 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	1 de 100

**ENFOCATE
CENTRO DE ASESORÍAS EDUCATIVAS**



Luisa M. Valencia Álvarez

Tutor
Mg. Kevin Paulo Barrero Sanabria

Facultad de Educacion, Universidad Catolica de Manizales
Especialización en Gerencia Educativa

Marzo 2, 2021




	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	2 de 100

Tabla de Contenido

	Pág.
1. Introducción	7
2. Justificación.....	8
3. Objetivos	10
3.1. Objetivo General.....	10
3.2. Objetivos Específicos	10
4. Resumen Ejecutivo.....	11
5. Planteamiento y Descripción de la Oportunidad de Negocios	15
5.1. Contextualización: Global, Regional, Local y Sectorial	15
5.2. Descripción de la Oportunidad de Mercado	16
5.3. Análisis Pestal.....	25
5.4. Análisis DOFA	27
5.5. Estimación de Demanda	27
5.6. Tamaño de Mercado	28
5.7. Estructura del Mercado.....	28
6. Plan de Mercado.....	30
6.1. Modelado de Negocios	30
6.2. Análisis de Segmentos de Mercado.....	32
6.3. Análisis de la Competencia	33
6.4. 5 fuerzas de Porter	41
6.5. Estrategia de Mercados.....	42
6.5.1. Propuesta de Valor.....	42
6.5.2. Estrategia de Distribución.....	42
6.5.3. Estrategia de Precio.....	43
6.5.4. Estrategia de Promoción.	44
6.5.5. Estrategia de Servicio.	44
6.6. Proyección de Ventas	44
7. Plan Operativo.....	48
7.1. Ficha Técnica de Producto o Servicio	48
7.2. Proceso de Producción y Análisis de la Cadena de Valor	49

 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	3 de 100

7.2.1. Macro-Procesos Misionales.....	49
7.2.2. Macro-Procesos de Apoyo.....	49
7.3. Proyección de Producción o Prestación del Servicio	50
7.4. Análisis de Requerimientos	50
7.4.1. Necesidades de Maquinaria.....	50
7.4.2. Necesidades de Materiales.....	50
7.4.3. Necesidades de Personal.....	51
7.5. Análisis de Localización.....	51
7.6. Propuesta de Diseño de Planta.....	51
8. Portafolio de Servicio.....	56
9. Prototipo y Validación del Prototipo.....	58
10. Plan Organizacional.....	69
10.1. Pensamiento Estratégico.....	69
10.1.1. Principios Corporativos	69
10.1.2. Misión de la Empresa.....	69
10.1.3. Visión de la Empresa.....	70
10.1.4. Objetivos Estratégicos.....	70
10.2. Estructura Organizacional	70
10.3. Análisis Legal y Normativo	71
10.3.1. Legislación Aplicable.....	72
10.3.2. Tipo de Sociedad.....	72
10.3.3. Obligaciones y Beneficios.....	73
11. Plan de Gestión de Riesgos.....	75
11.1. Estrategia de Mitigación según el Análisis Pestal.....	75
11.2. Matriz de Riesgos.....	76
12. Plan Financiero	79
12.1. Análisis de Costos de Operación.....	79
12.2. Plan de Inversiones.....	80
12.3. Plan de Financiación	82
12.4. Análisis del Punto de Equilibrio.....	86
12.5. Estado de Resultados Proyectado.....	87

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	4 de 100

12.6. Flujo de Caja Proyectado	88
12.7. Balance General Proyectado	90
12.8. Evaluación del Modelo de Negocio a través del Valor Presente Neto y TIR	92
13. Conclusiones y Recomendaciones.....	93
14. Referencias Bibliográficas.....	97
15. Anexos	100

Indice de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Análisis Pastel de Enfócate	25
Tabla 2 Matriz DOFA de Enfócate	27
Tabla 3 Modelo Canvas de Enfócate	30
Tabla 4 Segmentación de Mercado - Enfócate	32
Tabla 5 Análisis Competitivo del Sector	33
Tabla 6 Paquetes de Precios (Mensuales y por Horas)	43
Tabla 7 Proyección de Ventas Anual - Enfócate	44
Tabla 8 Proyección de Ventas Mensual (Año 1)	45
Tabla 9 Proyección de Ventas Mensual (Año 2)	45
Tabla 10 Proyección de Ventas Mensual (Año 3)	46
Tabla 11 Proyección de Ventas por Paquete (Año 1)	47
Tabla 12 Proyección de Ventas por Paquete (Año 2)	47
Tabla 13 Proyección de Ventas por Paquete (Año 3)	47
Tabla 14 Ficha Técnica de los Servicios de Enfócate.....	48
Tabla 15 Presupuesto de Maquinaria	50


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	5 de 100

Tabla 16	Presupuesto de Materiales.....	50
Tabla 17	Presupuesto de Personal.....	51
Tabla 18	Análisis del Prototipo - Enfócate	58
Tabla 19	Matriz de Identificación de Riesgos - Enfócate	76
Tabla 20	Costos de Operación - Enfócate.....	79
Tabla 21	Plan de Inversiones - Enfócate.....	80
Tabla 22	Amortización de Diferidos - Enfócate	82
Tabla 23	Plan de financiación - Enfócate	82
Tabla 24	Cuadro Amortización de Financiamiento	83
Tabla 25	Punto de Equilibrio - Enfócate.....	86
Tabla 26	Estado de Resultados Proyectado (En Pesos Colombianos).....	87
Tabla 27	Estado de Flujo de Caja Proyectado (En Pesos Colombianos).....	88
Tabla 28	Estado de Situación Financiera Proyectado (En Pesos Colombianos)	90
Tabla 29	Análisis del VPN – Enfócate	92
Tabla 30	Análisis de la TIR – Enfócate	92

Indice de Figuras

	Pág.	
Figura 1	Macroprocesos Misionales de Enfócate	49
Figura 2	Macroprocesos de Apoyo de Enfócate	49
Figura 3	Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía Nª1)	51
Figura 4	Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía Nª2)	52
Figura 5	Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía Nª3)	53



	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	6 de 100

Figura 6	Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía Nª4)	54
Figura 7	Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía Nª5)	55
Figura 8	Brochure de Servicios - Enfócate	56
Figura 9	Brochure de Servicios - Enfócate	57
Figura 10	Organigrama de “Enfócate – Equipo de Asesorías “	70


	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	7 de 100

1. Introducción

El proceso de enseñanza-aprendizaje es quizá uno de los más complejos para el ser humano y del cual depende su formación intelectual y moral, esto debido a la diversidad de conocimientos existentes y sobre todo en la forma de aprender de cada individuo. Es por esto que este proyecto plantea la creación de una institución de educación no formal que obedezca a sus principios rectores, que están orientados a lograr en el estudiante la apropiación y asimilación permanente de los contenidos y competencias en las asignaturas de inglés, matemáticas y robóticas.

Estas asignaturas han sido a lo largo de la historia educativa, las que han marcado la pauta frente a procesos de globalización en un mundo que obliga cada día a las personas poseer un amplio horizonte en relación al conocimiento, que les permita desarrollarse de manera apropiada en las labores no sólo a nivel personal sino también en lo colectivo.


Para lograr lo anterior, se propone mediante el presente proyecto la conformación de un equipo de trabajo que promueva el trabajo en equipo y el aprendizaje colaborativo apoyándose en estrategias didácticas emergentes que le apunten a la vivencia del conocimiento.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	8 de 100

2. Justificación

A través del tiempo se ha podido evidenciar que una de las falencias que más persigue a los estudiantes es su proceso de aprendizaje es la manera de impartirse, tanto en las matemáticas como en el proceso de aprendizaje de un segundo idioma, además se evidencia que el campo de la investigación no es muy promovido en las instituciones y por tal razón los estudiantes no tienen la curiosidad no solo por aprender sino también por descubrir nuevas cosas. Desde la perspectiva de enfócate y desde la dimensión de la docencia, se busca impulsar el crecimiento desde los diferentes ámbitos de la vida a medida que se logra conocer las diferentes debilidades y fortalezas de los estudiantes, y cómo todos estos factores inciden en la motivación por aprender. Causando de la manera descrita anteriormente, un impacto en el ámbito educativo que dé lugar a nuevos desarrollos en investigación pedagógica y el desenvolvimiento de nuevas metodologías para la enseñanza.


Mencionando las incidencias educativas del inglés, las matemáticas y la robótica, “el inglés es el idioma de la tecnología, el comercio y las ciencias” como bien lo expresa Graddol p. 80 (2006). Este idioma es por consiguiente la llave de ingreso a estudios, empleos, y mayores ingresos. Por otra parte, según Grisales (2018) periódico el Quindiano plantea que “las matemáticas son un elemento que puede resaltar el uso de diferentes representaciones y estrategias que muestran no solo el potencial de los contenidos matemáticos, sino también contrastar diversas cualidades asociadas a las diversas formas de solución”. En una última instancia,

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	9 de 100

La robótica en la educación es la que, tiene como objetivo poner en juego la capacidad de exploración y manipulación del alumno para así construir significados a partir de su experiencia educativa partiendo del principio piagetiano de que no existe aprendizaje si no hay intervención del estudiante en la construcción del objeto de conocimiento, Ruiz (2007).

Se puede concluir entonces, que los tres elementos en los que se enfocará el emprendimiento de enfócate buscan responder a dichas necesidades logrando un desarrollo pleno en la formación educativa del estudiante.

Todo el análisis de la iniciativa enfócate se da gracias a los conocimientos adquiridos en la especialización que hacen que se pueda lograr identificar las problemáticas educativas para así poder llenar los vacíos metodológicos concernientes a la creación de nuevas propuestas educativas basándonos en nuevos conceptos y estrategias de vanguardia que solo se aprenden mediante una investigación minuciosa especializada. La iniciativa enfócate busca no solo llenar vacíos educativos, sino que tiene pretensiones de resignificar la labor docente como una labor digna y valiosa para la comunidad desde propuestas innovadoras y creativas.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	10 de 100


3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad del modelo de negocio Enfócate para la prestación de servicios de asesorías semi personalizadas en las áreas de inglés, Matemáticas y Robótica para estudiantes de primaria y secundaria de la ciudad de Armenia.

3.2. Objetivos Específicos

- Identificar la oportunidad de negocio en el mercado desde la determinación del perfil de los clientes de Enfócate.
- Diseñar y validar el modelo de negocio ENFÒCATE desde el alcance de la especialización en Gerencia Educativa
- Realizar los análisis y el plan de negocios desde: plan de mercado, plan operativo, plan financiero, plan administrativo, análisis de riesgos y legal, para determinar la viabilidad del modelo de negocio, desde el alcance de la especialización en Gerencia Educativa.


	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	11 de 100

4. Resumen Ejecutivo

El presente trabajo se basa Partiendo desde el punto de vista de los estudios de contextualización que se han conducido a lo largo de esta investigación, se ha podido determinar que la cantidad de instituciones de educación informal a pesar de ser bastante amplia no ofrece el mismo tipo de tematización que se ofrece en Enfócate, encontrándose servicios desde el refuerzo y enseñanza del idioma inglés hasta asesoramiento en crianza infantil. A pesar de todos estos campos de estudio son necesarios, estos no están centrados en los aspectos más relevantes que aquejan al estudiante de hoy en día. Evidentemente, Enfócate ofrece precisamente la oportunidad para mejorar esas áreas de conocimiento que, en muchos casos, se pueden llegar a obviar, además en la ciudad de Armenia la demanda existe, pero no se logra cubrir en su totalidad. En un contexto nacional e internacional, existen también entidades como Kumon, las cuales ofrecen también servicios educativos similares, pero no cubren la demanda, descubriendo así una oportunidad de mercado.

A partir del análisis de las oportunidades de mercado, se evidencia una notable la necesidad de organizaciones que impartan conocimientos prácticos de forma dinámica para poder así combatir la falta de motivación que es un factor tan influyente en los estudiantes, y principalmente, aquellos que están situados en el área de influencia del estudio. Analizando las situaciones y factores determinantes que influyen de manera significativa en la forma de aprender de los estudiantes en el país, se considera que el presente proyecto es una propuesta viable al poder intervenir y cubrir esa demanda que existe.

Al visualizar los resultados del análisis PESTAL, las diferentes situaciones de las índoles política, económica, social, tecnológica, ambiental, y legal, tienen diversas se observa ciertas


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	12 de 100

implicaciones y afectaciones hacia el modelo de negocio como, por ejemplo, aquellas traídas por el desempleo a causa del Covid-19, las dificultades de la utilización de las herramientas tecnológicas o la disponibilidad de ellas, así como las diferentes limitaciones que puede tener la organización como instituto de educación no formal en el ámbito legal. Todos estos son factores que pueden representar amenazas hacia este emprendimiento, sin embargo, considerando la sólida base sobre la cual se ha diseñado, se puede concluir que este proyecto es viable gracias a la planeación que se ha tenido y a las proyecciones que se han hecho en cuanto a todos los riesgos y problemas previstos.

Trayendo a mención de igual manera a los elementos del DOFA, se identifican circunstancias claves a considerar como: La falta de experiencia en el mercado, la insuficiente oferta en el ámbito de las matemáticas y la robótica, el aprendizaje semipersonalizada, y la tasa de desempleo nacional. Aun considerado las desventajas y amenazas detectadas, las fortalezas y oportunidades del emprendimiento y los cálculos y estimaciones hechas en este estudio, permiten leer condiciones de viabilidad sobre todo por la alta demanda del servicio en el contexto local.

Para el análisis de mercado se tuvo en cuenta las 5 fuerzas de Porter, haciendo mención de elementos como la rivalidad entre competidores, poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de proveedores, y las amenazas por nueva competencia y por servicios que puedan sustituir el nuestro, se ha determinado un modelo preciso y minucioso de todos los posibles escenarios en los que este emprendimiento pueda desembocar.

Tal y como se planteó en la propuesta de valor, se han determinado diversas estrategias para así poder dar promoción a este emprendimiento, teniendo en cuenta el poder e influencia


	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	13 de 100

que tienen los medios de comunicación y las redes sociales sobre las personas, se logra plantear estrategias tales como los anuncios en redes sociales, emails, llamadas, las visitas a los colegios, etc. También se determinaron estrategias de servicio y convenios tanto con colegios privados y públicos, al igual que empresas prestadoras de servicios públicos para así poder obtener un enriquecimiento y beneficio mutuo, tanto para clientes como para las empresas por igual.

En cuanto al estudio técnico operativo se identifica como elemento clave la cadena de valor y el análisis de requerimientos. En relación al plan de mercados se establecen estrategias de marketing que soporten el modelo de negocio y permitan dar respuesta a la demanda de mercado para lo cual se establece una proyección de ventas que permite construir viabilidad y sostenibilidad.

A nivel organizacional se destacan los objetivos estratégicos, entre los cuales están el asegurar la sostenibilidad financiera, fomentar los programas de investigación y bilingüismo, la incidencia positiva en la calidad de la educación, el establecimiento de relaciones positivas con la sociedad a través de proyectos y finalmente el encontrar maneras para mantener la rentabilidad, todos estos con la intención de establecer una viabilidad del proyecto, igualmente se cumple el despliegue del plan administrativo y legal en el que se resalta los principios rectores del proyecto: compromiso, calidad, la actitud e igualdad, elementos conectados entre sí y que le brindan sostenibilidad y coherencia con el propósito con el cual el proyecto ha sido diseñado.

En cuanto a la legislación aplicable, el proyecto se adapta a la normatividad vigente para el funcionamiento de instituciones de esta naturaleza y se define el tipo de sociedad y las obligaciones que permiten al proyecto cumplir con las normas y así proveer las oportunidades


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	14 de 100

de complementar, actualizar, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

El análisis de riesgos permitió establece diferentes estrategias de mitigación para controlar cualquier contingencia que se presente a la hora de prestar el servicio y que ponga en riesgo el proyecto.

Finalmente, el análisis o estudio financiero permitió establecer que el proyecto es viable económicamente.

Según los resultados de los ítems antes expuestos se concluye que Enfócate, centro de asesorías educativas es viable desde el punto de vista de mercado, técnico, análisis de riegos, plan financiero y administrativo.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	15 de 100

5. Planteamiento y Descripción de la Oportunidad de Negocios


5.1. Contextualización: Global, Regional, Local y Sectorial

El contexto local el sector de la educación informal es bastante amplio, brindando en estas diversas opciones de formación académica. De acuerdo con la base de datos de cámara de comercio se evidencian 40 instituciones de educación no formal en el Quindío repartidas de la siguiente manera:

- Armenia 34
- Quimbaya 3 capacitaciones
- Circasia 2
- Salento 1

Las entidades que se encuentran en el Quindío están dedicadas a la formación en moda, estética, enseñanza del Inglés, asesorías financieras y contables, enseñanza de conducción automovilística, manualidades, soluciones en innovación y automática, formación laboral, marketing digital, encuentros terapéuticos, formación deportiva, formación en vigilancia, formación artística, servicios pedagógicos, asesoramiento en crianza infantil. De acuerdo a los datos adquiridos se puede evidenciar que ninguna de las entidades mencionadas se dedica a los refuerzos en las áreas en las cuales está basado Enfócate asesorías educativas, salvo las relacionadas en el análisis de la competencia que son entidades dedicadas a la enseñanza de un segundo idioma, pero sin abarcar las otras áreas a la cual el grupo enfócate quiere centrarse.

Por otro lado, tiene que las entidades que se encuentran a nivel nacional como lo es la entidad Kumon que centra su estrategia en los refuerzos de formación académica en tres áreas fundamentales como lo son el inglés, matemáticas y español. Este tipo de entidades junto


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	16 de 100

con Enfócate asesorías educativas pretenden que a través de los refuerzos y desarrollo de habilidades académicas los estudiantes se sientan con más motivación al momento de aprender y adquirir destrezas en las áreas con más dificultad escolar para así evitar en ellos el no querer continuar con sus procesos de formación y que a medida que haya un avance en sus grados de escolaridad puedan superar las dificultades que áreas como las matemáticas y el inglés tienen y que por medio de estas entidades poder crear en ellos la necesidad no solo de aprender sino de innovar e indagar en nuevas ramas de formación como la robótica que permitirá en ellos mejorar y desarrollar su habilidades en la creación e investigación.

5.2. Descripción de la Oportunidad de Mercado

Es bien sabido que la educación es un recurso esencial en la sociedad moderna, para la cual su nivel es el que representa tanto el éxito como el fracaso del funcionamiento de un determinado país o territorio. Según la UNESCO (2012), las instituciones educativas deben convertirse en instituciones de educación permanente que coloquen a los estudiantes como su principal prioridad dentro de una perspectiva de educación que aplique para toda la vida y que ésta les permita integrar a la sociedad mundial del conocimiento del siglo XXI. Siendo las instituciones de educación secundaria las que más deben atender a este llamado.

Factores como el fracaso escolar y la deserción han sido cuestiones difíciles de afrontar, no sólo en Colombia, sino en muchos lugares del mundo. En España, por ejemplo, tal y como se argumenta en la revista Federación de Enseñanza de CCOO de Andalucía, (2012) “la deserción escolar en la secundaria para los varones es del 36,8% mientras que en las chicas es de un 20,2%”. Si bien España es como tal un país desarrollado, no se puede ignorar que estas cifras son alarmantes. Otro país al cual es importante mencionar ya que se encuentra en un

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	17 de 100


contexto más centrado en Latinoamérica es México. Un estudio llevado a cabo por HIDALGO, L. (2019) para la revista digital “Fuimos Peces” ha revelado que, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional para la Evaluación Educativa, un promedio del 15,9% de los adolescentes abandonaron sus estudios, representando las mujeres un 14,1% mientras los hombres un 17,7%. Siendo las principales causas la falta de interés y problemas económicos. Nótese que se han elegido España y México para así abarcar un contexto internacional más amplio al estar estos dos países hispanohablantes ubicados en dos continentes tan distantes.

Ahora bien, desde un contexto nacional, es importante mencionar que las cifras en Colombia son más alarmantes. Según datos oficiales del Ministerio de Educación Nacional expuestos por el periódico El Tiempo, (2020), la deserción escolar desde una perspectiva general tanto desde la educación primaria como la de bachillerato, pasó de 3,08% en 2017 a 3,03% en 2018, siendo las cifras de deserción en bachillerato específicamente desde el grado séptimo de un 7% mucho más que la primaria. Si bien las cifras en comparación entre esos dos años han disminuido un poco, no hay duda de que hay mucho por hacer para cambiar el panorama. El recuadro a continuación refleja la tasa oficial de deserción total nacional:

Año	TASA OFICIAL DE DESERCIÓN TOTAL NACIONAL		
	Transición	Primaria	Secundaria
2010	4,33%	4,68%	5,09%
2011	4,75%	4,23%	4,81%
2012	4,41%	3,74%	5,13%
2013	3,06%	3,21%	4,51%
2014	2,38%	2,73%	3,79%
2015	3,25%	2,57%	4,39%
2016	3,90%	3,02%	4,88%
2017	3,53%	2,46%	3,94%
2018	3,43%	2,44%	3,90%

Periódico El Tiempo. (2020). La fórmula para combatir la deserción escolar en Colombia.

Educación / Vida. (citado al MEN)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	18 de 100


A partir de lo anterior, se logra observar que hay una gran problemática que lleva a pensar en múltiples necesidades a satisfacer para evitar la deserción.

Respecto al contexto local, un artículo publicado en el periódico “La crónica del Quindío” por (Ospina, 2017) relata la visita de la entonces ministra de educación Yaneth Giha quien aseguró que “el índice de deserción escolar en la ciudad estaba por encima del promedio nacional, siendo del 7% mientras que los índices oficiales en el país son del 3,5%”.

Al respecto, vale la pena mencionar que dentro de los factores más incidentes en la deserción escolar según. “Se encuentran: oferta incompleta en materia académica, prácticas pedagógicas inadecuadas, costos educativos e inexistencia de actividades en grupo después de la jornada escolar” Gómez-Restrepo, et. Al (2016).

A partir de ello se hace necesario impulsar estrategias tales como estilos individualizados educativos que permitan al estudiante fortalecer el conocimiento adquirido y reducir las dificultades presentadas en años anteriores de formación. También, se debe tener en cuenta el ritmo y estilo individual de aprendizaje, con el ánimo de conocer a fondo a cada estudiante y de esa manera tener una ruta de formación adecuada que sea orientada a un aprendizaje significativo. Según González - Peiteado, M. Y Pino-Juste, M:


Es desde la aceptación de esta diversidad como puede comprenderse que cada persona presente una determinada forma de enseñar y de aprender, manifestando una variedad de conductas y roles a lo largo del proceso educativo, contribuyendo a la conformación de un estilo determinado. Por tanto, cuando se habla de estilos de enseñanza se alude al modo particular, relativamente estable que posee cada profesor al abordar el proceso de enseñanza-aprendizaje. (2014)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	19 de 100

Otra estrategia importante es fomentar el aspecto colaborativo del estudiante, puesto que en algunas instituciones educativas hace falta fortalecer el trabajo en equipo de manera adecuada, dado que por lo general las actividades donde se propone esta estrategia, por parte del docente, llevan a que los estudiantes realicen una distribución de las actividades a realizar, más no un trabajo mancomunado.

En relación al factor económico, se propone incluir costos que sean asequibles a la población objetivo logrando así cubrir la necesidad educativa que han adquirido a lo largo de su formación educativa.


Cabe mencionar que hay una gran competencia en el sector educativo a nivel local teniendo en cuenta a organismos como el semillero de Investigación de la Universidad del Quindío, el cual ofrece cursos enfocados en las ciencias, la tecnología y los idiomas. A pesar de tener un currículo tan completo, se han caracterizado por sus altos costos. Por otro lado, a nivel nacional e internacional se encuentra la reconocida red Kumon, la cual tuvo sus orígenes en Japón y en este momento cuenta con más de 50 sucursales en varios países del mundo, incluyendo Colombia. Su currículo se centra principalmente en la lectura y las matemáticas. A pesar de su exclusividad y su reconocimiento a nivel global, ha recibido numerosas críticas por parte de algunos sectores de la educación por su falta de innovación y sus metodologías centradas en la repetición y memorización de conceptos, sin mencionar los altos costos que representan sus servicios. Teniendo en cuenta todos estos factores, los principales enfoques del emprendimiento se centran principalmente en la implementación de nuevas metodologías que despierten el interés de los alumnos por adquirir conocimiento útil y el cobro de tarifas y sistemas de pago más accesibles para los estratos sociales más bajos.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	20 de 100

Teniendo en cuenta estos aspectos, se puede decir que surge la necesidad de generar soluciones que brinda un refuerzo educativo para apoyar y potenciar las competencias de los estudiantes de manera semi personalizada y reducir así la brecha que se ha generado debido a que el sistema educativo no suele ofrecer soluciones directas ante estas problemáticas, para así basar las enseñanzas en algo más que un listado de contenidos.

Como resultado de esta problemática surge la idea Enfócate, equipo de asesorías educativas una iniciativa dedicada a brindar asesorías educativas en tres áreas fundamentales de la formación académica ayudando a los estudiantes a fortalecer sus conocimientos en adquisición de un segundo idioma, lógica matemática e incentivar la investigación a temprana edad tomando pequeños grupos en donde se pueda focalizar el aprendizaje teniendo en cuenta el nivel de las habilidades de los estudiantes potenciando su proceso de aprendizaje a partir de una educación didáctica, entretenida y pedagógica que prepare de manera adecuada al estudiante a los retos diarios del sistema educativo. Así, la iniciativa Enfócate se empeña en propender por la mejora del desempeño estudiantil en la ciudad de Armenia y el Quindío con posibilidad de ofrecer los servicios de Enfócate por medio de alianzas con colegios y universidades que permitan abarcar contextos regionales, nacionales e internacionales puesto que no sólo existe la necesidad en este país sino en otros lugares distantes, ayudando a tener al estudiante una mayor atención para aprender, especialmente en áreas con cierto nivel de complejidad como lo son la lengua extranjera y las matemáticas.

Estas dos materias, frecuentemente son las causantes de la frustración que suele empujar a los estudiantes a abandonar su proceso educativo, debido a metodologías arcaicas que no tienen en cuenta las diversas dimensiones cognoscitivas de la población estudiantil, además se

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	21 de 100


sigue estigmatizando estas asignaturas y sobre todo se estandariza el conocimiento de los alumnos.

De acuerdo a lo anteriormente dicho se debe tener presente que el conocimiento del estudiante ocurre en diferentes lugares y no sólo en un aula de clases, tal como lo expresan Cabelero y Llorente (2015):

La idea que subyace bajo esta teoría es que el aprendizaje no ocurre sólo en el aula, sino también en el hogar, en el lugar de trabajo, en el lugar de juego, en la biblioteca, en el museo, en el parque y en las interacciones cotidianas que se establecen con otros (p. 191).

Se puede evidenciar la necesidad de reforzar su proceso de aprendizaje en las áreas anteriormente mencionadas pero de una manera diferente a la convencional, la cual se ha desarrollado por años y cuyo objetivo no ha evolucionado con las necesidades del mundo cambiante, es decir, que muchos de los docentes enseñan con estrategias de otras épocas que no consideran, entre otras cosas, las situaciones del presente y más aún las futuras; por lo cual, los estudiantes desarrollan en menor medida su capacidad de análisis y por el contrario fortalecen el aprendizaje memorístico el cual es muy derivado del tan conocido pero retrógrado modelo de educación tradicional.

Es así, pues, que la educación tradicional ha sido una de las principales causas por las cuales crece el desinterés en el alumno por aprender algo nuevo y útil para su vida. Este modelo de educación basado en la obtención de objetivos por cursos, iguales para todos y no valorando a cada alumno como individuo trae consigo una pérdida de talento y de interés por parte del estudiante, teniendo en cuenta que incluso los alumnos más brillantes se desengan-

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	22 de 100


chan de lo que son verdaderamente al poner su enfoque en responder a instrucciones exteriores buscando satisfacer al adulto y no a sí mismo con el conocimiento adquirido, tal y como expresa García (2017) en su entrevista con la pedagoga Céline Álvarez para el periódico “El País”.

No es un secreto que el uso de la tecnología evoluciona cada vez más en las clases que se imparten por los docentes, pero tampoco es inevitable evidenciar, en un contexto como el rural, el poco conocimiento que tienen los estudiantes sobre estas tecnologías emergentes, muchas veces utilizando sus aplicaciones para usos irrelevantes. García (2017)

Y tal y como plantea Valencia (2013):

uno de los factores principales del uso erróneo de la tecnología es la distracción causada por los dispositivos personales tales como computadoras, Tablet o teléfonos inteligentes, y el cual se puede contrarrestar sin atentar contra las libertades naturales del estudiante poniendo reglas claras desde el principio y apelando a la razón.

Las tecnologías modernas se pueden utilizar en el aula de clase como didáctica pedagógica para dinamizar los contenidos en materias de ámbito científico como la robótica, de esta forma se pueden crear experiencias significativas en los estudiantes fomentando en ellos la motivación por la ciencia y la investigación. En la realización del proyecto trabajamos desde un enfoque teórico - práctico, donde en primera instancia introducimos brevemente los diferentes fenómenos teóricos, enfocándonos en el método científico, inicialmente sobre la visión epistemología inductiva de Bacon (1561-1626), donde “la observación es la base del trabajo científico para llegar a conclusiones, sin tener experiencia previa, ya que los estudiantes pueden estar poco familiarizados con los temas de investigación”.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	23 de 100

Mediante la observación directa se confirma la poca motivación o frustración que puede presentar el estudiante frente a las áreas de matemáticas y de investigación, además de sentirse confundido en el aprendizaje de un segundo idioma, que solicita el mundo globalizado actual, por lo que los estudiantes se sienten confundidos con los tiempos gramaticales usados en el idioma inglés. Como lo señala Sutton (2017):


francamente nadie quiere pasar horas y horas estudiando las conjugaciones y estructuras de las oraciones, pero aun así es imposible no cometer errores sin saber así sea lo más mínimo de la estructura del idioma. En ese sentido, es importante considerar las estrategias y herramientas correctas para llegar a la comprensión total de este. Sutton (2017).

Por lo que se hace necesaria una reflexión más profunda de las maneras más dinámicas e interesantes de enseñar para así planear una clase más centrada en el alumno que en el docente. Al conocer las debilidades del estudiante es posible implementar una estrategia lúdico – pedagógica que le permitan desarrollar sus competencias con relación al aprendizaje de un segundo idioma, generando curiosidad y motivación por descubrir y aprender nuevos idiomas.


De acuerdo con Ortega (2017):

muchas veces, incluso sin darnos cuenta, el ejercicio docente se centra en el mejor y más aplicable método para los docentes, acomodado a sus necesidades y aquel que permita, con el mínimo esfuerzo, poder preparar la misma clase para decenas de alumnos que pueden tener formas de aprender absolutamente opuestas.

Por otra parte, el método comunicativo cuya descripción, según Aicart (2015), “siendo un método basado en la interacción y la competencia comunicativa que inclina su enfoque hacia

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	24 de 100


el trabajo grupal, ha sido el que más se ha utilizado hoy en día”. Si bien este puede ser uno de los más funcionales, no hay que dejar de lado las demás metodologías que se han llegado a proponer en el pasado, como el método audio-lingual, también definido por Aicart (2015). Como aquel que se enfoca en la lectura de textos y repetición oral para aprender un segundo idioma, ya que con cada una de estas se puede llegar a un acuerdo con el alumno de elegir la más adecuada. Con esto se llega entonces a la conclusión de que no se trata simplemente de dejar atrás las ya planteadas en el pasado, sino más bien de renovarlas a un contexto contemporáneo que despierte el interés en el alumno.

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	25 de 100

5.3. Análisis PESTAL


Tabla 1

FACTOR	DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN	¿CÓMO AFECTA LA SITUACIÓN DE ESE FACTOR AL PROYECTO O NEGOCIO?
Político	<p>De acuerdo a las leyes que cubren la educación no formal se da claridad en las leyes que la rigen.</p> <p>El presente proyecto se rige bajo la Ley 115 de 1994, la Ley 1064 del 2006 y el decreto 114, los cuales dan el aval para la educación no formal, actualizando, supliendo o complementando los conocimientos académicos que poseen la población objetivo.</p>	<p>La afectación legislativa, es menor debido a que es una entidad de educación no formal o como el estado lo menciona “<i>la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la Ley General de Educación</i>”. Por lo cual la misma está exenta del impuesto sobre las ventas (IVA), siempre y cuando esté certificada y habilitada por el gobierno.</p>
Económico	<p>*La tasa de desempleo regional tiende a la baja por nuestra situación actual de pandemia Covid-19 debido a que afecta directamente la economía de las personas al quedarse sin empleos o a la quiebra de sus empresas y negocios.</p> <p>*Debido a que la inflación incrementa los costos, año tras año, de rentabilidad y servicios, y por tal razón afectaría los precios planteados por enfócate.</p>	<p>La afectación es de manera directa ya que el funcionamiento de Enfócate depende directamente de los ingresos de los padres de familia.</p> <p>La inflación afecta de manera exógena a la institución educativa, debido a que si aumenta ésta puede aumentar los precios de los servicios, lo cual llevaría a que la población objetivo del presente proyecto se vea reducida, comprometiendo así, el funcionamiento financiero.</p>
Social	<p>*Algunos padres no confían en los nuevos procesos metodológicos.</p> <p>*Inconvenientes de los padres para llevar a sus hijos al establecimiento por cuestiones laborales o logística ya que pueden surgir costos extras de transporte.</p>	<p>Debido a que si existen diferentes competencias básicas de aprendizaje en cada estudiante, se debe recurrir a implementar diversas estrategias de aprendizaje y por tanto, la conformación de los grupos que compartan las mismas competencias.</p>

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	26 de 100

FACTOR	DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN	¿CÓMO AFECTA LA SITUACIÓN DE ESE FACTOR AL PROYECTO O NEGOCIO?
	*Reunir a los estudiantes de acuerdo a sus competencias básicas de aprendizaje.	*Algunos padres de familia laboran todo el día y se podrían crear inconvenientes de desplazamiento al lugar.
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> *Las personas tienen poco conocimiento de ofimática. *Poco conocimiento de software especializado. *Altos costos de la tecnología. *Pocos Software educativos y los pocos que hay tienen altos costos. *Limitación en la banda ancha del internet contratado, fallas eléctricas en la zona. 	La afectación sería secundaria debido a que, los medios tecnológicos no son la fuente principal de trabajo y se puede suplir dicha necesidad con material no tecnológico tales como actividades lúdicas y pedagógicas. Sin embargo, se necesitarán algunos programas o aplicaciones móviles para llevar a cabo algunas clases.
Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> *Demanda energética de la enseñanza virtual debido a que por la pandemia las clases presenciales no podrán ser una opción. *Desastres naturales constantes temblores por los antecedentes presentados en el Quindío. *Uso excesivo de material impreso. 	<p>Podría afectar de manera directa el proyecto ya que, si no se da una regulación adecuada al proceso ambiental podría incurrir en multas y demás cuestiones legales.</p> <p>En cuanto a los desastres puede afectar nuestro establecimiento y las clases tanto presenciales como virtuales.</p> <p>El uso excesivo de material puede incrementar los costos de nuestras asesorías educativas.</p>
Legal	<ul style="list-style-type: none"> *Como institución no formal no podremos exceder las horas estimadas, que según los requisitos legales, estas deben ser menores o iguales a 160 horas por curso. Para poder acceder a la exención sobre el impuesto de las ventas, es necesario estar acreditados por el estado, siendo reconocidos como una cooperativa, fundación o institución no formal. Seguridad y Salud en el Trabajo 	<p>La afectación legal en este ámbito educativo no formal incide en las regulaciones que el estado da por sentadas según los decretos y leyes antes mencionadas, como la exención del impuesto sobre las ventas, y la certificación y aprobación como instituto de educación no formal.</p> <p>Implementación del sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo, apoyado en la ley 1562 del 2012 y el Decreto 1443 del 2014.</p>

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	27 de 100

5.4. Análisis DOFA

Tabla 2


Matriz DOFA de Enfócate

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Nuevos en el sector educativo. Profesores que dictan clases particulares. Insuficiente experiencia en el mercado. No se cuenta con sede propia.	No hay suficiente oferta en matemáticas y robótica en los institutos de educación no formal. Insuficiente acceso a mercados con un nicho segmentado, como en este caso los niños y adolescentes, que tengan problemas en las materias ofertadas por Enfócate.
FORTALEZAS	AMENAZAS
Aprendizaje semi personalizado enfocado en pequeños grupos. Inclusión de áreas de pensamiento lógico como las matemáticas y la robótica. Uso de estrategias metodológicas emergentes en el proceso de aprendizaje. Personal calificado y con experiencia certificada. Conocimientos tecnológicos para la implementación de nuevas estrategias.	Tasa de desempleo regional. Factores macroeconómicos, como el IVA (impuesto sobre las ventas) y la inflación. Presencia de institutos que cuentan con larga trayectoria en el sector de educación no formal.

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

5.5. Estimación de Demanda

El Departamento del Quindío tiene una población de menores de 18 años de 162.724 de los cuales 69.963 hacen parte del Centro Zonal Armenia Norte que tiene mayor potencial de adquisición del servicio, de este valor se puede extraer un porcentaje del 28,4% que asisten a talleres o cursos en educación informal, según la Encuesta de Consumo Cultural 2020 (DANE), dando como resultado 19.869, por último se puede estimar un alcance del 10% del total de la demanda dando como número de compradores potenciales 1987; el proyecto exige aproximadamente la venta de 370 paquetes al año para cumplir con la proyección de ventas

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	28 de 100


del primer año, dejando una relación de 0,19 por cada comprador para cumplir con la proyección del primer año.

5.6. Tamaño de Mercado


- **TAM:** El universo del proyecto llega a abarcar el 31,02% de la población colombiana 15.454.633 (niños, niñas y adolescentes).
- **SAM:** En mercado disponible a nivel nacional se encuentran matriculados 10.020.294 estudiantes, el 9,9% en el nivel de preescolar, el 43,1% en básica primaria y el 47,1% en básica secundaria y media.
- **SOM:** Mercado Objetivo más reducido y asequible presto para la compra casi inmediata de los paquetes es de aproximadamente 19.869 estudiantes que hacen parte del 28,4% que asisten a talleres o cursos en educación informal en el Quindío.

5.7. Estructura del Mercado

El proyecto Enfócate pretende ingresar al sector de producción terciario o quinario, teniendo presente que el número de competidores en la industria a nivel sectorial es de 34 instituciones dedicadas a la enseñanza de la educación informal, acordes con el decreto No. 4904 de diciembre 16 de 2009 que tiene como objetivo brindar oportunidades para complementar, actualizar, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas; de las encontradas en cámara de comercio ninguna está dedicada a la enseñanza de las 3 áreas a las cuales va dirigida enfócate, salvo la entidad Kumon que tiene dos de las áreas planteadas, inglés y matemáticas. Además, la intención es formar una competencia en oligopolio a nivel regional, donde las pocas empresas que prestan el servicio puedan regular el costo de servicio, sin embargo, existe una gran cantidad de independientes, estos representan a todos profesores, nativos o estudiantes, no constituidos legalmente como empresa, que

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	29 de 100

cuentan con las habilidades y disponibilidad para ofrecer clases por horas o por trabajos y que logran cubrir gran parte del mercado target.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	30 de 100


6. Plan de Mercado

6.1. Modelado de Negocios

Tabla 3


Modelo Canvas de Enfócate

CONCEPTO DE NEGOCIOS: Enfócate centro de asesorías educativas. Este emprendimiento está dedicado principalmente a impartir asesoría educativa en las áreas de matemáticas, robótica e inglés.				
ALIADOS CLAVE: *Colegios públicos y privados. *padres de familia *Con ingresos medio alto interesados en actividades lúdicas y refuerzo escolar para sus hijos. *Padres con trabajo de tiempo completo *estudiantes entre los 6 y los 17 años. *Gobiernos locales y nacionales. (ministerios)	ACTIVIDADES CLAVE: *Realizar un seguimiento a los servicios ofrecidos según sean las necesidades del cliente. *monitorear el proceso de aprendizaje. *Grupos pequeños de estudio. *Metodologías lúdicas y vanguardistas *Formación Docente	PROPUESTA DE VALOR Por qué las personas presentan falencias en el aprendizaje en las áreas de inglés, matemáticas y robóticas y quieren fortalecer sus habilidades y competencias en dichas temáticas, sentirse capaces y empoderados. Para ello enfócate ofrece apoyo pedagógico con metodologías y didácticas que hacen del	RELACIÓN CON LOS CLIENTES: *Trato personalizado según las necesidades educativas del cliente. *Participación en pruebas externas realizadas en robótica, inglés y matemáticas. *Reconocimiento en las instituciones educativas y demás entidades relacionadas.	SEGMENTO DE MERCADO: *Padres que por sus responsabilidades laborales no pueden acompañar todo el tiempo en el proceso de formación de sus hijos. *Colegios tanto públicos como privados.
	RECURSOS CLAVES: *Capital socios y financiamiento. *Docentes especializados en las áreas propuestas.		CANALES: *Redes Sociales *Llamadas Telefónicas *Emails	

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	31 de 100

y secretarías de educación)	<ul style="list-style-type: none"> *Infraestructura *equipos tecnológicos e internet. *Diferentes medios de pago *Adquisición de planes móviles con minutos y datos. *Material fungible *Implementos de estudio (tableros, sillas, marcadores, borradores, televisores etc.) 	<p>aprender un juego inclusivo y en modalidad semi-personalizada a través de asesorías educativas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> *Visitas a colegios públicos y privados. *Publicidad impresa *Atención en la sede física <p>Pago en efectivo, transacción electrónica</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Gobiernos locales y nacionales. (ministerios y secretarías de educación)
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Alquiler del local *Sueldo al personal docente y administrativo *Pago de seguridad y limpieza *Servicios básicos *Publicidad. 		<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Mensualidades de los clientes por el servicio brindado. *Clases particulares virtuales o presenciales *Paquetes de 1, 2 o 3 materias *Servicio de clases a domicilio. 		

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	32 de 100

6.2. Análisis de Segmentos de Mercado

Tabla 4

Segmentación de Mercado - Enfócate

Rango de edades	Ubicación	Nivel de estudios	Problemas	Necesidades	Gustos	Hábitos de estudio
6-10	Armenia	Primaria	*Falta de acompañamiento por parte de los padres y del colegio.			*Memorización al momento de estudiar para presentar exámenes.
11-14	Armenia	Secundaria		*Fortalecer el aprendizaje de un segundo idioma.		
15-18	Armenia	Media	*Poco entendimiento de los temas enseñados en estas asignaturas. *Dificultad en el afianzamiento de saberes previos. *Falta de estrategias didácticas en el aula por parte del docente del colegio. *Monotonía de enseñanza en las asignaturas	*Fortalecer las competencias lógico- matemáticas e investigativas *Implementación de estrategias lúdico-pedagógicas. *Inclusión de las tecnologías de la información y la comunicación como aliado en el aprendizaje	*Juegos digitales *Juegos de mesa. *Deporte y actividades al aire libre *Actividades de lectura.	*Repasar lo visto en las clases leyendo sus apuntes en los cuadernos. *Buscar asesorías con los docentes que imparten las clases. *Uso de cartillas y libros - taller

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	33 de 100

			lo cual lleva a un desinterés por parte del alumnado.			
--	--	--	---	--	--	--


Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

6.3. Análisis de la Competencia

Tabla 5

Análisis Competitivo del Sector

Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
KUMON	Bogotá: 315 623 7670 Barranquilla:	Dirección: calle 100 n° 13 -21, of.501 –Bogotá – Colombia.	Cursos individuales de matemáticas, inglés y español. Se realiza un	Kumon es una metodología que busca incentivar en el niño la autonomía a la hora de	Pago mensual de \$267.000 por cada	Internet. Folletos. Publicidad.	Elaboró ejercicios de cálculo en hojas sueltas de papel y las combinó con un	Abordaje individual de acuerdo con la capacidad del niño, ade-	Las franquicias como herramienta de expansión, puede tener doble filo,

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	34 de 100

Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
	321 424 6576 Cali: 317 371 0693		test al principio para saber el nivel del estudiante. Seguimiento de 2 a 3 veces por semana con tutor.	estudiar para fortalecer el potencial de aprendizaje de cada uno.	asignatura.		método de auto-estudio	más de potenciar otras habilidades cognitivas que servirían para toda la vida.	por un lado, ayudan a aumentar la productividad y las ganancias, sin embargo, precariza a la empresa a tal punto de perder la propuesta de valor.



Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
SEMI-LLERO UNIVERSIDAD DEL QUINDIO	PQRSDF 018000 96 35 78 opción 5	Carrera 15 con calle 12 norte Armenia, Quindío, Colombia	Preparación para las pruebas saber ICFES, en matemáticas, inglés, lectura crítica, Ciencias sociales y ciencias naturales,	Es una metodología de orientación pedagógica para que desarrollen las habilidades, las destrezas y las competencias en matemáticas, lectura crítica, ciencias naturales, ciencias sociales, y competencias ciudadanas e inglés. Que evalúa las pruebas saber 11	\$280.000	Colegios, Privados y públicos, redes sociales y canales institucionales de la universidad.	Potencia procesos de aprendizaje y comprensión en las diferentes áreas del saber.	Expertos en diferentes áreas del saber.	Insuficiente información en la página, en donde se muestra la oferta del portafolio.
Evolve education	PBX (6) 7295628	Armenia,	Curso de inglés con una única inversión	Es un sistema de entrenamiento que utiliza el poder		Internet, redes so-	Devolución del dinero si no se	Facilidad de pagos y pro-	El riesgo que acarrea en la devolución




Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
	Correo electrónico: contacto@evolveyouren-english.com	Calle 10 # 15-17 Barrio Galán	en material didáctico (libro taller y USB con material digital) con una duración de 50 minutos y una asistencia mínima de 3 horas a la semana. Duración del curso: mínimo 1 año	del Storytelling como herramienta principal para adquirir y evolucionar tu capacidad de comunicación en el idioma inglés.		ciales, correo electrónico, asistencia física en puntos de asesoría.	cumplen las expectativas. Distinta formación por métodos de storytelling, donde el estudiante desarrolla aptitudes mucho más específicas en el inglés.	puesta de valor distinta a las demás instituciones. Test de inglés virtual.	del total invertido en las clases si no cumple sus expectativas.




Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
American School Way	(6) 7359247	Armenia, Av. Bolívar, Cra 14 # 7- 59	Proporciona a los estudiantes un servicio académico, herramientas tecnológicas educativas de vanguardia y cursos vocacionales complementarios en línea de trabajo independiente para garantizar la excelencia académica de los estudiantes.	Es un sistema que basa sus contenidos gramaticales y aplicación de los conocimientos adquiridos en contextos simulados y salones diseñados con propósitos evaluativos.	Master class live: \$989.000 Para dos personas: \$1.582.00 Curso presencial semi personalizado por nivel: \$2.679.900	Internet Redes sociales Llamadas telefónicas	American School Way tiene una fuerte alianza estratégica académica con Pearson, la compañía de educación más grande y líder del mundo. Esta alianza se centra en contenidos en papel, digital y en línea de nuestros programas, así como en su catálogo de evaluación (certificaciones internacionales en dominio del	Salones de clase de máximo 6 estudiantes, sala de lectura, club de conversación y horarios flexibles. Test de inglés online. Convenios empresariales para pagos.	Altos costos educativos para la preparación en inglés, según el nivel inicial de la persona que inicie su preparación.



Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
							idioma y en metodología de inglés)		


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	39 de 100

Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
English Academy ASI	31477095 35, jcen- glisahaca- demy@ya hoo.com.c o	Armenia, Cra 14 # 1 - 21 Funda- dores	Programas pre- senciales y personalizados con procesos de enseñanza- aprendizaje de lenguas extran- jeras y el uso de las tecnolo- gías de la in- formación. Material pro- pio del docente y cobrado por fotocopia 5 Niveles y cada nivel es un semestre. Se dicta con grupos entre 4	Academia de idioma extranjero de inglés en el eje cafetero que ofrece acompaña- miento personal y profesional para el mejor desempeño en las habilidades y competencias en referencia al estu- dio del idioma ex- tranjero.	Curso completo: \$5.200.00 0, cada ni- vel \$1.080.00 0 Adultos: mensuali- dad desde \$110.000 según sea la intensi- dad hora- ria. Niños: mensuali- dad \$185.000	Redes so- ciales: Fa- cebook, y WhatsApp p. Página web	Propuesta acadé- mica alternativa y diversificada que propende por la sana con- vivencia y el li- derazgo en la formación del idioma extran- jero con base en el mejoramiento continuo de sus procesos	Ubicación es- tratégica en la ciudad cerca de cen- tros comer- ciales y otros institutos de idiomas	Falta de una estrategia clara de aprendizaje y por lo tanto es poco lla- mativo al pú- blico en cuanto a in- novación educativa.

 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	40 de 100

Nombre	Datos generales (teléfono dirección, correo, representante legal)	Ubicación	Productos o servicios que ofrece	Presentación o característica	Precios	Canales	Propuesta de Valor	Ventajas	Desventajas
			y 8 estudiantes. Intensidad horaria de 1 a 4 horas a la semana. Regidos por el Marco Común Europeo.						

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	41 de 100


6.4. 5 fuerzas de Porter

Rivalidad entre los competidores Fuerza de la competencia: En este análisis se puede concluir que existen dos grandes competidores, Kumon y el Semillero de la Universidad del Quindío, ambas son instituciones ya consolidadas, con buena experiencia y recomendadas en la región, pero con pequeñas debilidades que deben ser aprovechadas para las buenas prácticas de valor de la organización, una plataforma completa, bien alimentada y políticas internas de alta calidad

Poder de negociación de los clientes o compradores: En esta situación se puede decir que el poder del cliente es bajo ya que cuenta con pocas alternativas que ofrezcan el portafolio completo de servicios, no obstante, como se ha mencionado previamente existe gran cantidad de independientes que prestan servicios por horas generando alternativas de menor costo para los clientes, antes esto se debe ofrecer el servicio como un proceso, toda una cadena de refuerzo y acompañamiento, implementar programas de fidelización y lealtad a la organización, y generar ambientes mucho más favorables y acogedores para los estudiantes.

Poder de negociación de los proveedores o vendedores: En este tipo de organización los proveedores serán los profesores, tutores o expertos que presten el servicio a través de este sistema, es primordial que presten un servicio de alta calidad, que tengan sentido de pertenencia por la empresa y se involucren con los horizontes estratégicos, de igual forma tendrán una buena remuneración y reconocimiento social y personal, más allá de las necesidades básicas.

Amenaza de nuevos competidores entrantes: Las barreras para ingresar a este sector no son altas, existe una demanda constante y de buen tamaño, sin embargo, no es de gran atracción para inversores y emprendedores lo que genera tranquilidad, de igual forma la consolidación de la marca será fundamental para garantizar la fidelización en el largo plazo.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	42 de 100

Amenaza de productos o servicios sustitutos: En esta situación existe una alta disponibilidad de servicios sustitutos, las clases particulares de independientes, pero es notable el nivel de diferenciación entre los servicios prestados por nuestra empresa, es fundamental dentro de las estrategias de mercadeo manifestar los beneficios a mediano y largo plazo que resaltan sobre los servicios sustitutos y la relación costo-beneficio para nuestros estudiantes.

6.5. Estrategia de Mercados


6.5.1. Propuesta de Valor.

Por qué las personas presentan falencias en el aprendizaje en las áreas de inglés, matemáticas y robóticas y quieren fortalecer sus habilidades y competencias en dichas temáticas, sentirse capaces y empoderados. Para ello enfócate ofrece apoyo pedagógico con metodologías y didácticas que hacen del aprender un juego inclusivo y en modalidad semipersonalizada a través de asesorías educativas.

6.5.2. Estrategia de Distribución.

Se usarán como estrategias directas las siguientes:

- Se impartirán clases tanto presenciales como virtuales según la necesidad de los padres y los estudiantes, al igual que la manera en la que se requiera de acuerdo con las medidas sanitarias.
- Se darán asesorías utilizando metodologías innovadoras, al igual que haciendo uso de herramientas de tipo audiovisual, dinámicas, juegos, y demás elementos que despierten el interés del estudiante.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	43 de 100

- Se hará uso tanto de las instalaciones físicas adecuadas como de los recursos tecnológicos tales como computadoras, televisores, reproductores de audio y video, juegos de mesa, y artefactos que el estudiante pueda manipular de forma segura.
- Se aplicarán diferentes estrategias de enseñanza, las cuales se enfocarán más en el acompañamiento tanto dentro como fuera de las instalaciones y se tendrá a los padres al tanto del proceso pedagógico que se está llevando cabo con el estudiante.
- Se hará uso de diferentes canales de comunicación tanto para atraer a posibles clientes como para mantener al tanto a los padres del seguimiento que se les está dando a sus hijos.


6.5.3. Estrategia de Precio.

Tabla 6

Paquetes de Precios (Mensuales y por Horas)

PAQUETE 1 (una materia, inglés, matemáticas o robótica)	\$ 150.000	10 horas mensuales
PAQUETE 2 (dos materias, (ingles, matemáticas y robótica).	\$ 200.000	8 horas mensuales por materia
PAQUETE 3 (tres materias, (ingles, matemáticas y robótica).	\$ 240.000	8 horas mensuales por materia escogida
Asesoría por hora	\$ 20.000	(Ingles, matemáticas o robótica).

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	44 de 100

6.5.4. Estrategia de Promoción.

Se utilizarán los siguientes:

- Redes Sociales
- Llamadas Telefónicas
- Emails
- Visitas a colegios públicos y privados.
- Publicidad impresa
- Visitas a condominios.

6.5.5. Estrategia de Servicio.

Va enfocada en realizar contratación con las empresas de servicios públicos de la ciudad, tales como energía eléctrica, agua, gas natural y comunicaciones. Se pretenden realizar convenios con colegios e instituciones educativas de carácter oficial y no oficial. En cuanto a los medios de pago se considera contar con pago en efectivo, transferencias bancarias y pagos virtuales a través de código QR y PSE.

6.6. Proyección de Ventas

Tabla 7

Proyección de Ventas Anual - Enfócate

ENFOCATE ASESORIAS EDUCATIVAS NIT. PROYECCION EN VENTAS EN PESOS COLOMBIANOS			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FUENTES			
Paquete 1 materia	\$ 43,050,000	\$ 46,950,000	\$ 48,000,000
Paquete 2 materias	\$ 24,800,000	\$ 17,800,000	\$ 9,800,000
Paquete 3 materias	\$ 6,000,000	\$ 3,360,000	\$ 12,000,000
Total Fuentes	\$ 73,850,000	\$ 68,110,000	\$ 69,800,000

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	45 de 100

Tabla 8

Proyección de Ventas Mensual (Año 1)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL PAQUETES	VALOR PAQUETE
PAQUETE 1	24	30	33	29	27	42	21	10	21	27	37	19	320	\$ 150,00
PAQUETE 2	21	6	10	0	0	4	3	1	2	1	1	0	49	\$ 200,00
PAQUETE 3	9	7	4	0	0	12	16	0	1	1	0	0	50	\$ 240,00

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 9

Proyección de Ventas Mensual (Año 2)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL PAQUETES	VALOR PAQUETE
PAQUETE 1	24	15	21	27	19	37	31	19	28	21	30	15	287	\$ 150,00
PAQUETE 2	18	7	8	10	8	17	12	14	14	10	4	2	124	\$ 200,00
PAQUETE 3	4	2	1		3	7	2	1	0	4	0	0	24	\$ 240,00

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad[®] Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	46 de 100

Tabla 10

Proyección de Ventas Mensual (Año 3)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL PAQUETES	VALOR PAQUETE
PAQUETE 1	21	22	26	20	24	42	27	28	17	27	29	30	313	\$ 150,00
PAQUETE 2	26	9	12	4	3	6	2	4	8	5	8	2	89	\$ 200,00
PAQUETE 3	3	4	5	0	0	2	0	0	0	0	0	0	14	\$ 240,00

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	47 de 100

Tabla 11

Proyección de Ventas por Paquete (Año 1)

Año 1			
Paquete 1	Paquete 2	Paquete 3	Total
\$ 43,050,000	\$ 24,800,000	\$ 6,000,000	\$ 73,850,000

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 12

Proyección de Ventas por Paquete (Año 2)

Año 2			
Paquete 1	Paquete 2	Paquete 3	Total
\$ 46,950,000	\$17,800,000	\$ 3,360,000	\$ 68,110,000


Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 13

Proyección de Ventas por Paquete (Año 3)

Año 3			
Paquete 1	Paquete 2	Paquete 3	Total
\$ 48,000,000	\$ 9,800,000	\$12,000,000	\$ 69,800,000

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	48 de 100


7. Plan Operativo

7.1. Ficha Técnica de Producto o Servicio

Tabla 14

Ficha Técnica de los Servicios de Enfócate

	ENFOCATE CENTRO DE ASESORIAS EDUCATIVAS	FICHA TECNICA DE ASESORIAS EDUCATIVAS	
Elaborado por	Luisa María Valencia	VERSION	1
NOMBRE DEL SERVICIO		asesoría en matemáticas, asesoría en inglés, asesoría en robótica	
OBJETIVOS TEMATICOS		Asesorías pedagógicas y educativas	
DESCRIPCION		Enfócate brinda conocimientos y orientación en áreas como Ingles, en donde los estudiantes aprenderán de manera lúdica a desarrollar de manera eficaz las habilidades del idioma inglés, leer, escribir, escuchar y hablar. En matemáticas se implementarán estrategias de pensamiento y análisis y robótica se implementará por medio de estrategias prácticas en donde los estudiantes aprendan por medio de la práctica y creación de instrumentos tecnológicos. Con el fin de que los estudiantes mejoren y fortalezcan sus habilidades y destrezas educativas.	
NECESIDADES DE LOS CLIENTES		Fortalecer sus habilidades académicas y adquirir más experiencia educativa en robótica, matemática e inglés.	
METODOLOGIA		Conocimientos adquiridos e implementación de actividades lúdicas y contemporáneas teniendo en cuenta lo acordado en el convenio realizado por enfócate, centro de asesorías educativas.	
LUGAR DE PRESTACION DEL SERVICIO		Enfócate se encontrará ubicado en el centro comercial Bambusa ubicado en la ciudad de Armenia.	

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	49 de 100

PUNTOS DE CONTROL	Informes de seguimiento periódico.	Planes de mejoramiento.	Evaluaciones de satisfacción del usuario.
--------------------------	------------------------------------	-------------------------	---

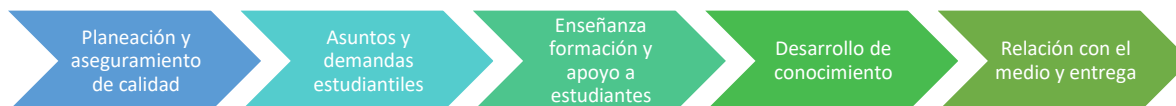
Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

7.2. Proceso de Producción y Análisis de la Cadena de Valor

7.2.1. Macro-Procesos Misionales.

Figura 1

Macroprocesos Misionales de Enfócate

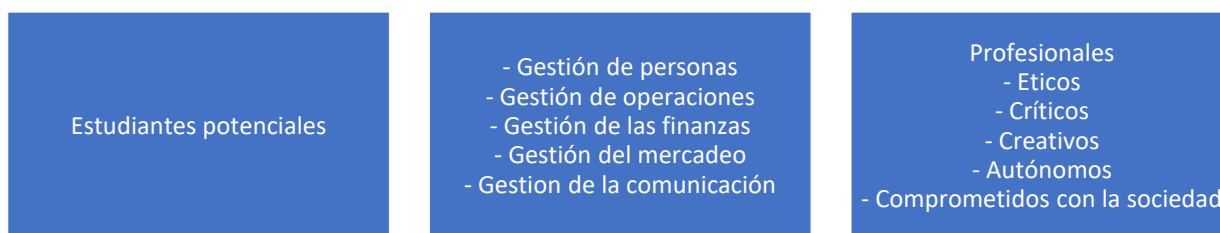


Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


7.2.2. Macro-Procesos de Apoyo.

Figura 2

Macroprocesos de Apoyo de Enfócate



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	50 de 100

7.3. Proyección de Producción o Prestación del Servicio

7.4. Análisis de Requerimientos

7.4.1. Necesidades de Maquinaria.

Tabla 15

Presupuesto de Maquinaria

20 computadores	\$28.000.000
3 Tableros Inteligentes	\$12.000.000
3 Televisores	\$9.000.000

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


7.4.2. Necesidades de Materiales.

Tabla 16

Presupuesto de Materiales

3 Escritorios por 6 puestos cada uno	\$4.500.00
3 tableros acrílicos blanco borrable	\$540.000
Papelería (marcadores, borradores, entre otros)	\$480.000
Material Didáctico	\$2.400.000
Material Experimental de robótica. (cables, motores, resistencias, bombillos, paneles solares, tornillos, herramientas manuales, board, entre otros)	\$1.500.00

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	51 de 100

7.4.3. Necesidades de Personal.

Tabla 17

Presupuesto de Personal

Docentes	\$25.000 por hora dictada
Administrador	\$702.833 mensual
Personal Recursos Humanos	\$600.000 mensual
Contador	\$702.833 mensual

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

7.5. Análisis de Localización

7.6. Propuesta de Diseño de Planta

Figura 3

Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía N°1)



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	52 de 100

Figura 4

Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía N°2)



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	53 de 100

Figura 5

Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía N°3)



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	54 de 100

Figura 6

Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía N°4)



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)



 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD CATHOLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	55 de 100

Figura 7

Diseño de las instalaciones de Enfócate (Fotografía N°5)



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	56 de 100

8. Portafolio de Servicio

Figura 8

Brochure de Servicios - Enfócate



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	<p>INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	57 de 100


Figura 9
Brochure de Servicios - Enfócate

Metodologías innovadoras para estudiantes desde los 6 hasta los 17 años

Ofrecemos:

- Materiales audiovisuales didácticos.
- Juegos y dinámicas.
- Acompañamiento constante.
- Ambiente agradable en nuestras instalaciones.
- Aprendizaje a través de la práctica.
- Equipos de alta tecnología.
- Clases tanto presenciales como virtuales.


04



Nuestras especialidades

- ROBÓTICA
- MATEMÁTICAS
- INGLÉS

05




Nuestras instalaciones

COMODIDAD
 Sillas y mesas acordes a las necesidades de cada estudiante.

AMPLITUD
 Espacios amplios propicios para el juego y el aprendizaje.

SEGURIDAD
 Nuestras instalaciones cuentan con el mejor equipo de vigilancia y supervisión para mantener seguras las pertenencias de sus hijos.


06



NUESTRAS HERRAMIENTAS


- EQUIPOS DE COMPUTO**
 Lo último en tecnología para que su hijo refuerce sus competencias.
- MATERIALES DIDACTICOS**
 Diferentes herramientas para hacer el aprendizaje más entretenido.
- KITS DE ROBOTICA**
 Elementos para que su hijo despierte el interés y la curiosidad.

07



Business plan | January 2020

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	58 de 100

9. Prototipo y Validación del Prototipo


Tabla 18

Análisis del Prototipo - Enfócate


CATEGORÍAS A VALIDAR	HIPÓTESIS QUE SE TIENE	PREGUNTAS Y OBSERVACIONES REALIZADAS	HALLAZGOS	CONCLUSIONES
SEGMENTO DE MERCADO	<p>*Padres que por sus responsabilidades laborales no pueden acompañar todo el tiempo en el proceso de formación de sus hijos.</p> <p>*Colegios tanto públicos como privados.</p> <p>* Gobiernos locales y nacionales. (ministerios y secretarías de educación)</p>	<p>*¿Considera que el proceso de aprendizaje de inglés y matemáticas pueden llevar a su hijo a desertar?</p>	<p>*Manifiestan que no lo ve tanto como deserción, más bien los estudiantes hoy en día desarrollan las actividades de esas materias por cumplir con la obligación académica, ya que aún este tipo de materias se enseñan de forma tradicional.</p> <p>*Si, hoy en día estas asignaturas logran que muchos estudiantes desarrollen un grado alto de frustración, haciendo así que el propio estudiante solo vea sus limitaciones y no sus cualidades.</p> <p>*No, considero que es cuestión de voluntad el aprendizaje de estas asignaturas.</p>	<p>- Como primera conclusión, se ha logrado confirmar que un aspecto que suele fallar mucho en cuanto a la transmisión de conocimientos es el acompañamiento con el que cuenta el estudiante. Se ha podido ver que el estudiante ha logrado superar muchas dificultades cuando cuenta con apoyo paternal. Este apoyo complementado con actividades que despierten el interés en el estudiante, son los aspectos más relevantes, los cuales pueden hacer una gran diferencia. Esto es algo que a menudo se ha ignorado mucho por los principales organismos que regulan la actividad académica. Las hipótesis se validan de acuerdo con los hallazgos.</p>




	<p>*¿A la hora de aprender matemáticas que le facilita o que se le dificulta en el proceso de aprendizaje?</p>	<p>Un aspecto que le dificultad en el proceso de aprendizaje de las matemáticas es la forma de enseñanza y la falta de explicaciones claras.</p> <p>Se les facilita cuando se tienen explicaciones claras y con fundamentos claros.</p> <p>Se les facilita el proceso algunos estudiantes tienen un buen razonamiento y se les dificultad en el momento de aplicar los contenidos vistos en la vida cotidiana.</p>	<p>La curiosidad es un factor que ha representado un reto bastante grande ya que esta se debe despertar en el estudiante (principalmente en materias que puedan tener un alto nivel de complejidad) y podemos concluir que la mejor manera de hacerlo es implementando estrategias más enfocadas en la utilización de los sentidos, la utilización de las ayudas audiovisuales, y la implementación de dinámicas que estimulen este factor.</p>

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	60 de 100

		<p>*¿Cuál es la mayor dificultad y facilidad al momento de aprender inglés?</p>	<p>La mayor dificultad es el poco contacto con el idioma, faltan actividades de motivación como películas en inglés, y se le facilita en ocasiones por que se motiva con la música en inglés.</p> <p>Poca profundización en el idioma y la falta de práctica con el entorno real, se facilita el proceso de aprendizaje cuando los conocimientos vistos son puestos en contacto con el mundo exterior.</p> <p>Una dificultad es la falta de práctica y se le facilita porque algunos estudiantes tienen buen oído, logrando la comprensión de la información que se le quiere transmitir.</p>	<p>Basados en algunas entrevistas, es propio decir que los estudiantes necesitan más interacción con el idioma inglés, debido a que las horas en el colegio no son suficientes y la falta de interés de los estudiantes no es muy alta, por lo que es acorde crear dicha motivación para que así los estudiantes no lo vean como una necesidad de aprender si no por la curiosidad de descubrir diferentes formas e idiomas para expresarnos.</p>
PROBLEMA	<p>*falencias de aprendizaje en matemáticas e inglés.</p>	<p>*¿Cuál es el promedio de su hijo en las áreas de inglés y matemáticas?</p>	<p>Teniendo en cuenta las respuestas de los entrevistados los promedios en ambas asignaturas son buenas debido al acompañamiento de los padres.</p>	

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	61 de 100

	<p>*Falta de implementación de grupos de investigación en robótica.</p> <p>*Falta de implementación de actividades lúdicas pedagógicas en las áreas mencionadas.</p> <p>*los estudiantes no tienen, ni sienten curiosidad no solo por aprender sino también por descubrir nuevas cosas.</p>	<p>*¿A la hora de brindar soluciones a las dificultades de aprendizaje en este tipo de áreas, que tipo de soluciones le brinda a su hijo (a)?</p>	<p>Las soluciones que se le brindan como padres es el apoyo, utilizando medios audiovisuales, tablero, ejemplos enfocados en la cotidianidad y ayuda de clases particulares</p> <p>Las soluciones que se le brindan como padres es buscándole ayuda particular, clases extras curriculares.</p> <p>Generalmente no encuentran ayuda oportuna, toca acudir a los libros y videos para explicarle temas o conceptos en los que hay vacíos, se debe tratar de resolver las dudas en casa.</p>	<p>-Se pudo también determinar que es difícil para los padres encontrar las ayudas apropiadas para los estudiantes, lo cual los lleva muchas veces a recurrir a libros y videos que, si bien pueden ser herramientas muy útiles, no se logran aplicar de la manera correcta y muchas veces el estudiante no retiene la información dada.</p>
		<p>*¿Cómo ha sido la experiencia al momento de brindar soluciones a dichas dificultades?</p>	<p>La experiencia ha sido difícil por que como padres de familia no contamos con la pedagogía y la experiencia, ha sido un proceso de aprendizaje familiar, buscando maneras didácticas para transmitir los conocimientos.</p> <p>La experiencia ha sido bastante enriquecedora porque se logra aclarar dudas y se observa que el niño construye sus propias soluciones.</p>	<p>Las hipótesis se validan considerando el interés inicial que el niño tiene en la tecnología y dando por hecho que esta es un elemento esencial en la vida cotidiana. Al estar tan ligada al estilo de vida de las personas, esta puede sentar las bases para que la robótica constituya algo esencial en la vida académica del niño.</p>


 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	62 de 100

		<p>La experiencia ha sido bastante regular, si hablamos de buscar apoyo de parte del colegio, no se da ya que ponen como limitante tiempo extra por ende siempre toca recurrir a profesores particulares en inglés y matemáticas.</p>	
	<p>*¿Cuáles son los factores que inciden en el éxito/fracaso del proceso de aprendizaje de sus hijos en estas áreas?</p>	<p>La metodología que se use, ese es el factor para la comprensión de las áreas.</p> <p>Un factor relevante es sin duda alguna la puesta en práctica y el ejercicio continuo de aplicar lo visto en clase.</p> <p>Se cuenta con gran ayuda, una de ellas es que algunos profesores de matemáticas usan una técnica muy buena y es la forma en que pone a los estudiantes a razonar y desarrollar en pensamiento lógico matemático, y en inglés un factor que ayuda en el aprendizaje del idioma es la puesta en práctica en la casa y la escucha de música en inglés para aprender pronunciación y vocabulario.</p>	



	<p>*¿Qué opina sobre la robótica y que dicha área sea implementada para que su hija o hijo empiece a tener bases en la investigación?</p>	<p>La tecnología es un tema muy llamativo, que logra captar la atención de los niños, es una manera de integrarlos y fusionar la tecnología con la investigación, tratando de interesar a los niños.</p> <p>Es una herramienta llamativa que debería ser incluida en las diferentes instituciones, para lograr despertar a temprana edad el espíritu creativo e investigativo de los niños.</p> <p>Es fantástico, que un niño desde pequeño despierte la curiosidad, las ganas de investigar y aprender cosas nuevas.</p> <p>Es una lástima que siendo una era tan globalizada y tecnológica aún no se tengan en cuenta este tema para educar el cerebro.</p>	<p>Una hipótesis que se ha logrado validar también, ha sido el poco apoyo dado por muchas instituciones tanto públicas como privadas para que estos aspectos investigativos tengan lugar. Todo esta ha creado la necesidad de los padres por recurrir a terceros para reforzar todos estos temas que los estudiantes han de encontrar complejos o frustrantes.</p> <p>La robótica como aspecto general que se pueda implementar en la vida diaria, se ha logrado validar no sólo como el manejo y la manipulación de artefactos electrónicos sino como el ánimo y la curiosidad de investigar los fenómenos de la vida diaria.</p>


		<p>*Si bien es cierto la investigación es un pilar fundamental en la formación de sus hijos, ¿qué factores podrían incidir en la falta de interés de la misma?</p>	<p>Un factor importante que incide en la falta de interés son las diferentes distracciones como redes sociales, video juegos, la mente de los niños está muy dispersa, además que desde la casa no existe ese hábito por enseñarles a descubrir y a leer.</p> <p>Un factor es la falta de práctica, ya que una buena teoría debe ir acompañada de una buena práctica y más aplicada a la vida cotidiana, la investigación parte de la curiosidad y saber del cómo y porqué funcionan las cosas. La falta de interés y motivación logra dejar dormida esa parte investigativa.</p> <p>La facilidad, el acceso a la información, que todo esté al alcance de las manos, el exceso de aparatos electrónicos, por los motivos anteriores considero que no se está despertando el interés de observar, consultar y aprender cosas nuevas.</p>	
--	--	--	--	--

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	65 de 100

		<p style="text-align: center;">¿Qué podría hacerse desde su punto de vista como padre de familia para que su hijo demuestre interés en el área de robótica? ¿Qué tipo de metodología consideraría importante?</p>	<p>El acompañamiento, el ejemplo desde casa, es importante darle las pautas para que los niños comiencen una vida basada en eso.</p> <p>Tratar de despertarle la curiosidad en diferentes temas, iniciarlos en cursos sobre el tema, incitarlo a leer sobre los temas que le interesen y mostrarle videos del funcionamiento de las cosas.</p> <p>Lo que se hace es simular que en la casa ninguno de los integrantes conoce del tema o de la actividad que hay que hacer, con el propósito de que los niños busquen, observen videos y trate de encontrar una solución.</p>	<p>Concluyendo en cuanto al aspecto investigativo, se han logrado determinar directamente estrategias para lograr despertar la curiosidad, tales como el uso adecuado de herramientas de aprendizaje y la actitud tomada por los miembros de la familia para que así, el estudiante tome la determinación de buscar e investigar para poder hallar una respuesta.</p>
NECESIDADES	<p>Reforzar e incentivar en los estudiantes diferentes métodos de estudio creando en ellos la necesidad de mejorar sus habilidades académicas con el fin de sembrar en</p>			<p>Concluyendo en este aspecto, podemos también determinar que existe la necesidad de implementar nuevas maneras para reforzar el conocimiento de los estudiantes en todo lo relacionado con las materias que puedan llegar a crear más complejidad, especialmente por el idioma inglés, las matemáticas y la robótica</p>


	<p>ellos la curiosidad por siempre aprender algo nuevo.</p>			
<p>SOLUCIONES ACTUALES</p>	<p>Brindaremos a los padres de familia y estudiantes la oportunidad de desarrollar y mejorar sus habilidades educativas enfocadas en pensamiento crítico y actividades experimentales mediante los siguientes servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Asesorías semi-personalizadas en las áreas de Ingles, Matemáticas y Robótica. *Grupos pequeños de estudio. *Seguimiento constante en el proceso de aprendizaje. 			<p>Como conclusión en esta sección, se puede validar lo dicho al lograr determinarse de manera concreta las acciones que se tomaran a la hora de asistir a los padres de familia, haciendo uso de diferentes estrategias de enseñanza, siempre enfocándonos en el aspecto personalizado, y en como esto puede influir positivamente en el desempeño académico y personal de los estudiantes.</p>

<p>PROPUESTA DE VALOR QUE BUSCAN</p>	<p>Por qué las personas presentan falencias en el aprendizaje en las áreas de inglés, matemáticas y robóticas y quieren fortalecer sus habilidades y competencias en dichas temáticas, sentirse capaces y empoderados. Para ello enfócate ofrece apoyo pedagógico con metodologías y didácticas que hacen del aprender un juego inclusivo y en modalidad semipersonalizada a través de asesorías educativas.</p>			<p>La mencionada propuesta de valor se ha validado a partir de las necesidades tanto de los padres como de los estudiantes y de los sectores en los cuales hay más demanda. Teniendo en cuenta la demografía hacia la cual está dirigido este servicio, se ha determinado que las mejores maneras en las que se pueden afrontar las falencias, es identificándolas, determinando sus causas y la manera en la que se puede proveer la asesoría adecuada para superarlas.</p>
<p>CANALES QUE USAN</p>	<p>*Redes Sociales *Llamadas Telefónicas *Emails</p>			<p>Finalmente se ha podido validar y determinar que los canales aquí mencionados, han sido los más adecuados de acuerdo con el frecuente uso que les pueden dar los padres de familia y también los estudiantes, así como el</p>

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	68 de 100

	<p>*Visitas a condominios.</p> <p>*Página web</p>			acercamiento a ellos de manera presencial.
--	---	--	--	--

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	69 de 100

10. Plan Organizacional

10.1. Pensamiento Estratégico


Enfócate grupo de asesorías basa su pensamiento estratégico en explorar los desafíos que se presenten y la forma en cómo serán abordados, teniendo en cuenta lo siguiente:

10.1.1. Principios Corporativos

- **Compromiso:** Desempeñarnos eficientemente en nuestro trabajo, cumpliendo así con lo ofrecido para lograr el bienestar y la satisfacción de nuestros clientes.
- **Calidad:** Innovar y actualizar de forma constante buscando siempre mejorar la oferta académica y poder brindar una mejora en la calidad de los procesos de formación.
- **Actitud de servicio:** Enfocar las habilidades de cada funcionario a la consecución de los fines de la educación, generando que los usuarios obtengan utilidad y provecho.
- **Igualdad:** Ofrecer un servicio diferenciado para cada grupo con el objetivo de favorecer el desarrollo integral de cada estudiante y poder así, alcanzar y mejorar sus habilidades académicas.

10.1.2. Misión de la Empresa.

Somos un centro de asesorías en donde ayudamos a niños, jóvenes y adolescentes a desarrollar sus habilidades y destrezas académicas en inglés, Matemáticas y Robótica, fomentado en su proceso el interés por la investigación dentro de un aprendizaje lúdico orientado a fortalecer sus competencias académicas.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	70 de 100

10.1.3. *Visión de la Empresa.*

El centro de asesorías Enfócate para el 2025 será líder en programas de investigación y bilingüismo que promueva en los niños, jóvenes y adolescentes una formación competente basados en su amor por la investigación y el aprendizaje de nuevos idiomas, capaces de creer que pueden transformar su entorno académico.

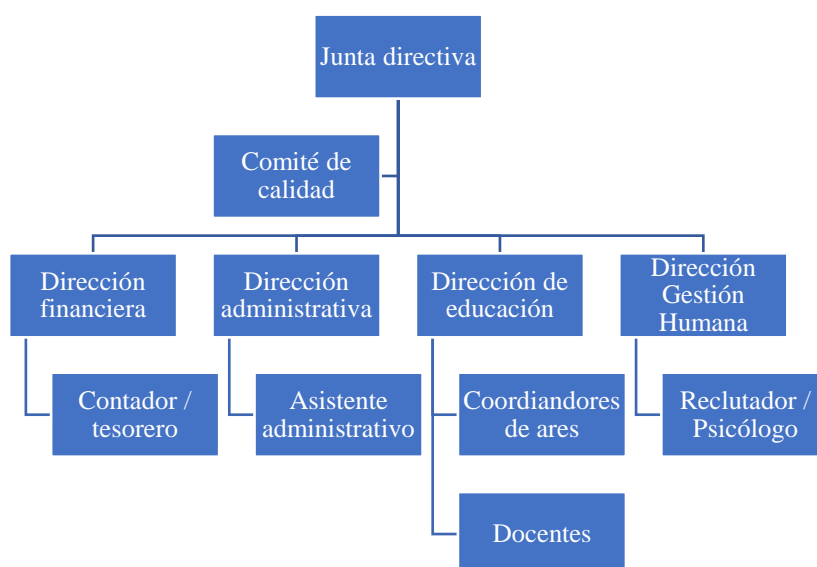
10.1.4. *Objetivos Estratégicos.*

- Asegurar sostenibilidad financiera.
- Fomentar y desarrollar programas de investigación y bilingüismo
- Incidir positivamente en la calidad de la educación y el buen desarrollo académico.
- Establecer una relación positiva con la sociedad a través de proyectos participativos.
- Mantener la rentabilidad del proyecto.


10.2. Estructura Organizacional

Figura 10

Organigrama de “Enfócate – Equipo de Asesorías “



Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	71 de 100

10.3. Análisis Legal y Normativo


De acuerdo a la ley 2150 de 1995 en el artículo 47 se estipulan las normas que Enfócate como una entidad comercial debe de cumplir.

El Decreto Ley 2150 de 1995 señala que:

Artículo 47. Requisitos Especiales. A partir de la vigencia del presente decreto, los establecimientos a que se refiere el artículo anterior sólo deberán:

1. Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedidos por la entidad competente del respectivo municipio.
2. Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales según el caso descritas por la ley.
3. Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.
4. Cancelar los derechos de autor previstos en la ley, si en el establecimiento se ejecutarán obras musicales causantes de dichos pagos.
5. Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.
6. Cancelar los impuestos de carácter distrito y municipal.

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

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	72 de 100

10.3.1. Legislación Aplicable.

En el decreto 4904 habla sobre la educación para el trabajo y el desarrollo humano, enfócate se registró bajo el numeral 5.8 toda esta información se encuentra compilada en el decreto 1075 de 2015 en el artículo 2.6.6.8 en donde se manifiesta lo siguiente:


El DURSE, establece: “Artículo 2.6.6.8. Educación informal. La oferta de educación informal tiene objetivo brindar oportunidades para complementar, actualizar, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

Hacen parte de esta oferta educativa aquellos cursos que tengan una duración inferior a ciento sesenta (160) horas. Su organización, oferta y desarrollo no requieren de registro por parte de la secretaría de educación de la entidad territorial certificada y sólo darán lugar a la expedición de una constancia de asistencia. Para su ofrecimiento deben cumplir con lo establecido en el artículo 47 del Decreto ley 2150 de 1995.

Toda promoción que se realice, respecto de esta modalidad deberá indicar claramente que se trata de educación informal y que no conduce a título alguno o certificado de aptitud ocupacional.”

10.3.2. Tipo de Sociedad.

Sociedad por Acciones Simplificadas, por ser uno de los avances más significativos en los últimos años en materia societaria, la versatilidad del modelo SAS permite una clara facilidad de adaptación a los diferentes escenarios empresariales. Su flexibilidad contribuye a la generación de nuevas empresas que requieren un amplio campo de maniobra para su viabilidad económica y operativa. Las diferentes características con las que cuenta este nuevo modelo, han sido pensadas no sólo para que pueda adaptarse a cualquier clase de actividad empresarial, sino además para promover y estimular el crecimiento y desarrollo económico del país.

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	73 de 100

- Tipo societario autónomo Naturaleza comercial
- Es una sociedad de capitales
- Considerable autonomía contractual
- Los accionistas responden hasta el monto de sus aportes
- Estructura de gobierno flexible
- Estructura de capitalización flexible
- Simplificación de los trámites de constitución
- Prohibición de acceder al mercado público de valores

10.3.3. Obligaciones y Beneficios.


Puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, podrá constituirse por contrato, como cualquier sociedad, pero, además, por acto unilateral, se pueden constituir por documento privado, a menos que se aporten bienes cuya tradición esté sujeta a la formalidad de la escritura pública, en cuyo caso deberá procederse de esta manera y cumplir con las diligencias de registro.

Teniendo en cuenta el Artículo 1° Ley 1258 de 2008:


- La responsabilidad de los socios está limitada al monto de sus aportes.
- Los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza que adquiera la sociedad.

A nivel obligaciones tributaria, las S.A.S tienen similares pagos de impuestos que otras sociedades comerciales, no existe un tratamiento especial o diferente por ser una S.A.S y no una sociedad limitada u otro tipo de sociedad.

- Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, IVA, Ica y demás
- Son responsables del IVA en caso de realizar una actividad gravada con dicho tributo

 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	74 de 100


- Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario
- Están obligadas a expedir facturas
- Están obligadas a aportar información exógena
- Son responsables del impuesto de industria y comercio
- Están obligadas a pagar el impuesto predial
- Están obligadas a llevar contabilidad
- Están obligadas a disponer de un revisor fiscal (lo que dependerá del monto de los ingresos o activos).

 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD CATHOLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	75 de 100

11. Plan de Gestión de Riesgos

11.1. Estrategia de Mitigación según el Análisis PESTAL

- Coordinar planes para la virtualización en caso de ausencia a las instalaciones por motivos de fuerza mayor.
- Realizar auditoría interna de manera periódica para mantener control sobre gastos, costos e ingresos evitando problemas en el corto, mediano y largo plazo con entidades del Estado.
- Implementar políticas de estándares de calidad y salubridad, estar en constante actualización y renovación de permisos o licencias con secretaria de educación y secretaria de salud.
- Realizar programas de fidelización y lealtad con los clientes de tal manera que su permanencia sea continua, extensa e incentive el ingreso de nuevos estudiantes, que esto último sea premiado con descuentos o reconocimientos.


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	76 de 100

11.2. Matriz de Riesgos


Tabla 19

Matriz de Identificación de Riesgos - Enfócate

IDENTIFICACION DEL RIESGO					CONTROL DEL RIESGO
OBJETIVO DE IDENTIFICACIÓN	RIESGO	CAUSAS	TIPO DE RIESGO	CONSECUENCIAS	
Establecer los lineamientos institucionales que enmarcan la operación de la organización, sus elementos de aplicación, garantizando la retroalimentación y la gestión del conocimiento para el logro de metas institucionales	Incumplimiento de metas	<ul style="list-style-type: none"> * Débil planeación y seguimiento * Ineficiente * Baja o nula capacitación * Baja calidad o ausencia de otros recursos físicos para cumplir con las metas * Falta de compromiso y liderazgo de los funcionarios * Insuficiente personal para proceso misionales 	ESTRATÉGICO	Pérdida de imagen	<ul style="list-style-type: none"> * Acción directa del equipo directivo * Seguimiento a los planes de acción * Acuerdos de gestión y seguimiento a los mismos * Revisión por la dirección
	Ineficacia en la Administración del Mejoramiento Continuo	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de los funcionarios de los procedimientos de control al servicio y trabajo no conforme. * Inexperiencia en la identificación de productos no conformes 	ESTRATÉGICO	<ul style="list-style-type: none"> * Procesos ineficaces * Repetición de actividades * Productos o servicios no conformes 	<ul style="list-style-type: none"> * Revisión de indicadores * Exigencias cumplimiento de plazos para presentación de informes.


 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	77 de 100

		* Desconocimiento de cuáles son los servicios que presta la entidad			
	Vinculación de personal no competente	* Deficiente diseño del Manual de Funciones* Deficiente diseño del proceso de Selección	ESTRATÉGICO	* Deficiente desempeño laboral* Deficiente gestión Institucional	* Aplicación de los Procedimientos y revisión de las formas. * Control del Producto no Conforme * Control del Trabajo no Conforme * Recepción, direccionamiento y seguimiento de peticiones
Caracterizar y vigilar el comportamiento de los clientes y proveedores, sus necesidades y demandas respecto al servicio prestado para mantener altos niveles de satisfacción.	Desvinculación y deserción	* Escasa revisión y ajuste de procedimientos * Deficiencia de recursos tecnológicos * Deficiencia en los canales de comunicación * Escaso entrenamiento y capacitación del recurso humano * Recursos limitados * Tecnologías obsoletas para el manejo de información	OPERATIVO	* Pérdida del estatus * Incremento en el costo para control * Bajo niveles de educación * Pérdida de posición	* implementación de indicadores en los procesos * Seguimiento periódico * Procedimientos correctivos * Entrenamiento

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	78 de 100

	Flujo de Fondos deficiente para cancelar compromisos	* Indicadores de cuentas deficientes	OPERATIVO	* Sanciones económicas y pérdida de relaciones por parte de los terceros	* Carpeta de reservas y control en trámite órdenes de pago
Garantizar la compra u obtención correcta y oportuna de los bienes y servicios requeridos para la operación.	Monopolio del mercado	* Escasa oportunidad a la competencia del mercado de bienes y servicios en los procesos de contratación	GUBERNAMENTAL	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja el mercado en cuanto a precios, condiciones, calidad. • No permite el ingreso de otros oferentes desconociendo el principio de la libre competencia. • Violación al principio de igualdad. 	<ul style="list-style-type: none"> * Aplicación de las normas en las diferentes modalidades de contratación * Publicación de todos los procesos de contratación * Apoyo en las entidades gubernamentales

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	79 de 100


12. Plan Financiero

12.1. Análisis de Costos de Operación

Tabla 20

Costos de Operación - Enfócate

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
honorarios de los educadores paquete 1	\$ 9,000,000	\$ 9,225,000	\$ 9,501,750	\$ 9,834,311
honorarios de los educadores paquete 2	\$ 2,160,000	\$ 2,214,000	\$ 2,280,420	\$ 2,360,235
honorarios de los educadores paquete 3	\$ 1,800,000	\$ 1,845,000	\$ 1,900,350	\$ 1,966,862
arrendamiento	\$ 11,400,000	\$ 11,685,000	\$ 12,035,550	\$ 12,456,794
adecuaciones locativas	\$ 2,000,000	\$ -	\$ -	\$ -
servicios públicos	\$ 350,000	\$ 358,750	\$ 369,513	\$ 382,445
suministros de enseñanza- material didáctico	\$ 2,400,000	\$ 2,460,000	\$ 2,533,800	\$ 2,622,483
gasto de papelería	\$ 480,000	\$ 492,000	\$ 506,760	\$ 524,497
mantenimiento de equipos	\$ 560,000	\$ 574,000	\$ 591,220	\$ 611,913
registro mercantil	\$ 94,000	\$ -	\$ 96,820	\$ 100,209
licencia de software administrativa	\$ 1,350,000	\$ 1,383,750	\$ 1,418,344	\$ 1,453,802
licencia de software educativo	\$ 714,273	\$ 732,130	\$ 750,433	\$ 769,194
licencia de funcionamiento - indefinida	\$ 2,000,000	\$ -	\$ -	\$ -
seguros todo riesgo	\$ 1,500,000	\$ 1,537,500	\$ 1,583,625	\$ 1,639,052

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	80 de 100

seguro de vida estudiantil	\$ 8,064,000	\$ 8,265,600	\$ 8,513,568	\$ 8,811,543
Total costos operacionales	\$ 43,872,273	\$ 40,772,730	\$ 42,082,152	\$ 43,533,340

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
salarios administrativos	\$ 8,434,248	\$ 8,645,104	\$ 8,904,457	\$ 9,216,113
honorarios administrativos	\$ 7,200,000	\$ 7,380,000	\$ 7,601,400	\$ 7,867,449
Total gastos administrativos	\$ 15,634,248	\$ 16,025,104	\$ 16,505,857	\$ 17,083,562

GASTOS DE VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
adecuaciones locativas	\$ 2,000,000	\$ -	\$ -	\$ -
creación del sitio web	\$ 1,300,000	\$ -	\$ -	\$ -
publicidad- marketing digital	\$ 600,000	\$ 615,000	\$ 633,450	\$ 655,621
Total gastos de ventas	\$ 3,900,000	\$ 615,000	\$ 633,450	\$ 655,621


Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

12.2. Plan de Inversiones

Tabla 21

Plan de Inversiones - Enfócate

CAPITAL DE TRABAJO

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO VESPERTINO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	81 de 100

EFFECTIVO	\$	-
EFFECTIVO EN BANCOS	\$	16,000,000
SUBTOTAL	\$	16,000,000
CAPITAL FIJO		
Equipos tecnología y comunicación	\$	8,000,000
Equipo mobiliario	\$	2,500,000
Licencia de Funcionamiento	\$	2,000,000
Suministros de Enseñanza - Herramientas Pedagógicas	\$	1,500,000
SUBTOTAL	\$	14,000,000
CAPITAL DIFERIDO		
Gastos de Constitución	\$	94,000
Desarrollo de página Web	\$	1,300,000
Licencia de Software - Administrativo	\$	1,800,000
Licencia de Software - Educativo	\$	714,273
Publicidad - Marketing Digital	\$	600,000
SUBTOTAL	\$	4,508,273
TOTAL INVERSION	\$	34,508,273

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	82 de 100

Tabla 22

Amortización de Diferidos - Enfócate

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	
Vida Útil a 5 años	\$ 4,508,273
Valor Capital Diferido	\$ 901,655

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

12.3. Plan de Financiación

Tabla 23

Plan de financiación - Enfócate

% RECURSOS PROPIOS	0%
100% FINANCIAMIENTO	100%
Monto a Financiar	\$ 34,508,273
Plazo	5 años
Tasa de Interés	2.00%
Valor de Cuota a 60 meses	\$ 992,733

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	83 de 100

Tabla 24

Cuadro Amortización de Financiamiento

PERIODO	AMO C	INT	SG VIDA	GASTO	VALOR TOTAL CUOTA	SALDO
0				373		\$ 34,508,273
1	\$ 302,567	\$ 690,165	\$ 5,384	\$ 373	\$ 992,733	\$ 34,205,706
2	\$ 308,619	\$ 684,114	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 33,897,087
3	\$ 314,791	\$ 677,942	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 33,582,296
4	\$ 321,087	\$ 671,646	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 33,261,209
5	\$ 327,509	\$ 665,224	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 32,933,700
6	\$ 334,059	\$ 658,674	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 32,599,642
7	\$ 340,740	\$ 651,993	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 32,258,902
8	\$ 347,555	\$ 645,178	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 31,911,347
9	\$ 354,506	\$ 638,227	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 31,556,841
10	\$ 361,596	\$ 631,137	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 31,195,245
11	\$ 368,828	\$ 623,905	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 30,826,417
12	\$ 376,204	\$ 616,528	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 30,450,212
13	\$ 383,729	\$ 609,004	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 30,066,484
14	\$ 391,403	\$ 601,330	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 29,675,081
15	\$ 399,231	\$ 593,502	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 29,275,850
16	\$ 407,216	\$ 585,517	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 28,868,634
17	\$ 415,360	\$ 577,373	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 28,453,274




PERIODO	AMO C	INT	SG VIDA	GASTO	VALOR TOTAL CUOTA	SALDO
18	\$ 423,667	\$ 569,065	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 28,029,606
19	\$ 432,141	\$ 560,592	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 27,597,466
20	\$ 440,784	\$ 551,949	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 27,156,682
21	\$ 449,599	\$ 543,134	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 26,707,083
22	\$ 458,591	\$ 534,142	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 26,248,492
23	\$ 467,763	\$ 524,970	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 25,780,729
24	\$ 477,118	\$ 515,615	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 25,303,610
25	\$ 486,661	\$ 506,072	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 24,816,950
26	\$ 496,394	\$ 496,339	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 24,320,556
27	\$ 506,322	\$ 486,411	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 23,814,234
28	\$ 516,448	\$ 476,285	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 23,297,786
29	\$ 526,777	\$ 465,956	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 22,771,009
30	\$ 537,313	\$ 455,420	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 22,233,696
31	\$ 548,059	\$ 444,674	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 21,685,638
32	\$ 559,020	\$ 433,713	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 21,126,617
33	\$ 570,200	\$ 422,532	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 20,556,417
34	\$ 581,604	\$ 411,128	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 19,974,813
35	\$ 593,237	\$ 399,496	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 19,381,576
36	\$ 605,101	\$ 387,632	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 18,776,475
37	\$ 617,203	\$ 375,529	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 18,159,271
38	\$ 629,547	\$ 363,185	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 17,529,724
39	\$ 642,138	\$ 350,594	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 16,887,586



PERIODO	AMO C	INT	SG VIDA	GASTO	VALOR TOTAL CUOTA	SALDO
40	\$ 654,981	\$ 337,752	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 16,232,605
41	\$ 668,081	\$ 324,652	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 15,564,524
42	\$ 681,442	\$ 311,290	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 14,883,081
43	\$ 695,071	\$ 297,662	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 14,188,010
44	\$ 708,973	\$ 283,760	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 13,479,038
45	\$ 723,152	\$ 269,581	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 12,755,886
46	\$ 737,615	\$ 255,118	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 12,018,270
47	\$ 752,367	\$ 240,365	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 11,265,903
48	\$ 767,415	\$ 225,318	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 10,498,488
49	\$ 782,763	\$ 209,970	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 9,715,725
50	\$ 798,418	\$ 194,315	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 8,917,307
51	\$ 814,387	\$ 178,346	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 8,102,920
52	\$ 830,674	\$ 162,058	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 7,272,246
53	\$ 847,288	\$ 145,445	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 6,424,958
54	\$ 864,234	\$ 128,499	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 5,560,724
55	\$ 881,518	\$ 111,214	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 4,679,206
56	\$ 899,149	\$ 93,584	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 3,780,057
57	\$ 917,132	\$ 75,601	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 2,862,926
58	\$ 935,474	\$ 57,259	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 1,927,451
59	\$ 954,184	\$ 38,549	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 973,267
60	\$ 973,267	\$ 19,465	\$ 5,384	373	\$ 992,733	\$ 0

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	86 de 100


12.4. Análisis del Punto de Equilibrio

Tabla 25

Punto de Equilibrio - Enfócate

CANTIDAD ESTUDIANTES	36	
VENTAS	\$	6,156,000
Paquete 1 -70% Q- ESTUDIANTES	25	\$ 3,780,000
Paquete 2 -15%	5	\$ 1,080,000
Paquete 3 - 15%	5	\$ 1,296,000
COSTOS		
(-) Costos Variables	\$	1,330,000
gastos de papelería	\$ 50,000	
suministros de enseñanza	\$ 200,000	
honorarios de los educadores paquete 1	\$ 750,000	
honorarios de los educadores paquete 2	\$ 180,000	
honorarios de los educadores paquete 3	\$ 150,000	
(=) margen de contribución		\$ 4,826,000
(-) costos fijos		\$ 2,332,021
salarios administrativos	\$ 702,854	
honorarios administrativos	\$ 600,000	
arrendamiento	\$ 950,000	
servicios públicos	\$ 29,167	
publicidad	\$ 50,000	
(=) utilidad o perdida	\$	2,493,979

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	87 de 100

12.5. Estado de Resultados Proyectado

Tabla 26

Estado de Resultados Proyectado (En Pesos Colombianos)

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS OPERACIONALES				
Asesoría Educativas	\$ 73,872,000	\$ 75,718,800	\$ 77,611,770	\$ 79,552,064
TOTAL INGRESO	\$ 73,872,000	\$ 75,718,800	\$ 77,611,770	\$ 79,552,064
COSTOS				
Costos de Operación del Servicio	\$ 43,872,273	\$ 40,772,730	\$ 42,082,152	\$ 43,533,340
TOTAL COSTOS	\$ 43,872,273	\$ 40,772,730	\$ 42,082,152	\$ 43,533,340
UTILIDAD BRUTA	\$ 29,999,727	\$ 34,946,070	\$ 35,529,618	\$ 36,018,724
(-) GASTOS				
Gastos Administrativos	\$ 15,634,248	\$ 16,025,104	\$ 16,505,857	\$ 17,083,562
Gastos de Ventas	\$ 3,900,000	\$ 615,000	\$ 633,450	\$ 655,621
TOTAL GASTOS	\$ 19,534,248	\$ 16,640,104	\$ 17,139,307	\$ 17,739,183
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 10,465,479	\$ 18,305,966	\$ 18,390,310	\$ 18,279,541
(+) Ingreso No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

 Universidad Católica de Manizales <small>ESCUELA DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	88 de 100

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 10,465,479	\$ 18,305,966	\$ 18,390,310	\$ 18,279,541
IMPUESTOS DE RENTA 32%	\$ 3,348,953	\$ 5,857,909	\$ 5,884,899	\$ 5,849,453
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 7,116,526	\$ 12,448,057	\$ 12,505,411	\$ 12,430,088
COMPENSACION DE PERDIDAS ACUMULADAS	\$ -	\$ 7,116,526	\$ 19,564,583	\$ 32,069,994
UTILIDADES O PERDIDAS ACUMULADAS	\$ 7,116,526	\$ 19,564,583	\$ 32,069,994	\$ 44,500,082


Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

12.6. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 27


Estado de Flujo de Caja Proyectado (En Pesos Colombianos)

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FUENTES				
Ingresos por servicio (Asesoría Educativa)	\$ 73,872,000	\$ 68,146,920	\$ 69,850,593	\$ 71,596,858
Recaudos De Cartera 10%	\$ -	\$ 7,387,200	\$ 7,571,880	\$ 7,761,177
Total Fuentes	\$ 73,872,000	\$ 75,534,120	\$ 77,422,473	\$ 79,358,035
USOS				
Honorarios Educadores	\$ 12,960,000	\$ 13,284,000	\$ 13,682,520	\$ 14,161,408
Arrendamientos	\$ 11,400,000	\$ 11,685,000	\$ 12,035,550	\$ 12,456,794

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	89 de 100

Mantenimiento de Equipos	\$ 560,000	\$ 574,000	\$ 591,220	\$ 611,913
Servicios Públicos	\$ 350,000	\$ 358,750	\$ 369,513	\$ 382,445
Licencia de Software Educativo	\$ 714,273	\$ 732,130	\$ 750,433	\$ 769,194
Licencia de Software Administrativo	\$ 1,350,000	\$ 1,383,750	\$ 1,418,344	\$ 1,453,802
Licencia de Funcionamiento	\$ 2,000,000	\$ -	\$ -	\$ -
Seguros de Todo Riesgo	\$ 1,500,000	\$ 1,537,500	\$ 1,583,625	\$ 1,639,052
Seguros de Vida Estudiantes	\$ 8,064,000	\$ 8,265,600	\$ 8,513,568	\$ 8,811,543
Renovación de Matricula Mercantil	\$ 94,000	\$ -	\$ 96,820	\$ 100,209
Gastos Administrativos	\$ 15,634,248	\$ 16,025,104	\$ 16,505,857	\$ 17,083,562
Gastos de Ventas	\$ 3,900,000	\$ 615,000	\$ 633,450	\$ 655,621
Gastos de Papelería	\$ 480,000	\$ 492,000	\$ 506,760	\$ 524,497
Suministros- ENSEÑANZA	\$ 2,400,000	\$ 2,460,000	\$ 2,533,800	\$ 2,622,483
Suministros Herramientas Pedagógicas	\$ 1,500,000	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización de Diferidos	\$ 901,655	\$ 901,655	\$ 901,655	\$ 901,655
Impuesto de Renta (32%)	\$ 3,348,953	\$ 5,857,909	\$ 5,857,909	\$ 5,884,899
Amortización Crédito de Financiamiento	\$ 11,912,794	\$ 11,912,794	\$ 11,912,794	\$ 11,912,794
Total Usos	\$ 79,069,923	\$ 76,085,192	\$ 77,893,817	\$ 79,971,871
(=) Flujo de Caja Neto	-\$ 5,197,923	-\$ 551,072	-\$ 471,344	-\$ 613,836
Saldo Inicial de Efectivo	\$ 16,000,000	\$ 10,802,077	\$ 10,251,006	\$ 9,779,662
Saldo Final de Efectivo Y Equivalente de Efectivo	\$ 10,802,077	\$ 10,251,006	\$ 9,779,662	\$ 9,165,826

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	90 de 100

12.7. Balance General Proyectado

Tabla 28


Estado de Situación Financiera Proyectado (En Pesos Colombianos)

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACTIVOS					
Activo No Corriente					
Bancos	\$ 16,000,000	\$ 10,802,077	\$ 10,251,006	\$ 9,779,662	\$ 9,165,826
Cartera Pendiente (Clientes)	\$ -	\$ 7,387,200	\$ 7,571,880	\$ 7,761,177	\$ 8,154,087
Inventario					
Suministros de Enseñanza- Herramientas Tecnológicas	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 17,500,000	\$ 18,189,277	\$ 17,822,886	\$ 19,040,839	\$ 18,819,912
Propiedad Planta y Equipo					
Equipos de computo	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000
Equipo de oficina	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000
Licencia de Funcionamiento	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000
Depreciación	\$	-\$ 1,050,000	-\$ 1,050,000	-\$ 1,050,000	-\$ 1,050,000
Activos Diferidos	\$ 4,508,273	\$ 3,606,618	\$ 2,704,964	\$ 1,803,309	\$ 901,655
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 17,008,273	\$ 15,056,618	\$ 14,154,964	\$ 13,253,309	\$ 12,351,655
TOTAL ACTIVO	\$ 34,508,273	\$ 33,245,896	\$ 31,977,850	\$ 32,294,148	\$ 31,171,567
PASIVOS					
Obligaciones Financieras	\$ 34,508,273	\$ 30,450,212	\$ 25,303,610	\$ 18,776,475	\$ 10,498,488

 Universidad Católica de Manizales <small>INSTITUTO DE EDUCACIÓN</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	91 de 100

Impuestos Por Pagar (Imp Renta)	\$ -	\$ 3,348,953	\$ 5,857,909	\$ 5,884,899	\$ 5,849,453
TOTAL PASIVO	\$ 34,508,273	\$ 33,799,166	\$ 31,161,520	\$ 24,661,374	\$ 16,347,942
PATRIMONIO					
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad o Perdida del Ejercicio	\$ -	\$ 7,116,526	\$ 12,448,057	\$ 12,505,411	\$ 12,430,088
Utilidades acumuladas		\$ -	\$ 7,116,526	\$ 19,564,583	\$ 32,069,994
TOTAL PATRIMONIO	\$ -	\$ 7,116,526	\$ 19,564,583	\$ 32,069,994	\$ 44,500,082
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 34,508,273	\$ 40,915,691	\$ 50,726,102	\$ 56,731,368	\$ 60,848,023

Nota. Fuente: Elaboración Propia (2021)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	92 de 100

12.8. Evaluación del Modelo de Negocio a través del Valor Presente Neto y TIR

Tabla 29

Análisis del VPN – Enfócate

Valor presente neto		Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
VPN	\$2,735,229.88	\$34,508,273	\$10,802,077	\$10,251,006	\$9,779,662	\$9,165,826
Tasa	3%					

Nota. Debido a que la tasa es menor el valor presente neto como ganancia generada no está por encima de lo esperado, se debe ajustar el flujo de caja para que haya un valor presente neto mucho más alto.


El % entre más se incrementa el valor presente neto disminuye más hasta quedar en negativo, debido a que debe arrojar una ganancia por encima de lo esperado en término del periodo cero de \$ 34.508. 273.
Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 30

Análisis de la TIR – Enfócate


TIR (Tasa Interna de Retorno)	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
Inversión inicial	-\$ 34,508,273	\$ 10,802,077	\$10,251,006	\$9,779,662	\$ 9,165,826
TIR	6%				

Nota. La TIR nos dice el comportamiento de la inversión inicial respecto a las ganancias de los periodos. Por ende, la tasa interna de retorno será de un 6% respecto a la inversión inicial por periodo, teniendo en cuenta que el valor presente neto es muy bajo si lo consideramos en un 3%. Fuente: Elaboración Propia (2021)


 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD CATHOLICA DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	93 de 100

13. Conclusiones y Recomendaciones

- El proyecto se enfocará en un mercado de gran potencial, poco explorado y con altos niveles de necesidad en temas de asesoría y acompañamiento educativo, con poca competencia, ofreciendo el servicio por redes sociales, publicidad directa y llegando directamente al foco que serían los colegios, tanto privados como públicos, logrando fidelización por medio de paquetes integrales en áreas de matemáticas, inglés y robótica.
- El proyecto está amparado por toda la legislación y normativa correspondiente con la educación no formal, generando empleos en una de las ciudades con mayor índice de desempleo a nivel nacional, cumpliendo con todos los requisitos de salubridad y cuidados personales propuestos tanto por secretaria de salud como secretaria de educación, implementado técnicas y tecnologías de última generación para poder estar a la vanguardia frente a los retos y las necesidades potencializando habilidades de nuestros estudiantes.
- En la parte financiera se realizó una proyección de ventas correspondientes a los próximos cuatro años analizando costos y gastos, fijos y variables, con una estimación normal de ventas en paquetes generando utilidades el ejercicio desde el primer año logrando un punto de equilibrio con la venta continua a 36 estudiantes durante el año, la cual no es muy alta, y una financiación externa amortizada a cinco años con una tasa de interés razonable y cuotas fijas, donde la inversión incluye todas las licencias y equipo.


 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	94 de 100

- Los costos de operación para poner el proyecto en funcionamiento, están acordes a las necesidades básicas, por ende, reducir costos en el año cero no sería viable ya que se debe reprogramar todo el plan de acción y esto generaría una demora en la efectividad del proyecto.
- La inversión estimada para el proyecto puede resultar ser insuficiente, ya que no estaría ayudando a un buen flujo de caja inicial, en este caso se recomendaría evaluar otras fuentes de financiación que permitan tener un capital extra que no genere un endeudamiento más fuerte para la organización, por otro lado, se puede revisar también la parte de asociados que permita un equilibrio financiero sin comprometer la institución a un endeudamiento más largo con terceros.
- Para el punto de equilibrio del proyecto el cupo mínimo de estudiantes son 36 que están distribuidos como se ilustra en el cuadro anterior ya con sus respectivos costos, de este punto se podría revisar la parte de honorarios de los docentes donde se pueda considerar una disminución de los honorarios de los docentes en el primer semestre del año de inicio, esto con el fin de aumentar la solvencia de las ventas y poder generar un flujo de caja mayor durante el año inicial.
- Según el estado de resultados proyectados, el modelo de negocio es viable en términos financieros ya que los gastos están siendo compensados con los ingresos dejando así una utilidad que aumentaría con el tiempo, como se puede ver en la ilustración en el año inicial se hace una mayor inversión en los gastos de ventas con el fin de dar a conocer la institución obteniendo un buen nombre para que con el paso del tiempo no se deba incurrir en altas cuantías para ese tipo de gastos. Se evidencia un control en los gastos entre un año y otro donde esto permite que la


 Universidad Católica de Manizales <small>UNIVERSITARIA</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	95 de 100

utilidad esperada sea mejor. Se puede trabajar en una estrategia para aumentar las ventas y mejorar la utilidad esperada, ya que se esperaría un incremento en esto.

- El flujo de caja del proyecto muestra un equilibrio muy básico que puede mejorar, vemos que se incurren en muchos gastos que a la final son necesarios para la operación del proyecto, sin embargo se puede evaluar cuales de estas cifras se pueden reducir para que el flujo de caja sea mayor, se puede considerar aumentar el saldo inicial de efectivo como medida, se evidencia que con el pasar de los años el flujo tendría una leve disminución, la cual nos da la pauta para trabajar en la optimización de gastos y manejo de capital.
- De acuerdo al balance general proyectado, vemos que el comportamiento de cartera es ascendente a medida que transcurren los años, lo cual es un factor positivo que indica las ventas siguen teniendo un buen comportamiento incluso con la modalidad de crédito y que se debe realizar una gestión de cartera eficiente para ser efectivo estos montos y por ende aumentar nuestro flujo de caja. También podemos evidenciar que las obligaciones financieras después del año cero empiezan a tener una disminución notable debido a que en el año inicial se carga la mayor parte de la deuda la cual vamos amortizando con el pasar del tiempo.
- De acuerdo a lo analizado en la parte financiera del proyecto podemos concluir que es viable ejecutarlo ya que toda su parte operacional tiene una debida planeación y cuenta con estrategias para el manejo de recursos y su resultado de manera eficiente, podemos visualizar también algunos puntos como el tema de capitalización que se pueden mejorar buscando alternativas que beneficien los resultados


 Universidad[®] Católica de Manizales <small>UNIVERSIDAD DE MANIZALES</small>	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	96 de 100

esperados. Es importante tener en cuenta los posibles ajustes que se harían al plan de inversión con propósito de mejorar la solvencia del flujo de caja.

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	97 de 100

14. Referencias Bibliográficas

- Aicart, M. (2015). Método Áudio-lingual. *Language journeys blog*. Recuperado de <https://blog.languagejourneys.com/es/el-metodo-audio-lingual/>
- Aicart, M. (2015). Método Comunicativo. *Language journeys blog*. Recuperado de <https://blog.languagejourneys.com/es/metodo-comunicativo/>
- American School Way. (2021). *Programas Académicos - Planes Corporativos*. Recuperado de: <https://www.americanschoolway.edu.co/>
- Barrera, N. (2014). *Uso de la robótica educativa como estrategia didáctica en el aula*. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/prasa/v6n11/v6n11a10.pdf>
- Cabero, J. & Llorente, M. (2015). *Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC): escenarios formativos y teorías del aprendizaje*. Universidad de Sevilla. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69542291019>.
- Centro Kumon. (2019). *Conozca Kumon*. Recuperado de <https://www.kumon.com/>
- Congreso de la República de Colombia. (8 de febrero de 1994). Ley General de Educación. [Ley 115 de 1994]. Recuperado de https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85906_archivo_pdf.pdf
- El Tiempo. (2020). *La fórmula para combatir la deserción escolar en Colombia*. Educación / Vida.
- El Tiempo. (2020). *La fórmula para combatir la deserción escolar en Colombia*. Educación / Vida. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/vida/educacion/como-disminuir-la-desercion-escolar-en-colombia-459204>

	<p style="text-align: center;">INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO</p>	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	98 de 100

English Academy Asi. (2021). *Programas y Tarifas de la Academia*. Recuperado de

<https://englishacademyasi.com/>

Evolve Your English. (2021). *Tarifas y Metodologías de Estudio*. Recuperado de <https://evolveyourenglish.com/>

Federación de enseñanza de CCOO de Andalucía. (2012). *Fracaso escolar en la actualidad*.

Madrid, España.

García, C. (2017). En la educación tradicional, hasta los niños que sacan buenas notas desconectan, pierden la curiosidad. *El País*. Recuperado de [https://elpais.com/el-](https://elpais.com/el-pais/2017/11/06/mamas_papas/1509968976_292740.html)

[pais/2017/11/06/mamas_papas/1509968976_292740.html](https://elpais.com/el-pais/2017/11/06/mamas_papas/1509968976_292740.html)

Gómez, C., Padilla, A. & Rincón, C. J. (2016). Deserción escolar de adolescentes a partir de

un estudio de corte transversal: Encuesta Nacional de Salud Mental Colombia 2015.

Revista Colombiana de Psiquiatría, 45, 105-112. Recuperado de

<https://doi.org/10.1016/j.rcp.2016.09.003>

González, M. & Pino-Juste, M. (2014). Aproximación a las representaciones y creencias del

alumnado de magisterio sobre los estilos de enseñanza. *Revista Educación XX1*, 17

(1), 81-110. doi: 10.5944/educxx1.17.1.10706.


Graddol, D. (2006). *English Next*. London: British Council. Recuperado de

<https://core.ac.uk/download/pdf/83007833.pdf>

Grisales, A. (2018). Incidencia de los contextos en el aprendizaje de las matemáticas. *El*

Quindiano. Recuperado de [https://www.elquindiano.com/noticia/7868/incidencia-de-](https://www.elquindiano.com/noticia/7868/incidencia-de-los-contextos-en-el-aprendizaje-de-las-matematicas)

[los-contextos-en-el-aprendizaje-de-las-matematicas](https://www.elquindiano.com/noticia/7868/incidencia-de-los-contextos-en-el-aprendizaje-de-las-matematicas)

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	99 de 100

Magaña, L. (2019). El fenómeno de la deserción escolar: un análisis sobre su panorama actual en México. *Revista Fuimos Peces*. Recuperado de <https://www.fuimospeces.mx/single-post/2019/08/10/desercionescolar>

Ministerio de Educación Nacional. (02 de octubre de 2015). *Educación Informal*. Recuperado de https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-355032.html?_noredirect=1

Mukisa, C. (2010). 8 Things to Hate about Kumon – A Review. *Math Insider*. Recuperado de <http://www.mathinsider.com/8-things-to-hate-about-kumon-a-review/>


Ortega, O. (n/d). *¿Cuál es la mejor metodología para enseñar idiomas?* Un idioma cada vez. Recuperado de <https://unidiomacadavez.com/didactica/cual-es-la-mejor-metodologia-para-ensenar-idiomas/>

Ospina, N. (2017). Tasa de deserción estudiantil en el Quindío es más alta que el promedio nacional. *La Crónica del Quindío*.

Sutton, P. (2017). *La gramática del inglés: evitando los errores más comunes*. Woodpecker Learning. Recuperado de <https://blog.woodpeckerlearning.com/es/gramatica-del-ingles-errores-mas-comunes/>

Valencia, M. (2013). *Malos usos de la tecnología en la pedagogía*. Universidad de Palermo. Recuperado de https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_articulo=9132&id_libro=443

Vicerrectoría de Investigación. (2019). *Semilleros de Investigación*. Universidad del Quindío. Recuperado de <https://www.uniquindio.edu.co/investigaciones/publicaciones/558/semilleros-de-investigacion/>

	INFORME FINAL TRABAJO DE GRADO	Código:	PRS-F-63
		Versión:	2
		Página:	100 de 100

15. Anexos

Nota: Cabe destacar que según el Programa al que se encuentre adscrito el estudiante y el nivel de desarrollo de la idea de negocios se le solicitará el nivel de profundización en los ítems.

Elaboró	Revisó	Aprobó	Fecha de vigencia:
Dirección de Investigaciones y Posgrados Coordinación de investigación e innovación Unidad de Emprendimiento	Vicerrectoría Académica Dirección de Aseguramiento de la Calidad Dirección de Planeación	Rectoría	Enero de 2015

Control de Cambios

Item	Modificación
Plan de gestión de riesgos Plan Financiero	Descripción de los ítems para guiar a los estudiantes en la construcción del informe final Nota: Cabe destacar que según el Programa al que se encuentre adscrito el estudiante y el nivel de desarrollo de la idea de negocios se le solicitará el nivel de profundización en los ítems. Análisis Pestal: en una tabla realizar el análisis político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal. Análisis DOFA: en una tabla presentar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. 6.1 Impacto Económico Impacto Social Impacto Ambiental 7.8 Análisis de indicadores financieros