 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	1 de 106

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS EDUCATIVOS EN PROCESOS DE NIVELACIÓN ACADÉMICA
PERSONALIZADA PARA NIÑOS EN NIVEL PREESCOLAR, BÁSICA Y MEDIA, DE
ESTRATOS 4,5 Y 6 DE LA CIUDAD DE PEREIRA**



OLMA KATHERINE BERMÚDEZ CORRALES

TUTOR DE TRABAJO DE GRADO:

DAVID ARTURO OSPINA RAMIREZ

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES


FACULTAD DE EDUCACIÓN

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EDUCATIVA

Manizales – Caldas

Noviembre de 2018



 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	2 de 106

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS EDUCATIVOS EN PROCESOS DE NIVELACIÓN ACADÉMICA
PERSONALIZADA PARA NIÑOS EN NIVEL PREESCOLAR, BÁSICA Y MEDIA, DE
ESTRATOS 4,5 Y 6 DE LA CIUDAD DE PEREIRA**



OLMA KATHERINE BERMÚDEZ CORRALES

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES

FACULTAD DE EDUCACIÓN

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EDUCATIVA

Manizales – Caldas

Noviembre de 2018






 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	3 de 106

TABLA DE CONTENIDO

1. NOMBRE DEL PROYECTO	9
2. GLOSARIO.....	9
3. INTRODUCCIÓN	11
4. JUSTIFICACIÓN	14
5. OBJETIVOS	16
5.1 Objetivo general:	16
5.2 Objetivos específicos:	16
6. RESUMEN EJECUTIVO:	17
6.1 Concepto de negocios	18
6.2 Potencial De Mercado	18
6.3 Propuesta De Valor	19
6.4 Ventajas Competitivas	20
6.5 Resumen de inversiones	20
6.6 Proyecciones de ventas	21
6.7 Evaluación de viabilidad	22
6.8 Presentación del equipo de trabajo.....	24

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	4 de 106


7. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS	30
7.1 Estimación de Demanda.....	35
7.2 Tamaño de Mercado.....	38
7.3 Estructura del Mercado	40
8. PLAN DE MERCADO	42
8.1 Modelado de Negocios:.....	42
8.2 Análisis de Segmentos de Mercado:	48
8.3 TALLER PILOTO	53
8.4 Análisis de la Competencia:.....	59
9. ESTUDIO DE MERCADO	62
9.1 Demanda potencial.....	62
9.2 Oferta.....	62
9.2.1 Análisis de la Competencia.....	62
9.3 Estrategia de Mercados	63
9.3.1 Propuesta de Valor:	63
9.3.2 Estrategia de Distribución:.....	65
9.3.3 Estrategia de Precio:.....	65

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	5 de 106

9.3.4 Estrategia de Promoción:	66
9.3.5 Estrategia de Servicio:.....	67
9.4 Proyección de Ventas:.....	68
10. PLAN OPERATIVO.....	70
10.1 Ficha técnica de producto o servicio.....	70
10.2 Análisis de la Cadena de Valor	71
10.3 Proceso de producción	72
10.4 Análisis de requerimientos.....	73
10.4.1 Necesidades de personal	73
10.5 Análisis de Localización	78
10.6 Propuesta de diseño de planta	78
11. PLAN ORGANIZACIONAL	79
11.1 Pensamiento estratégico.....	79
11.1.1 Principios Corporativos.....	79
11.1.2 Misión	79
11.1.3 Visión	79
11.2 Objetivos Estratégicos.....	80



11.3 Estructura organizacional.....	80
11.4 Análisis Legal y Normativo	80
11.4.1 Legislación aplicable.....	80
11.5 Tipo de sociedad	82
11.6 Obligaciones y beneficios	84
12. PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS	87
12.1 Impacto Económico	87
12.2 Impacto de atención	87
13. PLAN FINANCIERO	88
13.1 Análisis de costos de operación	88
13.2 Plan de financiación	89
13.3 Análisis del punto de equilibrio	89
13.4 Estado de resultados.....	90
13.5 Flujo de caja	92
13.6 Balance general	93
13.7 Análisis de indicadores financieros.....	94
14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	7 de 106

15. BIBLIOGRAFÍA..... 98

16. REFERENCIAS..... 102

17. ANEXOS..... 104

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Estratificación Ciudad de Pereira 19

Ilustración 2 - Proyecciones de Ventas Primer Año 21

Ilustración 3 - Proyecciones de Ventas Segundo Año 21

Ilustración 4 - Proyecciones de Ventas Tercer Año..... 21

Ilustración 5 - Proyecciones de Ventas Crecimiento Anual..... 21

Ilustración 6 - Población Estudiantil Nivel Preescolar 30

Ilustración 7 - Población Estudiantil Nivel Primaria 31

Ilustración 8 - Población Estudiantil Nivel Básica Secundaria..... 32

Ilustración 9 - Población Estudiantil Nivel Media..... 32

Ilustración 10 - Crecimiento PIB Risaralda / Colombia 36

Ilustración 11 - Movimiento de Matriculas 2017..... 37

Ilustración 12 - Proceso de Producción..... 72

Ilustración 13 - Diseño Oficina 78



 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	8 de 106

Ilustración 14 - Costos Fijos 88

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	9 de 106

***PROPUESTA DE NEGOCIO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD DE LA EMPRESA RE-
FUERZA***

1. NOMBRE DEL PROYECTO

Empresa educativa RE-FUERZA, acompañamiento académico en casa

2. GLOSARIO


ÁREAS OBLIGATORIAS Y FUNDAMENTALES:

La Ley 115 de 1994 por la cual se expide la Ley General de Educación, establece:

“Artículo 23. Áreas obligatorias y fundamentales. Para el logro de los objetivos de la educación básica se establecen áreas obligatorias y fundamentales del conocimiento y de la formación que necesariamente se tendrán que ofrecer de acuerdo con el currículo y el Proyecto Educativo Institucional.

Los grupos de áreas obligatorias y fundamentales que comprenderán un mínimo del 80% del plan de estudios, son los siguientes:

1. Ciencias naturales y educación ambiental.
2. Ciencias sociales, historia, geografía, constitución política y democracia.
3. Educación artística y Cultural.


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	10 de 106

4. Educación ética y en valores humanos.
5. Educación física, recreación y deportes.
6. Educación religiosa.
7. Humanidades, lengua castellana e idiomas extranjeros.
8. Matemáticas.
9. Tecnología e informática

TUTOR: Un tutor sirve para acompañar y guiar el crecimiento del árbol impidiendo que se tronche o se malogre, un papel similar tiene también el tutor en el sistema educativo. Educar significa dirigir, encaminar y está emparentado con “ducere” (conducir) y “educere” (sacar afuera, criar). **TUTORÍA:** La tutoría es la autoridad que se confiere para cuidar de una persona y/o sus bienes en los casos en que, por minoría de edad u otras causas, no tiene completa capacidad civil. La tutoría también hace referencia a la dirección o amparo de una persona respecto de otra y al cargo de **tutor**.

CLASES PARTICULARES: El profesor particular puede ayudar al alumno que tiene dificultades en una asignatura determinada (matemáticas, lengua, etc.), o enseñar una nueva asignatura (piano, guitarra, informática) a través de un acompañamiento pedagógico en un proceso continuo de formación presencial e individual.

APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO: Es, según el teórico estadounidense David Ausubel, un


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	11 de 106

tipo de aprendizaje en que un estudiante relaciona la información nueva con la que ya posee; reajustando y reconstruyendo ambas informaciones en este proceso.

ESTRATIFICACIÓN: Es una división horizontal de la sociedad en unidades sociales más altas y más bajas, es decir, se refiere a las disposiciones de cualquier grupo social o la sociedad en una jerarquía de posiciones que son desiguales en cuanto a poder, propiedad, evaluación social y gratificación social.

3. INTRODUCCIÓN


Doing Business reveló que en las ciudades intermedias es más fácil hacer negocios que las grandes. Manizales, Ibagué y Pereira encabezan la lista. ¿Pero qué hay detrás de un buen negocio?, tal vez no nos hemos remitido a pensar en esa pregunta, y tal vez nos preguntemos ¿Por qué desde una empresa educativa como Re-Fuerza se está planteando?, bueno, si cerramos los ojos por un momento y nos remitimos a nuestro pasado podremos encontrar infinidad de diferencias con el tiempo que vivimos actualmente, y una de las principales es sin lugar a duda la estructura familiar que se conformaba antiguamente, donde la primera educación era recibida desde la casa, puesto que la estabilidad emocional, la disciplina, las buenas costumbres, conductas y normas eran el punto de partida para una excelente sociedad. Pero donde existían un factor importante y determinante en cada proceso de formación de un niño, y era, el factor “TIEMPO”, palabra que se ha ido desmoronando al pasar los años como reloj de arena, y no se menciona por que se acabe, sino porque no se sabe invertir.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	12 de 106

La ciudad de Pereira ha crecido notablemente y se ha fortalecido desde aspectos comerciales, pero para lograr esto ha sido necesario que los empresarios, líderes y potencias tengan que hacer a un lado su familia, pues a veces el punto de equilibrio se encuentra después de mucho trabajo y de muchos sacrificios, los grandes comerciantes, ameritan tener su foco en su aspecto laboral, dejando de lado la responsabilidad marital así como la responsabilidad paternal, pero a su vez incrementa la preocupación por querer saber ¿Qué será de su hijo en un futuro?, y de que sus notas sean buenas.

Constantemente nos damos cuenta que surge una necesidad diaria de los padres por velar en relación al cuidado de sus hijos, Pereira siendo una ciudad estadísticamente comercial compromete la mayor parte de su tiempo en aspectos laborales lo que determina que los niños de los hogares Pereiranos deban estar al cuidado y acompañamiento de un tutor y en la mayoría de los casos de las Instituciones Educativas, es así mismo como sus progenitores pretenden encontrar un lugar apropiado para el buen desarrollo del afianzamiento de los procesos de aprendizaje y de educación integral, sin querer involucrarse mucho en temas académicos pero buscando alternativas para solventar esos vacíos emocionales y de aprendizaje en sus hijos, y es allí cuando consideran que tienen la capacidad económica para brindarles un apoyo extra al de la escuela, con el fin de que no bajen su rendimiento académico, que se nivelen en áreas básicas o que por el contrario encuentren con quién hacer la tarea.

Es así como el análisis de visibilizarían de la empresa educativa Re-Fuerza, surge como una excelente opción para realizar procesos de acompañamiento escolar en áreas básicas de


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	13 de 106

aprendizaje a través de tutores capacitados en metodologías de aprendizaje didácticas enfocadas a las experiencias significativas, siendo un apoyo pedagógico constante para los niños con mayores dificultades escolares.

RE-FUERZA pretende abarcar las instituciones educativas del sector privado, donde los padres de familia y los estudiantes tengan la garantía de que una educación personalizada, con un docente enfocado para el área que se busca nivelar, genere excelentes resultados dentro de los procesos curriculares que se desarrollan alrededor de las instituciones.

Por último RE-FUERZA busca que los clientes consideren su inversión como un beneficio familiar para lograr avances académicos en sus hijos.

Con este desarrollo del modelo de negocio se permitirá establecer un plan de negocio y reconocer la oportunidad en el mercado y analizar la Propuesta de Valor que permitirá a RE-FUERZA posicionarse en la ciudad de Pereira, para generar diferenciación entre los otros mercados.


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	14 de 106

JUSTIFICACIÓN


La educación como herramienta de desarrollo para un país, siempre deberá ser la prioridad de los entes gubernamentales, pero a su vez de las instituciones que encabezan los procesos de formación del ser humano en la totalidad de sus dimensiones, teniendo como punto jerárquico a la familia, que cumple un papel fundamental en el avance social, puesto que en su seno se centra la responsabilidad de formar ciudadanos de bien, preparados para enfrentar diversas situaciones socio-culturales inmersas en el diario vivir, y velar por el estricto cumplimiento de los derechos fundamentales que tienen como personas, entre estos el derecho a la educación, pero una educación de calidad que les permita ser competentes en cualquier campo a desempeñar.

Teniendo en cuenta lo anterior se hace evidente cada vez más la exigencia que tanto la familia, la escuela y la sociedad ejercen sobre las personas, viendo como una gran opción la educación para el mejoramiento de la calidad de vida, es así como los padres de familia y las instituciones educativas buscan excelentes resultados académicos que determinen las competencias de los estudiantes, por ende se necesita una nivelación y acompañamiento constante en procesos pedagógicos para alcanzar resultados óptimos en los logros propuestos dentro de los currículos institucionales, pero a su vez se detectan varias falencias que se convierten en imposibilidades para los padres de familia en la formación de sus hijos, entre estos está el tiempo que ellos les pueden dedicar al acompañamiento en casa.

Es así como surge RE-FUERZA una empresa educativa encargada de realizar nivelación y acompañamiento académico en estudiantes de grado preescolar, básica y media, a través de

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	15 de 106

clases particulares de manera domiciliaria, donde se direccionan docentes altamente capacitados para realizar el apoyo correspondiente en las áreas o dimensiones con mayor dificultad.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	16 de 106


4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo general:

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios educativos en procesos de nivelación académica personalizada para niños en nivel preescolar, básica y media, de estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Pereira.

4.2 Objetivos específicos:

- Identificar desde el estudio de mercado, la segmentación de la población a atender y competencia.
- Realizar un estudio técnico frente al tamaño, ubicación, equipos e instalaciones requeridas.
- Establecer la estructura administrativa y legal necesaria para la constitución de la empresa de servicios educativos.
- Analizar mediante un estudio financiero, la viabilidad sustentable y rentable del proyecto.


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	17 de 106

5. RESUMEN EJECUTIVO:

El plan de negocio Re-Fuerza es un estudio de la viabilidad de creación de la empresa dedicada a realizar acompañamiento académico en casa para niños en nivel preescolar, básica y media de estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Pereira

Dentro del desarrollo de la investigación se determinaron los servicios con mayor demanda que se presentan en la ciudad de Pereira para el segmento de mercado seleccionado, se parametrizaron los servicios a prestar con el fin de realizar una valoración del mercado y el estimado de ventas por paquetes de horas de servicio de la empresa para generar sostenibilidad a partir de su primer año, enfocando a sectores de estrato alto donde se evidencia la ausencia del acompañamiento escolar por parte de sus progenitores, y los vacíos académicos en relación a sus instituciones educativas, nos proyectamos a tener un ingreso mensual de \$8.273.696 millones de pesos.

El estudio determinó una viabilidad del negocio donde se logra el punto de equilibrio en el segundo año el cumplimiento de las metas en ventas por paquetes de horas, permitirá asumir los costos y gastos asociados a la operación del proyecto para cada uno de los tres años proyectados. Durante el primer año de operación no se alcanza a obtener utilidades netas puesto que el punto de equilibrio se lograría durante el segundo año. Es de anotar que el proyecto creará 3 empleos en la parte 3 administrativa y 10 empleos en la parte educativa o sea los tutores quienes proyectamos sean estudiantes próximos a graduarse o recién graduados.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	18 de 106

5.1 Concepto de negocios

La empresa se analiza dentro de un concepto de empresas educativas con énfasis en uso de métodos didácticos de aprendizaje, en donde su emprendedor ha desarrollado técnicas y herramientas con el fin de determinar las necesidades y expectativas del cliente frente a los avances académicos de sus hijos, esto a través de la buena capacitación de los docentes que orientarán cada una de las áreas de aprendizaje


Los factores de innovación de la empresa son:

- Uso de base de datos para seguimiento de clientes y cumplimiento de indicadores
- Aplicación de marketing digital, (redes sociales, email, página web, blog)
- Visitas a instituciones educativas de Pereira de estratos 4, 5 y 6 para realizar la promoción de la empresa a través de pequeñas conferencias en compañía de heroínas académicas.

Impacto Regional: dentro del impacto regional se presenta la posibilidad de brindar empleo a docentes altamente calificados en su sector para que sean tutores presenciales y personalizados, de igual manera la transformación en aspectos educativos basados en metodologías de aprendizaje significativo y experimental lúdicos y didácticos, la posibilidad de que Re-Fuerza sea una puerta para aplicar nuestra gama de servicios con beneficios comunitarios.

5.2 Potencial De Mercado

Se proyectó llegar a Instituciones Educativas de estratos 4,5 y 6, así como a condominios y

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	19 de 106

conjuntos residenciales de la misma estratificación donde sus habitantes con núcleos familiares conformados por padres e hijos, o familias extensas ameriten un acompañamiento académico para y de nivelación de manera domiciliaria.

En el informe general de estratificación socio económico del municipio de Pereira durante los años 2011 al 2017 estructurado por la secretaría de planeación de la alcaldía de Pereira se logra evidenciar la siguiente tabla.

En el municipio de Pereira existen 19 comunas, las que se encuentran divididas en diez (10) sector urbano IGAC, los estratos se encuentran distribuidos de la siguiente forma:


Estrato	No de Predios	%
Bajo – Bajo (1)	17.644	13,80
Bajo (2)	26.767	20,94
Medio Bajo (3)	20.139	15,75
Medio (4)	19.725	15,43
Medio alto (5)	25.416	19,88
Alto (6)	18.059	14,12
Pendiente por def	85	0,08
TOTAL	127.835	100%

Ilustración 1 - Estratificación Ciudad de Pereira

Lo que nos permite identificar que nuestro potencial de mercado es bastante amplio y se enmarca en las expectativas de la ejecución del plan de negocios.

5.3 Propuesta De Valor

La propuesta de valor de Re- Fuerza, está enfocada a desarrollar procesos de nivelación y acompañamiento académico en casa en áreas básicas de aprendizaje como: Español, Matemática, y ciencias integradas, a través del uso de herramientas y materiales didácticos con un enfoque de

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	20 de 106

aprendizaje significativo y experimental, para el apropiado afianzamiento de contenidos curriculares, se busca que el cliente crea en la marca a través de excelentes estrategias publicitarias haciendo uso constante del marketing digital.

5.4 Ventajas Competitivas

Dentro de las ventajas competitivas más destacadas se encuentran:

- Precios competitivos.
- Uso de herramientas didácticas con enfoque de aprendizaje significativo y experimental.
- Diagnóstico inicial, informe estadístico por periodos determinados de horas de clase.
- Entrega de informe final y detallado del avance académico del estudiante.
- Estilos de enseñanza de los docentes encargados de orientar las clases (cada uno representa una heroína académica)
- Desarrollo de perfil del cliente.
- Enfoque en segmentos de mercado, que permite reconocer demanda, tendencias, características y condiciones del mercado de los clientes finales de las marcas que se tienen en la empresa.

5.5 Resumen de inversiones

No se consideran realizar inversiones durante el primer año diferentes a la inversión inicial en muebles y enseres. Durante el segundo año se considera realizar inversiones en elemento



didácticos que apoyen el crecimiento de la empresa y mejoren las tutorías.

5.6 Proyecciones de ventas

Ventas en Cantidades	Año 1												TOTAL	Precio	Total Ventas	
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12				
Acompañamiento x 10 Horas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	\$ 250.000	\$ 60.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	\$ 330.000	\$ 19.800.000
Acompañamiento x 20 Horas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	\$ 400.000	\$ 14.400.000
																\$ 94.200.000

Ilustración 2 - Proyecciones de Ventas Primer Año

Ventas en Cantidades	Año 2												TOTAL	Precio	Total Ventas	
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12				
Acompañamiento x 10 Horas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	\$ 250.000	\$ 75.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	\$ 330.000	\$ 27.720.000
Acompañamiento x 20 Horas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	\$ 400.000	\$ 24.000.000
																\$ 126.720.000

Ilustración 3 - Proyecciones de Ventas Segundo Año


Ventas en Cantidades	Año 3												TOTAL	Precio	Total Ventas	
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12				
Acompañamiento x 10 Horas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	\$ 250.000	\$ 90.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	\$ 330.000	\$ 39.600.000
Acompañamiento x 20 Horas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96	\$ 400.000	\$ 38.400.000
																\$ 168.000.000

Ilustración 4 - Proyecciones de Ventas Tercer Año

PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	94.200.000	7.850.000	
AÑO 2	126.720.000	10.560.000	34,52%
AÑO 3	168.000.000	14.000.000	32,58%

Ilustración 5 - Proyecciones de Ventas Crecimiento Anual

Las ventas inician en el mes 3 de 2019, en el primer año se espera vender 94,2 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 1 de la proyección, por valor de 7,85 millones de


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	22 de 106

pesos.

En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 34.52% teniendo ventas promedio mensuales de 10,56 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 168 millones de pesos correspondiente a un crecimiento del 32,58% respecto al año anterior.

5.7 Evaluación de viabilidad


- La inversión total para a la realización del proyecto es de \$ 21.800.000. Se aporta el 100% con recursos propios. De la inversión se destina para capital de trabajo el 91,74% y para activos fijos el 8,26%
- Las ventas inician en el mes 3 del 2019. En el primer año se espera vender 94,2 millones de pesos. Se confía tener un promedio de ventas por valor de 7,85 millones de pesos.
- En el segundo año se presupuesta incrementan las ventas en un 34,52% teniendo ventas promedio mensuales de 10,56 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 168 millones de pesos. Correspondiente a un crecimiento del 32,58% con respecto al año anterior
- El producto de mayor venta en el año 1 es acompañamiento x 10 horas el cual participa con un 63,69%. El producto de menor participación en el portafolio es acompañamiento x 20 horas con una contribución de solo el 15,29%
- Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a \$ 97.989.680, no se presupuesta

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	23 de 106

mano de obra, se establecen 52,8 millones de pesos en costos de producción, se calculan 44,6 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos.

Se contabilizan 0,53 millones de pesos para depreciación

- Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$ 99.284.348 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de 8,3 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el segundo año, alcanza el punto de equilibrio.
- La empresa vende el 100% de contado.
- El proyecto presenta su menor superávit en el mes 12 por valor de \$ 15.511.952, es necesario que se descuente del valor de los inventarios, en caso de ser requeridos. Con este valor el proyecto es viable.
- El proyecto posee una inversión de \$ 21.800.000. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de 15,51 millones, para el segundo año, el valor es de 27,21 mm y para el tercero de 67,33 mm.
- El periodo de recuperación de la inversión se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$ 21.800.000. Como la suma de las utilidades de los tres años es superior se afirma que la inversión se recupera en el tercer año.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	24 de 106

- El balance general proyectado se analiza básicamente con dos indicadores, el primero de ellos es la razón de liquidez. Este indicador es una buena medida de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. Entre "más líquido" sea el activo corriente más significativo es su resultado.
- En el momento de arranque de la empresa se observa que no posee nivel de endeudamiento lo cual se considera favorable para su operación y viabilidad

5.8 Presentación del equipo de trabajo


Nombre del cargo: Director

Objetivos del cargo:

- Colaborar con el cliente en la definición y concreción de los objetivos del proyecto.
- Direccionar y coordinar los recursos del proyecto
- Mantenimiento permanente de las relaciones externas del proyecto: clientes potenciales

Funciones:

- Planificar el proyecto, las actividades a realizar, recursos, costos y plazos.
- Tomar decisiones para lograr los objetivos del proyecto
- Adoptar medidas correctivas para situaciones problemáticas detectadas.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	25 de 106

- Responder ante los clientes frente a la consecución de objetivos.
- Proponer modificaciones y límites cuando las circunstancias la ameriten.

Niveles de autoridad: Gerencia general

A quién reporta: Clientes


A quién supervisa: Coordinador administrativo, Administrador pedagógico, Administrador tecnológico, Administrador financiero, Administrador del conocimiento y desarrollo humano, Comunicador, Profesional en mercadeo.

Requisitos de educación: Profesional especializado en Gerencia de proyectos

Habilidades:

De acuerdo con Bernal (2014) las competencias comúnmente conocidas como habilidades de dirección, por esta razón se considera que el Director del proyecto Re-Fuerza debe tener las siguientes:

- Liderazgo
- Motivación
- Comunicación
- Trabajo en equipo
- Gestión del cambio
- Manejo de conflictos

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	26 de 106

- Toma de decisiones
- Creatividad
- Manejo de estrés

Experiencia: 2 años de experiencia en Gerencia de proyectos con fines educativos.

Salario: \$1.200.000 Prestación de Servicios

Nombre del cargo: Profesional en Mercadeo

Objetivos del cargo:

- Contribuir con el diseño de estrategias comerciales, orientadas al desarrollo de nuevos negocios a nivel local.


Funciones:

- Crear el portafolio de servicios
- Determinar el plan estratégico de mercadeo para la empresa
- Liderar procesos de planeación, coordinación, participación y análisis de la competencia en eventos y ferias educativas.
- Evaluar y monitorear el avance y resultados del plan estratégico de mercadeo.

Niveles de autoridad: Coordinación de mercadeo

A quién reporta: Director

A quién supervisa: Asesor

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	27 de 106

Requisitos de educación: Profesional Universitario

Formación:

- Ingeniero comercial, ingeniero industrial ó profesional en mercadeo y publicidad

Habilidades:

- Investigación
- Capacidad de creación e innovación.
- Pensamiento estratégico
- Trabajo en equipo
- Liderazgo

Salario: \$1.000.000 Prestación de Servicios


Nombre del cargo: Aux. Administrativa

Objetivos del cargo:

Realizar el control de actividades administrativas como recepción de llamadas, archivo, elaboración y control de correspondencia, manejo de agenda del gerente del proyecto, entre otras.

Funciones:

- Recibir correspondencia, radicarla y realizar su entrega correspondiente.
- Atender todas aquellas personas que requieran información acerca de “Re-Fuerza”

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	28 de 106

- Identificar riesgos de su área y generar acciones de mejora para prevenirlos.
- Administrar elementos y papelería, llevando los registros en planilla indicadas para ello.
- Colaborar continuamente con las labores asignadas por su jefe inmediato y que sean relacionadas con el objetivo del cargo.

Niveles de autoridad: Asistencial

A quién reporta: Director

A quién supervisa: N.A


Requisitos de educación: Técnico

Formación: Técnico en archivo ó Técnico en asistencia administrativa.

- Manejo de paquete Microsoft office: Word, Excel, Power Point
- Manejo de archivo
- Atención al cliente

Habilidades:


- Trabajo en equipo
- Altruista
- Creatividad
- Atención al cliente

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	29 de 106

- Amabilidad
- Buena ortografía, gramática y redacción

Experiencia: 6 meses de experiencia en el cargo.

Salario: \$800.000 Todas las prestaciones de Ley

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	30 de 106

6. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

Contextualización: Global – Regional, Local y Sectorial

Según el informe entregado por el DANE (2017) se contaba con un potencial aproximado de estudiantes en el nivel preescolar del 39%, básica primaria del 20%, básica secundaria del 16% y media del 18%.

Departamento		Preescolar		
		Total	Oficial	No oficial
Total Nacional	Total	987.593	584.975	387.503
Caldas	Total	13.033	8.474	4.559
	Hombres	6.700	4.304	2.396
	Mujeres	6.333	4.170	2.163
Quindío	Total	7.956	5.050	2.906
	Hombres	4.008	2.532	1.476
	Mujeres	3.948	2.518	1.430
Risaralda	Total	18.307	10.333	7.974
	Hombres	9.253	5.160	4.093
	Mujeres	9.054	5.173	3.881

Fuente: DANE - Educación Formal 2017
Fecha de publicación: 28 de mayo de 2018

Ilustración 6 - Población Estudiantil Nivel Preescolar



Educación Formal

MATRÍCULA BÁSICA PRIMARIA, SECTOR Y SEXO POR DEPARTAMENTOS
Año 2017

Departamento		Básica primaria		
		Total	Oficial	No oficial
Total Nacional	Total	3.637.150	2.790.157	756.777
Caldas	Total	47.394	40.107	7.287
	Hombres	24.394	20.391	4.003
	Mujeres	23.000	19.716	3.284
Quindío	Total	33.419	28.841	4.578
	Hombres	17.030	14.691	2.339
	Mujeres	16.389	14.150	2.239
Risaralda	Total	61.095	51.663	9.432
	Hombres	31.171	26.030	5.141
	Mujeres	29.924	25.633	4.291

Fuente: DANE - Educación Formal 2017

Fecha de publicación: 28 de mayo de 2018

Ilustración 7 - Población Estudiantil Nivel Primaria



Educación Formal

MATRÍCULA BÁSICA SECUNDARIA, SECTOR Y SEXO POR
DEPARTAMENTOS
Año 2017

Departamento		Básica secundaria		
		Total	Oficial	No oficial
Total Nacional	Total	2.936.917	2.400.196	467.845
Caldas	Total	44.706	39.550	5.156
	Hombres	22.251	19.380	2.871
	Mujeres	22.455	20.170	2.285
Quindío	Total	31.236	28.097	3.139
	Hombres	16.071	14.465	1.606
	Mujeres	15.165	13.632	1.533
Risaralda	Total	53.558	48.012	5.546
	Hombres	27.112	24.278	2.834
	Mujeres	26.446	23.734	2.712

Fuente: DANE - Educación Formal 2017

Fecha de publicación: 28 de mayo de 2018


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	32 de 106

Ilustración 8 - Población Estudiantil Nivel Básica Secundaria

Departamento		Total	Media		
			Oficial	Contratada	No oficial
Total Nacional	Total	1.066.137	848.727	22.042	195.368
	Hombres	496.848	390.513	10.432	95.903
	Mujeres	569.289	458.214	11.610	99.465
Caldas	Total	19.221	16.990	0	2.231
	Hombres	8.842	7.652	0	1.190
	Mujeres	10.379	9.338	0	1.041
Quindío	Total	12.510	11.188	0	1.322
	Hombres	6.071	5.419	0	652
	Mujeres	6.439	5.769	0	670
Risaralda	Total	19.861	17.598	0	2.263
	Hombres	9.260	8.122	0	1.138
	Mujeres	10.601	9.476	0	1.125


Fuente: DANE - Educación Formal 2017
Fecha de publicación: 28 de mayo de 2018

Ilustración 9 - Población Estudiantil Nivel Media

Según el portal infogram.com la población de estratos 4,5 y 6, objetivos de este proyecto equivale al 21% de la población colombiana, es así como se puede deducir que podemos tener un mercado objetivo aproximado de 11.842 estudiantes para los tres departamentos del eje cafetero en los tres niveles educativos.

Frente a la relación entre el escenario que se está viviendo, la producción y adquisición de conocimiento enfocado a los aspectos educativos y partiendo desde su perspectiva, Urrea (2011) Educar es un reto, una ilusión, una razón de vida. Cuando educamos, debemos enseñar a dudar y a ser críticos; debemos dejar que nuestros hijos y alumnos cometan sus propios errores. No olvidemos que los niños tienen un gran sentido de la verdad y la mentira, que valoran el cumplimiento de la palabra y la justicia.

De este modo se entiende la educación como uno de los pilares fundamentales dentro del


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	33 de 106

desarrollo de un país, en este caso Colombia, quien pone sus esperanzas en procesos metodológicos basados en Reformas educativas para mejorar el índice Sintético de Calidad Educativa a nivel nacional, es así como se cree que un niño bien orientado, con un acompañamiento estructurado bajo la conducta y la disciplina puede alcanzar grandes logros para su proceso formativo, sin dejar de lado que la implementación pedagógica en el proceso de enseñanza-aprendizaje debe estar basada en el desarrollo integral del ser humano desde los pilares de la educación como lo menciona UNESCO (2015).

A diario encontramos una problemática que se vive en las instituciones educativas y que se lleva como sobre carga en los padres de familia, y es la presencia de las dificultades académicas de sus hijos en áreas básicas del conocimiento, en su mayoría Lengua Castellana y Matemáticas, siendo un factor determinante en el resultado de las pruebas saber que se aplican a nivel nacional, lo que conlleva a los padres de familia a una búsqueda incansable de docentes altamente calificados en formación pedagógica para realizar potenciación y nivelación en los diferentes niveles escolares, queriendo siempre obtener los mejores resultados en el proceso de acompañamiento escolar.

Es así como las clases particulares juegan un papel fundamental para alcanzar las metas fijadas durante el año escolar, hoy en día, estas tienen una función adicional, sirven de complemento a la enseñanza recibida en los colegios y en los establecimientos escolares (públicos o privados).

Las clases particulares tienen un rol secundario: su objetivo es el de consolidar o profundizar

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	34 de 106

los conocimientos y las competencias aprendidos, en un primer momento, en los colegios.

Superprofe (2016). Desde la mitad del siglo XX se marca el verdadero despegue de las clases particulares y el aumento del número de profesores particulares, son realmente los últimos 20 años cuando el fenómeno vive su auténtico boom y nos brinda algunas pistas sobre el porvenir de las clases particulares. Si tienes 40 años, posiblemente nunca hayas recibido clases particulares. Sin embargo, si ahora tienes 20 años, hay muchas posibilidades de que hayas recibido, al menos una vez, clases particulares.


Una de las mayores oportunidades de mercado se evidencia en las siguientes razones:

- Los padres se preocupan cada vez más por el futuro de sus hijos.
- Los padres temen un futuro más sombrío para sus hijos.
- Tratan de hacer todo lo posible para que sus hijos alcancen el éxito y salgan adelante como puedan.

Para proporcionarles todos los recursos posibles, los padres deciden brindar la posibilidad a sus hijos de tener clases particulares como refuerzo académico en casa, esto desde el punto de vista de la familia en estratos 4,5 y 6 que buscan una continuidad en los procesos educativos.

Por otro lado, la escuela también nos abre la posibilidad de ampliar nuestra oportunidad de mercado teniendo en cuenta que:

- El sistema escolar tiene problemas de eficacia y calidad demostrados en los resultados de las diferentes pruebas realizadas a los estudiantes y a las Instituciones Educativas.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	35 de 106

- La comunidad educativa tiene cada vez menos confianza en la capacidad del sistema educativo para formar a sus hijos en el mundo que les espera, soportado en una encuesta aleatoria a diferentes padres de familia de I.E de régimen privado de la ciudad Pereira.

En nuestra región cafetera tal vez encontremos muchos docentes que orientan clases particulares haciendo uso de su metodología y generando procesos satisfactorios en los estudiantes que acuden a ellos, realizando un sondeo en las principales ciudades del eje cafetero encontramos que existen servicios similares, pero no cumplen a cabalidad con el proceso de acompañamiento en casa.

Al realizar el recorrido virtual nos encontramos que las ciudades donde más se propagan las tutorías presenciales son: Cali, Bogotá, y Medellín como el pionero en proceso y avances educativos en Colombia y de donde se desprenden diferentes fuentes de fortalecimiento académico para mejorar los Índices Sintéticos de Calidad Educativa, es por esta razón que dentro de este proyecto se acoge como soporte teórico las organizaciones educativas de la región antioqueña.

6.1 Estimación de Demanda

A partir del documento estudio económico de la cámara de comercio de Pereira se presenta el informe económico correspondiente a la jurisdicción de la Cámara de comercio de Pereira para el año 2017. En donde uno de los aspectos más relevantes se demarca en la producción donde para



el año 2016, según cifras preliminares del DANE, el producto departamental bruto de Risaralda creció 4,5%, en términos reales, respecto al año 2015, alcanzando los 13,05 billones de pesos, que corresponden a un PIB por habitante de 13,6 millones de pesos al año, es decir \$1'136.500 pesos corrientes mensuales por cada uno de los habitantes del departamento.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento del PIB en Risaralda y Colombia. 2010 a 2016pr y 2017py




Fuente: Cálculos CCP con base en DANE

2015p cifra preliminar, 2016pr cifra provisional. Las dos cifras están sujetas a ajustes por parte del DANE 2017Py corresponde a proyecciones de analistas para el caso colombiano y proyecciones de la CCP para Risaralda

Ilustración 10 - Crecimiento PIB Risaralda / Colombia

El crecimiento de 2016 estuvo jalonado fundamentalmente por la construcción de edificaciones, rama que presentó un crecimiento del 28%, seguido de las actividades financieras, de seguros y servicios empresariales, que crecieron 3% y los servicios sociales, personales y comunales que crecieron 2%. La única actividad que presentó variaciones negativas en 2016 fue la industria manufacturera, que registró un -2%.

La contribución a la variación la actividad de establecimientos financieros, seguros,

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	37 de 106

actividades inmobiliarias y servicios empresariales fue la segunda con mayor aporte, equivalente a 0,7.

En cuanto al tamaño de las empresas creadas, el 99% fueron microempresas. Entre las 5.672 empresas creadas sólo se encuentran 43 pequeñas empresas, 8 medianas empresas y 2 grandes empresas. Estas 53 empresas se crearon en la ciudad de Pereira, mientras que en los demás municipios de la jurisdicción sólo se crearon microempresas.


Tabla 5. Movimiento de matrículas durante 2017 según tamaño de la empresa

Tamaño	Total 2017
Microempresas	5619
Pequeñas empresas	43
Medianas empresas	8
Grandes empresas	2
Total Jurisdicción CCP	5672

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira

Ilustración 11 - Movimiento de Matrículas 2017

En cuanto al valor de las empresas creadas durante el año 2017, si se toma como referencia el valor de los activos reportados para el registro mercantil, las empresas creadas en 2017 tienen un valor cercano a 273 mil millones de pesos, de los cuales cerca de 250 mil millones que corresponden a las sociedades creadas y los 24 mil millones adicionales a las empresas registradas por personas naturales. Puede apreciarse aquí cómo el valor de los activos de las sociedades creadas es más del doble del capital con que se constituyen las sociedades, lo que es

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	38 de 106


muestra de un importante apalancamiento para la inversión entre los empresarios locales durante el año anterior.

Finalmente, en materia educativa, son muchos los aspectos que pueden destacarse en este informe. Sin embargo sólo se hará un comentario sobre el desempeño reciente de la educación superior en la región, ya que en materia de educación Básica Pereira y Risaralda presentan desafíos importantes derivados del proceso de transición demográfica, que son comunes a otras regiones vecinas, pero de las cuales no se tienen explicaciones concretas aún, debido a la falta de un censo de población actualizado.

En el año 2016, 4592 estudiantes de educación superior de programas ofrecidos en el departamento de Risaralda presentaron las pruebas Saber PRO. De éstos, sólo 129 que pertenecen a la Corporación universitaria de Santa Rosa de Cabal estudiaban fuera de Pereira, el resto de estos estudiantes, se concentra en la capital del departamento. 1855, el 40% del total de estudiantes evaluados estudiaba en instituciones de carácter oficial (casi todos en la Universidad Tecnológica de Pereira), mientras que el 60% restante estudiaba en una de las seis instituciones privadas que presentaron estudiantes en esta aplicación de las pruebas.

6.2 Tamaño de Mercado

Pereira pertenece al Departamento de Risaralda Área Metropolitana de Centro Occidente quien comprende a su vez los municipios más cercanos como Dosquebradas, y la Virginia. Está ubicada en la región centro-occidente del país, en el valle del río Otún en la Cordillera Central de los Andes colombianos.


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	39 de 106

Nuestro tamaño de mercado está enfocado a la ciudad de Pereira que de acuerdo a la proyección demográfica y de población del DANE para el año sigue siendo una de las ciudades más pobladas de la región cafetera, donde habitan 476.660 personas

Según las proyecciones oficiales de población, al año 2017 el departamento de Risaralda tenía 962,529 habitantes, de los cuales el 78% habita en las cabeceras municipales. Los municipios de mayor tamaño son Pereira, con 474,335 habitantes, seguido de Dosquebradas con 202,795 y Santa rosa de Cabal con 72,634. Con esto, el 71% de la población del departamento habita en los municipios de la jurisdicción, 66% de la población urbana y 71% de la población rural del departamento.

En cuanto a la composición demográfica, el 67% de la población, tanto en la jurisdicción como en el total departamental, se encuentra entre los 15 y los 65 años, 24% son menores de 15 años y el 10% adicionales mayores de 65 años. La razón de dependencia entonces es de 0,50 personas dependientes por cada persona en edad de trabajar. Las mayores razones de dependencia están en los municipios del extremo occidental del departamento, Mistrató y Pueblo Rico (0,78), mientras que las menores están en el área metropolitana, Pereira y Dosquebradas (0,47). La población en edad potencialmente activa, en el departamento es de cerca de 643.000 personas, de las cuales un poco más de 457.000 residen en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pereira.

La economía de Pereira y Risaralda ha tenido un desempeño extraordinario en lo corrido del año 2017, si se compara con lo ocurrido en la región durante los últimos 25 años, con

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	40 de 106


perspectivas de cierre de año bastante favorables, de acuerdo con las cifras registradas en los primeros tres trimestres del año. (Informe de Coyuntura Económica Regional 2016, 2018)

Teniendo en cuenta que RE-FUERZA como una empresa educativa con diferentes direccionamientos en relación a los institucionales, puede llegar a tener un gran valor dentro de su mercado, dado que su oferta de servicios se puede ampliar según la necesidad de la población teniendo en cuenta que una empresa acumulativa, puesto que el posicionar marca permitirá el voz a voz entre nuestros clientes lo que hará incrementar la cantidad de paquetes por horas para el acompañamiento académico, su mercado puede ser amplio teniendo en cuenta que la fortaleza de la región está en el sector productivo y en la clase alta. A su vez se realizó en segmento claro de mercado donde se logra evidenciar la competencia directa y las oportunidades de incursionar con diferentes estrategias y recordación de la marca por su excelente e impecable trabajo en sectores educativos.

RE-FUERZA no busca generar falsas expectativas frente al precio que se tiene determinado por las horas, por el contrario, busca que su marca quede tan bien posicionada, que el cliente siempre tenga la única opción de acudir a la empresa.

6.3 Estructura del Mercado


Teniendo en cuenta que la agencia y los servicios de marketing puede tener un mercado tan amplio como todas las empresas o particulares que necesiten de los servicios publicitarios y de marketing de los cuales la empresa ofrece, lo cual abarca a prácticamente todas las empresas existentes. Sin embargo, se selecciona un segmento de mercado de empresas en donde existe una

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	41 de 106

amplia competencia y un diferenciador de la propuesta de valor concreta que permite generar recordación de marca y desarrollar procesos valiosos con los clientes.

Cómo se reconoció en el análisis del entorno, existe la facilidad de desarrollar marketing y relacionamiento de clientes a través de redes sociales y algunos softwares que son intuitivos para todas las personas, lo que permite que el propietario de la empresa pueda manejar sus canales de comunicación, llevando a subestimar las estrategias y diseños profesionales, lo cual genera una barrera de entrada al mercado y una percepción errónea de las actividades y precios de las agencias y empresas de marketing. A pesar de ello, cuando las empresas se encuentran posicionadas y sus propietarios reconocen el tiempo para la generación de contenidos subcontratan o tercerizan estos procesos.

En el mercado se encuentran diferentes tipos de agencias de marketing, personas que ofrecen sus servicios particulares o profesionales de otras carreras que se han enfocado en estos servicios. El cierre de las ventas se genera cuando el cliente reconoce el acompañamiento en su proceso de crecimiento, precios que sean razonables para su tamaño de empresa y la comunicación con su cliente final a través de estos medios, lo cual permite que la competencia directa e indirecta se disminuya por los procesos estandarizados que se tienen en RE-FUERZA.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	42 de 106

7. PLAN DE MERCADO

7.1 Modelado de Negocios:

CONCEPTO DE NEGOCIO “RE-FUERZA” acompañamiento pedagógico personalizado				
ALIADOS CLAVE	ACTIVIDAD ES CLAVE	PRODUCTOS- SERVICIOS	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	CLIENTES, NICHOS DE MERCADO



<p>Institucion es educativas privadas de la ciudad de Pereira en estratos 4, 5 y 6. Conjuntos cerrados, y condominios de la ciudad de Pereira en estratos 4, 5 y 6</p>	<p>Identificar áreas de mayor falcencia en los estudiantes. Buscar instituciones de estrato 4,5 y 6 para mostrar el portafolio de servicios. Posicionar la marca a través de las diferentes opciones de marketing digital. Reclutar los tutores y los</p>	<p>Brindar diferentes herramientas lúdicas y metodológicas que faciliten y marquen la diferencia en los procesos de aprendizaje. Docentes debidamente capacitados para orientar las clases personalizadas. App interactiva para padres de familia, con la facilidad de tener acceso a los perfiles docentes</p>	<p>Presentación de pruebas diagnósticas y argumentación de estas a los padres de familia para tomarlas como punto de partida en la nivelación. Los padres de familia o acudientes de los estudiantes inmersos en el programa de RE-FUERZA, tengan la facilidad de escoger las</p>	<p>Estudiantes de preescolar y básica primaria de las instituciones educativas públicas y privadas que ameriten nivelación en algunas áreas básicas del conocimiento. Padres de familia de la ciudad de Pereira que consideren necesario los procesos nivelatorios para sus hijos en áreas</p>
--	--	---	--	---



	<p>capacitadores.</p> <p>Definir el modelo de costos.</p> <p>Diseñar herramientas de diagnóstico inicial y fichas de trabajo continuo para el proceso de nivelación.</p> <p>Establecer los convenios con diferentes instituciones educativas.</p>	<p>que requieren para su servicio y los horarios que se adecuen a su tiempo.</p> <p>Jornadas de orientación a padres de familia en pautas de crianza, comunicación asertiva y orientación pedagógica para sus hijos</p>	<p>características del docente según su perfil y el área a fin que se pretende abordar, además de solicitar los horarios para las clases personalizadas, el paquete de horas que desea tomar, la calificación que le puede asignar a los docentes que hicieron el acompañamiento pedagógico y la gráfica</p>	<p>que presenten dificultades y que a su vez requieran un acompañamiento académico constante.</p> <p>Instituciones educativas de régimen privado estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Pereira</p>
--	---	---	--	--



estadística que
le indica el
avance en el
desempeño de
su hijo a través
de una
aplicación que
puede ser
descargada
desde su celular.

Finalizar con
la certeza de un
buen avance
académico e
informe para los
padres de
familia.



RECURSOS CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	CANALES
<p>Convenios publicitarios</p> <p>Capacitaciones para escuelas de padres</p> <p>Tutores y capacitadores</p> <p>Financieros</p> <p>Tecnológicos, computadores portátiles, sitio web, redes sociales, tabletas, video juegos.</p> <p>Convenios con instituciones educativas.</p>	<p>Esta propuesta está basada en poder afianzar las competencias que los estudiantes desarrollan dentro del aula y que de alguna u otra manera se les dificultan en mostrar resultados del proceso académico adquirido por diferentes factores que se pueden presentar, el que los niños tengan un acompañamiento constante personalizado genera un hábito de estudio y un progreso evidente en la aplicabilidad de los conceptos y áreas incorporadas a la educación formal.</p> <p>La tranquilidad de los padres de familia al saber que sus hijos están siendo orientados de manera personal les permite ejercer sus labores y funciones de adultos con la certeza</p>	<p>Publicidad en las instituciones educativas principalmente privadas de la ciudad de Pereira.</p> <p>Promoción del programa en los conjuntos cerrados y condominios de la ciudad de Pereira.</p> <p>Anuncio publicitario a través de medios de comunicación</p>



	<p>que sus hijos no bajarán el rendimiento académico a causa de su poca dedicación.</p> <p>El libre acceso a la aplicación para garantizar excelencia en el servicio.</p>	<p>local, emisoras culturales y musicales, señal telecafé.</p> <p>Página web, medio fundamental para el proceso de compra y venta con los usuarios nacionales e internacionales.</p> <p>APP: la app es un medio de venta directa de fácil divulgación social, y a la vez es una herramienta accesible y</p>
--	---	---



		sencilla en su manejo para la compra y venta de productos.
ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTE DE INGRESOS	
	<p>Como fuente de ingreso tenemos los pagos que deben realizar los padres de familia por los paquetes adquiridos.</p> <p>Préstamo a entidad bancaria</p>	

7.2 Análisis de Segmentos de Mercado:

Teniendo en cuenta que es necesario conocer realmente quienes serán nuestros principales clientes se realiza la segmentación del mercado a través de la siguiente tabla:

Variables de la segmentación de mercados	
Segmentación geográfica: Pereira es un municipio colombiano,	Segmentación Psicográfica: Una de las características principales que



capital del departamento de Risaralda. Es la ciudad más poblada de la región del eje cafetero y la segunda más poblada de la región paisa, después de Medellín; conforma el Área Metropolitana de Centro Occidente junto con los municipios de Dosquebradas, La Virginia. Está ubicada en la región centro-occidente del país, en el valle del río Otún en la Cordillera Central de los Andes colombianos.

Según las proyecciones de población del DANE, Pereira cuenta con una población de 476.660 personas al año 2018, que representan el 49,4% de la población departamental y 1,0% del país. Por zona geográfica, el 84,2 % de la población se ubica en la zona urbana y el 15,8 % en la rural.

Su densidad está comprendida en 679 hab/km².

El clima de Pereira oscila entre los

determina a los estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Pereira, son las viviendas que habitan, la mayoría buscar estar a las afueras de la ciudad para encontrar un lugar tranquilo con un verde paisaje que genere armonía en su hogar.

De igual manera si dentro de las familias hay jóvenes la vida nocturna es un pasatiempo que prefieren muchos transitando las calles de la Avenida Circunvalar.

Uno de las graves situaciones que se ve reflejada en este tipo de familias es el distanciamiento familiar que hay entre padres e hijos, puesto que su responsabilidad la asume de manera inmediata cualquier artefacto tecnológico que probablemente siempre encuentran al alcance, el tiempo les juega un papel importante en su unión familiar, puesto que es claro que en su mayoría producir deja más que dialogar, este es uno de nuestros puntos claves para suplir



siguientes puntos: clima cálido, el 9.9 %; clima medio, el 60.7 %; clima frío, el 11.5 %; páramo, 17.7 %; su precipitación media anual es de 2750 mm

Cobertura de la estratificación: De los 153.495 predios registrados en el municipio de Pereira en el año 2017, 127.835 corresponden al sector urbana y 25.660 al sector rural. (Fuente: Reporte SUI, oct 2017)

En el municipio de Pereira existen 19 comunas, las que se encuentran divididas en diez (10) sector urbano IGAC, los estratos se encuentran distribuidos de la siguiente forma:

Estrato	No de Predios	%
Bajo – Bajo (1)	17.644	13,80
Bajo (2)	26.767	20,94
Medio Bajo (3)	20.139	15,75
Medio (4)	19.725	15,43
Medio alto (5)	25.416	19,88
Alto (6)	18.059	14,12
Pendiente por def	85	0,08
TOTAL	127.835	100%

una necesidad en niños que permanecen solos, o con su empleada y se las arreglan para estar al día en su avance académico.

La personalidad de los estudiantes puede llegar a ser difícil para realizar los procesos de acompañamiento académico, pero Re-Fuerza contará con estrategias didácticas de aprendizaje diferente donde los niños trabajen su integralidad desde el ser.



El número de predios por estrato en cada comuna:

COMUNA/ESTRATO	1	2	3	4	5	6	Total Predios
Boston	333	997	1734	2740	1540	619	7963
Centro	35	531	1148	5191	11968	2065	20938
Consota	1955	3588	63	593	855	2	7056
Cuba	346	253	2079	626	931		4235
Del Café	2345	2949	170	1			5465
El Jardín	69	90	49	1513	1572	1845	5138
El Oso	1407	3872	2139	8	1		7427
El Poblado	245	2617	2699	1194	51		6806
Ferrocarril	2195	846	129	993	2		4165
Jardín	365	379	64	402	523	65	1798
Olimpica	75	8	580	4113	4568	36	9380
Oriente	1957	655	1717	60	4	1	4394
Perla del Otún	4	2452	284	11			2751
Rio Otún	1303	2409	3025	1391	407	1	8536
San Joaquín	1227	4063	1811	176	779	53	8109
San Nicolás	328	424	415	163	54	23	1407

La estratificación se hace necesaria en nuestro mercado puesto que la población a abordar se encuentra en estratos 4,5 y 6

Segmentación demográfica

Las edades de nuestros clientes potenciales estarán comprendidas entre los 5 y 17 años, teniendo en cuenta que se abordarán niños, pre-adolescentes y adolescentes que están en proceso de formación académica y que presentan algunas dificultades para avanzar satisfactoriamente en sus estudios

Segmentación en función del comportamiento

Relativamente los sectores que se pretenden abordar no determinan como aspecto principal el pago de una clase domiciliaria, si no el beneficio de esta para su hijo o persona a cargo, puesto que para ellos es más importante los avances que se logren obtener, que el mismo símbolo pesos.



El tipo de sexo que determina a nuestro cliente es irrelevante para iniciar el proceso de acompañamiento, puesto que el programa está dirigido para niños y niñas.

Desde un principio se buscó abordar los estratos 4,5 y 6 de la Ciudad de Pereira, teniendo en cuenta que los ingresos de las personas que habitan estos sectores suman más de los 4 y 5 salarios mínimos, esto con el fin de que los pagos sean oportunos, y que el servicio que se brinde sea de calidad.


La mayoría de nuestros clientes son personas con importantes cargos laborales, y a su vez con excelentes carreras profesionales, que se preocupan por el aprendizaje de su hijo y por las falencias que tiene dentro de las instituciones educativas

No son familias numerosas, del 100% de los estudiantes a abordar un 65% son hijos

Los tiempos que se tienen determinados para orientar las clases están basados en la necesidad del cliente, siendo flexibles al horario que más cómodo le parezca, de igual manera el cliente tendrá la oportunidad de seleccionar con anterioridad y conocer la carta de presentación del tutor que hará el acompañamiento respectivo a su hijo.


Es determinante la continuidad en el proceso para poder evidenciar los avances esperados, es así como la lealtad de nuestros clientes y el voz a voz se fortalecerán en beneficio de la empresa.

Según las encuestas que se han realizado, y las experiencias que se han obtenido, el servicio es beneficioso para los niños que ameritan acompañamiento, más aun teniendo en cuenta que Re-Fuerza hace la diferencia con su metodología de enseñanza y adaptación escolar.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	53 de 106

únicos o con al menos un hermano.	
-----------------------------------	--

7.3 TALLER PILOTO

	RE-FUERZA Programa de acompañamiento académico en casa	
Informe No. 001	Fecha: Miércoles 2 de Mayo de 2018	Hora: 9:00 am
Nombre de la actividad: Prueba diagnóstica para Santiago Bedoya	Descripción de la actividad: Realizar la prueba diagnóstica para el estudiante Santiago bedoya quien amerita acompañamiento académico en casa en las áreas de Español y matemáticas, a causa de su bajo rendimiento en el colegio al que asiste	
Realizada por: Docente Licenciada en Pedagogía Infantil, recién egresada de la	No. De participantes:	



Universidad Tecnológica de Pereira. Luz

Viviana Sánchez Grajales

Direccionado por: Directora del programa

Re-Fuerza. Olma Katherine Bermúdez

Licenciada en Pedagogía Infantil de la

Universidad Tecnológica de Pereira.

Un estudiante, Santiago Bedoya

Agenda

- Saludo y actividad de presentación por parte de los participantes
- Ubicación en un espacio de la casa acorde para iniciar el proceso con el estudiante
- Planteamiento de Preguntas previas para identificar conocimientos básicos en el área de Español y matemática
- Aplicación de prueba diagnóstica, diligenciamiento de formulario prueba diagnóstica integral
- Análisis y observaciones por parte de la docente Luz Viviana
- Diálogo de cierre con el estudiante.-

Detalle de la actividad

Saludo de bienvenida al programa Re-Fuerza, y presentación cordial por parte de la



docente Viviana quien orientará el proceso de acompañamiento para Santiago, así mismo se dará a conocer el objetivo que tiene realizar el refuerzo en casa para que él pueda superar sus dificultades académicas con una excelente metodología de aprendizaje basa en la experimentación y la significación.

Nos ubicaremos en un lugar apropiado de la casa para iniciar con la aplicación de la prueba diagnóstica, donde Santiago sienta comodidad, seguridad y tranquilidad a la hora de realizar el proceso.

Posteriormente se aplicarán dos fichas técnicas una de comprensión lectora, reconocimiento de palabras, construcción de oraciones. Y la otra, de sumas y restas, desagrupando y agrupando, resolución de problemas matemáticos, seguimiento de patrones.

Para la aplicación de la prueba diagnóstica es necesario que el estudiante se encuentre en total tranquilidad y en buena disposición para realizarla, se dará estricto cumplimiento al formato que se aplica para el desarrollo de la pruebas diagnóstica dentro de Re-Fuerza, donde se logra conocer los antecedentes del estudiante en todos los ámbitos comportamentales, actitudinales, de interacción y afianzamiento cognitivo.

Es importante resaltar que uno de los aspectos fundamentales a desarrollar en este proceso de acompañamiento personalizado está baso en la motivación constante por parte del tutor a cargo, rol que debe cumplir la docente Viviana frente a Santiago.

Por último se recibe la prueba y se hace un cierre de clase inicial con Santiago



explicándole cuáles serán los pasos a seguir.

Resultados de la actividad

Observación: Durante la observación se logra evidenciar que el estudiante percibe las instrucciones que se le brindan pero se le dificulta comprenderlas de manera clara, haciendo énfasis en repetidas ocasiones en qué debe realizar para el desarrollo de las actividades, de igual manera es evidente que su principal necesidad se encuentra en la orientación pedagógica y guiada para mejorar en los diversos procesos del aprendizaje.

Para dar inicio con las clases de forma personalizada es importante llevar a cabo un diagnóstico para determinar:

Necesidades de aprendizaje que ameritan el proceso:

1. Santiago es un niño que presenta dificultades en el lenguaje, lo cual le limita el proceso escritor, teniendo en cuenta que es fundamental poseer una buena conciencia fonética y fonológica para poder producir textos y desarrollar dictados de una manera acorde.
2. Reconoce algunas consonantes del abecedario, pero confunde con facilidad la letra d y b, a su vez la escritura de sus números se distorsiona a la hora de trazar el número 5 y 7.
3. Necesita un proceso en el acompañamiento continuo para que afiance de manera



conductual las áreas básicas del conocimiento y los avances lecto- escritores.

Culminación:

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente se proyecta a plantear las siguientes actividades de nivelación

1. Énfasis en proceso lecto- escritor
2. Uso de la conciencia fonética y fonológica
3. Ejercicios para desarrollar habilidades de lenguaje.
4. Producción textual e interpretativa.

Registro fotográfico



Santiago bedoya iniciando sus clases de nivelación académica


Anexos

Formato de diagnóstico integral




	<p>NOMBRE DEL ESTUDIANTE: _____</p> <p>PRUEBA DE RAZONAMIENTO LÓGICO</p> <p>> identifica patrones numéricos sencillos en progresiones aritméticas.</p> <p>1. ¿Qué número falta en la secuencia de números? 78, 76, __, 72, __, 68.</p> <p>a. 74 y 70 b. 75 y 71 c. 77 y 70 d. 74 y 79</p> <p>2. Jesús llenara su nuevo álbum con figuritas que viene coleccionando. En total tiene 180 figuritas. En la mañana logró pegar 45 figuritas y en la tarde pego 60. ¿Cuántas figuritas a un le faltan por pegar para poder llenar su álbum?</p> <p>a. 105 b. 15 c. 75 d. 85</p> <p>3. Carlos quiere a fin de año con sus ahorros comprarse una bicicleta que cuesta 120 soles. Su primer ahorro fue de 30 soles y el segundo de 80 soles. ¿Cuánto dinero le falta ahorrar para comprar la bicicleta?</p> <p>a. 230 soles b. 110 soles c. 90 soles d. 10 soles</p>
--	---


7.4 Análisis de la Competencia:


Empresa	Descripción	Áreas que desarrolla
<p>Comunidad Superprof</p> <p>nació en Francia</p> 	<p>Es una plataforma que direcciona docentes para orientar clases personalizadas en Pereira, los docentes que quieren ofrecer su servicio ingresan a la plataforma, se inscriben y pautan su perfil para que la plataforma los visualice y</p>	<p>Direccionamiento de docentes para orientar clases particulares.</p> <p>Plataforma virtual que es administrada desde francia a partir del año 2013</p> <p>Docentes capacitados</p>



	<p>las personas puedan acceder, no tienen una estructura de direccionamiento definida desde la empresa, su herramienta de trabajo es la plataforma, cada docente determina el costo de su hora de clase.</p>	<p>para todas las áreas básicas de aprendizaje.</p>
<p>Superprofe.co Medellín</p> 	<p>Superprofe.co es un referente importante en el desarrollo de este emprendimiento, puesto que cumple con muchas de las características que Re-Fuerza quiere brindar en la ciudad de Pereira, es una empresa dedicada al direccionamiento de docentes para realizar nivelaciones en diferentes áreas de aprendizaje, que cuenta con un estructura clara del proceso</p>	<p>Plataforma virtual, clases online Clases domiciliarias Seguimiento de clases Selección de docentes de manera rigurosa</p>



	que debe llevar con sus estudiantes	
<p>Kumon Pereira</p> 	<p>Su principal enfoque es aplicar el método Kumon donde se prepara al niño a ser autodidácta en sus procesos de aprendizaje, principalmente en las áreas de matemáticas, español e inglés, lo que busca es potenciar las habilidades de los niños desde los 5 años de edad con material lúdico y de fácil aprendizaje, la empresa no tiene clases domiciliarias y su fuerte es la potenciación en procesos académicos.</p>	<p>Comprende reconocidas sedes para el desarrollo de sus actividades en estratos altos 4, 5 y 6</p> <p>Desarrolla su trabajo a partir de 7 niveles:</p> <p>Enseñanza individualizada</p> <p>Aprendizaje autodidácta</p> <p>Material didáctico</p> <p>Orientadores</p> <p>Pasión por aprender</p> <p>Un paso adelante</p> <p>Más que aprender.</p>

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	62 de 106

8. ESTUDIO DE MERCADO

8.1 Demanda potencial


Según Méndez (2014) la demanda es la cantidad de bienes o servicios que una comunidad requiere para satisfacer una necesidad a un precio determinado. La demanda potencial es el consumo global del servicio en un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta la influencia de la competencia el mercado objetivo.

El diseño de estudio de la demanda nos permitió observar que para el tipo de mercado objetivo es muy importante que sus hijos tengan un avance académico promedio al de los demás compañeros y que a su vez puedan destacarse en las pruebas saber que se aplican en las instituciones educativas, los padres de familia coinciden en que las metodologías utilizadas en las instituciones educativas muchas veces no son las apropiadas para el nivel, y el grado al que pertenecen los estudiantes, o no se brindan los procesos de aprendizaje de la mejor manera.

8.2 Oferta

8.2.1 Análisis de la Competencia

A pesar que en la ciudad de Pereira no existe un servicio como se propone en el proyecto que sea personalizado, en casa del usuario y con las herramientas tecnológicas que el usuario proponga si podemos observar que existen muchas instituciones de tipo público o privadas dedicadas a impartir cursos rápido pero grupales con temas genéricos y no los específicos por el usuario.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	63 de 106

Podemos encontrar también en internet cursos específicos para los usuarios que les pueden enseñar muchas herramientas a los internautas, pero para el tipo de población que se pretende afectar con el presente proyecto es muy poco probable que muchos de ellos lleguen a usar este tipo de servicio.

8.3 Estrategia de Mercados

8.3.1 Propuesta de Valor:


La propuesta de valor de RE-FUERZA, busca realizar un acompañamiento académico en casa, con tutores capacitados en estrategias de aprendizaje didácticas enfocadas al desarrollo de las experiencias significativas, que le permita a los estudiantes obtener un resultado óptimo en su proceso académico orientado dentro de las Instituciones Educativas en relación al contenido curricular, y por ende brindar la tranquilidad a los padres de familia o acudientes de que su hijo se encuentra en un excelente proceso de formación extracurricular.

Teniendo en cuenta que cada docente maneja un área de experticia específica, se detalla a continuación las áreas del saber que puede atender un mismo docente:

Profesiones	Áreas que puede orientar
Licenciados en Ciencias Naturales y Educación Ambiental – Licenciados en Química – Ingenieros químicos con formación	Biología
	Ciencias Naturales
	Química inorgánica



en pedagogía	Química Orgánica
Licenciados en Matemáticas y Física – Matemáticos puros – Ingenieros en matemática o física con formación en pedagogía	Matemáticas
	Física
	Álgebra
	Trigonometría
	Cálculo
Licenciados en Lenguas Modernas	Lenguaje y comunicación escrita
	Inglés
	Español
Licenciados en Ciencias Sociales, Licenciados en Humanidades, Sociólogos, Politólogos con formación en pedagogía	Ciencias sociales
	Ética y valores
	Historia y geografía
Licenciados en artes	Primera infancia
	Artística

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	65 de 106

Licenciados en tecnología e informática, Ingenieros de sistemas con formación en pedagogía	Sistemas o tecnología e informática
--	-------------------------------------

Lo anterior evidencia que, desde el ejercicio profesional de los docentes, un mismo docente puede apoyar en el proceso a estudiantes en diferentes áreas del conocimiento y en diferentes grados, por lo cual, el proyecto solo requiere seis expertos en diferentes áreas del conocimiento que suplan las diferentes sub áreas.


8.3.2 Estrategia de Distribución:

El servicio educativo que brinda RE-FUERZA en la ciudad de Pereira, podrá ser adquirido a través de nuestra oficina establecida en la ciudad

8.3.3 Estrategia de Precio:

Se tiene como referente de precio los promedios de hora personalizada pagadas en las instituciones técnicas de la ciudad, además de ello se optó por generar un promedio entre los participantes de la entrevista focal realizado.

En promedio una hora de clase en cualquier institución de tipo público o privada al nivel que pretende el presente proyecto estaría en el mercado a \$20.000, en la entrevista focal realizado se puede observar por el nivel de interés que muestran los participantes que el precio de la hora puede oscilar entre \$20.000 y \$25.000.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	66 de 106


8.3.4 Estrategia de Promoción:

Para dar a conocer el servicio ofrecido se utilizarán los métodos actuales de mercadeo como la publicidad POP, se realizan campañas de social media que permita a través de medios digitales atraer clientes potenciales, pero una de las principales estrategias se basará en el recomendado donde se entregarán incentivos por referencia del producto.

De igual manera una gran estrategia que se pretende aplicar está basada en la visita a Instituciones Educativas de estrato 4,5 y 6 de la ciudad de Pereira, donde a través de una carta se solicite al directivo encargado de dicha institución que se nos brinde la oportunidad de dar a conocer el servicio durante una de sus reuniones bimestrales con padres de familia, pero donde RE-FUERZA dará una breve charla en relación a las pautas de crianza, o a los adecuados procesos pedagógicos que se deben tener en casa, y se permitirá la intervención de los súper Héroes que llevarán en su vestuario la representación simbólica de la letra inicial de cada una de las áreas básicas de aprendizaje que se pretenden abordar en el proceso de acompañamiento académico.

Otra gran puerta para la promoción de RE-FUERZA es la distribución de afiches publicitarios en diferentes entornos educativos y culturales de la ciudad, tales como bibliotecas públicas y privadas, escuelas de música privadas, universidades privadas, condominios, conjuntos residenciales.

Dentro de los servicios públicos se puede generar una excelente estrategia de promoción, se pautará para que la empresa encargada de repartir las facturas anexe un volante de RE-FUERZA

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	67 de 106


donde se hacen llegar únicamente a la estratificación asignada por la empresa, en este caso estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Pereira.

Por último, se tiene estimado un gran despliegue de material promocional como pendones, rompe tráfico e instructivos, además se cuenta con excelentes alianzas entre los locutores de la emisora departamental, municipal y algunas regionales como Tropicana, Bésame, y emisoras virtuales que ayudarán a la difusión a través de cuñas impactantes sobre RE-FUERZA.

8.3.5 Estrategia de Servicio:

RE-FUERZA, brinda un servicio de calidad:

1. Direccionamiento de docentes para orientar clases personalizadas a estudiantes que necesitan de una nivelación o profundización en alguna área del conocimiento.
2. Generar tranquilidad y confianza en los procesos evaluativos que los estudiantes deben presentar en las instituciones educativas a las que pertenecen obteniendo excelentes resultados.
3. Analizar las pruebas diagnósticas y tenerlas como punto de partida en el proceso de educación personalizada, a su vez presentar una última prueba donde el estudiante demuestre lo aprendido en el transcurso del abordaje con su docente personalizado.
4. Promover un hábito de estudio continuo
5. Que los padres de familia o acudientes de los estudiantes inmersos en el programa de RE-FUERZA, tengan la facilidad de escoger las características del docente según su perfil y el área a fin que se pretende abordar, además de solicitar los horarios para las clases

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	68 de 106

personalizadas, el paquete de horas que desea tomar, la calificación que le puede asignar a los docentes que hicieron el acompañamiento pedagógico y la gráfica estadística que le indica el avance en el desempeño de su hijo a través de una aplicación que puede ser descargada desde su celular.

6. Los docentes que asistirán a la representación de las clases personalizadas serán debidamente capacitados con anterioridad frente a diferentes temáticas según el área que les compete, además estarán carnetizados y previamente ingresados con un contrato por prestación de servicios.
7. Se brindarán diferentes herramientas lúdicas y metodológicas que faciliten y marquen la diferencia en los procesos de aprendizaje.

Es así como se pretende aportar en el campo del direccionamiento pedagógico a los estudiantes que ameriten una nivelación o un afianzamiento en sus procesos académicos.

¿Por qué un docente independiente prefiere vincularse a RE-FUERZA?

Los docentes que se vinculan al proyecto, cuentan con mayor oportunidad de visibilizarse en el mercado, pues RE-FUERZA tiene como ventaja, el posicionamiento en las familias y los colegios de estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Manizales; lo cual permite que el docente tenga mayor oportunidad de ser visibilizado y de tener horas de servicio. Por otra parte, es capacitado continuamente en temas de educación y pedagogía, lo cual le permite cualificarse y mejorar en sus procesos.

8.4 Proyección de Ventas:



Año 1															
Ventas en Cantidades	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL	Precio	Total Ventas
Acompañamiento x 10 Horas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	\$ 250.000	\$ 60.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	\$ 330.000	\$ 19.800.000
Acompañamiento x 20 Horas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	\$ 400.000	\$ 14.400.000
															\$ 94.200.000


Año 2															
Ventas en Cantidades	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL	Precio	Total Ventas
Acompañamiento x 10 Horas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	\$ 250.000	\$ 75.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	\$ 330.000	\$ 27.720.000
Acompañamiento x 20 Horas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	\$ 400.000	\$ 24.000.000
															\$ 126.720.000

Año 3															
Ventas en Cantidades	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL	Precio	Total Ventas
Acompañamiento x 10 Horas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	\$ 250.000	\$ 90.000.000
Acompañamiento x 15 Horas	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	\$ 330.000	\$ 39.600.000
Acompañamiento x 20 Horas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96	\$ 400.000	\$ 38.400.000
															\$ 168.000.000

PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	94.200.000	7.850.000	
AÑO 2	126.720.000	10.560.000	34,52%
AÑO 3	168.000.000	14.000.000	32,58%

Las ventas inician en el mes 3 de 2019, en el primer año se espera vender 94,2 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 1 de la proyección, por valor de 7,85 millones de pesos.

En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 34.52% teniendo ventas promedio mensuales de 10,56 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 168 millones de pesos correspondiente a un crecimiento del 32,58% respecto al año anterior.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	70 de 106

9. PLAN OPERATIVO

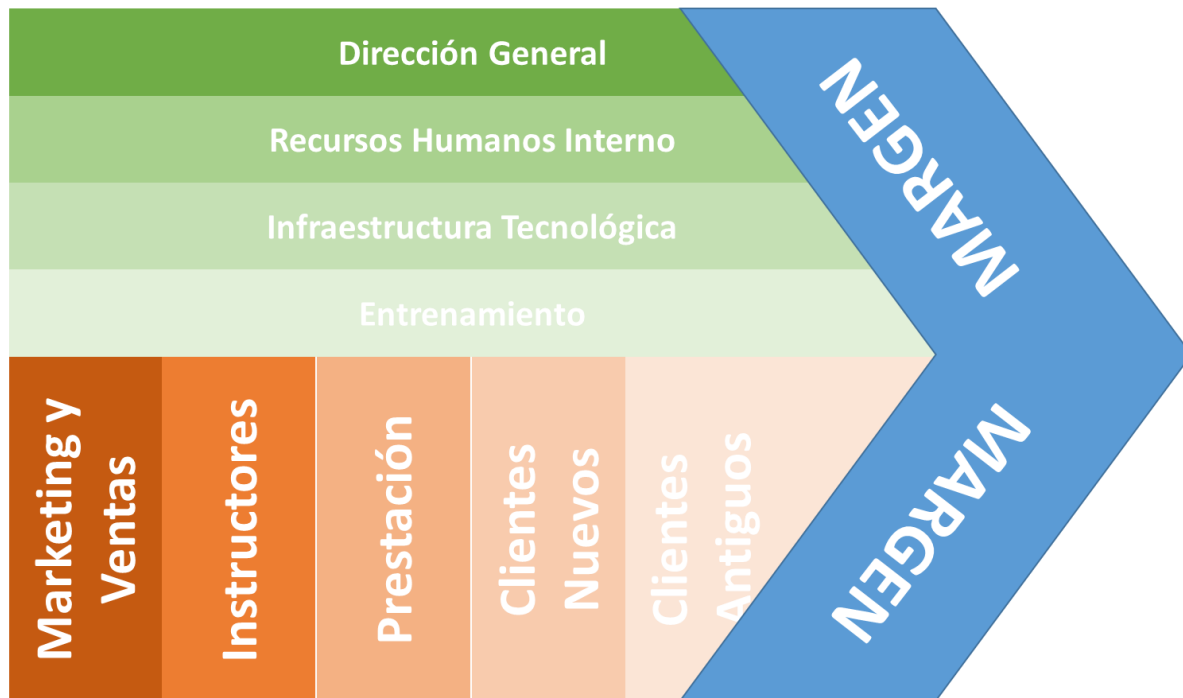
9.1 Ficha técnica de producto o servicio

CARACTERÍSTICA	DESCRIPCIÓN
Denominación del Servicio	Acompañamiento Académico
Denominación Técnica del Servicio	Asesorías Pedagógicas
Grupo / Clase / Familia a la que pertenece el código CUBS (Código único de Bienes y Servicios)	(F) Servicios 86000000 Servicios Educativos y de Formación
Unidad de Medida	Paquetes de prestación de Servicio (10, 15 o 20 horas)
Descripción General	RE-FUERZA es un proyecto que da el primer paso hacia una empresa educativa dentro del eje cafetero que abarque procesos de nivelación y afianzamiento con clases particulares de manera domiciliaria, contando con la plena seguridad y tranquilidad de las personas idóneas que conforman el equipo de trabajo y con una excelente metodología aplicada desde la didáctica y la lúdica para



alcanzar aprendizajes significativos satisfactorios, con resultados de óptima calidad.

9.2 Análisis de la Cadena de Valor





9.3 Proceso de producción

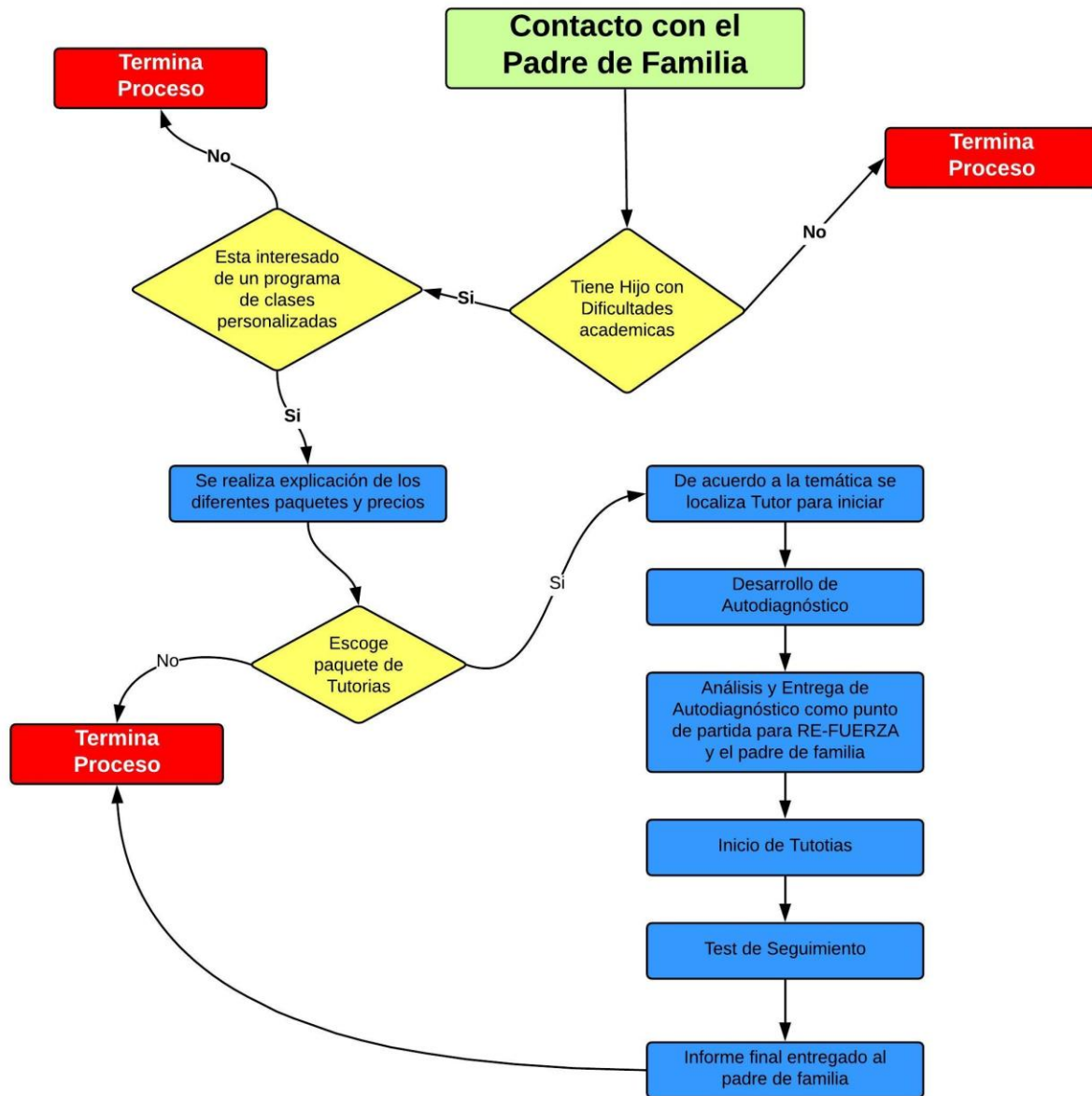



Ilustración 12 - Proceso de Producción

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	73 de 106

9.4 Análisis de requerimientos

9.4.1 Necesidades de personal

Nombre del cargo: Director


Objetivos del cargo:

- Colaborar con el cliente en la definición y concreción de los objetivos del proyecto.
- Direccionar y coordinar los recursos del proyecto
- Mantenimiento permanente de las relaciones externas del proyecto: clientes potenciales

Funciones:

- Planificar el proyecto, las actividades a realizar, recursos, costos y plazos.
- Tomar decisiones para lograr los objetivos del proyecto
- Adoptar medidas correctivas para situaciones problemáticas detectadas.
- Responder ante los clientes frente a la consecución de objetivos.
- Proponer modificaciones y límites cuando las circunstancias la ameriten.

Niveles de autoridad: Gerencia general

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	74 de 106

A quién reporta: Clientes


A quién supervisa: Coordinador administrativo, Administrador pedagógico, Administrador tecnológico, Administrador financiero, Administrador del conocimiento y desarrollo humano, Comunicador, Profesional en mercadeo.

Requisitos de educación: Profesional especializado en Gerencia de proyectos

Habilidades:

De acuerdo con Bernal (2014) las competencias comúnmente conocidas como habilidades de dirección, por esta razón se considera que el Director del proyecto Re-Fuerza debe tener las siguiente:

- Liderazgo
- Motivación
- Comunicación
- Trabajo en equipo
- Gestión del cambio
- Manejo de conflictos
- Toma de decisiones
- Creatividad
- Manejo de estrés

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	75 de 106

Experiencia: 2 años de experiencia en Gerencia de proyectos con fines educativos.

Salario: \$1.200.000 Prestación de Servicios

Nombre del cargo: Profesional en Mercadeo

Objetivos del cargo:

- Contribuir con el diseño de estrategias comerciales, orientadas al desarrollo de nuevos negocios a nivel local.

Funciones:

- Crear el portafolio de servicios
- Determinar el plan estratégico de mercadeo para la empresa
- Liderar procesos de planeación, coordinación, participación y análisis de la competencia en eventos y ferias educativas.
- Evaluar y monitorear el avance y resultados del plan estratégico de mercadeo.


Niveles de autoridad: Coordinación de mercadeo

A quién reporta: Director

A quién supervisa: Asesor

Requisitos de educación: Profesional Universitario

Formación:

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	76 de 106

- Ingeniero comercial, ingeniero industrial ó profesional en mercadeo y publicidad

Habilidades:

- Investigación
- Capacidad de creación e innovación.
- Pensamiento estratégico
- Trabajo en equipo
- Liderazgo

Salario: \$1.000.000 Prestación de Servicios

Nombre del cargo: Aux. Administrativa


Objetivos del cargo:

Realizar el control de actividades administrativas como recepción de llamadas, archivo, elaboración y control de correspondencia, manejo de agenda del gerente del proyecto, entre otras.

Funciones:

- Recibir correspondencia, radicarla y realizar su entrega correspondiente.
- Atender todas aquellas personas que requieran información acerca de “Re-Fuerza”
- Identificar riesgos de su área y generar acciones de mejora para prevenirlos.
- Administrar elementos y papelería, llevando los registros en planilla indicadas

para ello.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	77 de 106

- Colaborar continuamente con las labores asignadas por su jefe inmediato y que sean relacionadas con el objetivo del cargo.

Niveles de autoridad: Asistencial

A quién reporta: Director

A quién supervisa: N.A

Requisitos de educación: Técnico


Formación: Técnico en archivo ó Técnico en asistencia administrativa.

- Manejo de paquete Microsoft office: Word, Excel, Power Point
- Manejo de archivo
- Atención al cliente

Habilidades:

- Trabajo en equipo
- Altruista
- Creatividad
- Atención al cliente
- Amabilidad
- Buena ortografía, gramática y redacción

Experiencia: 6 meses de experiencia en el cargo.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	78 de 106

Salario: \$800.000 Todas las prestaciones de Ley

9.5 Análisis de Localización

El proyecto contará con oficinas ubicadas en la ciudad de Pereira – Risaralda con Dirección Exacta Cra 8 Nro 21-39 Oficina 105

9.6 Propuesta de diseño de planta

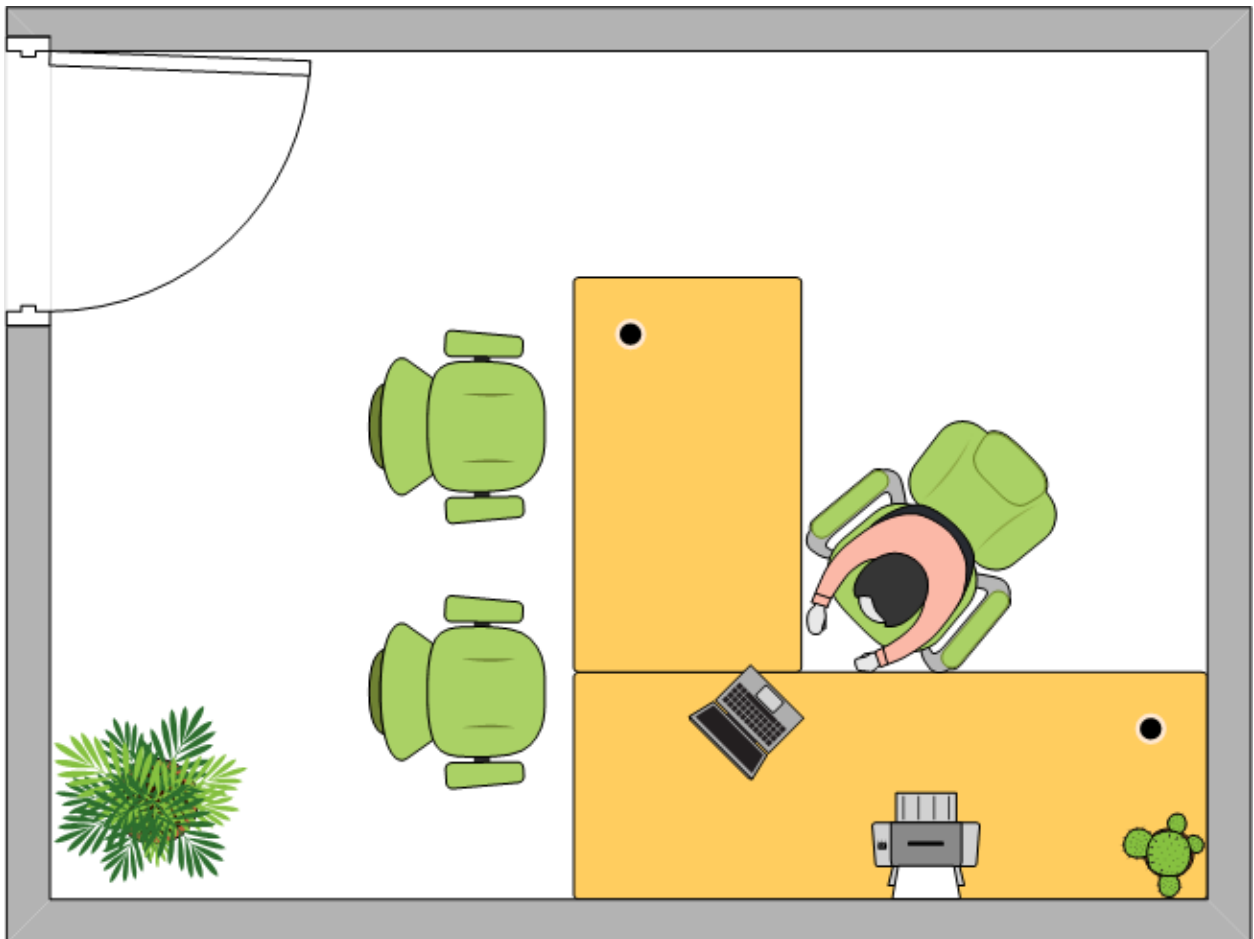



Ilustración 13 - Diseño Oficina

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	79 de 106

10. PLAN ORGANIZACIONAL

10.1 Pensamiento estratégico

10.1.1 Principios Corporativos


- Responsabilidad Social
- Educación con Calidad
- Empoderamiento
- Servicio al cliente
- Protección ambiental
- Ética
- Trabajo en Equipo

10.1.2 Misión

Re-Fuerza es una entidad con ánimo de lucro que busca la orientación, afianzamiento, y nivelación en procesos pedagógicos en los niveles de preescolar y la básica primaria, a través de clases personalizadas.

10.1.3 Visión

Para el año 2023 Re-Fuerza se proyecta como la primera opción en la región cafetera en procesos de nivelación y afianzamiento pedagógico mediante clases personalizadas que permitan

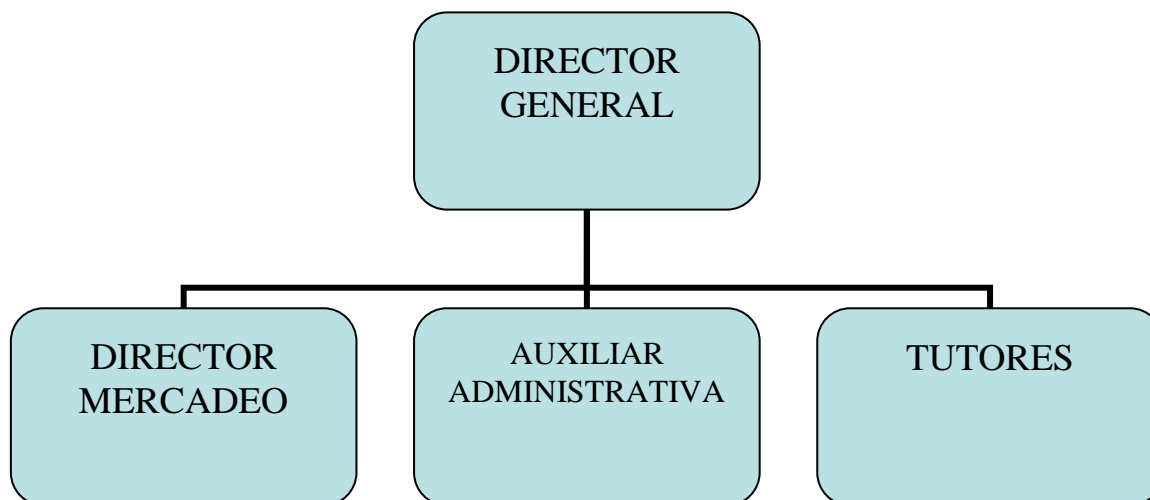
 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	80 de 106

a los estudiantes avanzar en las diferentes áreas del conocimiento, abarcando a su vez todos los niveles de la educación formal.

10.2 Objetivos Estratégicos


- Expansión de Mercado
- Didácticas Innovadoras
- Rendimiento
- Crecimiento en equipo

10.3 Estructura organizacional



10.4 Análisis Legal y Normativo

10.4.1 Legislación aplicable

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	81 de 106

Es importante tener en cuenta que se debe Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.


Cancelar los derechos de autor previstos en la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias, debido a que en el establecimiento se van a utilizar medios de comunicación, de igual manera Las principales normas que sustentan o soportan el Estudio de factibilidad para la creación de una empresa Educativa en la ciudad de Pereira son las siguientes:

- Constitución Política de Colombia de 1991

“**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. (...)”

“**Artículo 70.** El Estado tiene el deber de promover y fomentar el acceso a la cultura de todos los colombianos en igualdad de oportunidades, por medio de la educación permanente y la enseñanza científica, técnica, artística y profesional en todas las etapas del proceso de creación de la identidad nacional. La cultura en sus diversas manifestaciones es fundamento de la nacionalidad. El Estado reconoce la igualdad y dignidad de todas las que conviven en el país. El Estado promoverá la investigación, la ciencia, el desarrollo y la difusión de los valores culturales de la Nación ”


- La ley 115 de 1994 Ley General de Educación.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	82 de 106

- Ley 30 de 1992. Organización del servicio público de educación superior.
- Decreto 1860 de 1994 “por lo cual se reglamenta la ley 115 de 1994 en los aspectos pedagógicos y organizativos generales”
- Resolución 2343 de 1996. Lineamientos curriculares
- Estándares de Competencias Básicas Curriculares
- Mallas de aprendizaje
- Decreto 230 de 2002, normas en materia de currículo, evaluación y promoción
- Ley 715 de 2001, se dictan otras disposiciones para organizar la prestación de los servicios de educación y salud, entre otros.
- Ley 1620 de 2013 Sistema Nacional de Convivencia Escolar y Formación para el Ejercicio de los Derechos Humanos, la Educación para la Sexualidad y la Prevención y Mitigación de la Violencia Escolar"
- Plan Decenal de Educación, “Por el cual se constituye en el norte de todo el sistema educativo Colombiano”
- Índice Sintético de Calidad Educativa
- Decreto 2647 de 1984 “Por el cual se fomenta las innovaciones educativas en el sistema educativo nacional”
- DBA (Derechos Básicos de Aprendizaje) por áreas de competencias básicas

10.5 Tipo de sociedad

No se ha constituido como empresa, se ha logrado tener algunos estudiantes con dificultades


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	83 de 106

de aprendizaje que ha dado oportunidades laborales a 2 tutores en la ciudad de Pereira, se considera que puede seguir las labores como empresa durante el primer año ya que en el segundo año se llega al punto de equilibrio y se obtienen algunas ganancias con la cuales se puede realizar el registro frente a la cámara de comercio de la ciudad de Pereira donde se espera crear una empresa tipo S.A.S

RE-FUERZA será una empresa por un socio fundador y un número de accionistas suficiente que permita contar con unos aportes significativos para realizar inversiones durante el tercer año de constitución, ampliando de esta manera el abanico de servicios a proveedor a los clientes.

En resumen, los siguientes son los trámites necesarios para formalizar la empresa:

- Designación del nombre, consulta de homonimia y marcas.
- Suscripción de documento privado de constitución por tratarse de una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.
- Registro y Obtención de la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio.
- Expedición y registro de los libros de comercio.
- Obtención del RUT y la autorización de facturación ante la Dirección Nacional de Impuestos Nacionales DIAN.
- Certificado de uso del suelo y autorización de funcionamiento para el establecimiento de comercio.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	84 de 106

- Matrícula del impuesto de Industria y Comercio.
- Certificado de seguridad y prevención expedido por el Cuerpo de Bomberos.

10.6 Obligaciones y beneficios

De acuerdo con la estructura organizacional necesaria para el desarrollo del objeto social de RE-FUERZA, se contará con personal administrativo y personal operativo, favoreciendo la contratación de personal joven y de contratación por honorarios inicialmente, velando por el cumplimiento de la obligación de los contratistas del pago de la seguridad social integral (salud, pensión y riesgos profesionales), y realizará la retención en la fuente conforme a la ley 1450 de 2011 y el Decreto 2271 de 2010, asegurando unos salarios acordes al mercado.


Como empleador, RE-FUERZA tiene las siguientes obligaciones laborales que se encuentran reflejadas debidamente en los gastos administrativos del proyecto:

- Jornada de trabajo:

De 8 horas diarias, 48 horas semanales para los contratos directos de la Empresa.

Para los contratistas se trabajará por resultados sin cumplir Jornada de trabajo.

- Acondicionar lugares y equipos de trabajo que aseguren la vida, salud e integridad de los trabajadores, incluyendo capacitación en el manejo de equipos y Seguridad industrial.
- Afiliación y aportes al Sistema de Seguridad Social Integral:
- Salud: La cotización al sistema de salud es de 12.5% del salario base de aportes para el

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	85 de 106


sistema de seguridad social. El empleado aporta un 4% y la empresa aporta el 8.5%, porcentaje último que la empresa debe apropiarse en cada nómina y posteriormente consignar a la respectiva entidad de salud a la que este afiliado el trabajador.

- **Pensión:** Por cada empleado se debe aportar por concepto de pensión, un 16% del salario base cotización. El empleado aporta el 4% y la empresa aporta el 12%, valor que mensualmente la empresa debe apropiarse y consignar en el fondo de pensiones que el empleado haya determinado.

- **Riesgos profesionales:** La empresa debe afiliarse al empleado al sistema de riesgos profesionales, con el objetivo de cubrir los problemas, los accidentes o enfermedades que el empleado sufra como consecuencia del ejercicio de su labor en la empresa. El aporte en su totalidad está a cargo de la empresa, y el porcentaje a cotizar está dado por una tabla progresiva según sea el nivel de riesgo que corra el trabajador en su labor.

Por ser contratistas se asegurará el pago del mismo al iniciar cada mes de trabajo por parte del contratista.

Es de aclarar que en virtud de la ley 1429 de 2010, las pequeñas empresas que se constituyan en vigencia de la norma tendrán unos beneficios tributarios representados en la progresividad del pago impuesto sobre la renta, así como en el pago de parafiscales y otras contribuciones de nómina. Dichos beneficios se aplicarán a RE-FUERZA, por lo que se verá reflejado en una disminución de los gastos administrativos.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	86 de 106


Igualmente, RE-FUERZA se acogerá a la nueva Ley 1780 de mayo de 2016, (Tener entre 18 y 35 años al momento de solicitar tu matrícula mercantil, como persona natural), que busca promover el empleo y el emprendimiento juvenil en el país, con la creación de los siguientes beneficios:

- Matrícula mercantil del comerciante, persona natural o jurídica, sin costo.
- Renovación sin costo por el primer año siguiente al registro de la empresa.

ASPECTOS TRIBUTARIOS: Actualmente la iniciativa de negocio se tiene como persona natural donde las prestaciones de servicio son recaudadas con Cuenta de Cobro o facturación sin Resolución de la Dian.

Al consolidarse la empresa se formalizará y por tratarse de personas jurídica, S.A.S. Necesariamente el valor de cada servicio incluye el IVA. Por tanto, se debe solicitar ante la DIAN la resolución de autorización para la numeración de las facturas para la respectiva impresión.

Todos los aspectos tributarios serán elaborados y analizados por el contador, quien tendrá experiencia en este tipo de Procesos, realizando retenciones de IVA, pagos de IVA, retenciones en la fuente y otros procesos tributarios que permitan mantener a la empresa cumpliendo los requisitos legales.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	87 de 106

11. PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS

11.1 Impacto Económico

Al realizar una significativa inversión inicial y no recibir retorno de la inversión durante el primer año hasta lograr el punto de equilibrio, el propietario de RE-FUERZA está sujeto a invertir una suma mensual para cubrir el valor de los costos y gastos faltantes durante el mes.

Es importante resaltar que aunque se detecta una importancia en este tipo de servicio en toda la comunidad y las encuestas arrojaron un valor promedio de hora entre \$20.000 y \$25.000 el estrato socioeconómico al cual está dedicada puede cambiar la estabilidad de los clientes.

11.2 Impacto de atención

Aunque la empresa cuenta con una base de datos de tutores que están disponibles, por el tipo de contratación se corre el riesgo que él mismo pueda tomar otras opciones de empleo lo que nos llevaría a poder incumplir con la labor contratada con el cliente.

Otro riesgo detectado se basa en la relación que pueden establecer los clientes con los tutores, quienes tendrían la oportunidad de plantear por fuera del acuerdo inicial entre RE-FUERZA y el cliente otras labores que solo serían del conocimiento del tutor mas no de la empresa.



12. PLAN FINANCIERO

12.1 Análisis de costos de operación

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
MANO DE OBRA	\$-	\$-
COSTOS DE PRODUCCION	\$4.400.000	\$52.800.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$3.721.640	\$44.659.680
CREDITOS	\$-	\$-
DEPRECIACION	\$44.167	\$530.000
TOTAL	\$8.121.640	\$97.989.680

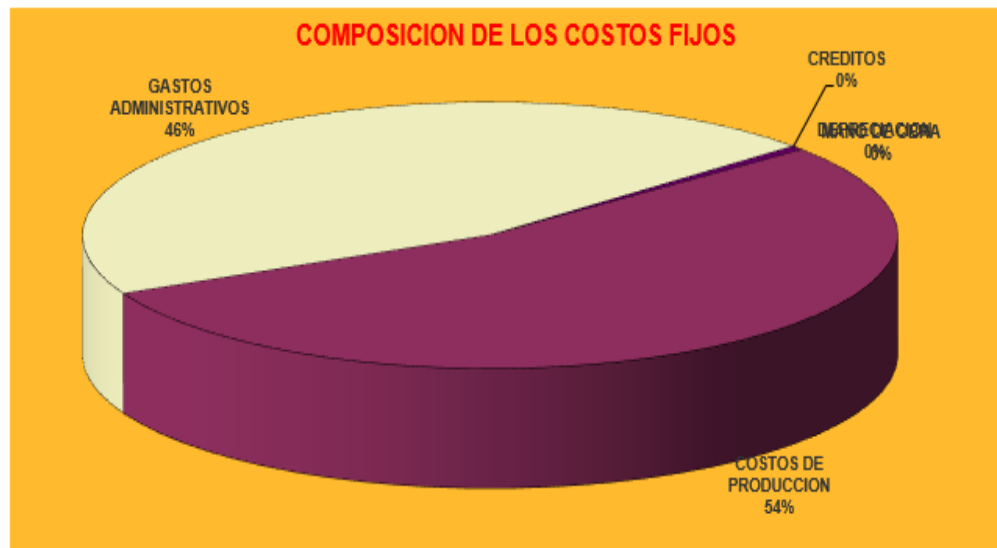



Ilustración 14 - Costos Fijos

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a \$ 97.989.680, no se presupuesta mano de obra, se establecen 52,8 millones de pesos en costos de producción, se calculan 44,65968 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos. Se contabilizan 0,53

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO		Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO		Versión:	2
			Página:	89 de 106

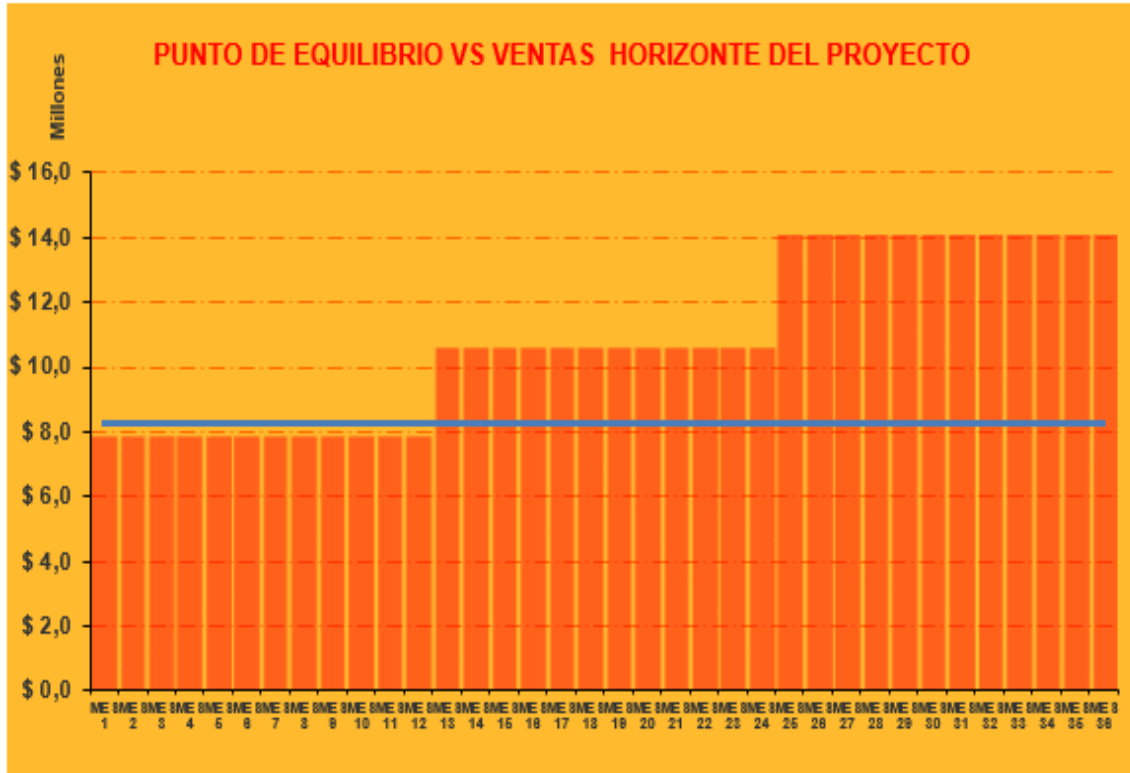
millones de pesos para depreciación

12.2 Plan de financiación

En el caso de Re-Fuerza la inversión inicial se realizará con recursos propios por lo cual no se requiere financiación.

12.3 Análisis del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:		\$ 99.284.348
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
ACOMPAÑAMIENTO X 10 HORAS	\$63.238.438	253	\$5.269.870	21,08
ACOMPAÑAMIENTO X 15 HORAS	\$20.868.685	63	\$1.739.057	5,27
ACOMPAÑAMIENTO X 20 HORAS	\$15.177.225	38	\$1.264.769	3,16
TOTAL VENTAS ANUALES	\$99.284.348	VENTAS MENSUALES	\$8.273.696	



Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$ 99.284.348 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de 8,3 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el segundo año, alcanza el punto de equilibrio.


12.4 Estado de resultados

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS		94.200.000	126.720.000	168.000.000
INV. INICIAL				
+ COMPRAS				



- INVENTARIO FINAL			
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO			
+ MANO DE OBRA FIJA			
+ MANO DE OBRA VARIABLE			
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	52.800.000	52.800.000	52.800.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	530.000	530.000	530.000
TOTAL COSTO DE VENTAS	53.330.000	53.330.000	53.330.000
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	40.870.000	73.390.000	114.670.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	44.659.680	45.059.680	45.675.680
GASTOS DE VENTAS	1.228.368	1.652.429	2.190.720
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	-5.018.048	26.677.891	66.803.600
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS			
- GASTOS PREOPERATIVOS			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	-5.018.048	26.677.891	66.803.600
IMPUESTOS			
UTILIDAD NETA	\$ -5.018.048	\$ 26.677.891	\$ 66.803.600

El estado de resultados en el primer año, muestra una perdida por 5,02 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 43,39% anual.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	92 de 106

12.5 Flujo de caja

FLUJO DE FONDOS ANUAL

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	94.200.000	126.720.000	168.000.000
VENTAS A 30 DIAS			
VENTAS A 60 DIAS			
VENTAS A 90 DIAS			
VENTAS A 120 DIAS			
VENTAS A 150 DIAS			
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	94.200.000	126.720.000	168.000.000
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA			
GASTOS DE VENTA	1.228.368	1.652.429	2.190.720
MANO DE OBRA VARIABLE			
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA			
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	52.800.000	52.800.000	52.800.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	44.659.680	45.059.680	45.675.680
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	98.688.048	99.512.109	100.666.400
FLUJO NETO OPERATIVO	-4.488.048	27.207.891	67.333.600
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	1.800.000		
CAPITAL DE TRABAJO	20.000.000		
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS			
CAPITAL DE TRABAJO			
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	21.800.000		
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS			




AMORTIZACIONES			
GASTOS FINANCIEROS			
IMPUESTOS			
ACTIVOS DIFERIDOS			
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	1.800.000		
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 1.800.000		
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 20.000.000		
FLUJO NETO	\$ 15.511.952	\$ 27.207.891	\$ 67.333.600
+ SALDO INICIAL	\$ 20.000.000	\$ 15.511.952	\$ 42.719.843
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 15.511.952	\$ 42.719.843	\$ 110.053.443

El proyecto posee una inversión de \$ 21.800.000. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de 15,51 millones, para el segundo año, el valor es de 27,21 mm y para el tercero de 67,33 mm.

12.6 Balance general

Balance General Projectado

ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA	20.000.000	15.511.952	42.719.843	110.053.443
CUENTAS POR COBRAR				
INVENTARIOS				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	20.000.000	15.511.952	42.719.843	110.053.443
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
DEPRECIACION		530.000	1.060.000	1.590.000
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	1.800.000	1.270.000	740.000	210.000
OTROS ACTIVOS				
TOTAL ACTIVOS	21.800.000	16.781.952	43.459.843	110.263.443

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO		Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO		Versión:	2
			Página:	94 de 106


PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR				
PRESTAMOS				
IMPUESTOS POR PAGAR				
PRESTACIONES SOCIALES				
TOTAL PASIVO				
PATRIMONIO				
CAPITAL	21.800.000	21.800.000	21.800.000	21.800.000
UTILIDADES RETENIDAS			-5.018.048	21.659.843
UTILIDADES DEL EJERCICIO		-5.018.048	26.677.891	66.803.600
TOTAL PATRIMONIO	21.800.000	16.781.952	43.459.843	110.263.443
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	21.800.000	16.781.952	43.459.843	110.263.443

El balance general proyectado se analiza así, al terminar el primer año, para el proyecto se concluye que por cada peso de pasivo corriente que debe, la empresa tiene \$ 1,5 pesos de activo líquido corriente para cubrirlo. Es decir, que por cada peso que se adeuda en el corto plazo se tienen uno y medio pesos como respaldo.

En el momento de arranque de la empresa se observa que no posee nivel de endeudamiento lo cual se considera favorable para su operación y viabilidad


12.7 Análisis de indicadores financieros

- La inversión total para a la realización del proyecto es de \$ 21.800.000. Se aporta el 100% con recursos propios. De la inversión se destina para capital de trabajo el 91,74% y para activos fijos el 8,26%
- Las ventas inician en el mes 3 del 2019. En el primer año se espera vender 94,2

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	95 de 106


millones de pesos. Se confía tener un promedio de ventas por valor de 7,85 millones de pesos.

- En el segundo año se presupuesta incrementan las ventas en un 34,52% teniendo ventas promedio mensuales de 10,56 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 168 millones de pesos. Correspondiente a un crecimiento del 32,58% con respecto al año anterior
- El producto de mayor venta en el año 1 es acompañamiento x 10 horas el cual participa con un 63,69%. El producto de menor participación en el portafolio es acompañamiento x 20 horas con una contribución de solo el 15,29%
- La empresa vende el 100% de contado.
- El proyecto presenta su menor superávit en el mes 12 por valor de \$ 15.511.952, es necesario que se descuente del valor de los inventarios, en caso de ser requeridos. Con este valor el proyecto es viable.
- El proyecto posee una inversión de \$ 21.800.000. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de 15,51 millones, para el segundo año, el valor es de 27,21 mm y para el tercero de 67,33 mm.
- El periodo de recuperación de la inversión se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$ 21.800.000. Como la suma de las utilidades de los tres años es superior se afirma que

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	96 de 106

la inversión se recupera en el tercer año.

- El balance general proyectado se analiza básicamente con dos indicadores, el primero de ellos es la razón de liquidez. Este indicador es una buena medida de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. Entre "más líquido" sea el activo corriente más significativo es su resultado.
- En el momento de arranque de la empresa se observa que no posee nivel de endeudamiento lo cual se considera favorable para su operación y viabilidad

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	97 de 106


13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Gracias al estudio de factibilidad realizado para la empresa educativa RE-FUERZA en proceso de emprendimiento, se logró evidenciar una viabilidad para su implementación en la ciudad de Pereira, desde el potencial del cliente y desde el análisis financiero, puesto que nuestro mercado directo son los niños en rol de estudiantes e hijos de padres con altos ingresos económicos, de igual manera se evidenció que en el aspecto financiero nuestro mayor recurso y a su vez que genera su pago inmediato son los tutores que se direccionaran para orientar las clases particulares. Una de las mayores fortalezas de refuerza en su promoción es el voz a voz con el lema “Un cliente satisfecho genera buen provecho”.

Dentro de la ubicación geográfica se logra determinar que Pereira es una de las ciudades intermedias de mayor auge comercial y que a su vez el crear empresa es uno de las grandes fortalezas para el desarrollo social y económico de la región, por lo cual se determina que RE-FUERZA puede incursionar de excelente manera gracias a su plan de negocio estructurado y organizado en pro del beneficio educativo de los Pereiranos.

La inversión para el desarrollo de la empresa, contará con recursos propios por un valor de \$20.000.000 millones los cuales permitirán tener la suficiente solvencia de efectivo para cubrir los gastos y costos faltantes durante el primer año.

Las ventas inician en el mes 3 de 2019, en el primer año se espera vender 94,2 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 1 de la proyección, por valor de 7,85 millones de pesos.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	98 de 106

En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 34.52% teniendo ventas promedio mensuales de 10,56 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 168 millones de pesos correspondiente a un crecimiento del 32,58% respecto al año anterior, lo anterior contando únicamente con los servicios brindados para el acompañamiento en casa.


RE-FUERZA cuenta con una característica de la contextualización a su favor, y es la de no tener una competencia en la ciudad de Pereira con los servicios que ofrece la empresa, estas condiciones son favorables para la rentabilidad y la propagación de la actividad financiera que se espera obtener.

Otro punto a favor para la empresa es la segmentación que se determinó como población de impacto directo en la aplicabilidad de las estrategias que se estructuran en el estudio de factibilidad, dado que uno de los factores que irrumpe con el proceso académico de los niños de los estratos 4, 5 y 6, es el factor “Tiempo”, siendo esta la primer necesidad, suplir tiempos de trabajo escolar y momentos importantes en casa.

14. BIBLIOGRAFÍA

Castellanos, M. (2001). El talento humano para la reconstrucción de un país. Discurso encuentro de educación superior (págs. 18). Caracas: Ministerio de educación de Venezuela.

Amortegui, L., & Henao, D. Las TIC como herramientas mediadoras del proceso educativo: usos

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	99 de 106

e impacto en los procesos metacognitivos desde la perspectiva de los estudiantes. (pág. 14). Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

Coll, C. (1990). Un marco de referencia psicológico para la educación escolar: la concepción constructivista del aprendizaje y de la enseñanza. México: Mc Graw Hill.

Coll, C., Onrubia, J., & Mauri, T. (2008). La utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en la educación: Del diseño tecnopedagógico a las prácticas de uso En: Psicología de la educación virtual. 2 ed. Madrid: Morata.

Fosca , C. (15 de Septiembre de 2005). La universidad y el “aprendizaje a lo largo de la vida”.

Recuperado el 18 de 08 de 2016, de Pontificia Universidad Católica del Perú:

http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/12001/universidad_aprendizaje_Fosca.pdf?sequence=1

NARODOWSKY, M. e. (2008). Cinco ejes de la gestión educativa. Buenos Aires: publicación interna del ministerio.


Duarte, J. (2003). Ambientes de Aprendizaje. Una aproximación conceptual. Revista Iberoamericana de Educación, 3.

Cubero, R., & Luque, A. (2001). Desarrollo Psicológico y Educación. En: Capítulo V.

Desarrollo, Educación y Educación Escolar: la Teoría Sociocultural del Desarrollo y del Aprendizaje (Vol. Vol. 2: Psicología de la Educación.). Madrid: Alianza editorial.

Díaz, F. (2002). Estrategias Docentes para un Aprendizaje Significativo: una interpretación constructivista. México: Mc Graw Hill.

Bernal, César (2014) Metodología de la investigación. Administración economía, humanidades,

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	100 de 106

y ciencias humanas. Colombia

Aguilera, M.J. et al. (1990). Evaluación del programa de integración escolar de alumnos con deficiencias. Madrid: CIDE.

Bassedas, E. et al. (1991). Intervención educativa y diagnóstico psicopedagógico. Barcelona: Paidós.

Castaño, I. et al. (1989). Formulación de objetivos y evaluación. En M.P. Abarca. (coord), La evaluación de programas educativos. Madrid: Escuela Española.

Cidad, E. (1986). Modificación de conducta en el aula e integración escolar. Madrid: U.N.ED.

Equipo de Evaluación de la Integración. (1987). Informe sobre la evaluación del proceso de integración: Marco general, hipótesis y fases del proyecto. Revista de Educación, nº extraordinario 1987.7-44


Evaluación del proyecto piloto de habilitación laboral del Programa de Alfabetización y Educación Básica de Adultos de Nicaragua. PAEBANIC. Febrero de 2007.
http://www.oei.es/alfabetizacion/EvaHabilitaLaboral_PAEBANIC.pdf.

Cano García, E. (2005). Como mejorar las competencias de los docentes. Barcelona: Vulcano.

Fredy Luis Pérez Dávila Institución Educativa Distrital Juan Lozano y Lozano, Bogotá, Colombia.

Barrera-Osorio, F., Maldonado, D. y Rodríguez, C. (2012). Calidad de la Educación básica y media en Colombia: diagnóstico y propuestas. Bogotá: Universidad del Rosario.

Biesta, G. (2014). ¿Medir lo que valoramos o valorar lo que medimos? Globalización, responsabilidad y la noción de propósito de la educación. Pensamiento Educativo, 51(1),

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	101 de 106

46-57. Recuperado de <http://pensamientoeducativo.uc.cl/files/journals/2/articles/618/public/618-1696-2-PB.pdf>.

Blanco, R. y Cussato, S. (s. f.). Desigualdades educativas en América Latina: todos somos responsables. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).


Decreto 1860 de 1994 (3 de agosto), por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 115 de 1994, en los aspectos pedagógicos y organizativos generales. Diario Oficial n.º 41.473.

Recuperado de http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-172061_archivo_pdf_decreto1860_94.pdf

Delgado, M. (2014). La educación básica y media en Colombia: retos en equidad y calidad. Bogotá: Fedesarrollo. Departamento Nacional de Planeación. (2010). Plan Nacional de Desarrollo 2010- 2014. Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/Plan-Nacional-de-Desarrollo/PND-2010-2014/Paginas/Plan-Nacional-De-2010-2014.aspx>

Departamento Nacional de Planeación. (2014). Plan Nacional de Desarrollo 2014- 2018. Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/Paginas/Conozca-el-PlanNacional-de-Desarrollo-2014-2018-.aspx>.

Duarte, J., Bos, M. y Moreno, J. (2012). Calidad, igualdad y equidad en la educación colombiana; análisis de la prueba Saber 2009. Recuperado de <http://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/3380/Calidad%20y%20Igualdad%20y%20Equidad%20en%20la%20Educaci%3b%3n%20Colombiana%20%28An%3a%20l%20lisis%20de%20la%20prueba%20SABER%202009%29.pdf>

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	102 de 106

?sequence=1&isAllowed=y

López, R. (2015). Geografía de los espacios cotidianos: ¿qué espacios para la jornada única en la educación básica y media?. Entorno Geográfico, 11, 196-209. Recuperado de

<http://www.entornogeografico.com/index.php/EntornoGeografico/article/view/114/115>.

Ministerio de Educación Nacional (MEN). (2013c). Sistema colombiano de formación de educadores y lineamientos de política. Recuperado de

http://www.colombiaaprende.edu.co/html/productos/1685/articles-338720_documento_final.pdf

Ruiz, J. (2016). Diseño en bloque para evaluar la influencia de tres modelos pedagógicos en los valores del Índice Sintético de Calidad Educativa obtenidos por algunas instituciones (tesis de pregrado). Fundación Universitaria Los Libertadores, Bogotá, Colombia.


Recuperado de <http://hdl.handle.net/11371/685>

15. REFERENCIAS

COLL, César; ONRUBIA, Javier. (1999). Psicología de la instrucción: la enseñanza y el aprendizaje en la educación secundaria. Adaptado por COLL, César; SOLE, Isabel. En: Psicología de la educación escolar. Vol. 2. Enseñar y aprender en el contexto del aula (Gráfico) España: Editorial Alianza, 1990. pp 357.

Castells, Manuel. (1997/2000). La era de la información. Volumen 1: La Sociedad Red (2.a ed. Rev.). Madrid: Alianza, 2000 pp 556

Bernal, César (2016) Metodología de la investigación. Administración economía, humanidades,

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	103 de 106

y ciencias humanas. Editorial Delfin Ltda Colombia

Bernal, César (2014) Introducción a la administración de las organizaciones. Enfoque Global e integral. Editorial Delfin Ltda Colombia

Ley 115 de 1994 Ley General de Educación.

Ley No. 1819 de 2016. Diario Oficial No. 50.101. República de Colombia. 29 de diciembre de 2016.

Ley 1258 de 2008. Diario Oficial No. 47.194. República de Colombia. 5 de diciembre de 2008.

Ley 1429 de 2010. Diario Oficial No. 47.937. República de Colombia. 29 de diciembre de 2010.

Ley 790 de 2002: creación del Ministerio de la Protección Social dentro de esta entidad se crea Dirección General de Promoción social

Decreto 205 de 2003 Por el cual se determinan los objetivos, la estructura orgánica y las funciones del Ministerio de la Protección Social y se dictan otras disposiciones.

Resoluciones 002 de 2003 y 0996 de 2007. Creación y organización de Grupos Internos de Trabajo.


Ley 30 de 1992. Organización del servicio público de educación superior.

Decreto 1860 de 1994 “Por lo cual se reglamenta la ley 115 de 1994 en los aspectos pedagógicos y organizativos generales”

Ley 1064 de 2006, apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano.

Decreto 2020. Creación del sistema de calidad de la formación para el trabajo.

Ley 749 de 2002. Organización del servicio público de la educación superior en las modalidades

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	104 de 106

de formación técnica profesional y tecnológica.


Decreto 4904 del 16 de Diciembre de 2009. Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación para el trabajo y el desarrollo humano.

Plan Decenal de Educación, “Por el cual se constituye en el norte de todo el sistema educativo Colombiano”

16. ANEXOS

Anexo 1:



 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Versión:	2
		Página:	105 de 106

Anexo 2:



Anexo 3: DIAGNÓSTICO INTEGRAL CARACTERIZADO





DIGNÓSTICO INTEGRAL CARACTERIZADO

RE-FUERZA

PEREIRA –RISARALDA

Tutor de acompañamiento: _____ Grado: _____ SECCIÓN: _____.

1. ASPECTO FISIOLÓGICO:			
DESCRIPCIÓN	V	H	TOTAL
SEXO			
%			
EDADES	V	H	TOTAL
10 años			
11 años			
12 años			
13 años			
14 años			
15 años			
TOTAL	15	15	30
ESTATURA	V	H	TOTAL
TOTAL			

2. ASPECTO SOCIO-AFECTIVO	
REPRESENTANTE LEGAL	TOTAL
MADRE	
PADRE	
OTRO FAMILIAR	
TOTAL	
GRADO DE INSTRUCCION	TOTAL
PRIMARIA	
BÁSICA COMPLETA	
BACHILLER	
TSU	
UNIVERSITARIO	
LICENCIADO (A)	
OTRO	
CONVIVENCIA DEL ESTUDIANTE	TOTAL
CON AMBOS	

3. ASPECTO SOCIO-ECONÓMICO	
OCUPACIÓN DE REPRESENTANTE	
AMA DE CASA	
OBRERO (A)	
MESONERO (A)	
ENFERMERO (A)	
PELUQUERO (A)	
COMERCIANTE (A)	
ODONTOLOGO	
SECRETARIA	
VISITADOR MEDICO	
DOCENTE	
ADMINISTRADOR	
OTROS	
INGRESO FAMILIAR APROXIMADO	
DE 4000 A 6000 Bs.	
DE 6100 A 8000 Bs.	
DE 8100 A 10000 Bs.	