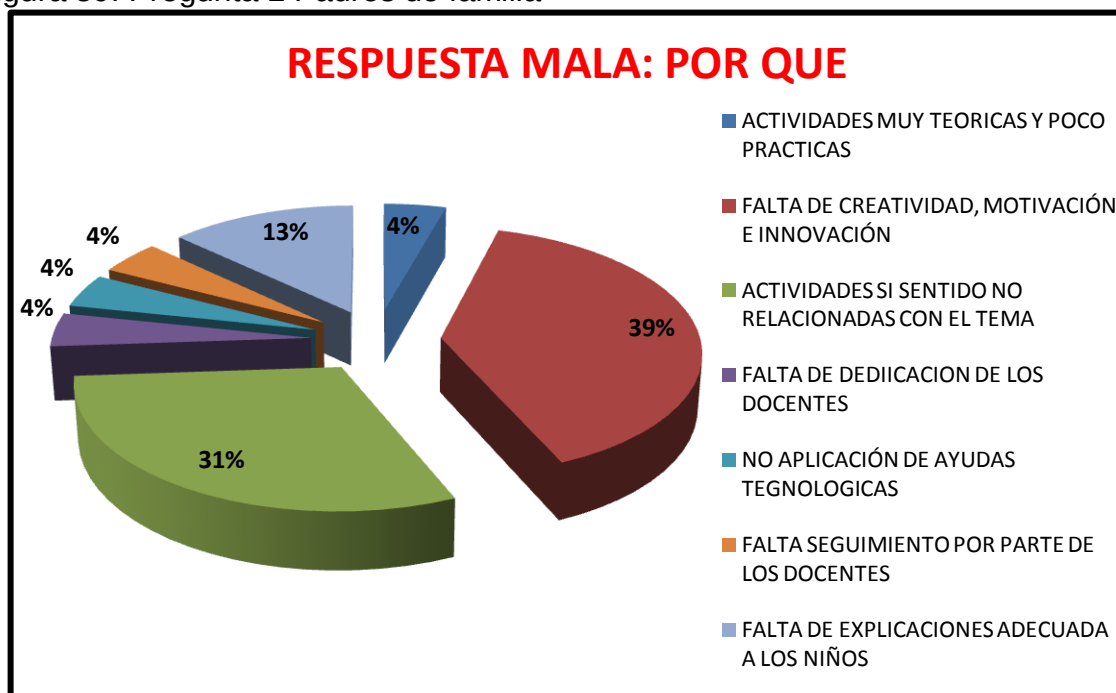
Figura 38. Pregunta 2 Padres de familia



Tabla 31. Pregunta 2 Padres de familia

RESPUESTA MALA: POR QUE	ENCUESTADOS	%
ACTIVIDADES MUY TEORICAS Y POCO PRACTICAS	1	4%
FALTA DE CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN E INNOVACIÓN	9	39%
ACTIVIDADES SI SENTIDO NO RELACIONADAS CON EL TEMA	7	31%
FALTA DE DEDIICACION DE LOS DOCENTES	1	4%
NO APLICACIÓN DE AYUDAS TEGNOLOGICAS	1	4%
FALTA SEGUIMIENTO POR PARTE DE LOS DOCENTES	1	4%
FALTA DE EXPLICACIONES ADECUADA A LOS NIÑOS	3	13%
	23	100%

Figura 39. Pregunta 2 Padres de familia



El 37% de la población encuestada califica como sobresaliente las actividades que asignan a su hij@ en la escuela para estudiar las temáticas propuestas, la mayoría de los encuestados que asignaron dicha calificación se abstuvieron de justificar su respuesta.

Para las valoraciones regular y mala que corresponden a baja aceptación por parte de los encuestados se obtuvo un 46% lo cual permite evidenciar la inconformidad de los padres de familia por las actividades desarrolladas y asignadas a sus hij@s en el aula de clase. Consolidando las razones presentadas por los encuestados para cada una de las calificaciones asignadas coinciden en afirmar la carencia de innovación y creatividad por parte de los docentes para diseñar actividades que conduzcan a un aprendizaje más sólido y llamativo para los niños, de igual manera, la incoherencia entre las actividades asignadas para el aprendizaje y los temas propuestos de estudio.

3. ¿El tiempo que su hij@ permanece dentro de la escuela es suficiente para que se desarrollen y adquiera los conocimientos esperados?

Tabla 32. Pregunta 3 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	30	45%
NO	37	55%
	67	100%

Figura 40. Pregunta 3 Padres de familia

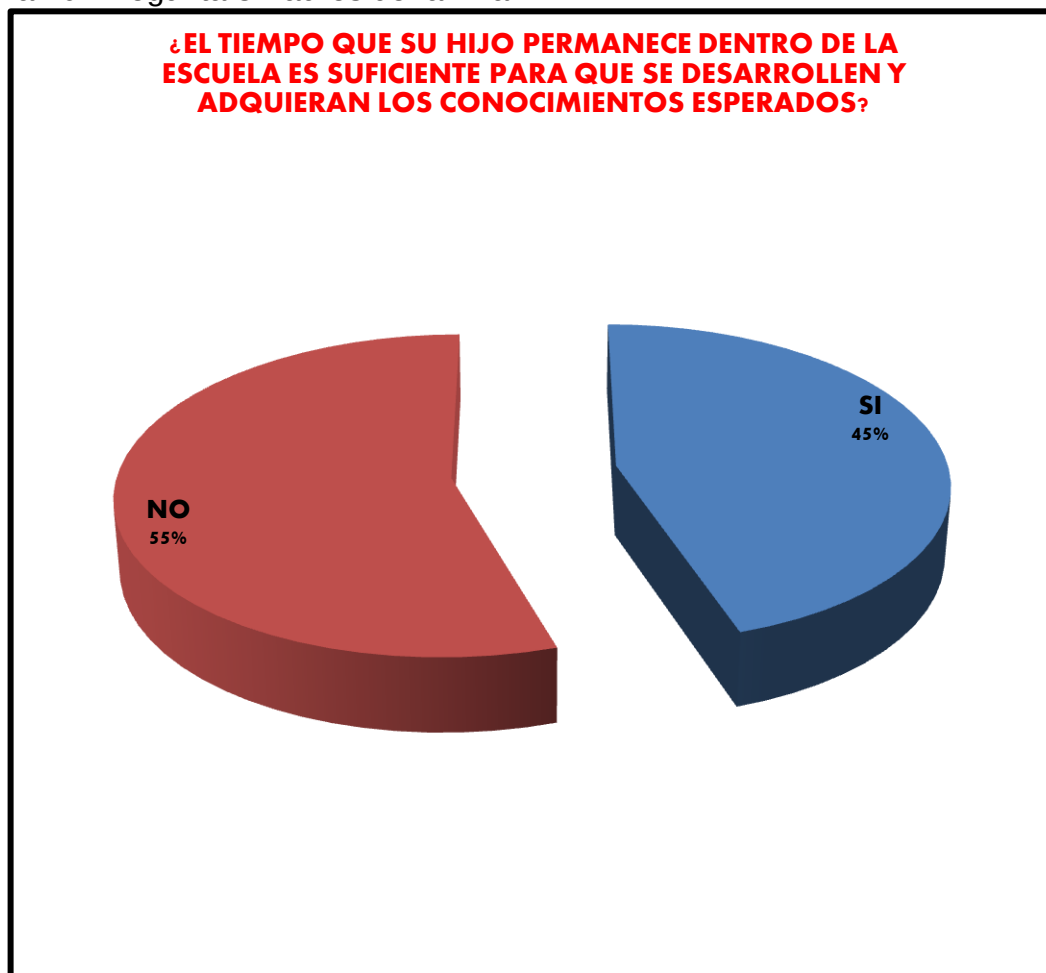


Tabla 33. Pregunta 3 Padres de familia

RESPUESTA SI: ¿POR QUE?	ENCUESTADOS	%
EL TIEMPO ES ADECUADO Y SUFICIENTE	23	77%
NO RESPONDE	7	23%
	30	100%

Figura 41. Pregunta 3 Padres de familia



Tabla 34. Pregunta 3 Padres de familia

RESPUESTA NO: ¿POR QUE?	ENCUESTADOS	%
NO ALCANZAN A REALIZAR LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS	17	46%
LOS TEMAS SE ESTUDIAN MUY SUPERFICIALMENTE	8	22%
NO ALCANZAN A ENTENDER LO VISTO EN CLASE	10	27%
NO RESPONDE	2	5%
	37	100%

Figura 42. Pregunta 3 Padres de familia



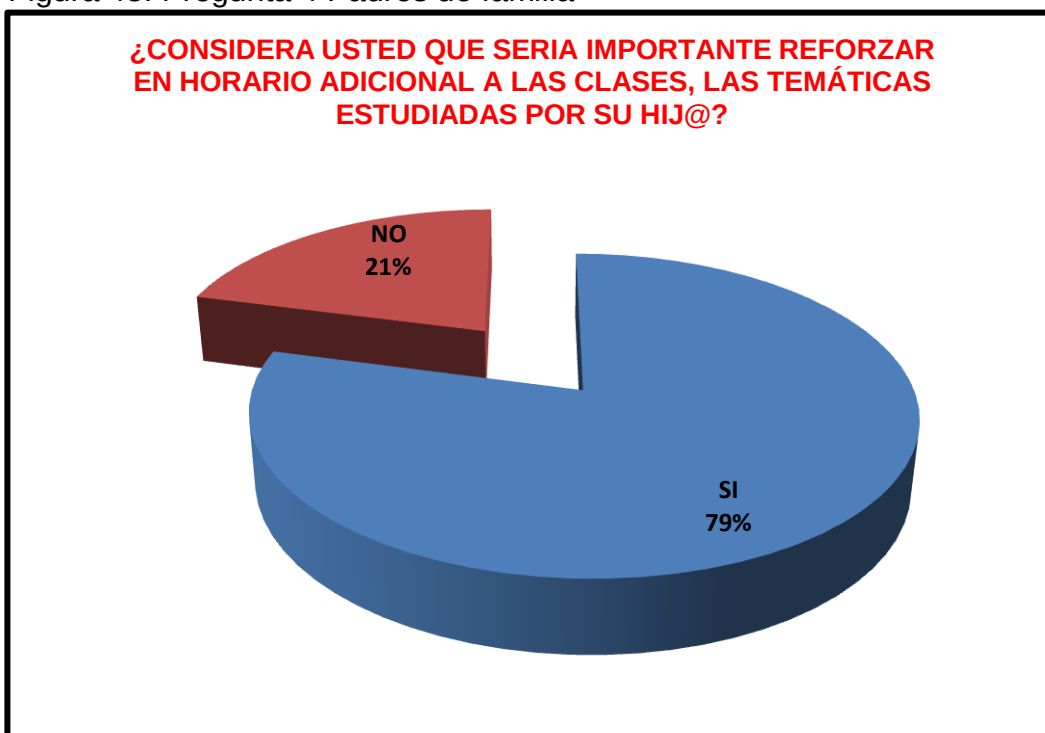
El 55% de los encuestados afirma que el tiempo asignado para que su hijo permanezca en la escuela adquiriendo conocimientos es insuficiente ya que no alcanzan a desarrollar todas las actividades necesarias para un aprendizaje mas solido, de igual manera el poco tiempo imposibilita que los niños puedan entender los temas sin ninguna dificultad. Los padres aseguran que el tiempo de clase no permite abordar las temáticas a fondo lo cual puede generar vacios respecto al conocimiento de temáticas y el progreso de capacidades esenciales para el desarrollo de la lógica, la interpretación, la argumentación y la proposición en los niños.

4. ¿Considera usted que sería importante reforzar en horario adicional a las clases, las temáticas estudiadas por sus hij@?

Tabla 35. Pregunta 4 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	53	79%
NO	14	21%
	67	100%

Figura 43. Pregunta 4 Padres de familia



El mayor porcentaje de los encuestados representado en el 79% considera necesario e indispensable aplicar actividades de refuerzo a sus hijos sobre las temáticas tratadas en el aula de clase, relacionado con los criterios expuestos en la pregunta anterior, estas actividades deben pretender fortalecer y profundizar los conocimientos adquiridos en la escuela permitiendo su consolidación, de igual manera con miras al desarrollo de nuevas capacidades y destrezas que contribuyan al desarrollo de su ser integral.

5. ¿Cuenta usted con el tiempo necesario en jornada adicional a la escolar para hacer acompañamiento a su hij@ en las tareas?

Tabla 36. Pregunta 5 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	21	31%
NO	46	69%
	67	100%

Figura 44. Pregunta 5 Padres de familia

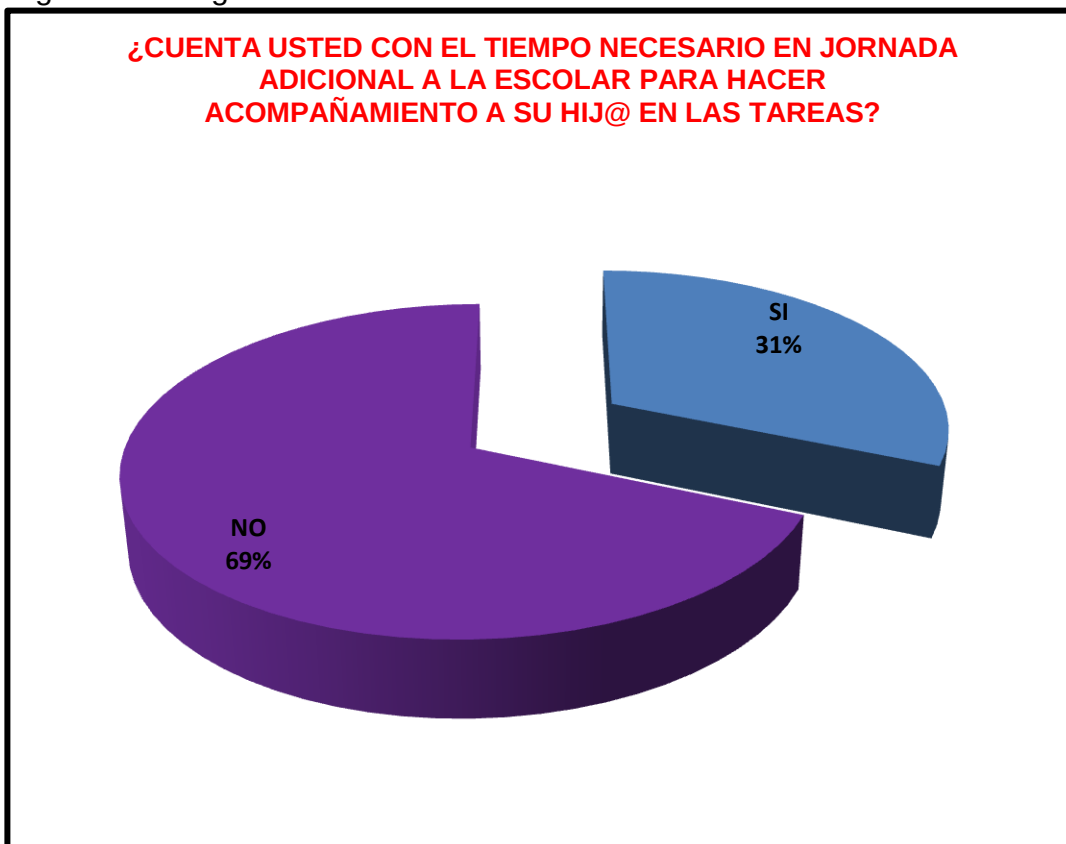


Tabla 37. Pregunta 5 Padres de familia

RESPUESTA SI: ¿POR QUE?	ENCUESTADOS	%
NO TRABAJO	3	14%
TRABAJO MEDIO TIEMPO	4	19%
SACO TIEMPO AL LLEGAR DEL TRABAJO	10	48%
NO RESPONDE	4	19%
	21	100%

Figura 45. Pregunta 5 Padres de familia



Tabla 38. Pregunta 5 Padres de familia

RESPUESTA NO: POR QUE	ENCUESTADOS	%
OCUPACIONES LABORALES	33	72%
OTRAS OCUPACIONES	13	28%
	46	100%

Figura 46. Pregunta 5 Padres de familia



El 69% de los encuestados afirma no tener el tiempo necesario para realizar actividades de refuerzo y acompañamiento a las tareas escolares de sus hijos, las razones expuestas corresponden a ocupaciones de tipo laboral y cotidiano. Las jornadas laborales actuales giran alrededor de 8 horas diarias, lo cual genera que los padres lleguen a casa en las noches donde su desgaste físico y mental por las actividades del día es evidente lo que imposibilita un acompañamiento importante y necesario a los niños en sus tareas escolares.

6. ¿Le gustaría que existiera en Zarzal (V) un centro de refuerzo escolar donde su hij@ recibiera acompañamiento a las actividades y temáticas escolares, con metodologías basadas en el juego, la creatividad, la interacción con la naturaleza y con otras personas?

Tabla 39. Pregunta 6 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	64	96%
NO	3	4%
	67	100%

Figura 47. Pregunta 6 Padres de familia



Tabla 40. Pregunta 6 Padres de familia

RESPUESTA NO: ¿POR QUE?	ENCUESTADOS	%
ES RESPONSABILIDAD DE LOS PADRES	2	67%
ES TIEMPO PARA QUE LOS NIÑOS DESCANSEN	1	33%
	3	100%

Figura 48. Pregunta 6 Padres de familia



El 96% de los padres encuestados les gustaría que en Zarzal existiera un centro donde se brindara a sus hijos un acompañamiento para la realización de las actividades asignadas por la escuela y además se reforzaran las temáticas vistas en clase en jornada adicional.

7. ¿Además de docentes capacitados para brindar el refuerzo escolar, le gustaría que el centro contara con personal profesional en otras áreas que contribuyeran al desarrollo integral de sus hij@s?

Tabla 41. Pregunta 7 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
SI	65	97%
NO	2	3%
	67	100%

Figura 49. Pregunta 7 Padres de familia



Tabla 42. Pregunta 7 Padres de familia

RESPUESTA SI: CUALES	ENCUESTADOS	%
PSICOLOGIA	16	25%
FONOAUDIOLOGIA	3	5%
SISTEMAS	5	8%
RECREACIÓN, MANUALIDADES Y BAILE	10	15%
INGLES	8	12%
NO RESPONDE	23	35%
	65	100%

Figura 50. Pregunta 7 Padres de familia



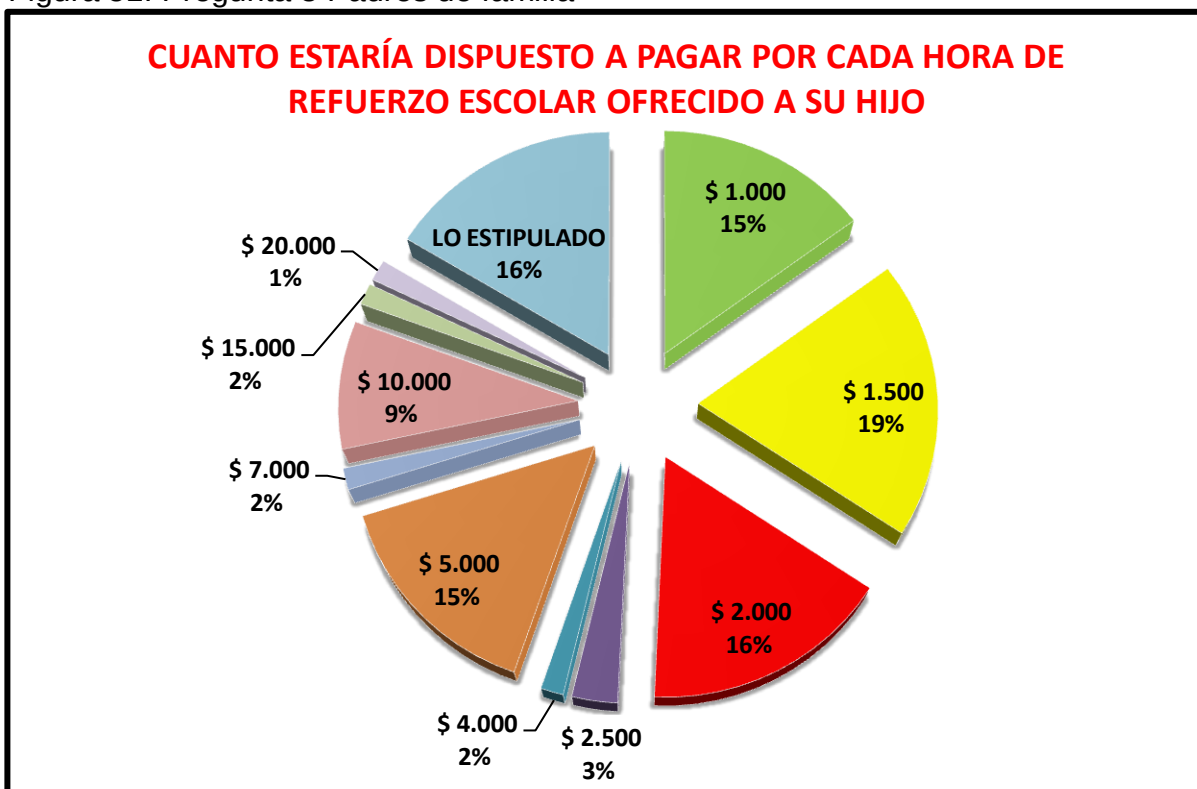
El 97% de los padres consideran necesario que además de docentes para el refuerzo escolar, se brindara servicio de enseñanza en otras áreas indispensables para el óptimo desarrollo de sus hij@s, las preferencias más significativas se relacionan con profesionales en psicología, recreación, manualidades, baile e ingles.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada hora de refuerzo escolar ofrecido a su hij@?

Tabla 43. Pregunta 8 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
\$ 1.000	10	15%
\$ 1.500	13	19%
\$ 2.000	11	16%
\$ 2.500	2	3%
\$ 4.000	1	1%
\$ 5.000	10	15%
\$ 7.000	1	1%
\$ 10.000	6	9%
\$ 15.000	1	1%
\$ 20.000	1	1%
LO ESTIPULADO	11	16%
	67	100%

Figura 51. Pregunta 8 Padres de familia



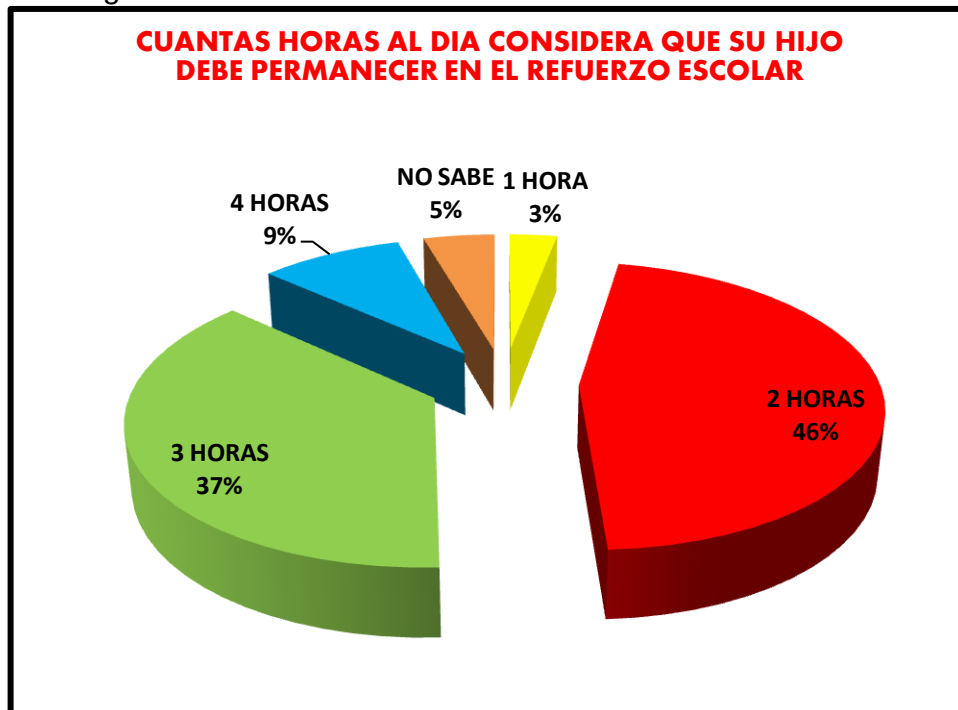
Se observa que el mayor porcentaje de encuestados estarían dispuestos a pagar \$1.500 por hora de refuerzo ofrecido a sus hij@s, los márgenes porcentuales más próximos permiten establecer un rango de precio por hora que oscile entre \$1.000 y \$5.000.

9. ¿Cuántas horas al día considera que su hijo debe permanecer en el refuerzo escolar?

Tabla 44. Pregunta 9 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
1 HORA	2	3%
2 HORAS	31	46%
3 HORAS	25	37%
4 HORAS	6	9%
NO SABE	3	4%
	67	100%

Figura 52. Pregunta 9 Padres de familia



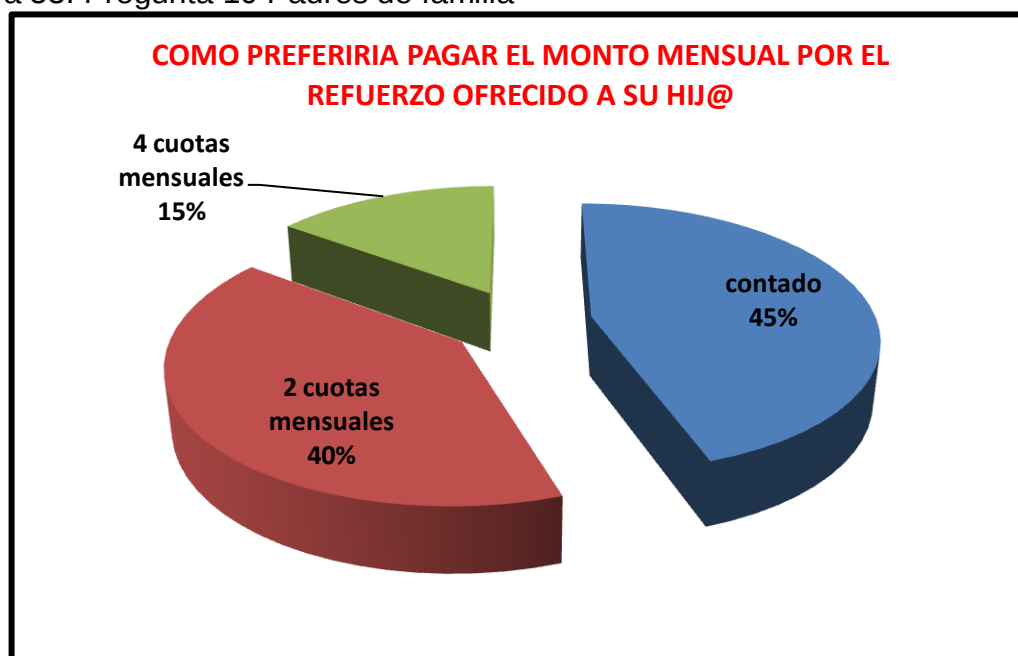
En los resultados más relevantes para la pregunta formulada, el 46% de los padres encuestados consideran que sus hijos deben recibir 2 horas diarias de refuerzo escolar y el 37% considera importante que sean 3 horas por día. Dado estos niveles porcentuales se puede afirmar aceptación por parte de los padres para el refuerzo de sus hijos en un rango de 2 a 3 horas diarias.

10. ¿Cómo preferiría cancelar el monto mensual por el refuerzo escolar ofrecido a sus hij@?

Tabla 45. Pregunta 10 Padres de familia

RESPUESTA	ENCUESTADOS	%
CONTADO	30	45%
2 CUOTAS MENSUALES	27	40%
4 CUOTAS MENSUALES	10	15%
	67	100%

Figura 53. Pregunta 10 Padres de familia



Mencionando los resultados más significativas para la pregunta formulada, el 45% de los padres encuestados prefiere cancelar de contado el monto mensual del refuerzo escolar ofrecido a sus hij@s, el 40% prefiere diferirlo a 2 cuotas mensuales.

8.1.4 Conclusiones generales encuestas

- ❖ Con respecto a las metodologías utilizadas por los docentes, para los estudiantes es muy importante durante el proceso sentirse en un ambiente de convivencia sano que le permita estar tranquilo y confiado. Las relaciones entre maestro y alumno contribuyen a facilitar la enseñanza al igual que la proyección dada por su profesor, donde los estudiantes expresan agradecerles mucho cuando estos asumen un comportamiento comprensivo y paciente. Así que antes de pensar en procesos cognitivos, es indispensable fijar la mirada en las necesidades del ser que hay en cada uno de los estudiantes, y romper con el pensamiento que por años han separado el proceso del conocimiento con las emociones y relaciones humanas, tan solo en estos últimos años se ha adoptado el principio del ser como un individuo integral, y es este el punto de partida que nos va a permitir ajustar metodologías que contribuyan al mejoramiento académico donde el buen trato y las sanas relaciones sean un fundamento motivador para aprender.

Con relación al proceso de pensamiento el cual está directamente relacionado con la formación cognitiva, es importante resaltar que cada niño aprende de formas y estilos diferentes, así que se trata de estar constantemente en la búsqueda de metodologías que permitan suplir necesidades de aprendizaje en aquellos estudiante que todavía no han logrado un entendimiento claro luego de haberse dado un proceso inicial en cada una de las temáticas.

Muchas limitaciones que se presentan en el aula de clases se deben al lenguaje que los docentes manejan para expresar los diferentes temas, y es allí donde la pedagogía junto con la didáctica como herramienta indispensable tiene su papel importante ya que deben acercar los conceptos a los estudiantes para que les sean comprensibles. Es importante la creación de espacios escolares para la utilización de medios visuales, auditivos y prácticos donde interactúen directamente con el medio son recursos que facilitan los procesos de pensamiento para la simulación conceptual.

En este orden de ideas es importante tener en cuenta la creatividad y la innovación en cada una de las actividades, la coherencia con los objetivos propuestos y la pertinencia para evaluar los desempeños alcanzados por cada estudiante.

- ❖ En la estructura familiar actual es evidente la ausencia de tiempo de los padres para colaborar a la actividad educativa de los niños encaminada a la adquisición de conocimiento iniciada en el aula de clase, las ocupaciones de tipo laboral y cotidiano han reducido en gran medida los espacios que son esenciales para que se complemente en casa las actividades aplicadas en la escuela.

El sistema educativo está diseñado para que el aprendizaje no se genere solo en la escuela, sino que sea un proceso que vincule los diferentes actores que interactúan en la cotidianidad del niño principalmente sus padres.

Dada las dificultades con relación a la ausencia del tiempo por parte de los acudientes se deben adoptar estrategias para complementar el proceso de aprendizaje educativo de los niños.

A partir de los resultados obtenidos es evidente que tanto padres como niños demandan un servicio encaminado a mejoras de tipo académico a través de profundización y colaboración en actividades asignadas por la escuela formal.

- ❖ Combinando estrategias pedagógicas y didácticas para reforzar temáticas escolares en jornada adicional se hará necesario contar con un tiempo comprendido en 3 horas diarias de trabajo con los niños, tiempo que coincide con lo esperado por los padres de familia.

De acuerdo a los resultados obtenidos con relación al monto económico para acceder al servicio de refuerzo se puede determinar un rango de precio por hora comprendido entre \$1.000 y \$5.000.

8.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO

Tabla 46. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter al Centro de refuerzo.

1. AMENAZAS DE NUEVAS EMPRESAS	POSICIONAMIENTO DE LA MARCA: el centro de refuerzo escolar debe realizar gestiones continuas para que su marca sea reconocida en el municipio de Zarzal, puesto que puede llegar una empresa nueva que pueda acoger sus clientes, pero puede evitarlo si logra que sus clientes tengan un buen nivel de recordación de su marca y su nivel de fidelidad les impedirá comprar otra marca.
	LEALTAD DE LOS CLIENTES: la lealtad de los clientes será realmente importante para el centro de refuerzo, ya que de su fidelidad dependerá su sostenimiento y su crecimiento, por esta razón se deberá preocupar por mantener buenas relaciones con ellos, por medio de la calidad del servicio que se presta.
	REQUERIMIENTOS DE CAPITAL: el capital no será un impedimento para que nuevos competidores ingresen al mercado, puesto que constituir una empresa que preste este servicio no requiere de un alto capital.
	REQUERIMIENTOS LEGALES: aunque existen diversos requerimientos legales para constituir una empresa, esto no es una barrera de entrada significativa para nuevos competidores.
	ACCESO FAVORABLE A PROVEEDORES: es una oportunidad para los nuevos competidores, pues existe un número significativo de docentes en el municipio y en la región, que suministran este servicio.

2. RIVALIDAD	CRECIMIENTO DEL SECTOR: en el norte del Valle del Cauca y en el municipio de Zarzal no existe un centro de refuerzo organizado de manera formal, lo que indica que la rivalidad en este sector es mínima.
	NUMERO DE COMPETIDORES: no hay empresas competidoras, pero se pueden mencionar que existe un número muy pequeño de personas que prestan este servicio de manera informal.
	DIFERENCIACIÓN: el Centro de Refuerzo escolar podrá llegar a tener un buen nivel de diferenciación si se preocupa por destacarse en calidad, cumplimiento y eficiencia en el desarrollo de la prestación del servicio.
	COSTOS FIJOS: si bien es cierto que los costos fijos del servicio de manera informal son mínimos, no son un impedimento para que el Centro de Refuerzo pueda competir con sus productos.
3. PRODUCTOS SUSTITUTOS	ACCIONES COLECTIVAS PARA DIFERENCIACION DE SUSTITUTOS: esta empresa debe hacer acciones continuas para poder tener una buena diferenciación de sus productos sustitutos, en este caso puede ser el refuerzo que se realiza en las instituciones educativas, razón por la cual la calidad del servicio es un factor determinante para que las personas tomen la decisión de adquirir nuestro servicio.
	DINAMICAS DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS: la dinámica de los productos sustitutos es alta, ya que se observa que es obligación en las instituciones de educativas formales asegurar el promoción de sus estudiantes por cuanto exige realizar un proceso significativo de refuerzo dentro de dichas instituciones.
	RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS: el rendimiento de los productos sustitutos no incide en el desarrollo de las operaciones de la empresa, ya que la mayoría de estudiantes presentan generalmente falencias que son necesarias corregirlas y en las instituciones no siempre se alcanzan a suplir en su totalidad.

4. PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	CONCENTRACION DE LOS PROVEEDORES: la empresa buscara siempre tener buenas relaciones con las personas encargadas de prestar el servicio en este caso los docentes, pero se preocupará por tener buenas relaciones con otro equipo de docentes potenciales, para que la concentración de los proveedores actuales no sea alta, y por ende debilitar su poder de negociación.
	SUSTITUTOS DE PROVEEDORES: el centro de refuerzo podrá sustituir fácilmente los proveedores del servicio, por la oferta de docentes que hay en el mercado, pero lo importante es tener en cuenta siempre la calidad y eficiencia en el servicio prestado.
	IMPORTANCIA DE LA EMPRESA PARA EL PROVEEDOR: La empresa hará gestiones que le permita desarrollar en los docentes sentido de pertenencia, y para que las relaciones sean serias y estables, lo que contribuirá en que el desarrollo de sus actividades se realicen normalmente sin ningún tipo de alteraciones que puedan ocasionar dificultades en el servicio.
	COOPERACION DE PROVEEDORES: en el mercado de los proveedores se maneja una cooperación razonable, ya que casi siempre tienen equidad en los precios, manteniendo siempre niveles de competitividad razonable.

5. PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES	CONCENTRACION DE USUARIOS: los clientes del centro de refuerzo serán el padre de familia de estudiantes en los niveles 1º y el 2º de Básica Primaria del municipio de Zarzal y se puede resaltar que éstos actúan de manera independiente y no existe ningún lapso de concentración en sus relaciones.
	IMPORTANCIA DEL PRODUCTO PARA EL USUARIO: la adquisición del servicio para los padres de familia de los estudiantes es importante, por cuanto es una necesidad la nivelación académica para lograr la promoción al siguiente grado y en otros casos es opcional solo para el mejoramiento en sus actividades escolares.
	CONCENTRACION DE LAS VENTAS: las ventas estarán concentradas en los estudiantes de todas las instituciones educativas de Zarzal que se encuentren entre los grados 1º y 2º primaria, que tengan falencias en las áreas de lenguaje y matemáticas.
	POSIBILIDAD DE INTEGRACION HACIA ATRÁS: la posibilidad de que los clientes puedan convertirse en una amenaza es mínima, puesto que deben conocer las metodologías con las cuales se proceden para lograr la calidad y la eficiencia en el servicio prestado.
	NIVEL DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE: el nivel de información del cliente con respecto al servicio será mínimo, ya que solo conocerá sus aspectos básicos como: precio, calidad, características del servicio y no sobre las metodologías internas que se dan en el proceso de aprendizaje.

8.3 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El Centro de Refuerzo ofrece un producto intangible relacionado con el servicio y la oferta del conocimiento en el desarrollo educativo con la finalidad de realizar un proceso de mejoramiento para estudiantes de básica que presentan dificultades de aprendizaje.

Es por esto que deberá implantarse en el mercado educativo, como una alternativa indispensable de acompañamiento al proceso desarrollado por las instituciones formales (Públicas o privadas), en donde la calidad del servicio estará constantemente evaluada a partir del adelanto en lo concerniente a factores académicos de los estudiantes.

Se preocupará por la investigación social, para desarrollar las estrategias que facilitaran las soluciones a las dificultades encontradas en el entorno objeto de aplicación del proyecto y desarrollo en la captación de sus clientes (alumnos) y a la vez la satisfacción de los padres de familia o acudientes que tienen estos clientes.

8.4 DEFINICION DEL CLIENTE:

Nuestros usuarios del servicio son estudiantes de básica primaria (1° a 5°) de instituciones de educación formal del municipio de Zarzal, quienes acudirán al Centro de refuerzo por disposición de sus acudientes o padres, quienes son los contratantes del servicios y sustentadores monetarios de los estudiantes.

8.5 ANALISIS DE LA DEMANDA

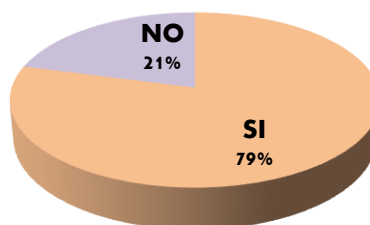
Para cuantificar la demanda se utilizaron dos fuentes. Las primarias a través de encuestas y las secundarias obtenidas del DANE referentes a las proyecciones de la educación en nuestro país para los próximos 5 años, particularmente educación básica primaria niveles de 1° a 5°.

- ✓ **Análisis de datos de fuentes primarias (aplicación de encuestas):** Se determinó que el nivel de confianza que se requería era del 90% con un error del 10% en los resultados de las encuestas.

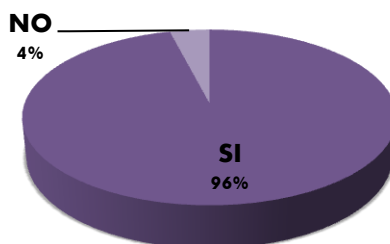
La encuesta se aplica a partir de la fragmentación de la población por grados de desarrollo en los niveles de básica primaria y también la indagación a padres de familia que son representación legal de los niños, los cuales no pueden acceder al servicio sin su total autorización.

Teniendo en cuenta la representación ejercida por los padres, las preguntas que nos ayudan a determinar el número de estudiantes que accederán al servicio fueron hechas directamente a ellos.

¿Considera usted que sería importante reforzar en horario adicional a las clases, las temáticas estudiadas por sus hij@?



¿Le gustaría que existiera en Zarzal (V) un centro de refuerzo escolar donde su hij@ recibiera acompañamiento a las actividades y temáticas escolares, con metodologías basadas en el juego, la creatividad, la interacción con la naturaleza y con otras personas?



Las preguntas referenciadas anteriormente fueron aquellas encaminadas a cuantificar los estudiantes que accederán al servicio de refuerzo escolar. Cabe

mentar la disposición de los niños por asistir al centro de refuerzo determinada mediante encuestas que ayudaran a otros tipos de análisis dentro del proyecto.

En la pregunta 1 se tiene que el 21% de los padres no consideran necesario aplicar refuerzo escolar a sus hijos, teniendo en cuenta que la población de estudiantes totales en los niveles 1(1°,2°,3°) y 2 (4° y 5°) en el municipio de zarzal son 3899 de acuerdo a datos de la secretaria de educación, el 79% consideran necesario el refuerzo escolar, es decir la cantidad de padres de familia que consideran necesario el servicio serian:

$$3899(1-0.21)= 3080 \text{ padres que consideran indispensable el servicio.}$$

En la pregunta numero 2 donde se indaga a los padres respecto a si accedería al servicio de refuerzo escolar para su hij@ de existir en zarzal un centro que brindara este acompañamiento se tiene que el 4% de la población no lo haría, por el contrario el 96% estaría dispuesto al servicio, a partir de esto se tiene:

$$3899(1-0.04)= 3743 \text{ estudiantes para el refuerzo escolar.}$$

- ✓ **Análisis de datos de fuentes secundarias:** Se consultaron los registros del DANE respecto a las proyecciones de la población de 5 a 10 años de edad en el municipio de zarzal para los próximos 5 años. Se tomo como referencia dichas edades teniendo en cuenta que la población de la educación básica primaria del municipio a la que va dirigida el servicio se encuentra dentro de este rango.

Tabla 47. Proyección de demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POR 5 AÑOS¹⁰			
AÑO	POBLACIÓN ESTUDIANTIL	POBLACION NO INTERESADA	POBLACIÓN DEMANDANTE DEL SERVICIO
2010	3899	0.04	3743
2011	4.314	0.04	4141
2012	4.282	0.04	4111
2013	4.265	0.04	4094
2014	4.257	0.04	4087

Para todos los años se evaluara la no aceptación al servicio teniendo como

¹⁰ Fuente: DANE proyecciones de población.

8.6 PLAN DE VENTAS

Para el año 1 se tendrá en cuenta para la determinación de la fracción del mercado a cubrir el aspecto establecido a partir de la capacidad utilizada de la planta equivalente a un 3.4% de la población demandante del servicio.

Para los años 2, 3 se incrementará la prestación del servicio al total de la capacidad instalada, determinada en un 3,6% de la población demandante del servicio para dichos años.

Para el año 4 se espera ampliar la cobertura del servicio a 30 estudiantes más con relación al año 3 (180 estudiantes) lo cual implicaría adecuaciones a la planta incrementando 1 aula más y acceder a más contrataciones.

Tabla 48.

PROYECCIÓN VENTAS			
	MERCADO TOTAL	FRACCIÓN DEL MERCADO	VOLUMEN DE ATENCIÓN
Mes 1	3743	3,2	130
Mes 2	3743	3,2	130
Mes 3	3743	3,2	130
Mes 4	3743	3,2	130
Mes 5	3743	3,2	130
Mes 6	3743	3,2	130
Mes 7	3743	3,2	130
Mes 8	3743	3,2	130
Mes 9	3743	3,2	130
Mes 10	3743	3,2	130
Total primer año	3743	3,4	130
Total segundo año	4141	3,6	150
Total tercer año	4111	3,6	150
Total cuarto año	4094	4,4	180
Total quinto año	4087	4,4	180

La empresa prestara sus servicios 10 meses anuales, lo que corresponde al tiempo lectivo de un año escolar, dado que el refuerzo se visiona como un acompañamiento al proceso educativo formal. Los 2 meses restantes del año serán programados como receso.

8.7 ESTRATEGIA DE PRECIO

Para la estipulación del precio del servicio se toma como referente la consulta a través de encuestas, con el fin de conocer cuánto estarían dispuestos a pagar por cada hora de refuerzo escolar ofrecido. Los resultados indican que el precio aceptable para la población oscila entre \$1.000 y \$5.000 por cada hora.

El precio determinado para el acceso al servicio corresponde a:

Tabla 49 precios

PRECIOS DEL SERVICIO			
	<i>HORAS DIARIAS</i>	<i>VALOR HORA</i>	<i>VALOR REFUERZO DIARIO(UNIT)</i>
REFUERZO ESCOLAR	2	2.500	5.000

Podemos observar que el valor evaluado es inferior al máximo que la población está dispuesto a pagar. El esquema de pagos será de contado con modalidad de anticipo, a partir de la fidelidad demostrada por los clientes se harán acuerdos de pago

De acuerdo con el margen previsto, se proyecta incrementar el precio de venta a después del cuarto año.

Tabla 50. Proyección de precios.

AÑO	% INCREMENTO	VALOR HORA	VALOR DIARIO
1		2.500	5.000
2	0	2.500	5.000
3	0	2.500	5.000
4	0	2.500	5.000
5	20	3.000	6.000

PROYECCION DE VENTAS EN HORAS

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
cupos de servicio	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
intensidad horaria unit	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL HORAS SERVICIO	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
cupos de servicio	130	150	150	180	180
intensidad horaria unit	400	400	400	400	400
TOTAL HORAS SERVICIO	52.000	60.000	60.000	72.000	72.000

8.8 ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS



- ✓ **Estrategias de posicionamiento.** El objetivo es dar a la marca un lugar en la mente del consumidor, frente a las posiciones de la competencia, a través de asociarle una serie de valores o significaciones positivas afines a los destinatarios; o si es posible, apoyándonos en una razón del producto o de la empresa, que tenga valor e importancia para los consumidores.
- ✓ **Estrategias comparativas.** Tratan de mostrar las ventajas de la marca frente a la competencia.
- ✓ **Estrategias promocionales.** Son muy agresivas. Los objetivos promocionales pueden ser: mantener e incrementar el consumo del producto; contrarrestar alguna acción de la competencia; e incitar a la prueba de un producto.

- ✓ **Estrategias de fidelidad:** Estas estrategias son complementarias a las anteriores. Tratan de retener a los consumidores del producto, y mantener su fidelidad de compra y consumo. Es decir, lograr un mercado cautivo, que garantice las ventas futuras con las correspondientes evoluciones de precio.

Objetivos publicitarios que se plantean son:

- Resaltar la presencia de la marca, aumentando la cantidad y frecuencia de campañas publicitarias.
- Actualizar la marca, modificando el anagrama y/o logotipo de la empresa, para lograr un nuevo posicionamiento de la misma, en su tarea de rejuvenecimiento, o bien, cambiando los ejes de comunicación y tratamiento de las campañas, telefónica...

- ✓ **Estrategias extensivas.** Pretenden conquistar nuevos consumidores. En mercados de fuerte y rápido crecimiento se recurre a la distribución y a la publicidad, la cual ha de crear una fuerte imagen de marca, para la futura supervivencia de la empresa.

En mercados maduros, la publicidad puede provocar o al menos apoyar una innovación técnica, nuevos sistemas de distribución, disminución de los precios, o cambios de actitudes o hábitos de consumo. La intención es la de activar los estados de estancamiento que caracterizan a estos tipos de mercados.

8.9 MEDIOS PUBLICITARIOS

- ✓ **Medios no convencionales: conferencias y reuniones:**
 - Conferencias en las Instituciones de educación formal, para dar a conocer el centro de refuerzo a los padres de familia. Este lugar es propicio porque se allí se encuentra el mayor número de clientes.
 - Publicidad dirigida a los docentes para mostrar las ayudas educativas que presta el servicio del centro de refuerzo, estos a su vez en su interés de mejorar la educación extenderá el mensaje a padres de familia interesados.

- ✓ **Medios impresos:**
 - folletos y catálogos.
 - afiches publicitarios.
 - volantes.
- ✓ **Medios audiovisual:**
 1. televisión canal local: patrocinio televisivo.
- ✓ **Medio on-line:** Entre los tipos de campaña de marketing on-line se pueden identificar los siguientes:

Pásalo: es aquel mensaje que el usuario trasmite a sus contactos; comúnmente se realiza a través de cadenas de correos y generalmente por medio de videos cortos, comerciales de tv que circulan por internet.

Viral incentivado: este tipo de campaña ofrece en su mensaje una recompensa por reenviar el mensaje; se denomina concurso online y es una forma de incrementar las direcciones de envío de forma más efectiva.

 - pagina web del centro de refuerzo.

9. ESTUDIO TECNICO

9.1 ANALISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO

9.1.1 Localización Si la empresa tiene una ubicación estratégica, le facilitara ser asequible de manera óptima a sus clientes, adquirir sus proveedores a un costo bajo en este caso los docentes, adquirir una buena imagen y un buen nivel de recordación en las personas.

Para poder determinar correctamente cuál puede ser la localización del Centro de Refuerzo Escolar para estudiantes de Básica Primaria, es necesario evaluar distintos factores comparativamente, que dirijan a conocer la zona y el lugar que mayores ventajas y beneficios le puede ofrecer a la empresa.

- ✓ **ubicación de estudiantes con necesidades de apoyo:** El centro de refuerzo debe estar localizado en una zona donde presente mayor número de estudiantes cuya escolaridad esté entre el grado 1° y grado 5° de Básica Primaria.

MUNICIPIO DE ROLDANILLO*

Tabla 51 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR RANGOS DE EDAD

Rangos de edad		1 año	1-4	5-14	
Total por edad		1976	2214	6917	
Porcentaje		5,76	6,46	20,17	
EDUCACIÓN - ÁREA URBANA					
AREA URBANA	PREESCOLAR	BÁSICA PRIMARIA	BÁSICA SECUNDARIA	MEDIA	TOTAL
No. Habitantes en edad escolar	462	2230	2245	856	5793
No. de alumnos matriculados en edad escolar	462	2230	2245	856	5793

* Alumnos matriculados / Habitantes en edad escolar
<http://roldanillo-valle.gov.co/>

MUNICIPIO DE LA UNION*

Tabla 52. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR RANGOS DE EDAD

Rangos de edad	1 año	1-4	5-14
Total por edad	1574	2224	6226
Porcentaje	4,81	6,80	19,04

EDUCACIÓN - ÁREA URBANA

ÁREA URBANA	PREESCOLAR	BÁSICA PRIMARIA	BÁSICA SECUNDARIA	MEDIA	TOTAL
No. Habitantes en edad escolar	431	2125	2021	765	5342
No. de alumnos matriculados en edad escolar	431	2125	2021	765	5342

MUNICIPIO DE ZARZAL *

Tabla 53. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR RANGOS DE EDAD

Rangos de edad	1 año	1-4	5-14
Total por edad	1203	2809	8088
Porcentaje	3.46	4.04	20.28

EDUCACIÓN - ÁREA URBANA

ÁREA URBANA	PREESCOLAR	BÁSICA PRIMARIA	BÁSICA SECUNDARIA	MEDIA	TOTAL
No. Habitantes en edad escolar	631	2573	3628	1096	7928
No. de alumnos matriculados en edad escolar	631	2573	3628	1096	7928

- ✓ **Presencia de actividades de apoyo escolar:** no se presenta específicamente actividades organizadas y legales que presten el servicio de apoyo a los estudiantes en sus tareas y cuando estos reflejan dificultades escolares.
- ✓ **Nivel escolar de la mano de obra:**

* Alumnos matriculados / Habitantes en edad escolar

<http://www.launion-valle.gov.co/>

* <http://www.zarzal-valle.gov.co/nuestromunicipio>

Tabla 54. Escolaridad M.O

MUNICIPIO	NORMAL SUPERIOR /INSTITUTO /UNIVERSIDAD
ZARZAL	Normal Superior Ntra. Sra. De las Mercedes.
ROLDANILLO	- Normal Superior Jorge Isaac. - Universidad Antonio Nariño.
LA UNION	a) El municipio no cuenta con la formación directa de docentes en su zona. Los estudiantes deben desplazarse a otros lugares cercanos.

- ✓ **Transporte para adquirir recursos físicos:** los tres municipios tienen el mismo nivel de disponibilidad de los recursos que requiere la empresa, como equipos de oficina y el material escolar y didáctico que se necesita para desarrollar la empresa. Las tres ciudades seleccionadas para la adquisición de estos recursos son Armenia, Pereira y Cali.

El valor del transporte y la distancia desde Zarzal, Roldanillo y La Unión hacia Armenia es:

CIUDADES	ZARZAL	ROLDANILLO	LA UNION
COSTO	\$8.500	\$ 10.500	\$12.500

El valor del transporte y la distancia desde Zarzal, Roldanillo y La Unión hacia Pereira es:

CIUDADES	ZARZAL	ROLDANILLO	LA UNION
COSTO	\$8.000	\$10.000	\$ 8.000

El valor del transporte y la distancia desde Zarzal, Roldanillo y La Unión hacia Cali es:

CIUDADES	ZARZAL	ROLDANILLO	LA UNION
COSTO	\$15.000	\$17.000	\$17.500

Fuente: cooperativa de occidente. Zarzal Valle 2010

- ✓ **Tendencia de desarrollo del municipio:** el municipio de Zarzal presenta mayor tendencia de desarrollo, porque en él se presenta mayor actividad comercial, cuenta además con vías que conectan de forma terrestre los municipios cercanos siendo un punto de referencia en el traslado a otras zonas.
- ✓ **Infraestructura y servicios disponibles:** En cuanto a infraestructura, los municipios de Roldanillo Y Zarzal están mejor preparados que el municipio de la Unión. En cuanto a los servicios públicos los tres administradores municipales han trabajado en forma importante, teniendo en cuenta que el

recurso del agua es de vital importancia para el óptimo desarrollo de una población y para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

En el aspecto de electrificación rural y urbana las administraciones municipales han trabajado en todo su perímetro territorial, teniendo en cuenta que una población con adecuados servicios públicos puede afrontar su desarrollo comercial, industrial y empresarial, pudiendo de esta forma incrementar el empleo y por consiguiente mejorar la calidad de vida de los habitantes.

La cobertura es del 100% en servicios públicos en los municipios mencionados.

- ✓ **Estímulos fiscales:** Los tres municipios no cuentan con estímulos tributarios especiales.

- ✓ **Escala valorativa:** La valoración de la pertinencia de los municipios seleccionados con respecto a cada criterio planteado, se hará en una escala numérica de 1 a 5. Donde 5 es el mayor criterio y más satisfactorio.

EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACION DEL CENTRO DE REFUERZO

FACTOR	VALOR ASIGNADO	ZARZAL		ROLDANILLO		LA UNION	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACION PONDERADA	CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA
1. Ubicación de estudiantes con necesidades de apoyo	0.30	5	1.5	4	1.2	3	0.9
2. Presencia de actividades de apoyo escolar	0.13	5	0.65	5	0.65	5	0.65
3. Nivel escolar de la mano de obra	0.22	4	0.52	5	0.65	3	0.39
4. Transporte para adquirir recursos físicos	0.15	5	0.75	4	0.6	3	0.45
5. Tendencia de desarrollo del municipio	0.05	4	0.2	4	0.2	3	0.15
6. Infraestructura y servicios disponibles	0.05	4	0.2	4	0.2	4	0.2
7. Estímulos fiscales	0.10	3	0.3	3	0.3	3	0.3
SUMA	1		4.12		3.8		3.04

9.1.2 Macro localización: Valle del Cauca El centro de refuerzo escolar, estará ubicado en el Valle del Cauca, Departamento de Colombia situado en la región Occidental del país, entre los 3°05' y 5°01' de Latitud N, y los 75° 42' y 77°3 3' de longitud O.

El Valle del Cauca limita al norte con los departamentos de Chocó y Risaralda, al este con los de Quindío y Tolima, al sur con el departamento del Cauca, y al oeste con el Océano Pacífico y el departamento del Chocó. (Microsoft Encarta 2009)

Figura 54. Mapa Valle del Cauca



9.1.3 Micro localización: municipio de Zarzal Para la micro localización del centro de refuerzo escolar se tuvieron en cuenta tres municipios los cuales eran opcionados para establecer la ubicación en uno de ellos, estos fueron evaluados por diferentes factores de acuerdo a su nivel de importancia, y valorado cada municipio en una escala de 1 a 5; donde la sumatoria de estos resultados nos define que el lugar más pertinente para el centro de refuerzo escolar es el municipio de Zarzal.

Figura 55. Mapa municipio de Zarzal. Interno



9.2 ANALISIS Y DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

Para justificar el tamaño de la empresa se describe las relaciones existentes entre en tamaño, la demanda, tecnología y equipos, financiamiento.

- ✓ ***El tamaño del proyecto y la demanda*** Conocer la posible demanda del producto que se pretende comercializar es importante porque permite determinar la infraestructura que se requiere para suplir la necesidad del mercado. El tamaño de la empresa es equivalente al cubrimiento del 3.2% de la población que está dispuesta a comprar nuestro servicio.
- ✓ ***El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos*** La tecnología y los equipos que requiere la empresa a crear es uno de los factores que ayudan a establecer el tamaño del proyecto, dado que el espacio que estos ocupan en la planta y el costo de adquirirlos puede limitar el tamaño del plan.

Los equipos que requiere la empresa para su buen funcionamiento son instalables sobre las condiciones normales de la planta física en cuanto a instalaciones eléctricas y espacios existentes no requieren adecuaciones extraordinarias a la estructura actual.

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	CANTIDAD
Escritorios estudiantes	80
Escritorio sencillo oficinas	8
Sillas escritorio	8
Tableros acrílicos	5
Recursos didácticos	100
Sillas reposo	10
Computadores	2
Impresoras	2
Estabilizadores	2
Archivador	2
Teléfono	2

- ✓ ***El tamaño del proyecto y el financiamiento***
El financiamiento del proyecto estará compuesto por recursos propios y externos así:

RECURSOS	%
Propios	62
Externos	38
TOTAL	100

✓ ***El tamaño del proyecto y la organización***

La empresa a crear contará con 4 áreas, directiva, académica, administrativa-financiera, servicios generales. Algunos puestos que aparecen en el organigrama son multifuncionales, es decir, una sola persona los ejercerá.

Para el buen funcionamiento de la organización contaremos con:

PERSONAL	CANTIDAD
Rector	1
Docentes	4
Contador	1
Secretaria	2
Servicios generales	1
TOTAL	9

✓ ***Definición del tamaño***

El tamaño del proyecto está condicionado a la cantidad de demanda que la empresa está en capacidad de suplir actualmente.

CAPACIDAD	% DE DEMANDA A SUPLIR	CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA
Instalada	4,4	180 estudiantes
Utilizada	3.4	130 estudiantes

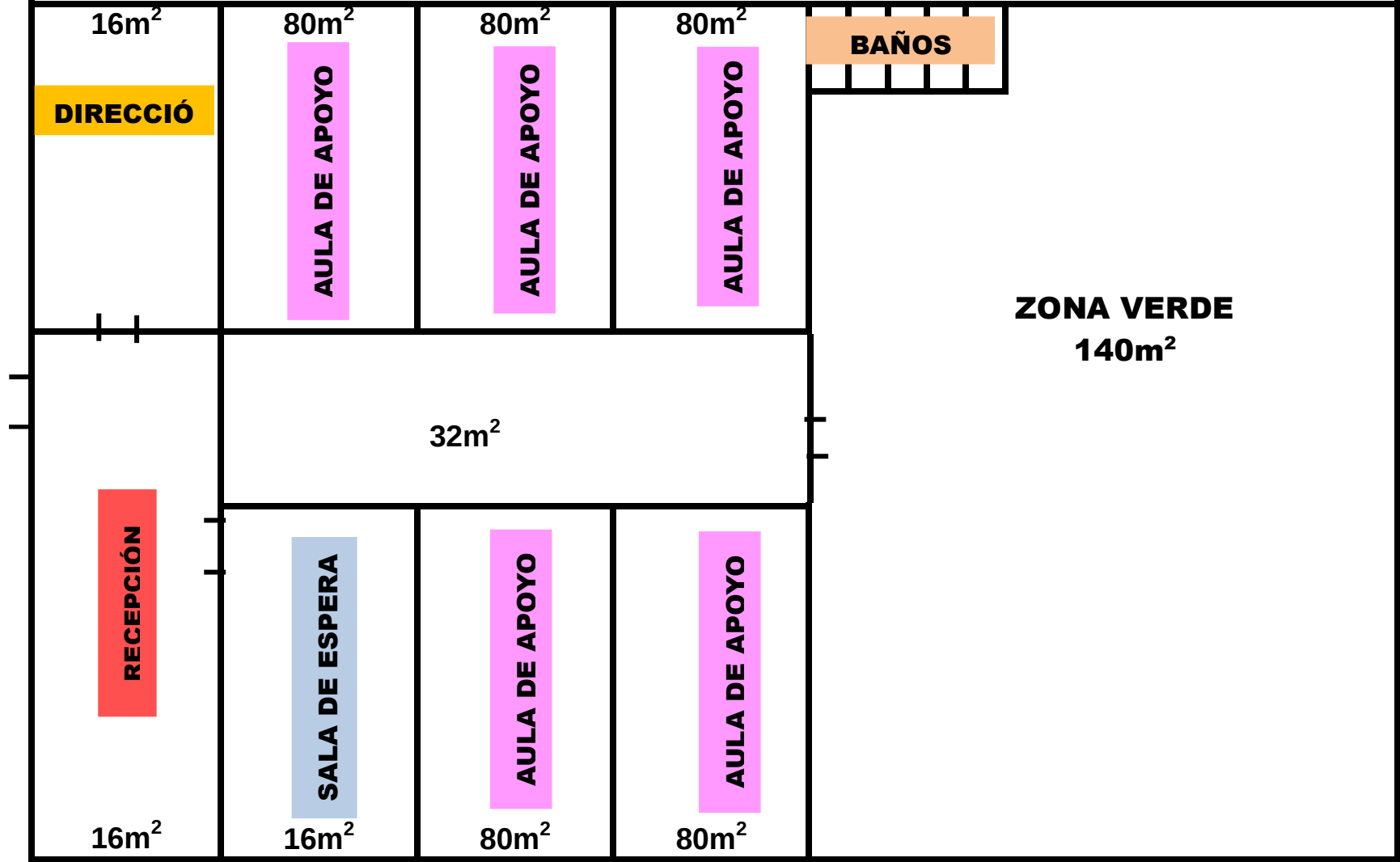
Capacidad instalada: las instalaciones de la empresa en cuanto a estructura física y equipos estará adecuada a la capacidad que se requiere para cubrir la demanda representada por el 4,4% de las personas que están dispuestas a adquirir nuestro servicio.

Capacidad utilizada: la empresa tendrá una planta que cubrirá inicialmente la demanda del servicio correspondiente al 3.4% de la población, la intención es aumentar a futuro la oferta del servicio a la capacidad instalada existente.

ANALISIS CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA PARA LA INSTALADA: 150 estudiantes PARA LA UTILIZADA: 120 estudiantes			
ESPACIO	CANTIDAD Y EQUIPOS		ÁREAS M ²
RECEPCIÓN	1 5 1 1 1 1 1	Escritorio Silla reposo silla escritorio Teléfono Computador Estabilizador Impresora	4 mts de ancho x 4 mts de largo. 16 M²
DIRECCIÓN	2 2 1 1 1 1 1	Escritorio Sillas escritorio Teléfono computador Estabilizador Archivador Impresora	4 mts de ancho x 4 mts de largo. 16 M²
AULAS DE APOYO	5 100 80 5 5	Tableros acrílicos Recursos didácticos Pupitre estudiantes Escritorios Sillas escritorios	5 AULAS DE CLASE 4 mts de ancho x 4 mts de largo. 80 M²
SALA ESPERA	5	Sillas reposo	4 mts de ancho x 4 mts de largo. 16 M²
PASILLO			2 mts de ancho x 16 de largo 32 M²
ZONA VERDE			10 mts de ancho x 14 de largo 140 M²

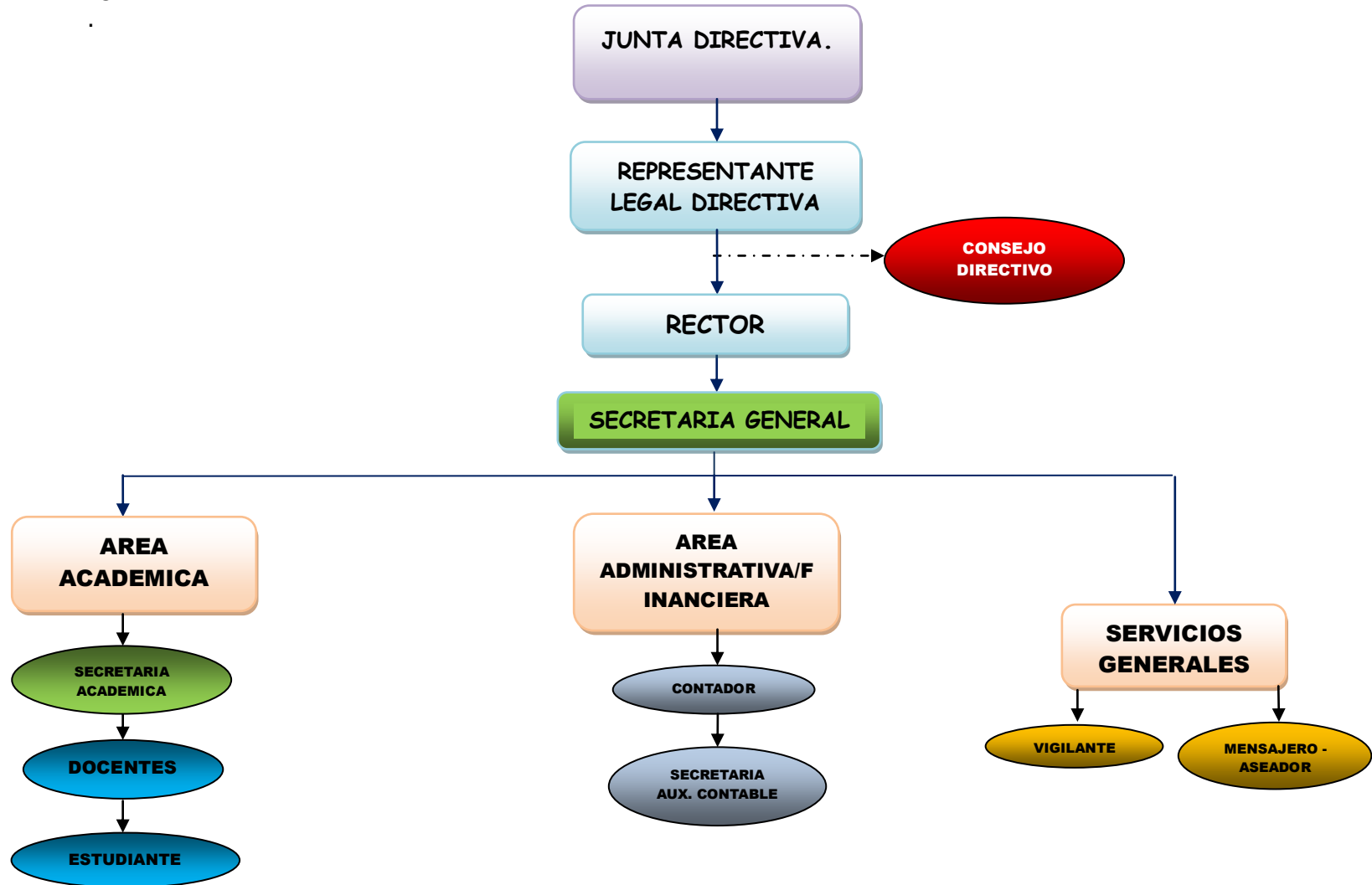
FIGURA 56

PLANO DE LA EMPRESA



10. ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

10.1 Figura 57. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



10.2 MANUALES DE FUNCIONES

JUNTA DIRECTIVA

CARGO	FUNCIONES
JUNTA DIRECTIVA	Órgano superior en la organización, poder directo e inmediato sobre el centro de refuerzo posee la capacidad de disponer del mismo, sin más limitaciones que las que imponga la ley.

REPRESENTANTE LEGAL

CARGO	FUNCIONES
REPRESENTANTE LEGAL	➤ Ejercer la representación legal de la Empresa. ➤ Ejecutar y hacer ejecutar los acuerdos y resoluciones del constituyente y de la Junta Directiva. ➤ Celebrar por sí solo los contratos que interesen a la Empresa, siempre y cuando no excedan de cinco (5) salarios mínimos. ➤ Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración. ➤ Presentar a la Junta Directiva y al constituyente en tiempo oportuno el balance general, el proyecto de distribución de utilidades y un informe sobre todos los asuntos de su cargo. ➤ Conferir poderes especiales e investir a los apoderados, exclusivamente de las facultades necesarias e indispensables, para que puedan cumplir con el mandato encomendado. ➤ Convocar a la junta directiva a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente o necesario y hacer las convocatorias del caso cuando lo ordenen los estatutos. ➤ Tomar todas las medidas que reclame la

	conservación de los bienes de la empresa, vigilar la actividad de los empleados de la administración de la empresa e impartirles órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la misma. ➤ En el desempeño de sus funciones el Gerente como representante de la empresa, podrá comparecer en proceso judicial o administrativo así como instaurar o iniciar toda clase de procesos judiciales o administrativos, interponer toda clase de recursos o incidentes o desistir de éstos o de las acciones iniciadas, siempre actuando en defensa de los intereses de la empresa. Deberá tener en cuenta la limitación y restricción del 2º del párrafo primero de este artículo. ➤ Cumplir los demás deberes que le señalen los reglamentos de la empresa y los que por su naturaleza le correspondan.
--	---

RECTOR:

CARGO	FUNCIONES
RECTOR	➤ Asumida por una de las propietarias. ➤ Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización. ➤ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. ➤ Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles. ➤ Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa. ➤ Firma documentación fichas de matriculas. ➤ Seleccionar personal competente. ➤ Ejercer un liderazgo dinámico. ➤ Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a

	los individuos y grupos organizacionales. ➤ Se encarga de la contratación y despido de personal. ➤ Está autorizado a firmar los cheques de la empresa. ➤ Cualquier transacción financiera mayor como obtención de préstamos, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación. ➤ Establecer canales y mecanismos de comunicación con las diferentes instancias educativas. ➤ Ordenar el gasto del plantel. ➤ Administrar los bienes y dineros del centro de refuerzo. ➤ Facilita espacios de interacción, docente - docente, alumno - comunidad, escuela, padres de familia, etc. ➤ Supervisa la diversificación curricular, la organización del trabajo pedagógico y el estilo pedagógico de los maestros. ➤ Es responsable de los resultados del trabajo del equipo educativo. ➤ El rector busca formas de capacitación en servicio. ➤ Identifica a quienes necesitan actualización y procura perfeccionamiento para la totalidad de su cuerpo docente. ➤ Revisar informes y los socializa a la junta de socios. ➤ Autoriza el pago a proveedores. ➤ Verifica soporte de los egresos de caja y aprueba actualización de caja menor. ➤ Revisa que las órdenes de compra tengan apropiación presupuestal del contador. ➤ Autoriza compras.
--	--

CONCEJO DIRECTIVO:

CARGO	FUNCIONES
CONCEJO DIRECTIVO El rector (a) Dos Educadores: Representantes de la institución. Dos padres de familia: acudientes de los estudiantes. Un Representante de los estudiantes elegido por votación. ➤ Los miembros estudiantiles al consejo directivo se presentarán a petición de la comunidad de estudiantes para ser elegidos mediante voto secreto y por mayoría simple. ➤ Para la elección de dos representantes del personal docente al consejo directivo se tendrán en cuenta los siguientes pasos: ✓ El rector convoca a los profesores para la elección de sus dos representantes. ✓ Los profesores podrán postularse personalmente o ser postulados por sus compañeros. ✓ La elección se realizara mediante voto, acogiéndose a la mayoría simple.	➤ Servir de instancia para resolver los conflictos entre docentes y administrativos con los alumnos del Centro Educativo. ➤ Asumir la defensa y garantía de los derechos de toda la comunidad educativa, cuando algunos de sus miembros se sientan lesionados. ➤ Establecer estímulos y sanciones para el buen desempeño académico y social del estudiante. ➤ Presenta públicamente las fechas y los requisitos para las matriculas ➤ Recomendar criterios de participación de la institución en actividades comunitarias, culturales, deportistas, y recreativas. ➤ Aprobar el presupuesto de ingresos y gastos de los recursos propios y la forma de recolectarlos.

SECRETARIA GENERAL:

CARGO	FUNCIONES
SECRETARIA GENERAL	➤ Elaborar cronograma y calendario mensualmente, tenerlo actualizado y pendiente las actividades de cada día, modificar algunos cambios que se presenten y hacer firmar a los docentes. ➤ Revisar el correo electrónico cada día, informar a la rectora e imprimir. ➤ Digital e imprimir las cartas que sean solicitadas. ➤ Digital los oficios y documentos que le sean solicitados por su jefe inmediato. ➤ Elaborar cuadros y estadísticas que le sean requeridos a la dependencia. ➤ Atender con cortesía al personal docente, administrativo, de la comunidad estudiantil y los demás que requieran información de la dependencia. ➤ Atender oportuna y respetuosamente las llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas que sean requeridas. ➤ Suministrar prudentemente la información que le sea requerida. ➤ Recibir y dar curso oportuno a la correspondencia entrante y saliente de la dependencia. ➤ Responder por la seguridad de los elementos y bienes que le sean entregados y dar buen uso a los mismos.

ÁREA ACADEMICA:

DOCENTE:

Son educadores que realizan su trabajo en contacto directo con los educandos y en coordinación estrecha con sus colegas

Marco ético de la profesión docente. El ejercicio de la docencia tiene como fundamento la comprensión de la educación como bien público, como actividad centrada en los estudiantes y al servicio de la nación y de la sociedad. La profesión docente implica una práctica que requiere idoneidad académica y moral, posibilita el desarrollo y crecimiento personal y social del educador y del educando y requiere compromiso con los diversos contextos socio - culturales en los cuales se realiza.

CARGO	FUNCIONES
DOCENTE	➤ Participan del planeamiento del trabajo educativo diseñando y concretan las situaciones de aprendizaje. ➤ Evalúan a los educandos los métodos, los materiales así como su acción pedagógica. ➤ Son responsables de los resultados del trabajo educativo. ➤ Orientan a los educandos y velan por su seguridad durante el tiempo que permanecen en el centro de refuerzo. ➤ Coordinan y mantienen comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con los alumnos. ➤ Buscar de manera permanente el incremento de la calidad del proceso de enseñanza - aprendizaje y sus resultados, mediante la investigación, la innovación y el mejoramiento continuo. ➤ Cumplir con el calendario, la jornada escolar y la jornada laboral, de acuerdo con la reglamentación. ➤ Educar a los alumnos en los principios democráticos y en el respeto a la ley y a las instituciones, e inculcar el amor

	a los valores históricos y culturales de la Nación. ➤ Observar una conducta acorde con la función educativa y con los fines, objetivos, derechos, principios y criterios establecidos en la ley general de educación y en los planes educativos. ➤ Mantener relaciones cordiales con los padres, acudientes, alumnos y compañeros de trabajo, promoviendo una firme vinculación y una cooperación vital entre la escuela y la comunidad y respetar a las autoridades educativas. ➤ Desempeñar con solicitud y eficiencia las demás funciones a su cargo.
--	---

SECRETARIA ACADEMICA

CARGO	FUNCIONES
SECRETARIA ACADEMICA	➤ Realizar el proceso de matrícula del alumno, revisar la documentación solicitada. ➤ Mantener organizado y actualizado el archivo de los alumnos, que se encuentre alfabéticamente cada carpeta, con su respectivo nombre y en su orden, detallando que contengan todos los documentos requeridos. ➤ Recibir la petición o solicitud escrita de lo que se necesita comprar en las diferentes áreas de la institución. ➤ Realizar órdenes de compra. ➤ Recoge el dinero recaudado durante el día. ➤ Revisar que el dinero este completo y concuerdo con las sumatoria de los recibos. ➤ Recibe la copia de las consignaciones refrendadas por el banco. ➤ Realizar las demás funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato y que estén de acuerdo con la naturaleza del cargo.

AREA ADMINISTRATIVA / FINANCIERA:

CONTADOR:

CARGO	FUNCIONES
CONTADOR	➤ Velar por que la contabilidad se lleve de acuerdo a las normas establecidas en Colombia. ➤ Acudir a los comités en la que sea requerida. ➤ Clasificar operaciones registradas, como medio para obtener objetivos propuestos. ➤ Preparar la información financiera para ser presentada a los propietarios u otras Entidades que lo requieran. ➤ Preparar comprobantes de Depreciación. ➤ Velar porque las notas contables y ajustes con asociados estén debidamente soportados y contabilizados. ➤ Revisar los recibos de caja y comprobantes de pago. ➤ Ordenar medidas necesarias para hacer arreglos técnicos que se requieran. ➤ Comprueba los clientes pendientes por pagar las facturas. ➤ Detalla lista de los clientes. ➤ Recibe copias de facturas canceladas por los clientes. ➤ Ordena el archivo de copias. ➤ Revisa archivo temporal de cuentas por pagar, verifica la documentación correcta. ➤ Codifica partidas y contrapartidas. ➤ Entrega información al auxiliar contable. ➤ Revisa y aprueba nomina. ➤ Revisa la documentación de pago de seguridad social.

	➤ Presenta informe sobre disminución de ingresos. ➤ Solicita documentación y digita las cuentas de caja menor. ➤ Revisa las conciliaciones bancarias. ➤ Revisa órdenes de compra. ➤ Realiza informes de análisis financiero al final del mes. ➤ Las demás inherentes a su condición de contador público.
--	---

AUXILIAR CONTABLE:

CARGO	FUNCIONES
AUXILIAR CONTABLE	➤ Acudir a los comités en la que sea requerida. ➤ Manejar las cuentas bancarias y llevar al día los libros reglamentarios. ➤ Reclamar oportunamente los extractos y reportes en los bancos. ➤ Elaborar el plan de cuentas de pago y los informes para entregar al contador mensualmente. ➤ cancelar los compromisos adquiridos por la institución ➤ Solicitar las cotizaciones que sean requeridas para la adquisición de elementos. ➤ Realizar los descuentos de ley y hacer los giros a las entidades correspondientes. ➤ Controlar el inventario general de la institución. ➤ Llevar ordenadamente el archivo de la dependencia. ➤ Recibir a satisfacción las obras contratadas por la institución en coordinación con la rectoría. ➤ Responder por el manejo adecuado de los bienes muebles y equipos que le sean entregados. ➤ Entrega notas contables, cuentas por pagar y otros documentos al contador. ➤ Diligencia el formato para el pago a proveedores.

	➤ Archiva documentación. ➤ Relaciona empleados y novedades. ➤ Genera archivos de nomina. ➤ Relaciona novedades de seguridad social. ➤ Paga seguridad social por medios magnéticos. ➤ Archiva soportes. ➤ Recibe dinero para caja menor. ➤ Archiva documentación de caja menor. ➤ Elabora consignaciones. ➤ Descarga en libros ingresos y egresos. ➤ Recopila la información en el sistema de movimientos realizados. ➤ Realizar las demás funciones que le sean asignadas y que estén de acuerdo con la naturaleza del cargo.
--	--

SERVICIOS VARIOS:

CARGO	FUNCIONES
VIGILANTE	➤ Contribuir y mantener la seguridad interna del personal y visitantes del Centro Educativo. ➤ Registrar el ingreso y salida de los visitantes del Centro Educativo, cual es el motivo de su visita, llenar planilla. ➤ Verificar el ingreso de cualquier personal al Centro Educativo debe estar autorizado; informar a los que lo requieran de solicitar permiso por escrito en horas de oficina mediante carta. ➤ Controlar el ingreso o salida de estudiantes estos deben hacerlo por tandas y por ende es función de portería abrir y cerrar las veces que sea necesario. ➤ Controlar el ingreso de: Los padres de familia, que deben

	presentar formato de citación del profesor para el ingreso, si están citados, caso contrario, debe ser el mismo educador quien se acerque a la puerta para autorizar la entrada y permanecer con el padre hasta que este salga. Sala abierta con listado, corroborando con documento de identidad, además de otras actividades en el Centro Educativo. ➤ Hacer ronda y verificar los puntos más vulnerables del Centro Educativo durante el día, evitar dejar las llaves en portería y no ausentarse de la misma por largos periodos. ➤ Informar a la directora o al educador encargado cualquier situación que ocurra con estudiantes dentro del Centro Educativo o en la portería de ingreso, demás funciones que se le asignen.
--	--

MENSAJERO Y ASEADOR:

CARGO	FUNCIONES
MENSAJERO Y ASEADOR	➤ Mantener las instalaciones del Centro Educativo en Buen estado, orden y aseo. ➤ Velar por la buena presentación de las instalaciones del Centro Educativo. ➤ Informar un daño o cualquier eventualidad del Centro Educativo. ➤ Cumplir con las labores que le sean encomendadas con sentido de pertenencia y teniendo siempre en cuenta el bien común. ➤ Informar a directivas y/o educadores cualquier inconveniente que se presente en un estudiante o personal del centro educativo. ➤ Acatar los llamados de atención y presentar los descargos por escrito. ➤ Realizar diligencias solicitadas. ➤ Realizar pagos y consignaciones, demás funciones que se le asignen.

10.3. POLITICAS DE PERSONAL

10.3.1 Selección: Objetivo: Atraer, escoger y clasificar los candidatos más adecuados a las necesidades del cargo vacante y de la empresa, para que la decisión de ingreso sea objetiva y precisa.

El procedimiento se desarrolla partiendo de los candidatos que denominamos inscritos desde el momento en que recibimos su hoja de vida, ya sea en medio físico, por mail.

Frente a un requerimiento se da curso al procedimiento estipulado para la selección de personal, el cual se desarrolla en diferentes fases partiendo de la clasificación de los candidatos, hasta llegar a la conformación de una lista de elegibles entre los cuales la Rectoría decide la persona a admitir.

REQUISITOS:

Los aspirantes a ingresar a laborar en la empresa, deberán entre otros, cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser mayor de 18 años.
- Integrar la documentación requerida de acuerdo al tipo de cargo que aspira.
- Solicitud de empleo con fotografía reciente.
- Copia del comprobante de último grado de estudios.
- Escolaridad mínima requerida por la categoría propuesta.
Docentes: normalistas o licenciados.
Secretaria: técnico, o título a fin con el cargo a desempeñar.
Servicios varios: bachiller
- Experiencia Laboral.

10.3.2. Ingreso o contratación. Todo ingreso de personal a la empresa, en sus distintas categorías (Docentes, secretaria, servicios varios), será resultado de la evaluación de currículos contenidos en solicitudes recibidas.

- Toda contratación debe estar respaldada por disponibilidad presupuestal (Plazas vacantes).
- Aplicación de pruebas a candidatos.
- El proceso de evaluación práctica y psicológica para la selección del personal, debe incluir los instrumentos de exploración adecuados a los perfiles de las plazas vacantes.

10.3.3. Inducción Una vez el empleado ingresa se procede a realizar la inducción, con participación de todas las instancias, que le facilite su ubicación a partir del conocimiento del comportamiento y acciones esperadas en concordancia con el cargo a ocupar según el Organigrama.

10.4 ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA.

La empresa no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente; no es una industria contaminante ni consumidora potencial de recursos escasos como el agua, las normas que rigen a la empresa se encuentran desarrolladas en el marco legal del presente trabajo.

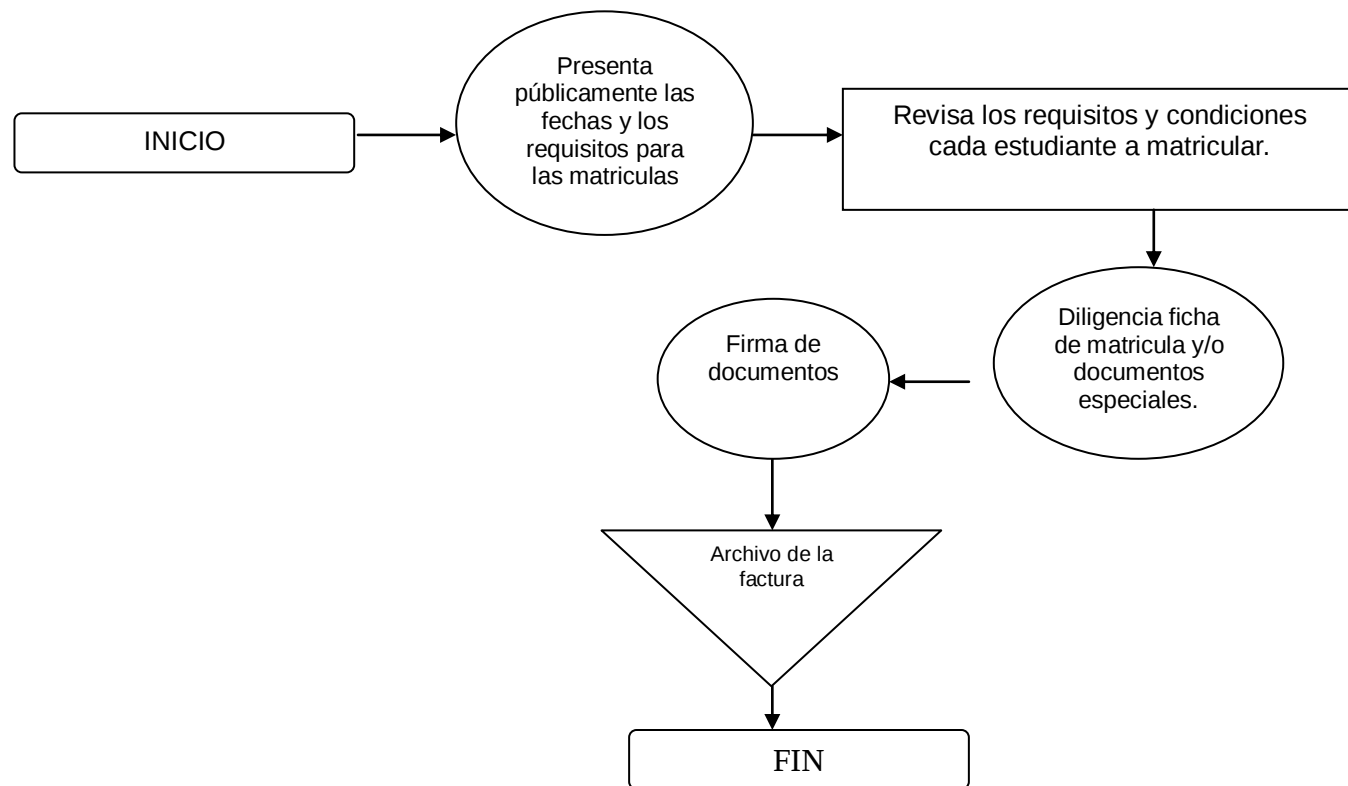
10.5 IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

10.5.1 Proceso: Tabla 55. Documentación de matrícula

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Directiva	Consejo directivo	1	Presenta públicamente las fechas y los requisitos para las matriculas	
Área académica	Secretaria A.	2	Revisa los requisitos y condiciones cada estudiante a matricular.	
Área académica	Secretaria A.	3	Diligencia ficha de matricula y/o documentos especiales.	Fichas de matriculas
Directiva	Rector	4	Firma de documentos.	
Área académica	Secretaria A.	5	Archiva documentación.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Presenta públicamente las fechas y los requisitos para las matriculas
2						Revisa los requisitos y condiciones cada estudiante a matricular.
3						Diligencia ficha de matricula y/o documentos especiales.
4						Firma de documentos
5						Archiva documentación.

Figura 58. **FLUJOGRAMA DOCUMENTACIÓN DE MATRÍCULA.**

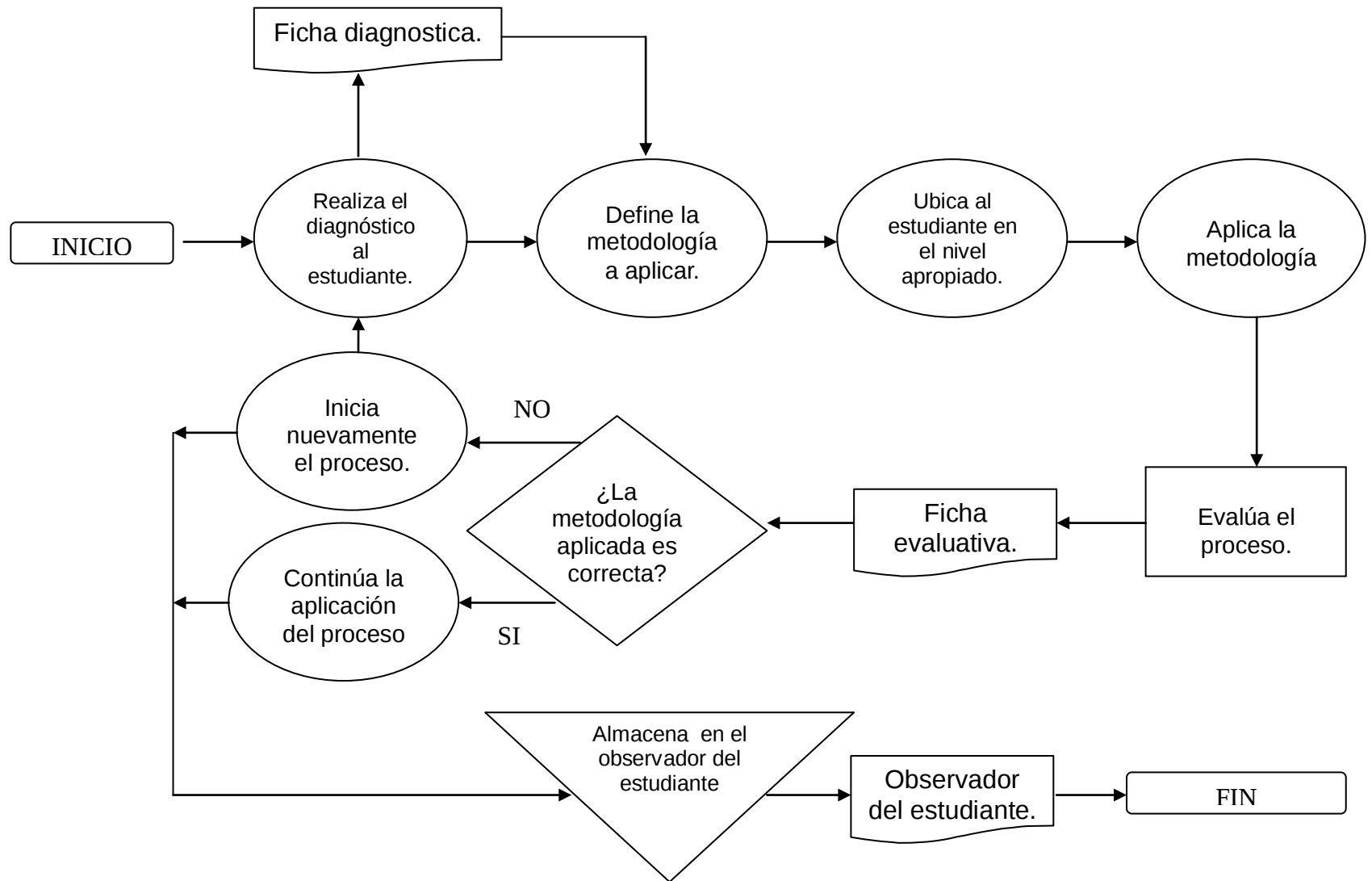


10.5.2 Proceso: Tabla 56. Etapa inicial en el aprendizaje

DEPENDENCIA		RESPONSABLE		SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Académica		Sicólogo		1	Realiza el diagnóstico al estudiante.	Ficha diagnóstica
Académica		Sicólogo Docente		2	Define la metodología a aplicar	
Académica		Sicólogo Docente		3	Ubica al estudiante en el nivel apropiado.	
Académica		Docente		4	Aplica la metodología.	
Académica		Docente		5	Evaluación del proceso y registra los resultados.	Fichas evaluativas
Académica		Docente		6	Almacena en el observador del estudiante.	Carpeta de observación al estudiante.

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1	①	➡	□	D	▽	Realiza el diagnóstico al estudiante.
2	②	➡	□	D	▽	Define la metodología a aplicar
3	③	➡	□	D	▽	Ubica al estudiante en el nivel apropiado.
4	④	➡	□	D	▽	Aplica la metodología.
5	○	➡	⑤	D	▽	Evaluación del proceso y registra los resultados.
6	○	➡	□	D	⑥	Almacena en el observador del estudiante.

Figura 59. FLUJOGRAMA ETAPA INICIAL EN EL APRENDIZAJE



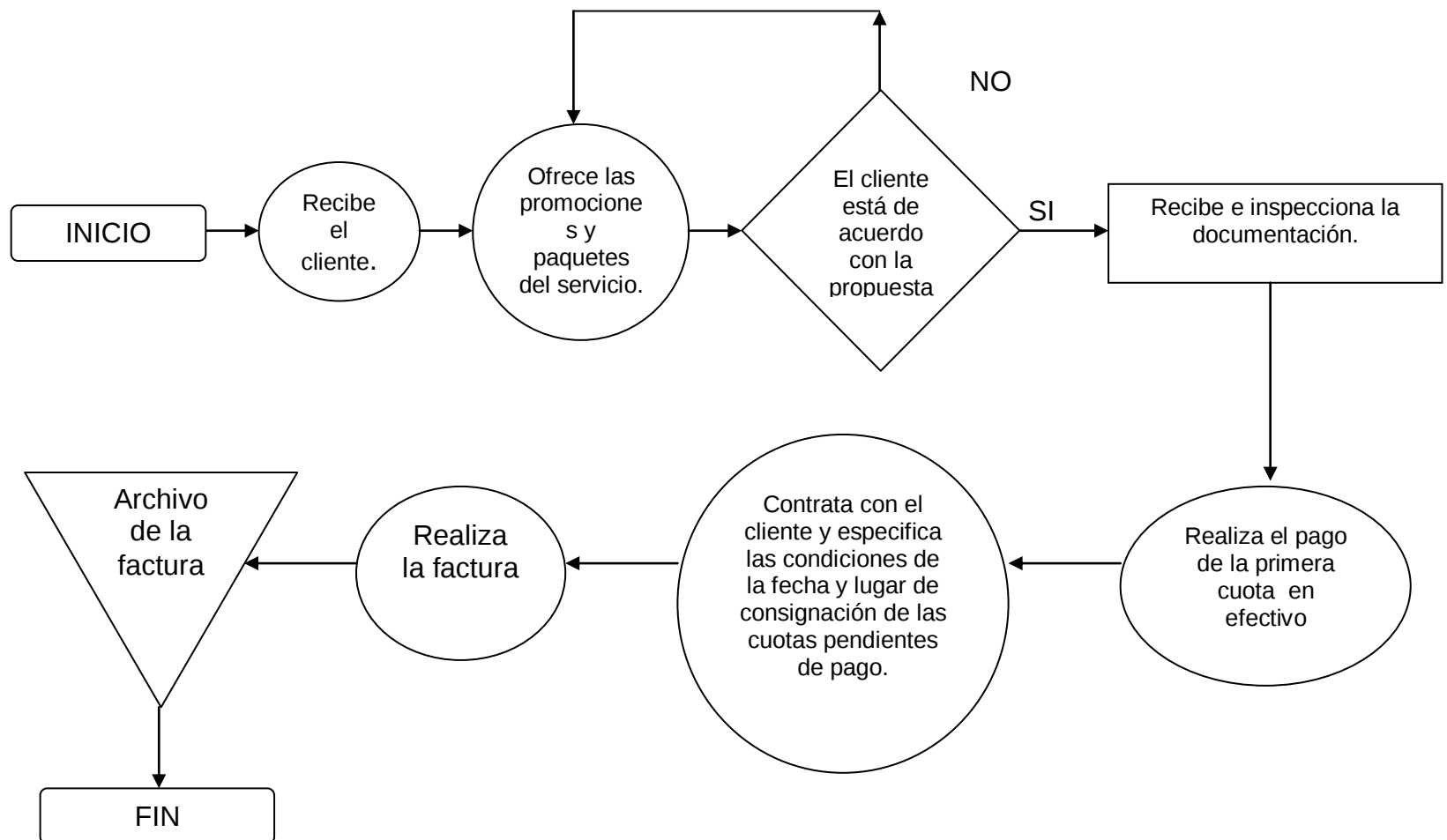
11. MARCO CONTABLE

11.1 PROCESO: Tabla 57.FACTURACIÓN

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORM.
Administrativa	Secretaria	1	Recibe el cliente.	
Administrativa	Secretaria	2	Ofrece las promociones y paquetes del servicio.	
Administrativa	Secretaria	3	Recibe e inspecciona la documentación.	
Administrativa	Cliente	4	Realiza el pago de la primera cuota en efectivo	
Administrativa	Secretaria	5	Contrata con el cliente y especifica las condiciones de la fecha y lugar de consignación de las cuotas pendientes de pago.	
Administrativa	Secretaria	6	Realiza la factura.	Factura
Administrativa	Secretaria	7	Archivo de factura	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Recibe el cliente.
2						Ofrece las promociones y paquetes del servicio.
3						Recibe e inspecciona la documentación.
4						Realiza el pago de la primera cuota en efectivo
5						Contrata con el cliente y especifica las condiciones de la fecha y lugar de consignación de las cuotas pendientes de pago.
6						Realiza la factura
7						Archivo de factura

Figura 60 **FLUJOGRAMA** FACTURACION

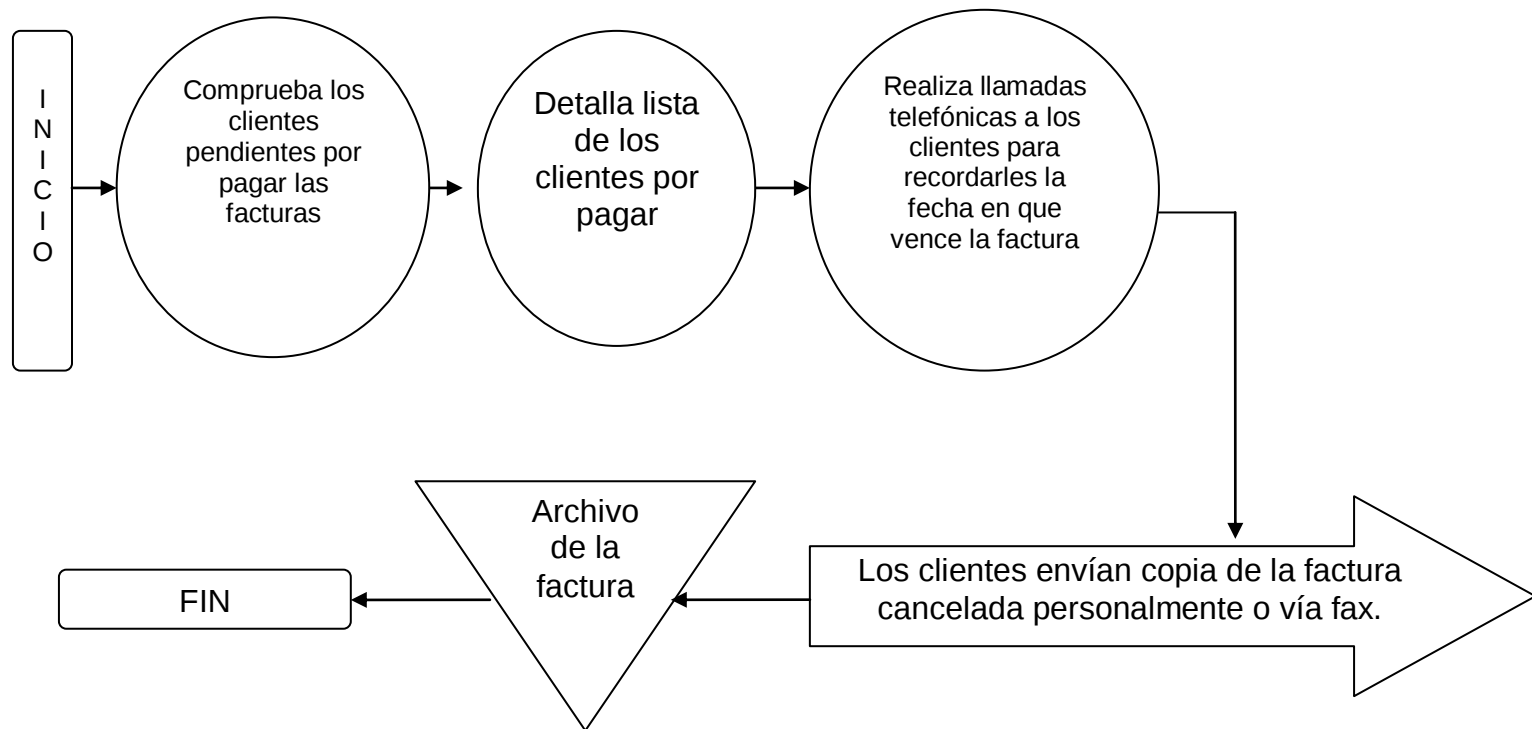


11.2 PROCESO: Tabla 58 RECAUDO DE CARTERA

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contable	Contador	1	Comprueba los clientes pendientes por pagar las facturas.	Facturas
Contable	Contador	2	Detalla lista de los clientes.	
Contable	Aux. Contable	3	Realiza llamadas telefónicas a los clientes para recordarles la fecha en que se vence la factura.	
Contable	Auxiliar contable	4	Los clientes envían copia de la consignación cancelada personalmente o vía fax.	
Contable	Contador	5	La factura es archivada.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1	1					Comprueba los clientes pendientes por pagar las facturas.
2	2					Detalla la lista de los clientes por pagar.
3	3					Realiza llamadas telefónicas a los clientes para recordarles la fecha en que se vence la factura.
4						Los clientes envían copia de la factura cancelada personalmente o vía fax.
5						Archivo de la factura.

Figura 61 **FLUJOGRAMA RECAUDO DE CARTERA**

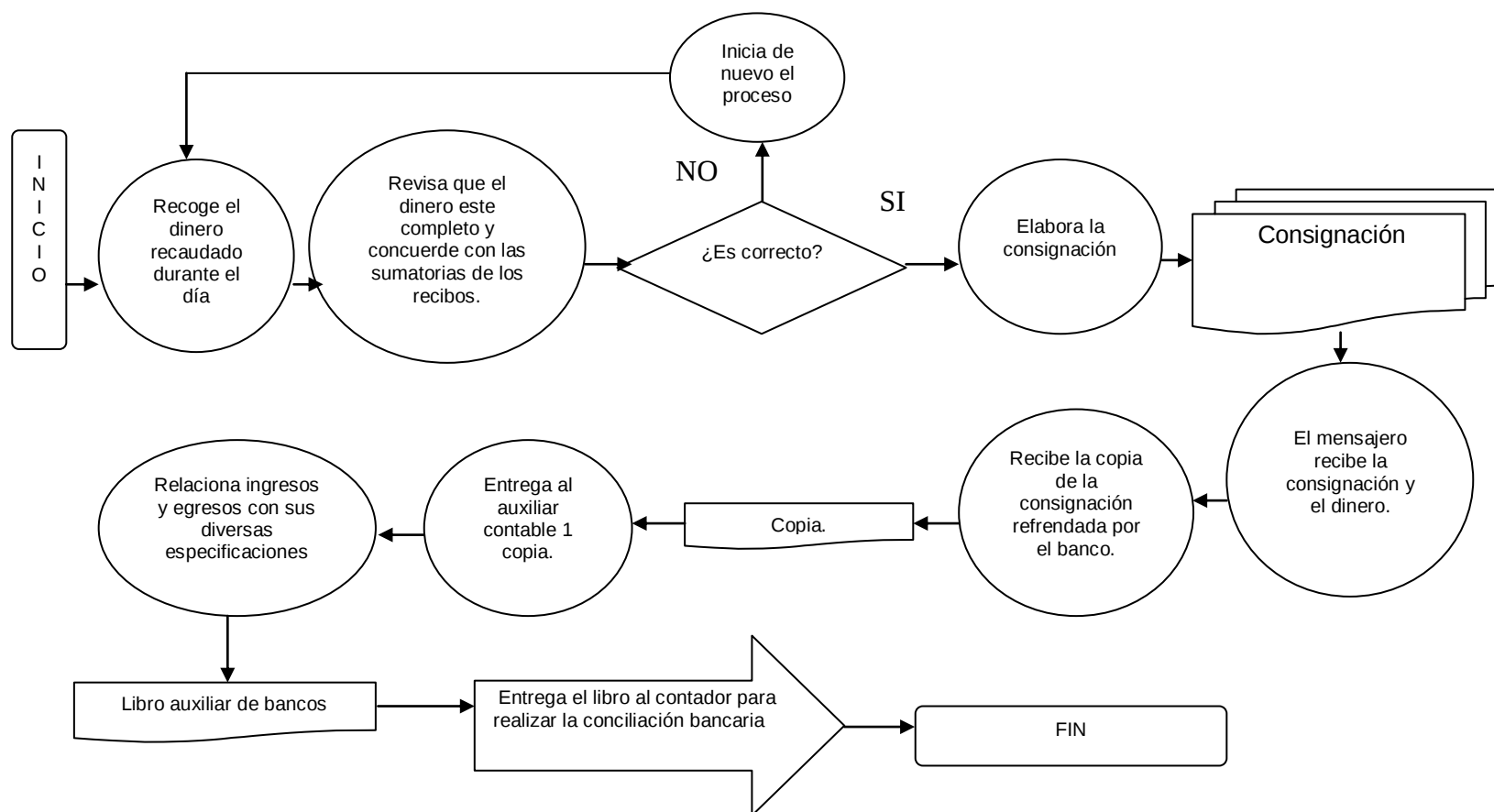


11.3 PROCESO: Tabla 59 REALIZACIÓN DE CONSIGNACIONES.

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Área académica	Secretaria A.	1	Recoge el dinero recaudado durante el día sobre los ingresos y cheques.	
Área académica	Secretaria A.	2	Revisa que el dinero este completo y concuerde con las sumatorias de los recibos.	
Contabilidad	Auxiliar contable.	3	Elabora la orden de pago y consignación en original y copia.	Orden de pago Consignación.
Administrativa.	Mensajero.	4	Recibe la consignación y el dinero para realizar el recaudo.	
Área académica	Secretaria A.	5	Recibe la copia de la consignación refrendada por el banco, entrega a la auxiliar contable copia.	Copia de consignación.
Contabilidad	Auxiliar contable	6	Recibe copia de consignación.	
Contabilidad	Auxiliar contable	7	Descarga en los libros los egresos e ingresos; relacionando fecha, número de cheque, consignación, beneficiario, valor, etc.	Libro auxiliar de bancos.
Contabilidad	Contador.	8	Realizar la conciliación bancaria.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Recoge el dinero recaudado durante el día sobre los ingresos y cheques.
2						Revisa que el dinero este completo y concuerde con las sumatorias de los recibos.
3						Elabora la orden de pago y consignación en original y copia.
4						Recibe la consignación y el dinero para realizar el recaudo.
5						Recibe la copia de la consignación refrendada por el banco.
6						Entrega al auxiliar contable 1 copia.
7						Descarga en los libros los egresos e ingresos; relacionando fecha, número de cheque, consignación, beneficiario, valor, etc.
8						Entrega el libro al contador para realizar la conciliación bancaria.

Figura62 **FLUJOGRAMA REALIZACIÓN DE CONSIGNACIONES.**

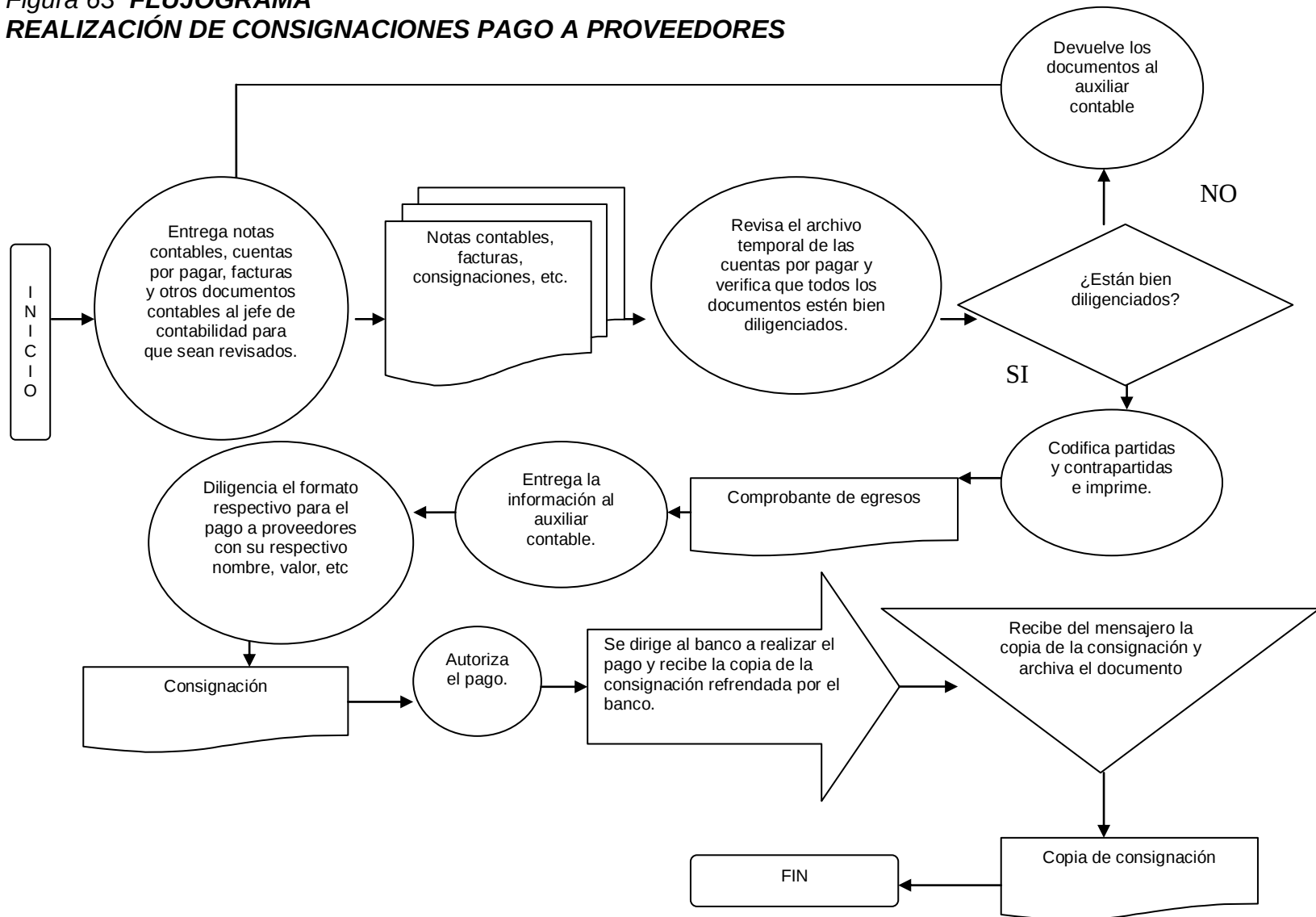


11.4 PROCESO: Tabla 60: PAGO A PROVEEDORES

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contabilidad	Auxiliar contable	1	Entrega notas contables, cuentas por pagar, facturas y otros documentos contables al jefe de contabilidad para que sean revisados.	Notas contables, facturas, consignaciones, etc.
Contabilidad	Contador	2	Revisa el archivo temporal de las cuentas por pagar y verifica que todos los documentos estén bien diligenciados.	
Contabilidad	Contador	3	Codifica partidas y contrapartidas e imprime.	Comprobante de egresos.
Contabilidad	Contador	4	Los entrega la información al auxiliar contable.	
Contabilidad	Auxiliar contable	5	Diligencia el formato respectivo para el pago a proveedores con su respectivo nombre, valor, etc.	Consignación.
Directiva	Rector	6	Autoriza el pago.	
Servicios generales	Mensajero	7	Se dirige al banco a realizar el pago y recibe la copia de la consignación refrendada por el banco.	
Contabilidad	Auxiliar contable	8	Recibe del mensajero la copia de la consignación y archiva el documento.	Copia de consignación.

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Entrega notas contables, cunetas por pagar, facturas y otros documentos contables al jefe de contabilidad para que sean revisados.
2						Revisa el archivo temporal de las cuentas por pagar y verifica que todos los documentos estén bien diligenciados.
3						Codifica partidas y contrapartidas e imprime.
4						Entrega la información al auxiliar contable.
5						Diligencia el formato respectivo para el pago a proveedores con su respectivo nombre, valor, etc.
6						Autoriza el pago.
7						Se dirige al banco a realizar el pago y recibe la copia de la consignación refrendada por el banco.
8						Recibe del mensajero la copia de la consignación y archiva el documento

**Figura 63 FLUJOGRAMA
REALIZACIÓN DE CONSIGNACIONES PAGO A PROVEEDORES**

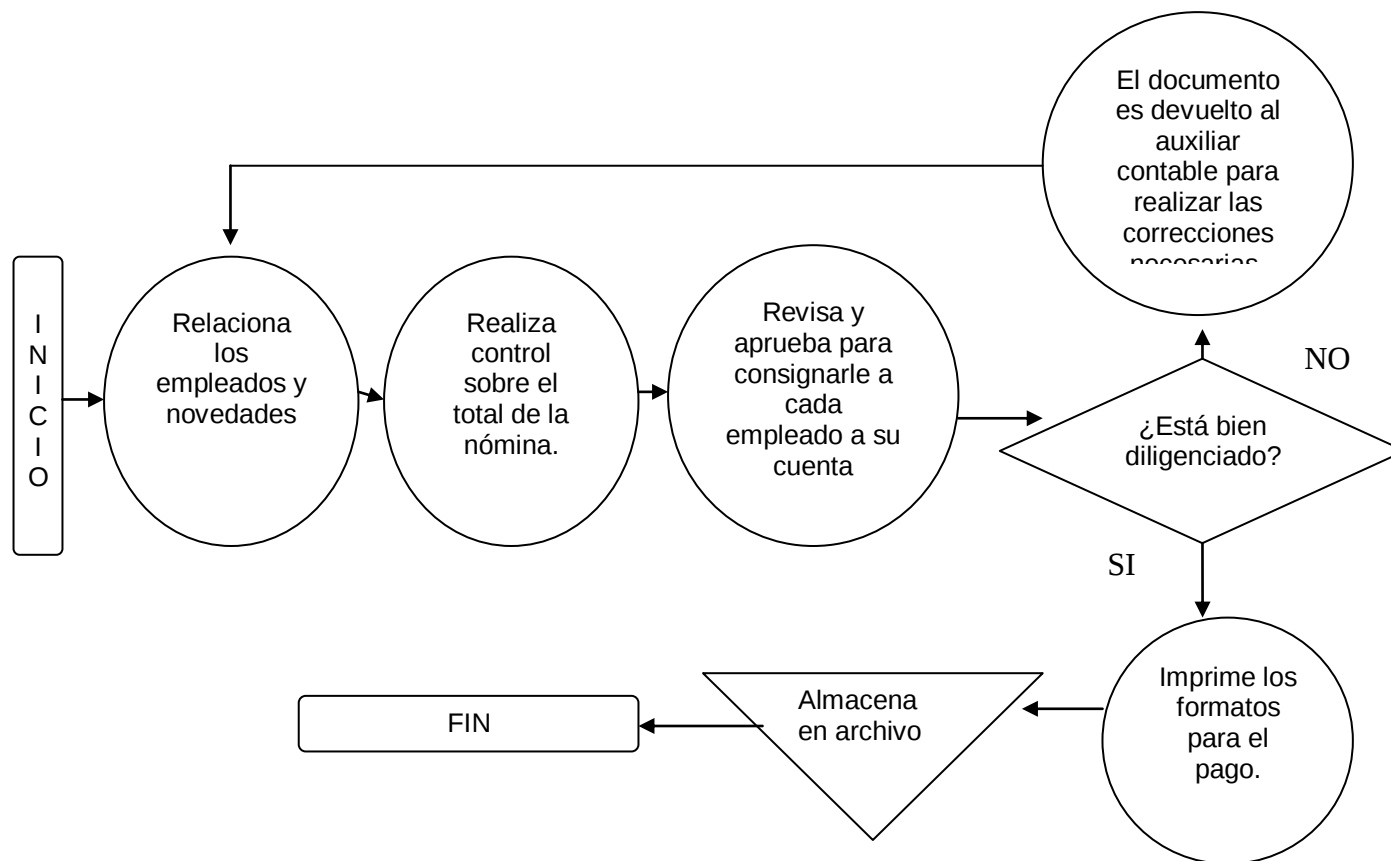


11.5 PROCESO: Tabla 61 LIQUIDACIÓN Y PAGO DE NÓMINA

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contabilidad	Auxiliar contable	1	Relaciona los empleados y novedades.	Planilla de horas laboradas.
Contabilidad	Auxiliar contable	2	Realiza control sobre el total de la nómina.	
Contabilidad	Contador	3	Revisa y aprueba para consignarle a cada empleado a su cuenta	
Contabilidad	Contador	4	Imprime los formatos para el pago.	
Contabilidad	Auxiliar contable	5	Genera archivo	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Relaciona los empleados y novedades.
2						Realiza control sobre el total de la nómina.
3						Revisa y aprueba para consignarle a cada empleado a su cuenta
5						Imprime los formatos para el pago.
6						Genera archivo

Figura 64 **FLUJOGRAMA LIQUIDACIÓN Y PAGO DE NÓMINA**

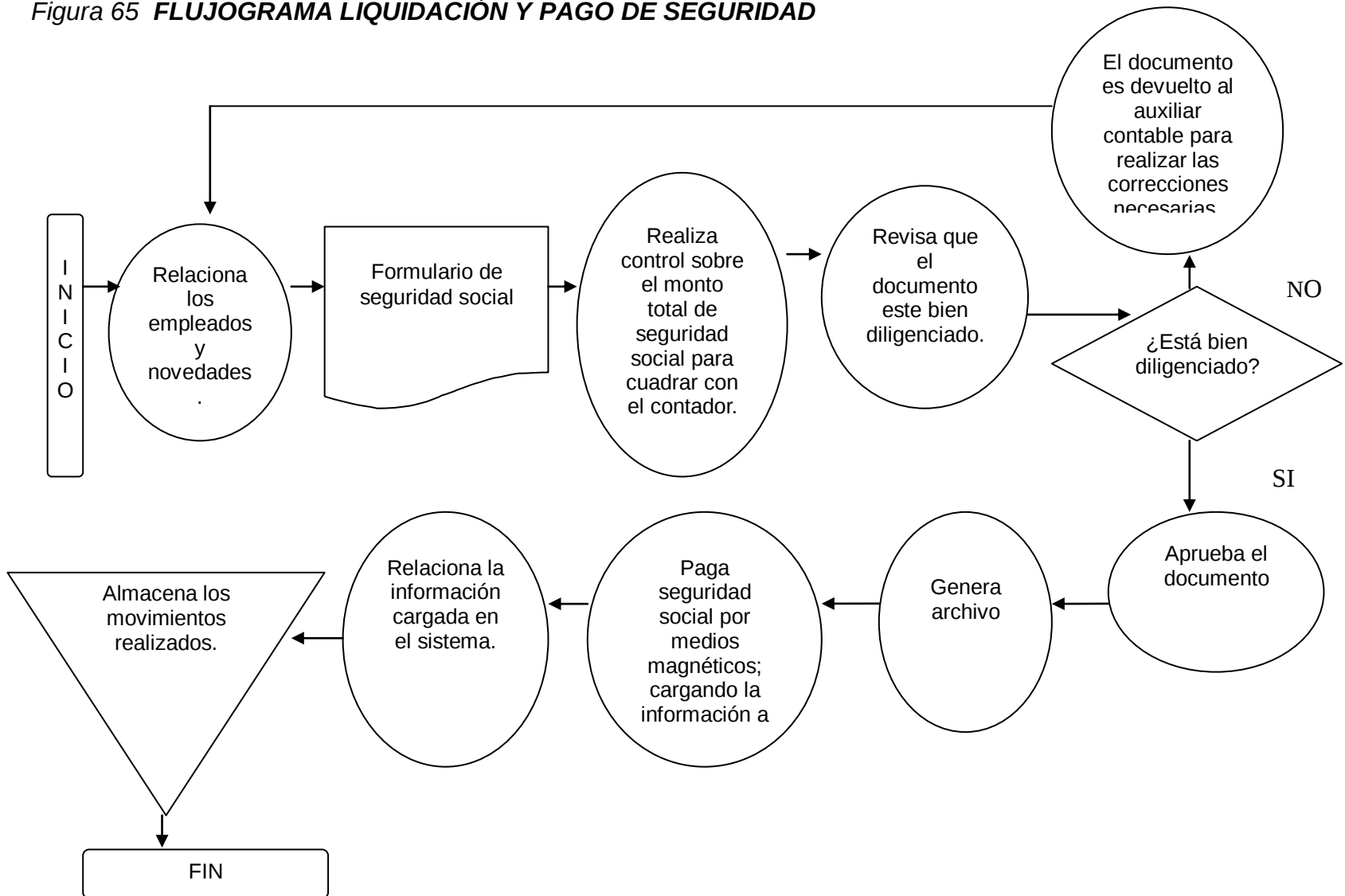


11.6 PROCESO: Tabla 62 LIQUIDACIÓN Y PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL.

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contabilidad	Auxiliar contable	1	Relaciona los empleados y sus novedades.	Formulario de seguridad social.
Contabilidad	Auxiliar contable	2	Realiza control sobre el monto total de seguridad social para cuadrar con el contador.	
Contabilidad	Contador	3	Revisa que el documento este bien diligenciado.	
Contabilidad	Auxiliar contable	4	Genera archivo.	
Contabilidad	Auxiliar contable	5	Paga seguridad social por medios magnéticos; cargando la información a internet.	
Contabilidad	Auxiliar contable	6	Relaciona la información cargada en el sistema.	
Contabilidad	Auxiliar contable	7	Almacena los movimientos.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Relaciona los empleados y sus novedades.
2						Realiza control sobre el monto total de seguridad social para cuadrar con el contador.
3						Revisa que el documento este bien diligenciado.
4						Genera archivo.
5						Paga seguridad social por medios magnéticos; cargando la información a internet.
6						Relaciona la información cargada en el sistema.
7						Almacena los movimientos.

Figura 65 **FLUJOGRAMA LIQUIDACIÓN Y PAGO DE SEGURIDAD**

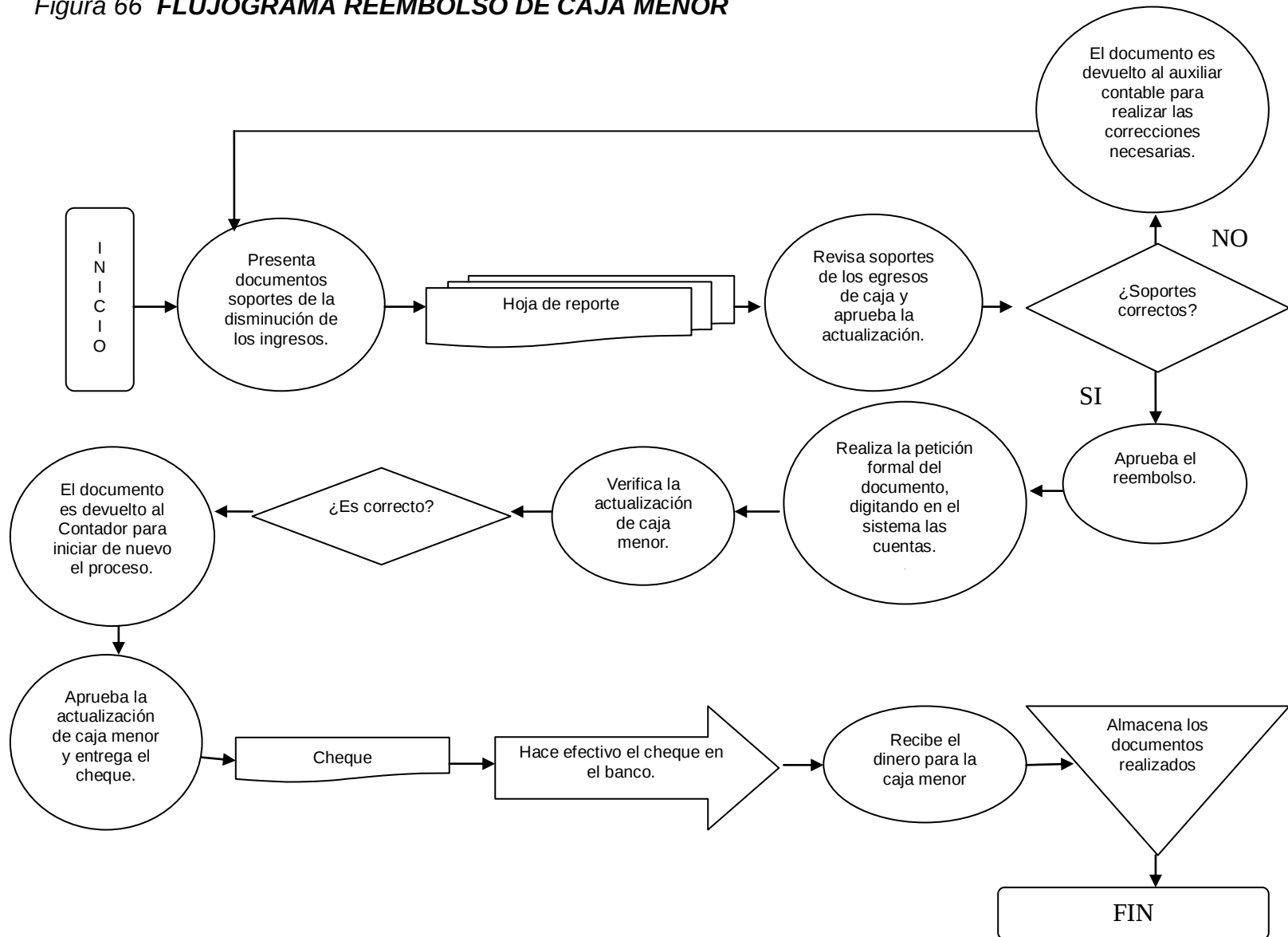


11.7 PROCESO: Tabla 63 ACTUALIZACIÓN DE CAJA MENOR

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contabilidad	Contador	1	Presenta documentos soportes de la disminución de los ingresos.	Hoja de reporte.
Directiva	Rector	2	Verifica soportes de los egresos de caja y aprueba la actualización.	
Contabilidad	Contador	3	Realiza la petición formal del documento, digitando en el sistema las cuentas.	
Directiva	Rector	4	Verifica y aprueba la actualización de caja menor y entrega el cheque.	Cheque.
contabilidad	Contador	5	Hace efectivo el cheque en el banco.	
Contabilidad	Auxiliar contable	6	Recibe el dinero para caja menor.	
Contabilidad	Auxiliar contable	7	Almacena documentos soportes.	

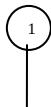
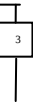
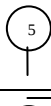
PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Presenta documentos soportes de la disminución de los ingresos.
2						Verifica soportes de los egresos de caja y aprueba la actualización.
3						Realiza la petición formal del documento.
4						Verifica y aprueba la actualización de caja menor y entrega el cheque.
5						Hace efectivo el cheque en el banco.
6						Recibe el dinero para caja menor.
7						Almacena documentos soportes.

Figura 66 **FLUJOGRAMA REEMBOLSO DE CAJA MENOR**

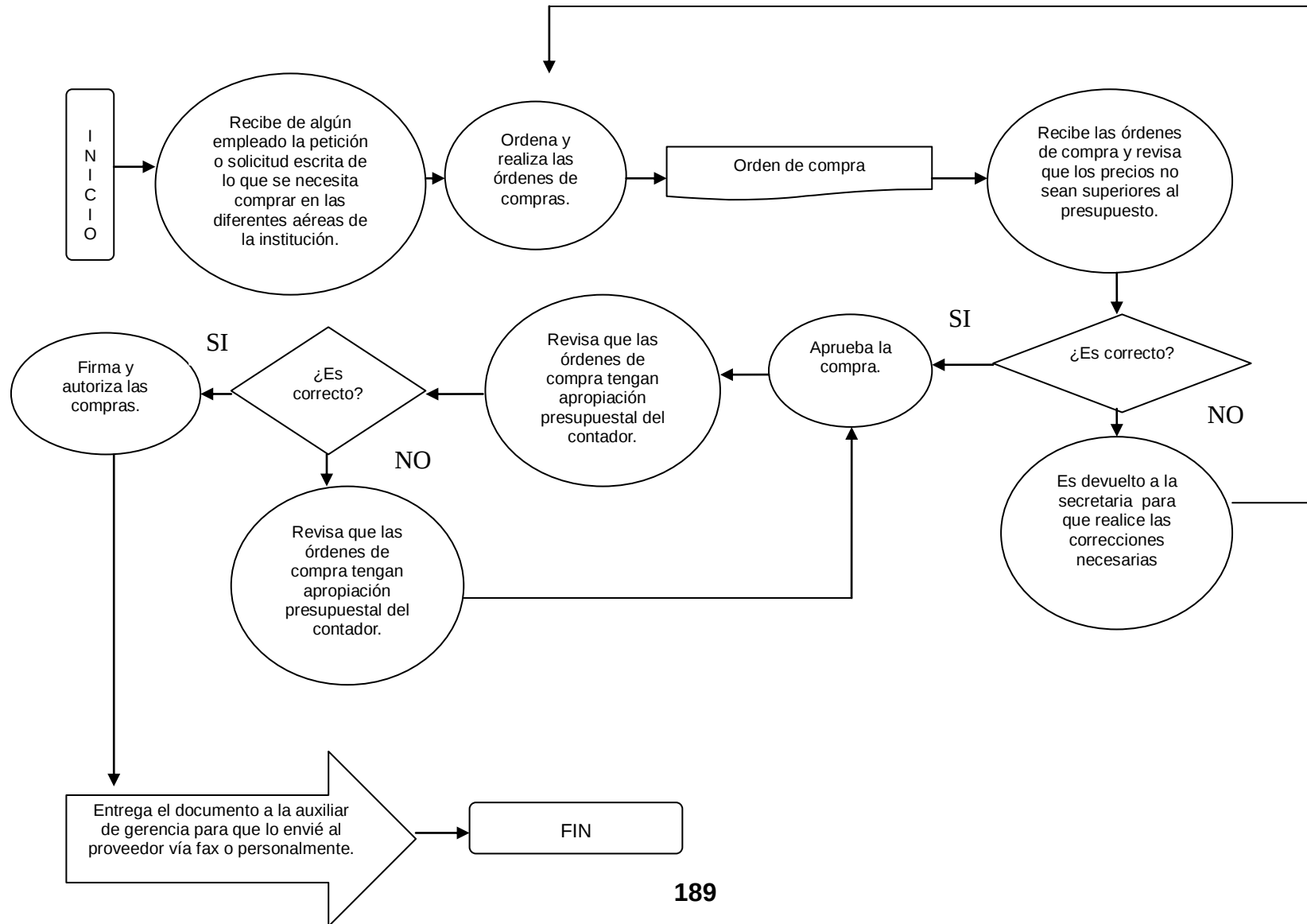


11.8 PROCESO: Tabla 64 ELABORACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA.

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Área académica	Secretaria A.	1	Recibe de algún empleado la petición o solicitud escrita de lo que se necesita comprar en las diferentes áreas de la institución.	
Área académica	Secretaria A.	2	Ordena y realiza las órdenes de compras.	Orden de comprar
Contabilidad	Contador.	3	Recibe las órdenes de compra y revisa que los precios no sean superiores al presupuesto.	
Directivo	Rector	4	Revisa que las órdenes de compra tengan apropiación presupuestal del contador.	
Directivo	Rector	5	Procede a dar su firma para autorizar las compras.	
Directivo	Rector	6	Entrega el documento a la secretaria para que lo envíe al proveedor vía fax o personalmente.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Recibe de algún empleado la petición o solicitud escrita de lo que se necesita comprar en las diferentes aéreas de la institución.
2						Ordena y realiza las órdenes de compras.
3						Recibe las órdenes de compra y revisa que los precios no sean superiores al presupuesto.
4						Revisa que las órdenes de compra tengan apropiación presupuestal del contador.
5						Procede a dar su firma para autorizar las compras.
6						Entrega el documento a la secretaria para que lo envíe al proveedor vía fax o personalmente.

**Figura 67 FLUJOGRAMA
ELABORACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA.**

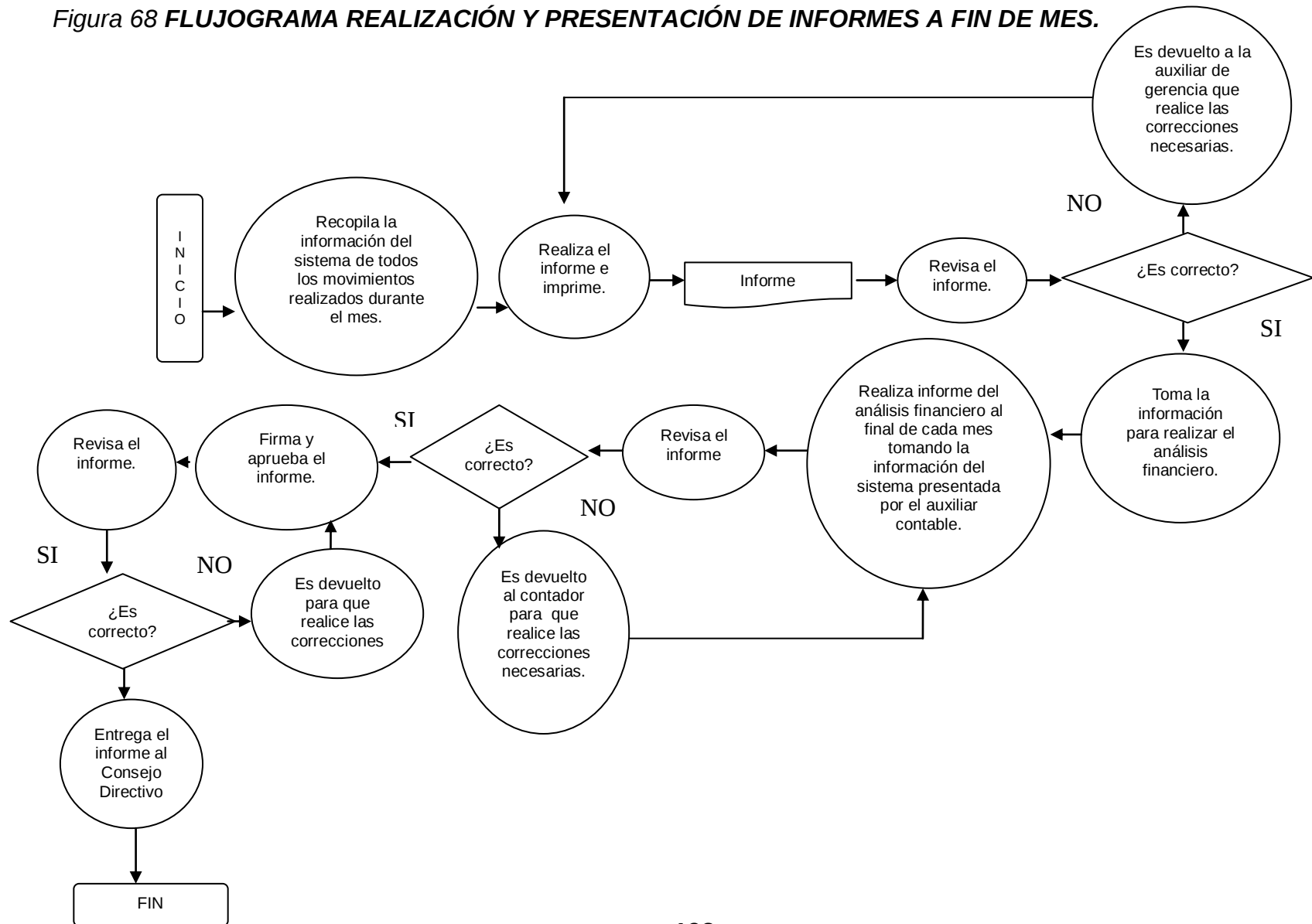


11.9 PROCESO: Tabla 65: REALIZACIÓN Y PRESENTACIÓN DE INFORMES A FIN DE MES.

DEPENDENCIA	RESPONSABLE	SECUENCIA	DESCRIPCION	FORMATO
Contable.	Auxiliar contable.	1	Recopila la información del sistema de todos los movimientos realizados durante el mes.	
Contable.	Auxiliar contable.	2	Realiza el informe e imprime.	
Contabilidad	Contador.	3	Revisa el informe para el análisis financiero, si se encuentra bien realizado, el toma la información para el análisis financiero de lo contrario es devuelto al auxiliar contable.	
Contabilidad	Contador	4	Realiza informe del análisis financiero al final de cada mes tomando la información del sistema presentada por el auxiliar contable.	
Directivo	Rector	5	Revisa y aprueba con su respectiva firma, en caso de tener errores es enviado al contador para realizar correcciones necesarias.	
Directivo	Rector	6	Revisa el informe y lo entrega a la junta directiva.	

PASO	OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACEN	DESCRIPCION DEL MÉTODO ACTUAL
1						Recopila la información del sistema de todos los movimientos realizados durante el mes.
2						Realiza el informe e imprime.
3						Revisa el informe para el análisis financiero
4						Realiza informe del análisis financiero al final de cada mes tomando la información del sistema presentada por el auxiliar contable.
5						Revisa y aprueba con su respectiva firma el informe.
6						Revisa el informe y lo entrega al Consejo directivo.

Figura 68 **FLUJOGRAMA REALIZACIÓN Y PRESENTACIÓN DE INFORMES A FIN DE MES.**



12. INVERSION Y FINANCIAMIENTO

12.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

A continuación se relacionan los requerimientos de inversión en activos fijos (equipos, muebles y enseres). Todos estos activos se adquirirán de contado.

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			
	CANTIDAD	VI UNITARIO	VI TOTAL
EQUIPOS			
Computadores	2	2.000.000	4.000.000
Impresoras	2	200.000	400.000
Estabilizadores	2	30.000	60.000
TOTAL EQUIPOS			4.460.000
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios estudiantes	80	39.600	3.168.000
Escritorio sencillo oficinas	8	250.000	2.000.000
Sillas escritorio	8	170.000	1.360.000
Tableros acrílicos	5	49.000	245.000
Recursos didácticos		1.000.000	1.000.000
Sillas reposo	10	30.000	300.000
Archivador	2	200.000	400.000
Teléfono	2	70.000	140.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			8.613.000
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS			13.073.000

DEPRECIACIÓN

Los equipos se deprecian a cinco años por línea recta, los muebles y enseres se deprecian a diez años por línea recta.

DEPRECIACIÓN				
EQUIPOS (5 AÑOS)	AÑO	CUOTA DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR NETO EN LIBROS
COMPUTADOR 1	1	800.000,00	800.000,00	3.200.000,00
	2	800.000,00	1.600.000,00	2.400.000,00
	3	800.000,00	2.400.000,00	1.600.000,00
	4	800.000,00	3.200.000,00	800.000,00
	5	800.000,00	4.000.000,00	-
IMPRESORAS	1	80.000,00	80.000,00	320.000,00
	2	80.000,00	160.000,00	240.000,00
	3	80.000,00	240.000,00	160.000,00
	4	80.000,00	320.000,00	80.000,00
	5	80.000,00	400.000,00	-
ESTABILIZADOR	1	12.000,00	12.000,00	48.000,00
	2	12.000,00	24.000,00	36.000,00
	3	12.000,00	36.000,00	24.000,00
	4	12.000,00	48.000,00	12.000,00
	5	12.000,00	60.000,00	-
MUEBLES Y ENSERES (10 AÑOS)	AÑO	CUOTA DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR NETO EN LIBROS
VARIOS	1	861.300,00	861.300,00	7.751.700,00
	2	861.300,00	1.722.600,00	6.890.400,00
	3	861.300,00	2.583.900,00	6.029.100,00
	4	861.300,00	3.445.200,00	5.167.800,00
	5	861.300,00	4.306.500,00	4.306.500,00
RESUMEN DEPRECIACIÓN				
EQUIPOS (5 AÑOS)	AÑO	CUOTA DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR NETO EN LIBROS
	1	892.000,00	892.000,00	3.568.000,00
	2	892.000,00	1.784.000,00	2.676.000,00
	3	892.000,00	2.676.000,00	1.784.000,00
	4	892.000,00	3.568.000,00	892.000,00
	5	892.000,00	4.460.000,00	-
MUEBLES Y ENSERES (10 AÑOS)	AÑO	CUOTA DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR NETO EN LIBROS
	1	861.300,00	861.300,00	7.751.700,00
	2	861.300,00	1.722.600,00	6.890.400,00
	3	861.300,00	2.583.900,00	6.029.100,00
	4	861.300,00	3.445.200,00	5.167.800,00
	5	861.300,00	4.306.500,00	4.306.500,00

12.2 INVERSIÓN DIFERIDAS

Activos diferidos correspondientes a erogaciones, con frecuencia recurrentes, que implican un beneficio seguro, de acuerdo con la funcionalidad de los diferidos la empresa tendrá los siguientes:

PUBLICIDAD	
Volantes	150.000
Perifoneo	160.000
TOTAL	310.000

PREOPERATIVOS	
Elaboración de escritura publica	200.000
Registro mercantil	158.000
Otros tramites	191.000
TOTAL	549.000

12.3. CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

Los recursos que se requieren para iniciar labores están constituidos por: inversión en activos fijos, preoperativos, publicidad.

- ❖ **INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO:** Debido a la naturaleza de la empresa no se hace necesario dedicar capital de trabajo para inventarios. El capital de trabajo necesario lo constituye el estimado de 30 días de costos requeridos para el funcionamiento de la empresa (fijo y variable).

RECURSOS NECESARIOS	
INVERSION EN ACTIVOS	13.073.000
PREOPERATIVOS	549.000
PUBLICIDAD	310.000
CAPITAL DE TRABAJO	6.350.000
SUELDOS 1 MES (5.050.000)	
PAPELERIA 1 MES (500.000)	
ARRIENDO 1 MES (400.000)	
SERVICIOS PUBLICOS 1 MES (400.000)	
TOTAL	20.282.000

12.4 ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

La estructura de financiación para la empresa estará compuesta por aportes propios equivalentes al 64% del total requerido para el inicio de actividades y el 36% adquirido a partir de préstamo bancario el cual será amortizado a 12 meses con un rendimiento de intereses de 19 puntos porcentuales E.A.

FINANCIACIÓN		
RECURSOS PROPIOS	62%	12.623.378
OBLIGACIÓN FINANCIERA	38%	\$ 7.658.622
TOTAL \$ REQUERIDO		20.282.000

12.3 ESTRUCTURA DE CAPITAL INICIAL

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

CAJA 6.350.000

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES 6.350.000

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

EQUIPOS 4.460.000

MUEBLES Y ENSERES 8.613.000

TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO 13.073.000

DIFERIDOS

GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO 859.000

TOTAL DIFERIDOS 859.000

TOTAL ACTIVOS 20.282.000

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

OBLIGACIONES FINANCIERAS 7.658.622

TOTAL PASIVOS 7.658.622

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL 12.623.378

TOTAL PATRIMONIO 12.623.378

PASIVOS + PATRIMONIO 20.282.000

13. PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

13.1 PROYECCION DE INGRESOS

Los valores que se recibirán o se causaran como resultado de la actividad que se desarrollara en cumplimiento del objeto social de la empresa, serán los siguientes, los cuales están antecedidos por las ventas en unidades que se han proyectado:

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
OFERTA CUPOS DEL SERVICIO	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
INTENSIDAD HORARIA	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
TOTAL HORAS SERVICIO	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200
PRECIO DE VENTA (\$/HRA)	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
VALOR VENTAS TOTALES	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000	13.000.000

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
OFERTA CUPOS DEL SERVICIO	130	150	150	180	180
INTENSIDAD HORARIA	400	400	400	400	400
TOTAL HORAS SERVICIO	52000	60000	60000	72000	72000
PRECIO DE VENTA (\$/HRA)	2.500	2.500	2.500	2.500	3.000
VALOR VENTAS TOTALES	130.000.000	130.000.000	130.000.000	180.000.000	216.000.000

13.2 PRESUPUESTO DE GASTO DE PERSONAL:

El centro de refuerzo tendrá en su nomina a 9 personas: el **rector** asumido por una de las gestoras, con un salario de \$800.000, **4 docentes** con un salario mensual de \$650.000 correspondientes a 4 horas diarias de trabajo, **una secretarias** con salarios mensuales \$550.000, **1 encargado de servicios generales** con un salario mensual de \$400.000 y **un contador** asumida por una de las propietarias que asesorara y hará seguimiento financiero a la empresa con una disponibilidad semanal para la empresa de 5 horas y un sueldo mensual de \$700.000. Por tanto el valor de la nomina mensual durante el primer año suma \$5.050.000. Para los años siguientes se presupuesta realizar aumentos anuales equivalentes al 10%, a partir de año 4 se presupuesta ampliar la planta docente debido a la ampliación del servicio.

Para otros tipos de gastos se presupuesta aumentos a partir de la inflación proyectada a través del promedio establecido con el análisis a 8 años atrás.

Las prestaciones sociales y los aportes parafiscales ascienden al 51,85%. Algunas de ellas se pagan en forma mensual, otras semestralmente y otras anualmente.

Los rubros “cesantías” e “intereses de cesantías” quedan para el final de cada año como cuentas por pagar, y se pagan en el primer trimestre del año siguiente.

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA							
CARGOS	Horas laborales semanal	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECTOR	20	Salario basico mensual	800.000	880.000	968.000	1.064.800	1.171.280
		Salario anual	9.600.000	10.560.000	11.616.000	12.777.600	14.055.360
		Prestaciones sociales 51.85%	4.977.600	5.475.360	6.022.896	6.625.186	7.287.704
DOCENTE 1	20	Salario basico mensual	650.000	715.000	786.500	865.150	951.665
		Salario anual	6.500.000	7.150.000	7.865.000	8.651.500	9.516.650
		Prestaciones sociales 51.85%	3.370.250	3.707.275	4.078.003	4.485.803	4.934.383
DOCENTE 2	20	Salario basico mensual	650.000	715.000	786.500	865.150	951.665
		Salario anual	6.500.000	7.150.000	7.865.000	8.651.500	9.516.650
		Prestaciones sociales 51.85%	3.370.250	3.707.275	4.078.003	4.485.803	4.934.383
DOCENTE 3	20	Salario basico mensual	650.000	715.000	786.500	865.150	951.665
		Salario anual	6.500.000	7.150.000	7.865.000	8.651.500	9.516.650
		Prestaciones sociales 51.85%	3.370.250	3.707.275	4.078.003	4.485.803	4.934.383
DOCENTE 4	20	Salario basico mensual	650.000	715.000	786.500	865.150	951.665
		Salario anual	6.500.000	7.150.000	7.865.000	8.651.500	9.516.650
		Prestaciones sociales 51.85%	3.370.250	3.707.275	4.078.003	4.485.803	4.934.383
DOCENTE 5	20	Salario basico mensual				865.150	951.665
		Salario anual				8.651.500	9.516.650
		Prestaciones sociales 51.85%				4.485.803	4.934.383
CONTADOR	5	Salario basico mensual	700.000	770.000	847.000	931.700	1.024.870
		Salario anual	8.400.000	9.240.000	10.164.000	11.180.400	12.298.440
		Prestaciones sociales 51.85%	4.355.400	4.790.940	5.270.034	5.797.037	6.376.741
SECRETARIA	20	Salario basico mensual	550.000	605.000	665.500	732.050	805.255
		Salario anual	5.500.000	6.050.000	6.655.000	7.320.500	8.052.550
		Prestaciones sociales 51.85%	2.851.750	3.136.925	3.450.618	3.795.679	4.175.247
SERVICIOS GENERALES	25	Salario basico mensual	400.000	440.000	484.000	532.400	585.640
		Salario anual	4.000.000	4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400
		Prestaciones sociales 51.85%	2.074.000	2.281.400	2.509.540	2.760.494	3.036.543
		TOTAL SALARIOS MENSUALES	5.050.000	5.555.000	6.110.500	6.721.550	8.345.370
		TOTAL SALARIOS ANUALES	53.500.000	58.850.000	64.735.000	79.860.000	87.846.000
		TOTAL PRESTACIONES ANUALES	27.739.750	30.513.725	33.565.098	41.407.410	45.548.151
		TOTAL COSTO DE M.O ANUAL	81.239.750	89.363.725	98.300.098	121.267.410	133.394.151

13.3 PRESUPUESTO GASTOS DE OPERACIÓN Y GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS:

Los gastos de operación del centro de refuerzo escolar. Están compuestos por arriendo, servicios públicos, seguros, impuestos locales, depreciación de equipos.

Los gastos de administración y ventas lo constituyen: gastos de publicidad y gastos de papelería.

Se proyectan incrementos del 6,05% tomando como base el promedio inflacionario para los gastos en los años a evaluar.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN						
	\$	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRIENDO	400.000	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
SERVICIOS PUBLICOS	400.000	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
IMPUESTOS LOCALES						
Gastos legales de constitución		549.000				
Industria y comercio (6*1000)		780.000	900.000	900.000	1.080.000	1.296.000
avisos y tableros (15% I.C)		117.000	135.000	135.000	162.000	194.400
Renovación matricula m.			251.800	260.800	269.800	278.800
GASTOS PAPELERIA	300.000	3.000.000	3.181.500	3.373.981	3.578.107	3.794.582
GASTOS PEDAGÓGICOS	400.000	4.000.000	4.242.000	4.498.641	4.770.809	5.059.443
DEPRECIACION		1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		19.799.300	20.644.400	21.718.460	23.063.956	24.519.187
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
	\$	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS PUBLICIDAD	310.000	3.100.000	3.287.550	3.486.447	3.697.377	3.921.068
GASTOS PAPELERIA	200.000	2.400.000	2.545.200	2.699.185	2.862.485	3.035.666
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		5.500.000	5.832.750	6.185.631	6.559.862	6.956.734

13.4. ANALISIS DE COSTOS

Se presenta la separación año por año, de los costos fijos y los costos variables y se muestra además el costo total anual.

ANALISIS DE COSTOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
COSTOS FIJOS					
ARRIENDO	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
SERVICIOS PUBLICOS	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
COSTOS LEGALES DE COSTITUCIÓN	549.000				
INDUSTRIA Y COMERCIO	624.000	720.000	720.000	864.000	864.000
AVISOS Y TABLEROS	93.600	108.000	108.000	129.600	129.600
RENOVACIÓN MATRICULA M.		251.800	260.800	269.800	278.800
SALARIOS ADM	27.333.000	30.066.300	33.072.930	36.380.223	40.018.245
DEPRECIACIÓN	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL COSTOS FIJOS	39.952.900	43.080.200	46.711.768	50.846.864	55.186.608
COSTOS VARIABLES					
MANO DE OBRA	53.906.750	59.297.425	65.227.168	84.887.187	93.375.906
GASTOS PAPELERIA	5.400.000	5.726.700	6.073.165	6.440.592	6.830.248
GASTOS PEDAGÓGICOS	4.000.000	4.242.000	4.498.641	4.770.809	5.059.443
GASTOS PUBLICIDAD	3.100.000	3.287.550	3.486.447	3.697.377	3.921.068
TOTAL COSTOS VARIABLES	66.406.750	72.553.675	79.285.421	99.795.964	109.186.664
COSTO TOTAL	106.359.650	115.633.875	125.997.189	150.642.829	164.373.272

13.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se describe y grafica el volumen en el que los ingresos y los costos de la empresa serán iguales, es decir la combinación de ventas y costos que se deben realizar para que de cómo resultado que EL CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR no genere utilidad ni perdida

INGRESOS PROYECTADOS

VENTAS EN UNIDADES					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUPOS DEL SERVICIO	130	150	150	180	180
HORAS DE SERVICIO	400	400	400	400	400
TOTALES HORAS	52000	60000	60000	72000	72000

VENTAS EN PESOS					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HORAS R.E	52.000	60.000	60.000	72.000	72.000
PRECIO	2.500	2.500	2.500	2.500	3.000
TOTALES	130.000.000	150.000.000	150.000.000	180.000.000	216.000.000

COSTOS VARIABLES UNITARIOS

COSTO VARIABLE UNITARIO EN PESOS					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO VARIABLE UNT \$	66.406.750	72.553.675	79.285.421	99.795.964	109.186.664
HORAS	52.000	60.000	60.000	72.000	72.000
TOTALES	1.277	1.209	1.321	1.386	1.516

COSTO PROMEDIO UNITARIO

COSTO PROMEDIO UNITARIO EN PESOS					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO TOTAL	106.359.650	115.633.875	125.997.189	150.642.829	164.373.272
HORAS	52.000	60.000	60.000	72.000	72.000
TOTALES	2.045	1.927	2.100	2.092	2.283

MARGEN PROMEDIO UNITARIO

MARGEN DE CONTRIBUCION EN UNIDADES					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO UNITARIO	2.500	2.500	2.500	2.500	3.000
COSTO VARIABLE UNT	1.277	1.209	1.321	1.386	1.516
TOTALES	1.223	1.291	1.179	1.114	1.484

MARGEN DE CONTRIBUCION EN PESOS					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES	130.000.000	150.000.000	150.000.000	180.000.000	216.000.000
CV TOTAL	66.406.750	72.553.675	79.285.421	99.795.964	109.186.664
TOTALES	0,49	0,52	0,47	0,45	0,49

DETERMINACION PUNTO DE EQUILIBRIO

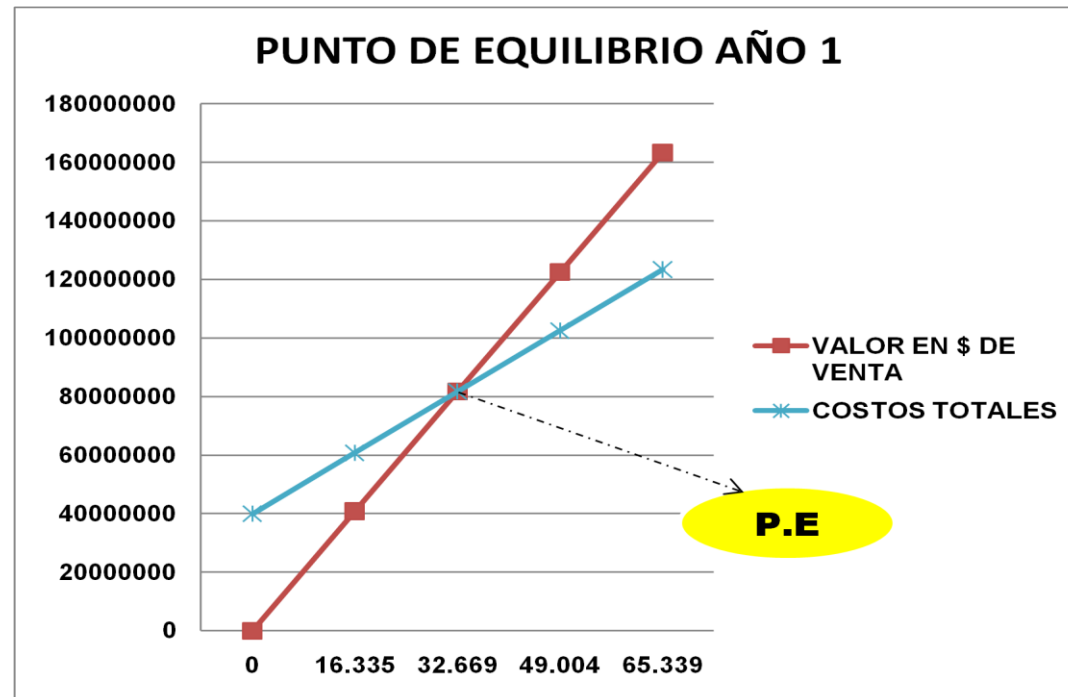
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS TOTALES	39.952.900	43.080.200	46.711.768	50.846.864	55.186.608
MARGEN C. UNID	1.223	1.291	1.179	1.114	1.484
TOTALES	32.669	33.376	39.634	45.646	37.200

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS					
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CF TOTALES	39.952.900	43.080.200	46.711.768	50.846.864	55.186.608
MARGEN C. EN PESOS	0,49	0,52	0,47	0,45	0,49
TOTALES	81.673.401	83.438.820	99.085.158	114.114.402	111.599.429

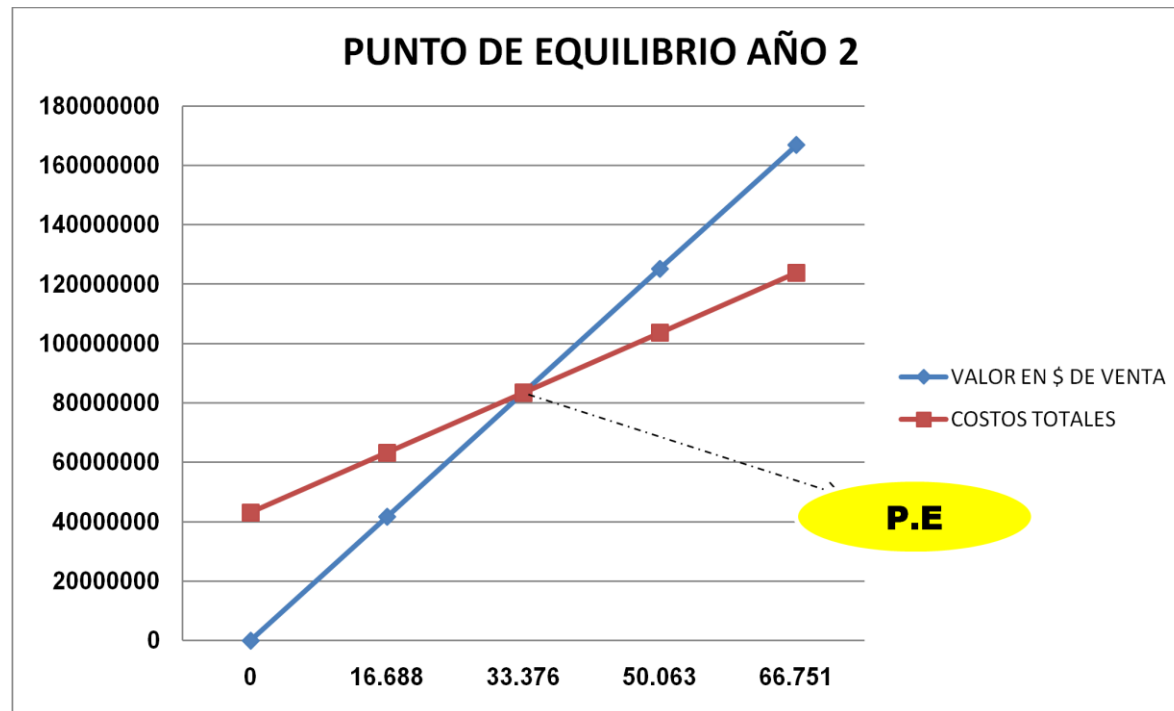
PRUEBA: PE\$/PEU= PVU	
AÑO1	2.500
AÑO2	2.500
AÑO3	2.500
AÑO4	2.500
AÑO5	3.000

GRAFICACIÓN P.E

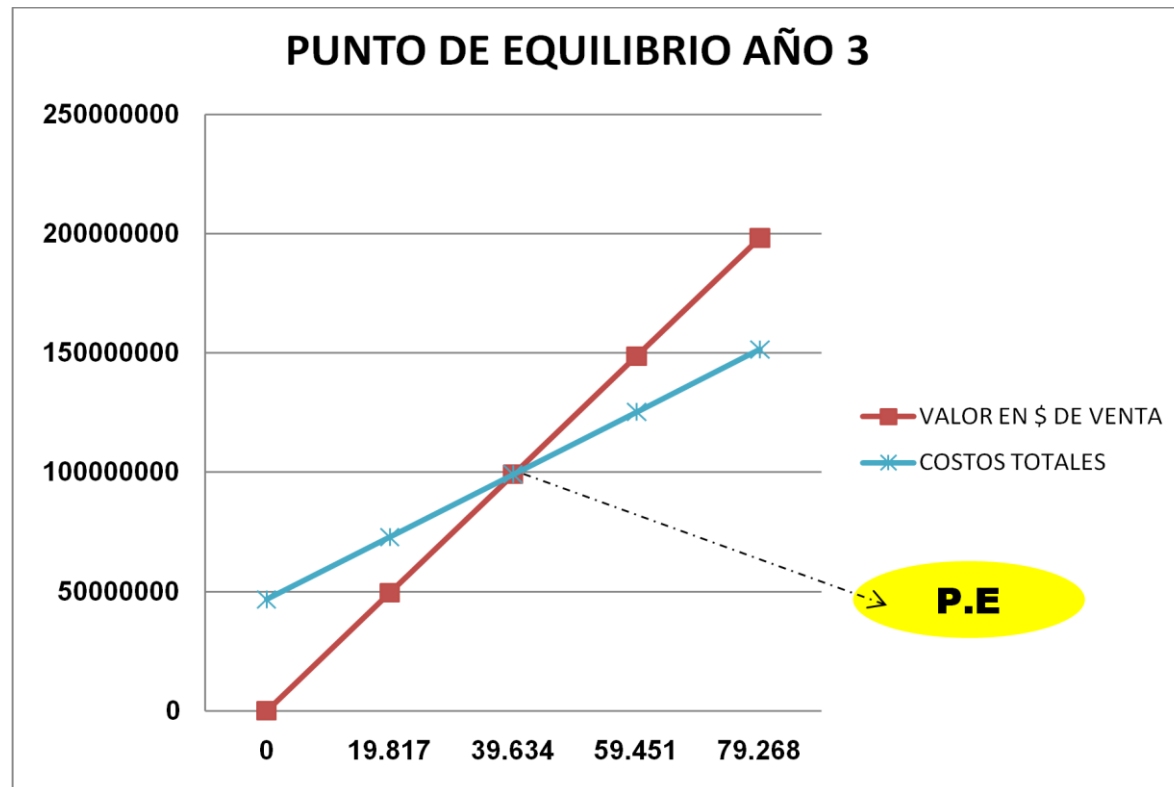
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1					
CANTIDAD DE UNID VENDIDAS	0	16.335	32.669	49.004	65.339
VALOR EN \$ DE VENTA	0	40836700,44	81.673.401	122510101,3	163346801,7
VALOR EN \$ CV	-	20.860.250	41.720.501	62.580.751	83.441.002
VALOR EN \$ CF	39.952.900	39.952.900	39.952.900	39.952.900	39.952.900
COSTOS TOTALES	39.952.900	60.813.150	81.673.401	102.533.651	123.393.902
BENEFICIO	-39.952.900	-19.976.450	0	19.976.450	39.952.900



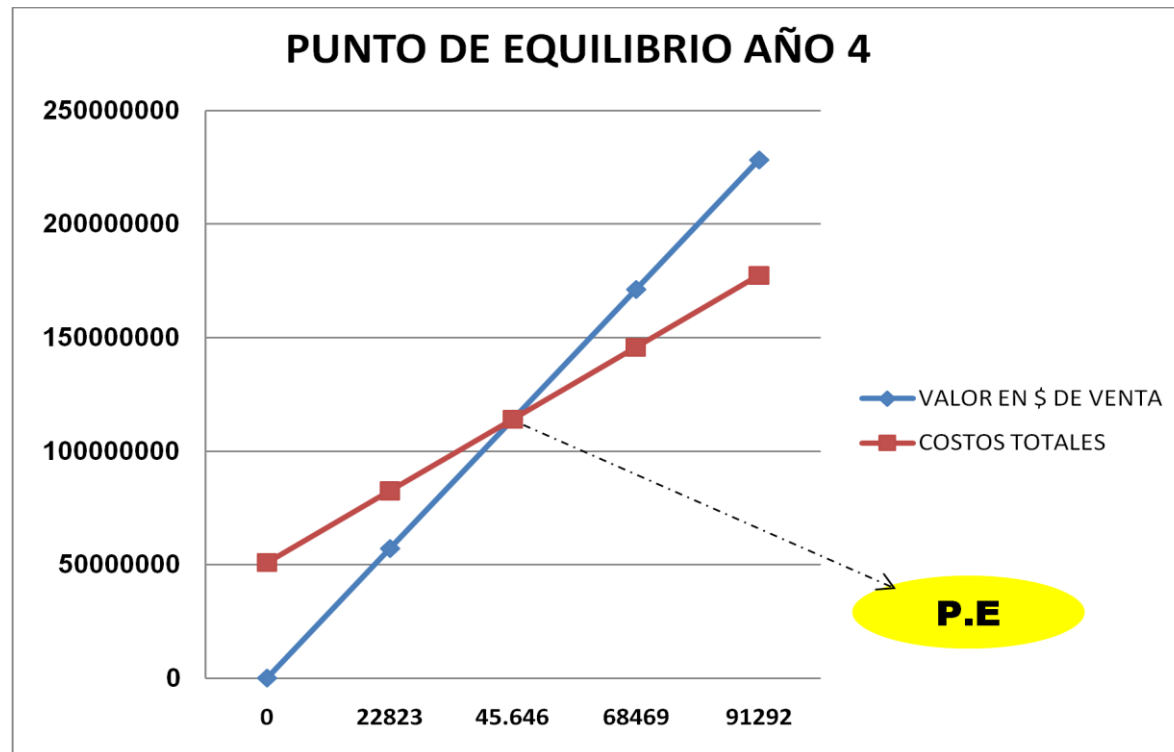
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2					
CANTIDAD DE UNID VENDIDAS	0	16.688	33.376	50.063	66.751
VALOR EN \$ DE VENTA	0	41.719.410	83.438.820	125.158.231	166.877.641
VALOR EN \$ CV	0	20.179.310	40.358.620	60.537.931	80.717.241
VALOR EN \$ CF	43.080.200	43.080.200	43.080.200	43.080.200	43.080.200
COSTOS TOTALES	43.080.200	63.259.510	83.438.820	103.618.131	123.797.441
BENEFICIO	-43.080.200	-21.540.100	0	21.540.100	43.080.200



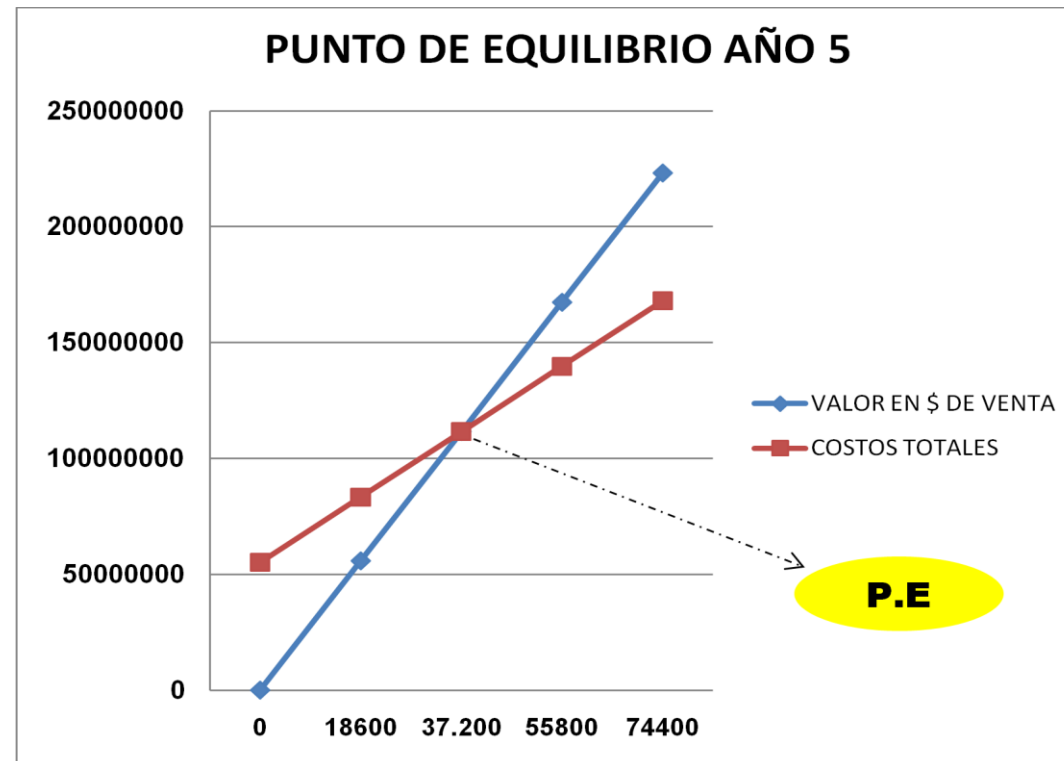
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3					
CANTIDAD DE UNID VENDIDAS	0	19.817	39.634	59.451	79.268
VALOR EN \$ DE VENTA	0	49.542.579	99.085.158	148.627.737	198.170.316
VALOR EN \$ CV	-	26.186.695	52.373.389	78.560.084	104.746.779
VALOR EN \$ CF	46.711.768	46.711.768	46.711.768	46.711.768	46.711.768
COSTOS TOTALES	46.711.768	72.898.463	99.085.158	125.271.853	151.458.547
BENEFICIO	-46.711.768	-23.355.884	0	23.355.884	46.711.768



PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4					
CANTIDAD DE UNID VENDIDAS	0	22823	45.646	68469	91292
VALOR EN \$ DE VENTA	0	57057200,86	114.114.402	171171602,6	228228803,4
VALOR EN \$ CV	-	31.633.769	63.267.538	94.901.306	126.535.075
VALOR EN \$ CF	50.846.864	50.846.864	50.846.864	50.846.864	50.846.864
COSTOS TOTALES	50.846.864	82.480.633	114.114.402	145.748.171	177.381.939
BENEFICIO		-50.846.864	-25.423.432	0	25.423.432
				25.423.432	50.846.864



PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5					
CANTIDAD DE UNID VENDIDAS	0	18600	37.200	55800	74400
VALOR EN \$ DE VENTA	0	55799714,49	111.599.429	167399143,5	223198858
VALOR EN \$ CV	-	28.206.411	56.412.821	84.619.232	112.825.642
VALOR EN \$ CF	55.186.608	55.186.608	55.186.608	55.186.608	55.186.608
COSTOS TOTALES	55.186.608	83.393.018	111.599.429	139.805.840	168.012.250
BENEFICIO		-55.186.608	-27.593.304	0	27.593.304
		-55.186.608	-27.593.304	0	27.593.304
		-55.186.608	-27.593.304	0	27.593.304



14. EVALUACION FINANCIERA

Para poder realizar la evaluación financiera es necesario determinar cuál será la estructura de financiación para la empresa, de igual manera se hace indispensable proyectar los estados financieros, ya que estos son los informes que permitirán suministrar información acerca de los recursos económicos, los derechos y las obligaciones que tendrá la empresa para cada año proyectado.

Se evaluará financieramente el proyecto través de la proyección de estados tales como: Flujo de caja, estado de resultados, balance general. A partir de los resultados obtenidos se determinará el Valor presente neto y la TIR que nos dará una visión más clara respecto a la viabilidad financiera de la empresa y además permitirá medir rentabilidad a través de la aplicación de razones.

14.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
DETALLE	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
SALDO ANTERIOR		27.650.424	51.496.503	34.389.154	57.578.697
APORTES	12.623.378				
PRESTAMO	7.658.622				
VENTAS	130.000.000	150.000.000	150.000.000	180.000.000	216.000.000
TOTAL INGRESOS	150.282.000	177.650.424	201.496.503	214.389.154	273.578.697
EGRESOS					
EDIFICACIONES					70.000.000
EQUIPOS	4.460.000				
MUEBLES Y ENSERES	8.613.000				
PUBLICIDAD	3.100.000	3.287.550	3.486.447	3.697.377	3.921.068
PAPELERIA	5.400.000	5.726.700	6.073.165	6.440.592	6.830.248
PEDAGÓGICOS	4.000.000	4.242.000	4.498.641	4.770.809	5.059.443
SUELDOS ADMON	18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800
PRESTACIONES SOCIALES	9.333.000	10.266.300	11.292.930	12.422.223	13.664.445
MANO DE OBRA	35.500.000	39.050.000	42.955.000	55.902.000	61.492.200
PRESTACIONES SOCIALES	18.406.750	20.247.425	22.272.168	28.985.187	31.883.706
PREOPERATIVOS	549.000				
SERVICIOS PUBLICOS	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
ARRENDAMIENTO	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
INDUSTRIA Y COMERCIO	624.000	720.000	720.000	864.000	864.000
AVISOS Y TABLEROS	93.600	108.000	108.000	129.600	129.600
RENOVACION MATRICULA		251.800	260.800	269.800	278.800
PAGO PRESTAMO	4.952.226	4.952.226			
IMPUESTO DE RENTA		7.321.120	11.079.893	7.920.928	9.687.867
REPARTO DE UTILIDADES			31.783.568		
TOTAL EGRESOS	122.631.576	126.153.921	167.107.350	156.810.456	242.307.839
DISPONIBLES	27.650.424	51.496.503	34.389.154	57.578.697	31.270.859

El flujo de caja deja ver todas las entradas y salidas de efectivo real que tendría el proyecto durante los periodos de proyección, se calcula repartir 80% de utilidades al tercer año de operaciones.

14.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
VENTAS	130.000.000	150.000.000	150.000.000	180.000.000	216.000.000
(-) COSTOS DE VENTA	66.406.750	72.553.675	79.285.421	99.795.964	109.186.664
UTILIDAD BRUTA	63.593.250	77.446.325	70.714.579	80.204.036	106.813.336
GASTOS					
ARRIENDO	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
SERVICIOS PUBLICOS	4.800.000	5.090.400	5.398.369	5.724.971	6.071.331
INTERESES FINANCIEROS	1.455.138	790.692			
SUELDOS ADMON	18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800
PRESTACIONES SOCIALES	9.333.000	10.266.300	11.292.930	12.422.223	13.664.445
COSTOS LEGALES DE COST	549.000				
INDUSTRIA Y COMERCIO	624.000	720.000	720.000	864.000	864.000
AVISOS Y TABLEROS	93.600	108.000	108.000	129.600	129.600
RENOVACIÓN MATRICULA M.		251.800	260.800	269.800	278.800
GASTOS DEPRECIACIÓN	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL GASTOS	41.408.038	43.870.892	46.711.768	50.846.864	55.186.608
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	22.185.212	33.575.433	24.002.811	29.357.171	51.626.728
IMPUESTO DE RENTA 33%	7.321.120	11.079.893	7.920.928	9.687.867	17.036.820
RESERVA LEGAL 10%	2.218.521	3.357.543	2.400.281	2.935.717	5.162.673
UTILIDAD DEL EJERCICIO	12.645.571	19.137.997	13.681.602	16.733.588	29.427.235

De acuerdo con los datos del P&G proyectado, se puede decir que el negocio arroja ganancias desde su primer año de operación, esto debido a que la inversión inicial no es muy alta, ya que la empresa no incurre en gastos de maquinaria y equipo que sea representativos por el tipo de negocio a estructurar.

14.3 BALANCE GENERAL PROYECTADO					
ACTIVOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ACTIVOS CORRIENTES					
BANCO	27.650.424	51.496.503	34.389.154	57.578.697	31.270.859
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	27.650.424	51.496.503	34.389.154	57.578.697	31.270.859
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO					
EDIFICACIONES					70.000.000
MUEBLES Y ENSERES	8.613.000	8.613.000	8.613.000	8.613.000	8.613.000
EQUIPOS	4.460.000	4.460.000	4.460.000	4.460.000	4.460.000
DEPRECIACION	1.753.300	3.506.600	5.259.900	7.013.200	8.766.500
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQ.	11.319.700	9.566.400	7.813.100	6.059.800	74.306.500
TOTAL ACTIVOS	38.970.124	61.062.903	42.202.254	63.638.497	105.577.359
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	4.161.534				
IMPUESTO DE RENTA	7.321.120	11.079.893	7.920.928	9.687.867	17.036.820
TOTAL PASIVOS	11.482.654	11.079.893	7.920.928	9.687.867	17.036.820
PATRIMONIO					
CAPITAL	12.623.378	12.623.378	12.623.378	12.623.378	12.623.378
PERDIDA					
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANT.	-	12.645.571		13.681.602	30.415.190
UTILIDAD EJERCICIO	12.645.571	19.137.997	13.681.602	16.733.588	29.427.235
RESERVA LEGAL	2.218.521	5.576.065	7.976.346	10.912.063	16.074.736
TOTAL PATRIMONIO	27.487.470	49.983.010	34.281.326	53.950.631	88.540.539
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	38.970.124	61.062.903	42.202.254	63.638.497	105.577.359

En el balance General se puede observar como el banco representa el mayor porcentaje dentro de la estructura de los activos totales, lo cual deja evidenciar una estructura conveniente para la empresa dado que puede contar con recursos de conversión inmediata para sus requerimientos.

Dentro de la estructura de Pasivos y patrimonio se evidencia la proporción mayoritaria en la estructura del patrimonio para los años evaluados.

14.4 VIABILIDAD FINANCIERA

FLUJO DE FONDOS NETO						
	INVERSION INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
UTILIDAD NETA		22.185.212	33.575.433	24.002.811	29.357.171	51.626.728
(+) DEPRECIACIONES		1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL GENERACION INTERNA		23.938.512	35.328.733	25.756.111	31.110.471	53.380.028
(+) GASTOS FINANCIEROS DEL P.		1.455.138	790.692			
(-) ABONOS A CAPITAL		3.497.088	4.161.534			
FLUJO DE FONDOS NETO	(21.382.000)	21.896.562	31.957.891	25.756.111	31.110.471	53.380.028

El flujo de fondos neto permite establecer los requerimientos de financiación del proyecto y de esta forma definir una política de liquidez mínima empleando diferentes fuentes de financiamiento y determinar la factibilidad financiera de emprender el proyecto a través de indicadores como TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) y el VPN (Valor Presente Neto).

❖ **DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO (COSTO DEL CAPITAL)**

CAMP= KP=RL+BETA*(RM-RL)			
RL= RENTA LIBRE DE RIESGO (TES)			
RM= RENTABILIDAD DEL PORTAFOLIO EN EL MERCADO			
BETA= INDICADOR DE RIESGO DE LA EMPRESA			
	RL	8%	
	RM	13%	
	BETA	1,56	
	15,95%		

DETERMINACION TASA DE DESCUENTO				
AÑO 1				
	VALOR	% PART	I %	CPP
DEUDA	7.658.622	38%	19%	7,17%
PATRIMONIO OPERATIVO	12.623.378	62%	15,95%	9,9%
TOTAL	20.282.000	100%		17,10%

14.4.1 VPN Y TIR

VALOR PRESENTE NETO			
PERIODO	FLUJO DE FONDOS	TASA	FLUJO DE FONDOS/(1+TASA)
0	(20.282.000)	17,10%	(20.282.000)
1	21.896.562		18.698.637,60
2	31.957.891		23.304.841,86
3	25.756.111		16.039.187,64
4	31.110.471		16.544.083,00
5	53.380.028		24.240.910,69
VPN			78.545.660,79

TASA INTERNA DE	RETORNO
TIR	126%

De acuerdo con los criterios de evaluación del VPN, en donde se establece que si $VPN > 0$ el proyecto es viable, si por el contrario el $VPN < 0$ el proyecto no es viable y si $VPN = 0$ el proyecto es indiferente.

Podemos concluir a partir de los resultados obtenidos que **EL CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR** es viable financieramente, dado que el resultado del **VPN = \$ 77.445.660,79**

De acuerdo a la TIR resultante el proyecto se debe aceptar pues comparándolo con la tasa de descuento estipulada, la empresa estará en condiciones de generar rendimientos por encima del mínimo requerido expresado en 17,04%.

14.5 ANALISIS DE RENTABILIDAD

RAZON DE LIQUIDEZ						
NOMBRE	FORMULA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Razón corriente	Activo corriente	2,41	4,65	4,34	5,94	1,84
	pasivo corriente					

La razón de liquidez del centro de refuerzo nos permite analizar que por cada \$1 de deuda la empresa dispondrá en el año 1 de \$2,41 para pagarlo, en el año 2 por cada \$ 1 de deuda se dispone de \$ 4,65 para pagarlo, en el año 3 por cada \$1 de deuda se dispondrá de \$ 4,34 para pagarlo, en el año 4 por cada \$1 de deuda se dispondrá de \$ 5,94 para pagarlo y en el año 5 por cada \$1 de deuda se dispondrá de \$1,84 para pagarlo.

Podemos concluir que la empresa presentara un alto grado de solvencia.

RAZON DE ENDEUDAMIENTO						
NOMBRE	FORMULA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Nivel de endeudamiento	Pasivo total	29%	18%	19%	15%	16%
	Activo total					
Nivel de endeudamiento	Patrimonio	71%	82%	81%	85%	84%
	Activo total					

Durante el año 1 se evidencia que los acreedores serán dueños del 29% de la empresa, mientras que los dueños poseerán el 71%, de igual manera se puede evidenciar que durante los años de evaluación, los accionistas poseerán el mayor porcentaje de la participación dentro de la empresa, los terceros no representaran amenazas de apoderamiento de la empresa.

RAZON DE RENTABILIDAD						
NOMBRE	FORMULA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Rentabilidad sobre ventas	Utilidad Neta	10%	13%	9%	9%	14%
	Ventas Totales Anuales					
Rentabilidad sobre activos totales	Utilidad Neta	32%	31%	32%	26%	28%
	Activo total					

El centro de refuerzo escolar tendrá una rentabilidad sobre las ventas para los años de análisis que oscilan entre el 9% y el 14%, lo cual permite evidenciar que la empresa estará en condiciones de generar beneficios económicos para sus propietarias.

Los activos totales con relación a las utilidades netas, presentaran un buen rendimiento durante los años evaluados, en la mayoría de los años su tendencia es creciente.

15. ANALISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO:

Para analizar la probabilidad de que el proyecto genere perdida en el transcurso de los cinco años de evaluación, se realizo una sensibilización a través de variaciones en el nivel de ventas estimadas proyectadas para cada uno de los años, disminuyéndolas en un 10% y 15%, los cuales son márgenes significativos para el ejercicio normal de cualquier empresa, a partir de estos cambios se generaron los flujos de caja para cada variación y de igual manera el VPN y la TIR para cada variación.

FLUJO DE FONDOS NETO -15						
	INVERSION INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
UTILIDAD NETA		2.685.212	11.075.433	1.502.811	2.357.171	19.226.728
(+) DEPRECIACIONES		1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL GENERACION INTERNA		4.438.512	12.828.733	3.256.111	4.110.471	20.980.028
(+) GASTOS FINANCIEROS DEL PERIODO		1.455.138	790.692			
(-) ABONOS A CAPITAL		3.497.088	4.161.534			
FLUJO DE FONDOS NETO	(20.282.000)	2.396.562	9.457.891	3.256.111	4.110.471	20.980.028

FLUJO DE FONDOS NETO -10						
	INVERSION INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
UTILIDAD NETA		9.095.512	18.471.933	8.899.311	11.232.971	29.678.968
(+) DEPRECIACIONES		1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300	1.753.300
TOTAL GENERACION INTERNA		10.848.812	20.225.233	10.652.611	12.986.271	31.432.268
(+) GASTOS FINANCIEROS DEL PERIODO		1.455.138	790.692			
(-) ABONOS A CAPITAL		3.497.088	4.161.534			
FLUJO DE FONDOS NETO	(20.282.000)	8.806.862	16.854.391	10.652.611	12.986.271	31.432.268

TABLA DE RESUMEN VARIACIONES

VP PROYECTADO	78.545.660,79	VARIACIÓN DISMINUCIÓN
VP – ante variación en ventas -10%	27.343.120,12	65%
VP – ante variación en ventas -15%	2.402.600,84	97%

TIR	126%	VARIACIÓN DISMINUCIÓN
TIR – ante variación en ventas -10%	58%	52%
TIR – ante variación en ventas -15%	21%	82%

De acuerdo con los resultados obtenidos en las variaciones aplicadas, se observa como la empresa al disminuir sus ventas en un 10% estará en capacidad de generar beneficios económicos, como se puede observar en el cuadro anterior, de igual manera sucede si las ventas disminuyesen en un 15%. Con relación a disminuciones por encima del 16% la empresa corre riesgo económico, ya que los resultados del VPN están por debajo de 0 lo cual indica que el proyecto en este punto no es rentable. De igual manera la TIR para variaciones del 10% y 15% muestran estar por encima de la tasa mínima de rendimiento requerida, caso contrario con una disminución por encima de 16%, donde la TIR es negativa y menor a la tasa de descuento requerida.

Para una variación del -10% en las ventas, se generaría una disminución en el VPN igual a 65% y una disminución de la TIR igual a 52%, evidenciándose lo estipulado anteriormente respecto a generación de beneficio y rendimiento.

Para una variación del -15% en las ventas, se generaría una disminución en el VPN igual a 97% y una disminución de la TIR igual a 82%, evidenciándose aun generación de beneficio económico en este nivel de ventas.

Los anteriores resultados permiten evidenciar que la empresa respondería económicamente a las perspectivas de los socios ya que estaría en condiciones de no generar perdidas ante un riesgo frente a cambios en su nivel de venta considerable.

16. CONCLUSIONES

- ❖ La empresa a crear se denominara CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR, su actividad económica será la prestación de servicios de acompañamiento escolar a los estudiantes de básica primaria del municipio de Zarzal y tendrá una demanda de 3.743 estudiantes para el primer año y una capacidad de oferta del 3,4% de dicha población demandada para el año en mención determinada a través del estudio técnico, dada la necesidad de un servicio calificado y personalizado que marque la diferencia, donde lo importante no gire alrededor de la cantidad de oferta.
- ❖ El CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR, será una empresa creada bajo la modalidad de sociedad por acciones simplificada, se regirá a todas las normas de tipo comercial que la ley estipula y a las determinadas por el ministerio de educación nacional de acuerdo a la prestación de servicio a ofrecer.
- ❖ La inversión que se requiere para iniciar operaciones es de \$20.282.000, de los cuales el 62% será resultado de inversión de las socias y el porcentaje restante a partir de préstamo bancario.
- ❖ De acuerdo con el presupuesto previsto de ingresos, costos y gastos se puede determinar que la empresa obtendrá una utilidad promedio en el primer año de \$ 12.645.571 la cual tendrá un crecimiento creciente alcanzando en el quinto año utilidades de \$ 29.427.235.
- ❖ La creación del CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR es viable, dado que su VPN es de 78.545.660,79 y su TIR es igual a 120% superior a la tasa mínima requerida.
- ❖ Dentro de la responsabilidad con la comunidad zarzaleña, el *CENTRO DE REFUERZO* contribuirá positivamente a la formación social del municipio, dado que aportara al mejoramiento educativo que es el eje principal para el desarrollo y el progreso, algunas ventajas que podemos mencionar en este aspecto serian:

- Las actividades de refuerzo escolares complementarias permitirán la reducción de dificultades académicas que se presentan dentro del aula y centros educativos, ya que serán abordadas tomando como referencia la individualidad del estudiante y sus necesidades de aprendizajes concretas.
- En muchas ocasiones los estudiantes que deciden no regresar a la escuela lo hacen por el desinterés y la idea infundida de no poseer las capacidades necesarias para ir al ritmo de la clase formal, con la creación del *CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR*, la deserción estudiantil disminuiría dado que el niño al recibir las temáticas que no ha podido entender en la escuela desde otra metodología, donde se tenga en cuenta su forma de aprendizaje aumentara su grado de confianza por si mismo y se motivara por medir sus conocimientos en su aula de clase formal.
- En Zarzal las pruebas realizadas para medir los conocimientos de los estudiantes (ICFES Y SABER), reflejan resultados desfavorables que estigmatizan la educación del municipio dentro de la región, con el *CENTRO DE REFUERZO* se contribuirá al mejoramiento de dicha problemática pues se mejoraran las competencias cognitivas de los estudiantes, a partir de una formación no superficial de las temáticas que permita la aprehensión de lo enseñado permitiendo que trascienda con el tiempo y no se olviden fácilmente.
- El *CENTRO DE REFUERZO* será un aporte significativo para la innovación comercial dentro del municipio, ya que en Zarzal no ha existido un centro organizado que ofrezca a la comunidad un servicio tan necesario dada la condición actual de la familia, donde los padres no cuentan con el tiempo ni la metodología necesaria para ayudar a la superar las dificultades académicas de sus hijos y al refuerzo de los conocimientos adquiridos en el aula de clase.
- La creación del *CENTRO DE REFUERZO* trae consigo generación de empleo tanto de carácter directo como indirecto que beneficia el desarrollo económico en un entorno social y aporta a la buena imagen del municipio.

17. RECOMENTDACIONES

- ❖ Debe de existir un nivel de seguridad alto, con respecto a que la empresa en el momento de iniciar sus operaciones va a contar con la demanda de por lo menos el 85% de las horas sobre los cuales realizo sus proyecciones de ingreso.
- ❖ En el momento en el que se realice el estudio económico para cualquier proyecto se debe tener claro los costos de producción o servicio para no cometer el error de subestimar y proyectar utilidades irreales, lo cual puede generarle perdidas que lleven al nuevo negocio a tener crisis financiera e inclusive el cierre.
- ❖ Es importante tener bien definidos los cargos que requiere la empresa para tener los lineamientos precisos para asignar correctamente las responsabilidades y así poder determinar los salarios acorde a los perfiles de cada cargo.
- ❖ es necesario que la empresa cuente con un buen plan publicidad para dar a conocer su servicio en forma general y así pueda visionar la ampliación de su clientela.

BIBLIOGRAFIA

MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación*. México, Editorial Limusa, 2008.

KOTLER, Philip. *Marketing versión para Latinoamérica*. México, Editorial Pearson Educación, 2007.

PORTER, Michael. *Estrategia Competitiva*. México, Compañía Editorial Continental, 2000.

KOTLER, Philip. *Fundamentos de Marketing*. México, Editorial Pearson Education, 2003.

TAILOR, kinnear. *Investigación de mercados un enfoque aplicado*. Colombia, Editorial Mc Graw- Hill Interamericana S.A. 1998.

SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación y Evaluación de proyectos*. México, Editorial Mc Graw – Hill Interamericana, 2006.

BACA URBINA, Gabriel. *Evaluación de proyectos*. México, Editorial Mc Graw – Hill Interamericana, 2006.

VARELA, Rodrigo. *Innovación empresarial*. Colombia, Editorial Pearson Educación de Colombia LTDA, 2008.

WELSCH, Glenn. *Presupuestos, planificación y control de utilidades*. Colombia, Editorial Pearson, 1990

PETRUS A., ROMANS M, TRILLA J. *De profesión educador(a) social*. Barcelona, Editorial Paidós, 2000.

BENASAYAG, León. *Niños con déficit de atención e hiperactividad ¿Una patología del mercado? Una mirada alternativa con enfoque multidisciplinario*. México, Editorial Noveduc. 2007.

VALADEZ SIERRA, María de los Dolores. *Alumnos superdotados y talentosos. Identificación, evaluación e intervención, una perspectiva para docentes*. Colombia, Editorial Manual Moderno, 2006.

MORALES NAVARRO, Mario. *El cambio cognitivo en el niño de aprendizaje lento. Una mirada desde la Teoría de la Modificabilidad Estructural Cognitiva*. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2007.

IAFRANCESCO, Giovanni. *La educación integral en el Preescolar. Propuesta pedagógica*. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2004.

ÁLVAREZ DE ZAYAS, Carlos. *Lecciones de didáctica general*. Colombia, Cooperativa Editorial Magisterio, 2003.

ANEXOS

ANEXO A: FOLLETO CENTRO DE REFUERZO

Método Waldorf

Cuando un niño puede relacionar lo que aprende con sus propias experiencias, su interés vital se despierta, su memoria se activa, y lo aprendido se vuelve suyo. El método Waldorf está diseñado para propiciar este tipo de aprendizaje.

¿CÓMO SON LAS PERSONAS QUE ESTA PEDAGOGÍA SE PROPONE FORMAR?

- Personas que han aprendido a aprender y que han aprendido que el ser humano tiene capacidad para convertirse en hombre a lo largo de toda su vida.
- Personas con suficiente creatividad como para ir más allá de la pura tradición y el conocimiento convencional.
- Personas con interés cálido y abierto hacia todo lo que rodea al ser humano.





CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR EN BÁSICA

DIRECCIÓN:..
CALLE 13 N° 6-19..
BARRIO ECHEVERRY.

Teléfono: 222.16.59..
Correo:..
centroderefueroescolar@hotmail.com

CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR EN BÁSICA



EL CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR es un recurso educativo que pone a su disposición la atención de especialistas y recursos didácticos para ayudar a niños con dificultades de aprendizaje en su proceso educativo.

OBJETIVOS

- Ayudar a la nivelación de estudiantes con dificultades de aprendizaje.
- Contribuir al aprendizaje de técnicas de estudio.
- Consolidar conocimientos a partir de la resolución de tareas.
- Implicar a las familias en el proceso educativo de sus hijos orientándoles y dándoles pautas de actuación y estrategias concretas.



DIRIGIDO A:

Estudiantes de 1º, 2º, 3º, 4º y 5º de Básica Primaria con dificultades de aprendizaje en Matemáticas y Lengua Castellana y Literatura.



GRUPOS

Flexibles hasta 16 alumnos

HORARIOS

- De 2:00 p.m a 4:00 p.m (2 horas)
- De 4:15 p.m a 6:15 p.m (2 horas)

PRECIOS

Paquete mensual : lunes a viernes 2 horas diarias
Valor: \$ 80.000

Facilidades de pago.

SERVICIOS

- Asesoría pedagógica personalizada.
- Psicología infantil.
- Fonoaudiología y terapia de lenguaje.



ANEXOS B. ENCUESTAS

ENCUESTAS A PADRES DE FAMILIA

- 1. ¿Considera que su hij@ muestra motivación para asistir a clase y estudiar todas las asignaturas tratadas en la escuela?**

SI _____

NO _____

- 2. ¿Cómo califica usted las actividades encaminadas al aprendizaje que asignan los docentes en la escuela para ser desarrolladas por su hij@?**

Excelente _____ sobresaliente _____ Regular _____ Mala _____

¿Porque? _____

- 3. ¿El tiempo que su hij@ permanece dentro de la escuela es suficiente para que se desarrollen y adquiera los conocimientos esperados?**

SI _____

NO _____

¿Porque? _____

- 4. ¿Considera usted que sería importante reforzar en horario adicional a las clases, las temáticas estudiadas por sus hij@?**

SI _____

NO _____

- 5. ¿Cuenta usted con el tiempo necesario en jornada adicional a la escolar para hacer acompañamiento a su hij@ en las tareas?**

SI _____

NO _____

¿Por qué?

6. ¿Le gustaría que existiera en zarzal (V) un centro de refuerzo escolar donde su hij@ recibiera acompañamiento a las actividades y temáticas escolares, con metodologías basadas en el juego, la creatividad, la interacción con la naturaleza y con otras personas?

SI _____

NO _____

Si su respuesta es NO ¿Por qué?

7. ¿Además de docentes capacitados para brindar el refuerzo escolar, le gustaría que el centro contara con personal profesional en otras áreas que contribuyeran al desarrollo integral de sus hij@s?

SI _____

NO _____

¿Cuales? _____

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada hora de refuerzo escolar ofrecido a su hij@?

9. ¿Cuántas horas al día considera que su hijo debe permanecer en el refuerzo escolar?

10. ¿Cómo preferiría cancelar el monto mensual por el refuerzo escolar ofrecido a sus hij@s?

Contado _____

2 cuotas mensuales _____

4 cuotas mensuales _____

Otra _____ cual? _____

ENCUESTAS A ESTUDIANTES
NIVEL 1 (1°, 2°, 3°)

1. ¿Te gusta la forma como te enseñan en la escuela?

SI



NO



2. ¿Cómo te gusta que te enseñen?

❖ Con imágenes y dibujos coloridos



❖ Jugando



❖ Escribiendo muchos



❖ Fuera del salón de clase



3. ¿Te gustaría que tu salón tuviera material como dibujos, laminas, juegos, colores que pudieras utilizar para aprender?

SI



NO



4. ¿Tus padres te colaboran cuando realizas tus tareas escolares sobre temas vistos?

SI



NO



5. ¿Disfrutarías en la tarde realizar actividades en las que puedas aprender y mejorar tu rendimiento académico utilizando el juego?

SI



NO



ENCUESTAS A ESTUDIANTES
NIVEL 2 (4°, 5°)

1. ¿Te gusta la forma como te enseñan en la escuela?

	SI	NO	
¿Por qué?			

2. ¿Te gustaría que tu salón tuviera material como dibujos, laminas, juegos, colores que pudieras utilizar para aprender?

SI 	NO 
---	---

3. ¿Cuál o cuáles de las siguientes asignaturas NO te agrada estudiarlas en la escuela?

Matemática_____	castellano_____
Ciencias naturales_____	ciencias sociales_____

¿Por qué?

4. Tus padres te colaboran cuando realizas tus tareas escolares sobre los temas vistos?

SI 

NO  ¿por qué? _____

5. ¿Disfrutarías en la tarde realizar actividades en las que puedas aprender y mejorar tu rendimiento académico utilizando el juego?

SI 	NO 
---	---

ANEXO C. – ESTUDIO DE MERCADO



INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

VALLE DEL CAUCA

PROYECCIONES DE POBLACIÓN MUNICIPAL POR SEXO Y EDADES SIMPLES 5 – 10 años

2011 - 2015

Valle del Cauca

Zarzal

Edad	2011			2012			2013			2014			2015		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
5	719	370	349	722	373	349	724	375	349	724	373	351	716	365	351
6	713	366	347	717	370	347	718	371	347	717	369	348	712	363	349
7	714	365	349	711	365	346	712	366	346	711	365	346	707	361	346
8	717	365	352	710	362	348	706	361	345	706	361	345	704	360	344
9	722	366	356	709	360	349	704	358	346	702	358	344	702	358	344
10	729	367	362	713	360	353	701	355	346	697	354	343	700	358	342

Fuente: DANE.

Las series de proyecciones de población aquí presentadas, están sujetas a ajustes de acuerdo con la disponibilidad de nueva información.

Fecha de actualización de la serie: marzo de 2010.

ANEXO D – EVALUACION ECONOMICA

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL MES A MES – AÑO 1						
CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
SALARIO BÁSICO	5.050.000	5.050.000	5.050.000	5.050.000	5.050.000	5.050.000
PRIMA 8,33%						2.523.990
VACACIONES 4,17%						
CAJA DE C. 4%	202.000	202.000	202.000	202.000	202.000	202.000
ICBF 3%	151.500	151.500	151.500	151.500	151.500	151.500
SENA 2%	101.000	101.000	101.000	101.000	101.000	101.000
PENSIÓN 12%	606.000	606.000	606.000	606.000	606.000	606.000
MEDICINA 8,5%	429.250	429.250	429.250	429.250	429.250	429.250
RIESGOS P. 0,52%	26.260	26.260	26.260	26.260	26.260	26.260
CESANTIAS 8,33%						
INTERESES C. 1%						
TOTAL MANO DE OBRA	6.566.010	6.566.010	6.566.010	6.566.010	6.566.010	9.090.000
PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL						
MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
5.050.000	5.050.000	5.050.000	5.050.000	1.500.000	1.500.000	
			1.182.860		749.700	
			1.480.350		750.600	
202.000	202.000	202.000	202.000	60.000	60.000	
151.500	151.500	151.500	151.500	45.000	45.000	
101.000	101.000	101.000	101.000	30.000	30.000	
606.000	606.000	606.000	606.000	180.000	180.000	
429.250	429.250	429.250	429.250	127.500	127.500	
26.260	26.260	26.260	26.260	7.800	7.800	
			2.957.150		1.499.400	
			355.000		180.000	
6.566.010	6.566.010	6.566.010	12.541.370	1.950.300	5.130.000	

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL ANUAL					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIO BÁSICO	53.500.000	58.850.000	64.735.000	79.860.000	87.846.000
PRIMA 8,33%	4.456.550	4.902.205	5.392.426	6.652.338	7.317.572
VACACIONES 4,17%	2.230.950	2.454.045	2.699.450	3.330.162	3.663.178
CAJA DE COMPENSACION 4%	2.140.000	2.354.000	2.589.400	3.194.400	3.513.840
ICBF 3%	1.605.000	1.765.500	1.942.050	2.395.800	2.635.380
SENA 2%	1.070.000	1.177.000	1.294.700	1.597.200	1.756.920
PENSIÓN 12%	6.420.000	7.062.000	7.768.200	9.583.200	10.541.520
MEDICINA 8,5%	4.547.500	5.002.250	5.502.475	6.788.100	7.466.910
RIESGOS PROFESIONALES 0,52%	278.200	306.020	336.622	415.272	456.799
CESANTIAS 8,33%	4.456.550	4.902.205	5.392.426	6.652.338	7.317.572
INTERESES SOBRE CESANTIAS 1%	535.000	588.500	647.350	798.600	878.460
TOTAL MANO DE OBRA	81.239.750	89.363.725	98.300.098	121.267.410	133.394.151

PRESUPUESTO DE GASTO DE PERSONAL:

Para otros tipos de gastos se presupuesta aumentos a partir de la inflación proyectada a través del promedio establecido con el análisis a 8 años atrás.

AÑOS	INFLACIÓN	PROMEDIO
2000	9,10	6,05
2001	7,70	
2002	7,00	
2003	6,50	
2004	5,50	
2005	4,85	
2006	4,48	
2007	5,69	
2008	7,67	
2009	2,00	

Las prestaciones sociales y los aportes parafiscales ascienden al 51,85%. Algunas de ellas se pagan en forma mensual, otras semestralmente y otras anualmente.

Los rubros “cesantías” e “intereses de cesantías” quedan para el final de cada año como cuentas por pagar, y se pagan en el primer trimestre del año siguiente.

PRESTACIONES SOCIALES	
CONCEPTO	PORCENTAJE
cesantías	8%
Int. sobre cesantías	1%
prima semestral	8%
vacaciones	4%
caja de compensación familiar	4%
I.C.B.F	3%
Sena	2%
Salud	
pensión	12%
medicina	9%
riesgo profesional	0,52%
TOTAL	51,85%