

**PROYECTO:
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA INSTITUCION DE EDUCACION NO
FORMAL CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE
MUSICA DE LA CIUDAD DE POPAYAN, DEPARTAMENTO DEL CAUCA**



FABIO ALEXANDER RUIZ VALENCIA

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

POPAYÁN, CAUCA

2016

**PROYECTO:
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA INSTITUCION DE EDUCACION NO
FORMAL CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE
MUSICA DE LA CIUDAD DE POPAYAN, DEPARTAMENTO DEL CAUCA**

FABIO ALEXANDER RUIZ VALENCIA

**Proyecto de Investigación presentado como requisito parcial para optar al título de
Especialista en Gerencia de Proyectos**

Asesor (a):

MARTHA LUCIA SANCLEMENTE DAZA

Contadora Pública

Asesora de Proyectos de Inversión Pública y Privados

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

POPAYÁN, CAUCA

2016

1. MODULO DE MERCADOS

1.1 Investigación de Mercados

1.1.1 Definición de Objetivos

Objetivo General

- Fortalecimiento empresarial de la institución de educación no formal CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE MUSICA de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca.

Objetivos Específicos

- Fortalecer los programas académicos de la institución, la atención al cliente, el marketing y mercadeo para ofrecer educación de calidad que permita a los estudiantes lograr sus metas.
- Desarrollar capacidades institucionales de gestión y liderazgo para la organización, planeación y ejecución de proyectos de índole educativo, social, ambiental, entre otros.
- Crear una fundación o marca empresarial que abarque todos los servicios ofrecidos por la institución, para contribuir al desarrollo social.
- Gestionar infraestructura adecuada para poder satisfacer la demanda del mercado, ampliar la oferta educativa y así incrementar los ingresos de la institución y generar empleos.

1.1.2 Justificación y Antecedentes del Proyecto

Las empresas que tienen la cualidad de la competitividad, la capacidad y habilidad para competir exitosamente en su mercado, es una organización en la cual todos sus componentes están alineados para tener la capacidad para producir y mercadear sus productos, bienes o servicios, en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales, es una empresa competente.

En el mundo de hoy una empresa debe estar enfocada en tres grandes pilares, los cuales son la base del éxito: el cliente, el mercado y la competencia, para que encuentre respuestas oportunas a sus necesidades y las de sus clientes, con altos estándares de auto sostenibilidad.

Comúnmente, las pequeñas y medianas empresas, se enfrentan a problemas de Control de Inventarios, falta de una correcta planeación en las compras,

incurriendo en costos adicionales. Normalmente se carece una adecuada administración de Cuentas por Cobrar. La falta de una Organización Interna, es otro problema, por lo regular existe una escasa supervisión de estándares de desempeño interno. Un problema grave en las Pymes, es la falta de Conocimiento del Mercado, el desconocimiento de la competencia que les impide la aplicación de técnicas mercadológicas que permitan dar a conocer su producto y saber ¿qué esperan mis clientes de él? ¿Cuándo lanzar una oferta de mercado?, ¿porqué estoy vendiendo menos que antes? y la posibilidad de explorar nuevos mercados. Por lo regular se presenta una mala distribución del trabajo, lo que se convierte en un deficiente nivel en productividad y en altos costos de operación. Contabilidad y las Finanzas de la empresa, comúnmente son escasos los registros contables. La falta de estados financieros reales y no contar con información oportuna para la toma de decisiones, son problemas cotidianos. Otro problema es la falta de Innovación Tecnológica; existen pocos sistemas pensados específicamente para las Pymes y de estos la mayoría no cuentan con una buena capacidad de adaptación, lo que provoca que las Pymes no puedan desarrollar todo su potencial. Es muy común la Falta de Financiamientos, pocas instituciones otorgan líneas de crédito a sus clientes y normalmente se exigen garantías o prendas hipotecarias que ponen en riesgo la operación misma del empresa sujeta de crédito.

Basados en este contexto, se hace necesario el fortalecimiento de la institución educación no formal “Clases Personalizadas Preuniversitario & Academia de Música” de la ciudad de Popayán, ya que presenta deficiencias en algunos procesos operacionales y administrativos de la institución, por ello es conveniente la inclusión en áreas propias del emprendimiento como finanzas, mercadeo, procesos, comunicación, publicidad y liderazgo, para así construir una ruta hacia la conquista del mercado local, mediante el fortalecimiento y el aprovechamiento de las ventajas comparativas y la creación de ventajas competitivas para lograr una inserción creativa en el mercado, y seguir contribuyendo al desarrollo social de la población.

1.1.3 Análisis del Sector

La educación en Colombia se clasifica en dos modalidades: la educación formal y la no formal; la educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos para la educación formal, y está regulada por la Ley 115 de 1994 y los Decretos 114 de 1996 y 3011 de 1997.

El Capítulo 2 de la Ley 115 de 1994 se refiere a la educación no formal y la define como señalamos anteriormente como aquella que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de esa misma ley.

La finalidad de la educación no formal es la promoción de el perfeccionamiento de la persona humana, el conocimiento y la reafirmación de los valores nacionales, la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico, la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y la participación ciudadana y comunitaria.

En las instituciones de educación no formal se pueden ofrecer programas de formación laboral en artes y oficios, de formación académica y en materias conducentes a la validación de niveles y grados propios de la educación formal.

El Decreto 114 del 15 de enero de 1996 "Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal" señala cuales son los tipos de programas que este tipo de instituciones puede ofrecer. Hay que tener presente que estos programas de educación preparan a las personas en habilidades técnicas y destrezas para realizar un oficio practico, ofrecen conocimientos teóricos sobre un arte o filosofía, preparan para la validación o capacitan para la participación comunitaria.

Las instituciones de educación no formal no capacitan profesionalmente, desarrollan habilidades y destrezas desde el campo práctico, para el ejercicio de un oficio o arte.

<http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-87076.html>

Tabla 1. Empresas que prestan el servicio en el área donde su empresa tiene influencia.

Empresas que prestan el servicio en el área donde su empresa tiene influencia		
Empresa	Dirección	Teléfono
PREUNIVERSITARIO SYSTEM PLUS	Calle 4 No. 2-16 barrio La Pamba	-----
PENSAR PRE-ICFES Y PREUNIVERSITARIO	Carrera 3 # 6-21	(57) (2) 8300999
PREUNIVERSITARIO UNIVERSIDAD DEL CAUCA	Centro de Educación Continua, Abierta y Virtual Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas	Teléfono: 8209800, ext. 3203, 3204 o 3202

1.1.4 Análisis de Mercado

Uno de los momentos más difíciles para cualquier joven es lo que sigue después de la graduación del colegio. No sólo hay que elegir una carrera, sino conseguir pasar en la universidad y no todos lo logran. Por ejemplo, la cantidad de cupos que ofrece la Universidad del Cauca es de alrededor de 1500 cupos en programas de pregrado y la cantidad de personas que se presenta oscila entre las 8000 a 12000 personas dependiendo del semestre del año.

Para aliviar las tensiones que genera este escenario nacieron las instituciones de educación no formal, entre ellas los preuniversitarios, programas que prometen

ayudar a superar los exámenes de admisión, pero que con el tiempo han ido evolucionando hasta transformarse en un extraordinario medio de preparación para la vida universitaria. Estos cursos son considerados como educación informal porque tienen una duración inferior a 160 horas. Su regulación no depende del Ministerio de Educación sino de las secretarías de la ciudad o municipio en el que se encuentren.

La demanda de estos cursos cada vez es más alta lo que ha generado que surjan muchas instituciones que ofrecen estos servicios pero no son de calidad y no generan los resultados esperados, lo que ha llevado a formar una sensación en la población de que son una pérdida de tiempo y dinero.

El mercado objetivo son alrededor de las 12000 personas que se presentan al examen de admisión de la universidad del Cauca. Se busca duplicar la cantidad de personas matriculadas en la institución con la habilitación de nuevos espacios y nuevos servicios.

El mercado potencial es alrededor de los 14000 alumnos que se gradúan de grado once de las instituciones públicas o privadas de la ciudad de Popayán.

La oferta de la institución está especialmente dirigida a población de la ciudad de Popayán pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 (medio y medio alto) que tienen la capacidad económica para correr con los gastos de los cursos y tienen el deseo de ingresar a la universidad.

Es por esto que se hace necesario ampliar la cobertura de la institución, para ofrecer cursos de calidad y satisfacer las necesidades de la población.

Segmentación del mercado:

Geográfica: población de la ciudad de Popayán y alrededores.

Demográfica: hombres y mujeres adolescentes que han terminado el colegio.

Psicografica: población de estratos medio y medio alto con interés de ingresar a una universidad.

Conductual: Personas con deseos de acceder a estudio de nivel superior.

1.1.5 Análisis de la Competencia

PREUNIVERSITARIO SYSTEM PLUS

Calle 4 No. 2-16 barrió La Pamba

Sitio web: www.preunicauca.com/inicio/

Características observadas:

- Ofrece cursos de diferente duración desde 5 meses a 2 meses, con intensidades horarias que van desde 940 horas a 640 horas.
- Maneja horarios en semana o sábados, en jornadas de mañana, tarde o mañana y tarde.

- Los grupos por curso son de 24 estudiantes.
- El costo de los cursos oscila de:
5 Meses - \$1'500.000 financiables a 4 cuotas
4 Meses – \$1'300.000 financiables a 4 cuotas
3 Meses – \$790.000 financiables a 3 cuotas
2 meses – \$700.000 no financiables
- Ofrece solo cursos de preparación para la Prueba Interna de la Universidad del Cauca.
- No cuenta con un porcentaje de la efectividad de los cursos que sea verificable, tendiendo hacia la dinámica de la mayoría de cursos de la ciudad en buscar solo un objetivo capitalista.
- Por fuentes internas se evidencio que solo se pretende vender el curso, dejando a un lado el objetivo real que es contribuir para que los estudiantes ingresen a la universidad.
- System Plus es una institución dedicada a cursos de computación e informática y ha incluido dentro de sus programas el curso preunicauca, esto lo hace una institución que no fue creada para tal efecto y inexperta en el tema, con poco tiempo en el mercado de este programa.
- Cuenta con sitio web y redes sociales.
- No se escuchan comentarios ni positivos ni negativos entre la comunidad acerca de este preuniversitario.

Descripción del preuniversitario por parte de la institución:

SYSTEM PLUS es una empresa que hace parte de una red nacional, que hace presencia en el ámbito de la educación caucana por más de dieciocho años con un trabajo continuo y responsable; esto le han permitido a SYSTEM PLUS redescubrir el departamento y proponer, con base en estos nuevos aprendizajes, las maneras más propicias para aportar al desarrollo de las regiones, desde su territorio y con la participación de las comunidades locales.

SYSTEM PLUS ha diseñado específicamente para las regiones y municipio programas pertinentes que buscan activar las potencialidades existentes para incidir en el desarrollo regional, entre ellos podemos nombrar: Mercadeo, Sistemas, Ingles, Mantenimiento en redes, entre otros, en SYSTEM PLUS el principio fundamental radica en la mejora continua y la innovación del recurso humano, donde la autonomía y su competencia está dirigida hacia el desarrollo y transformación de las organizaciones, basados en su conocimiento y experiencia adquirida en la de las diferentes actividades realizadas dentro de las empresas, donde han prestado sus servicios. SYSTEM PLUS cuenta con un equipo interdisciplinario especializado y que ligado a su trayectoria institucional ponen a la disposición de la región la gestión y planeación de los diferentes procesos que se necesiten en las organizaciones para su desarrollo.

El Preuniversitario System Plus conoce las necesidades y de acuerdo a su actualización permanente presenta una metodología que integran en clases

magistrales presenciales o virtuales, que abordan los temas fundamentales del examen de la Universidad del Cauca, cada contenido de cada curso tiene una finalidad específica, que brinda al estudiante afianzar conocimientos previamente adquiridos, desde la óptica de la Universidad del Cauca, todo esto enlazado a la interacción con tecnología digitales, que consiste en el acompañamiento de las Tablets como uno de los recursos indispensables en el aprendizaje autónomo, con el cual se realiza un verdadero seguimiento en progreso diario, posibilitando realizar con mayor eficiencia ajustes en cada uno de los desarrollos programáticos individuales.

Además en cada curso se emplean talleres, simulacros, monitorias, y el uso de la Plataforma educativa “EnLínea”, que se convierte en una herramienta fundamental del proceso educativo. La plataforma educativa que denominada “EnLínea” es una herramienta virtual para los docentes y estudiantes, en ella encuentran todo el material que se desarrollara durante el curso, así como todo el entrenamiento en la prueba Unicauca.

Un tema importante fundamental implica saber la vocación profesional de los aspirantes, objeto de estudio, que se necesita un verdadero trabajo desde los inicios de la actividad educativa. System Plus aborda este tema desde la perspectiva de una mirada superficial integrando pruebas de diagnóstico, en un curso que pretende dar a conocer al estudiante la Universidad del Cauca y su pensamiento coherente hacia la elección de su futuro profesional.

Igualmente el Pre Universitario System Plus dispone de personas llamados Monitores, que se encargan en horarios complementarios a realizar la solución de dudas frente a problemas de los contenidos diarios. Las monitorias son complementos extracurriculares que brindan un apoyo en el aprendizaje individual de cada estudiante.

(Tomado de <http://preunicauca.com/inicio/index.php/2015-07-01-00-33-22/preuniversitario>)

PENSAR PRE-ICFES Y PREUNIVERSITARIO

Carrera 3 # 6-21 Popayán, Colombia

Tel: (57) (2) 8300999

Características observadas:

- Ofrece cursos con duración de 4 meses, con una intensidad de 160 horas, muy pocas horas para abarcar los temas de los cursos ofrecidos.
- Maneja horarios en semana o sábados, en jornadas de mañana, tarde o mañana y tarde, en horarios con intensidad de 2 horas diarias.
- Los grupos por curso son desde 25 a 50 estudiantes; generalmente son de 40 a 50 alumnos por comentarios de los mismos estudiantes de esa institución; son grupos demasiado grandes y no generan un buen nivel de aprendizaje.

- El costo de los cursos es de \$400.000 no financiados.
- Ofrece cursos de preparación para la Prueba Interna de la Universidad del Cauca y para las Pruebas Saber 11 del ICFES.
- No cuenta con un porcentaje de la efectividad de los cursos que sea verificable, tendiendo hacia la dinámica de la mayoría de cursos de la ciudad en buscar solo un objetivo capitalista.
- Por comentarios de sus propios estudiantes se evidencia que el desarrollo de las clases es complicado debido a la cantidad de estudiantes, se desarrolla bajo un calor agobiante debido a la cantidad de personas, generalmente los estudiantes de la parte de adelante son los que ponen atención y el resto están desatendidos, perdiéndose el objetivo de contribuir para que los estudiantes ingresen a la universidad.
- No cuenta con sitio web.
- No cuenta con redes sociales.
- Es el preuniversitario más conocido de la ciudad de Popayán por su antigüedad, sin embargo los comentarios que hay en la comunidad sobre él son negativos.
- Es uno de los culpables junto a otros preuniversitarios de la ciudad de generar la impresión en la comunidad de que los preuniversitarios son una pérdida de tiempo y dinero.

Descripción del preuniversitario por parte de la institución:

No disponible.

PREUNIVERSITARIO UNIVERSIDAD DEL CAUCA

Centro de Educación Continua, Abierta y Virtual

Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas

Teléfono: 8209800, ext. 3203, 3204 o 3202

Correo electrónico: prueba@unicauca.edu.co

Sitio web: www.unicauca.edu.co/preuniversitario

Descripción del preuniversitario por parte de la institución:

Con el propósito de brindar herramientas a los estudiantes que les permitan desarrollar un mayor nivel de competencias para afrontar la prueba interna de admisión de Unicauca, el Centro de Educación Continua, Abierta y Virtual (Cecav) ofrece un curso especial de preparación para esta evaluación.

Características observadas:

- Inscripciones: hasta completar los cupos.
- Lugar de orientación del curso: Popayán.
- Duración: 170 horas (17 semanas de clase).
- Objetivos específicos
 - Repasar contenidos en áreas básicas de conocimiento.
 - Desarrollar metodologías de enseñanza efectivas a los fines pretendidos.
 - Brindar orientación profesional al estudiante.

- Población objetivo: Estudiantes de colegios de los grados 10 y 11, bachilleres y público en general interesados en ingresar a los programas de pregrado de la Universidad del Cauca.
- Horarios
 - Lunes a viernes de 7:00 a.m. a 9:00 a.m.
 - Lunes a viernes de 9:00 a.m. a 11:00 a.m.
 - Lunes a viernes de 2:00 p.m. a 4:00 p.m.
 - Lunes a viernes de 4:00 p.m. a 6:00 p.m.
 - Lunes a viernes de 6:00 p.m. a 8:00 p.m.
 - Sábados de 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 a 6:00 p.m.
- Metodología: Se trabajará con una metodología activa, en la que se combinarán trabajos individuales como parte fundamental del trabajo colectivo. Las modalidades metodológicas a emplear serán talleres, plenarias, conversatorios y actividades prácticas. El análisis de documentos de carácter básico se orientará a través de guías que serán desarrolladas individualmente y sometidas a consideración en pequeños grupos generadores de discusión.
- Valor del curso: \$350.000

(Tomado de <http://www.unicauca.edu.co/versionP/Oferta%20Acad%C3%A9mica/Cursos/Curso%20Prueba%20Admisi%C3%B3n>)

Tabla 2. Productos competencia del servicio que más se comercializan en la zona.

Productos competencia del servicio que más se comercializan en la zona		
Producto	Empaque	Precio
PREUNIVERSITARIO SYSTEM PLUS	4 meses 24 Alumnos Con financiación	\$1'300.000
PENSAR PRE-ICFES Y PREUNIVERSITARIO	4 meses 40 Alumnos Sin financiación	\$400.000
PREUNIVERSITARIO UNIVERSIDAD DEL CAUCA	4 meses 40 Alumnos Sin financiación	\$350.000

1.2 Estrategias de Mercado

1.2.1 Concepto del Producto ó Servicio

Fortalecimiento empresarial de la institución de educación no formal CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE MUSICA “Educación personalizada, compromiso de calidad” de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca.



CLASES PERSONALIZADAS

**PREUNIVERSITARIO
& ACADEMIA DE MÚSICA**

CLASES PERSONALIZADAS es una institución para el trabajo y el desarrollo humano que desde el año 2011 viene desarrollando estrategias y metodologías para formar a las personas que aspiran ingresar a la Universidad del Cauca, Universidad de Antioquia, Universidad de Cartagena y para la presentación de las pruebas ICFES - Saber 11.

Además contamos con un programa de desarrollo de aptitudes artísticas como lo son los cursos de Música, orientados al desarrollo de la capacidad musical de instrumentos como Guitarra (Acústica & Eléctrica), Bajo, Batería, Piano, Violín, Canto y Teoría Musical.

Nuestro capital humano, espacios locativos y el patrimonio intelectual, es reconocido en el medio y es por esta razón que somos uno de los preuniversitarios más efectivos del país.

CLASES PERSONALIZADAS, cuenta con el equipo técnico y tecnológico eficiente, así como personal humano de alta calidad compuesto por Especialistas, Profesionales y Estudiantes Universitarios de últimos semestres con la experiencia y el conocimiento idóneos para realizar su labor formativa. Nuestro personal docente proviene de la Universidad del Cauca. Todo lo anterior respaldado por un grupo de investigación enfocado en el diseño y elaboración de material actualizado.

Estamos comprometidos con el mejoramiento continuo de nuestros procesos para ofrecer un servicio educativo orientado a la formación integral del ser humano, logrando la gestión del conocimiento y los propósitos institucionales, con el fin de alcanzar la satisfacción de nuestros estudiantes y generar beneficios a la sociedad.

El nombre está orientado a que las personas se interesen por la educación personalizada que es la tendencia en muchos países y la mayoría de las veces mucho más efectiva. El símbolo muestra un estudiante desarrollando un test, representa la dedicación que hay tener al estudiar y que hay que concentrarse y estar con la mente preparada. El slogan va dirigido al compromiso que tenemos con los estudiantes brindándoles una educación personalizada y de calidad.

Tabla 3. Concepto del producto.

Concepto del producto		
Producto	Precio	Características
Preuniversitario	\$600.000	Duración: 4 meses Cantidad de alumnos por grupo: 15 Facilidad de pago hasta en 3 cuotas Garantía del producto
Cursos de música	\$90.000	Intensidad horaria: 8 horas por mes Clase personalizada Disponibilidad de instrumentos

Figura 1. Características del servicio.

CLASES PERSONALIZADAS
PREUNIVERSITARIO
"Educación personalizada, compromiso de calidad"

!Matricúlate ahora!

PREUNICAUCA

+ del 80% de nuestros alumnos pasan a la Universidad

- ✓ 10 a 15 personas por grupo
- ✓ Profundización en razonamiento matemático
- ✓ Taller de comprensión de lectura semanal evaluado
- ✓ 12 Quices, 10 Simulacros, 3 Talleres de repaso
- ✓ Más de 3000 ejercicios, asesoría presencial y en video
- ✓ Garantía por control de rendimiento académico
(Próximo curso gratis ó paga la mitad por si no llegas a pasar)
- ✓ Envío de notas y asistencia a padres de familia por correo electrónico

HORARIOS: Lunes a Viernes 8 - 10:30am, 10:30am - 1pm ó 4:00 - 6:30pm
Sábados 8-12 am y 2-6 pm

Carrera 12 # 3 - 34 Barrio Cadillal
Cels. 300 547 8602 / 317 432 1095
Popayán - Cauca

824 4796
preuniversitario
clasespersonalizadas

Figura 2. Publicidad e instalaciones.



Continuación figura 2:



CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO Y ACADEMIA DE MÚSICA

"Comprometidos con la educación de calidad"



Clases de
Música

Teoría Musical (Lectura Partitura)
Guitarra (Eléctrica y Clásica)
•Bajo •Violín •Piano •Batería •Canto

HORARIOS EN SEMANA Y SÁBADOS
CURSOS PERSONALIZADOS: 1 o 3 personas
INTENSIDAD: 4,8 ó más horas por mes.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

1.2.2 Estrategias de Distribución

Directo: Nuestro servicio se entrega directamente a nuestros estudiantes brindándoles una educación personalizada y avanzada. Sabiendo que los jóvenes (nuestro mercado meta) están al margen de la tecnología con las redes sociales, las utilizamos para dar a conocer nuestros servicios apoyado también con volantes que se distribuyen estratégicamente al mercado esperado.

El presupuesto de distribución es de \$2'000.000 de pesos.

1.2.3 Estrategias de Precio

El precio del servicio depende de la duración de los cursos ofertados.

Tabla 4. Estrategias de precio.

Producto	Duración	Características	Precio (\$)
Preuniversitario	4 meses	Facilidad de pago a 1, 2 o 3 cuotas	\$600.000
	3 meses	Facilidad de pago a 1, 2 o 3 cuotas	\$450.000
	2 meses	Facilidad de pago a 1 o 2 cuotas.	\$300.000
	1 meses		\$150.000
Curso de música	1 meses		\$90.000

Valor hora de clase preuniversitario x alumno: \$3.000

Valor hora docente: \$9.000

El precio es fijado en base a los costos para la institución y basado en los precios ofertados por la competencia.

Estrategias para resistir la guerra de precios:

- Hacer un seguimiento de los productos o servicios ofrecidos por la competencia.
- Hacer una evaluación de la calidad de los programas ofrecidos.
- Ofertar programas de alta calidad.

1.2.4 Estrategias de Promoción

Figura 3. Programa de alta calidad.

PreUniversitario
Academia de Música

CLASES PERSONALIZADAS
PREUNIVERSITARIO
"Educación personalizada, compromiso de calidad"

Garantía de Satisfacción

!Matricúlate ahora!

PREUNICAUCA

+ del 80% de nuestros alumnos pasan a la Universidad

- ✓ 10 a 15 personas por grupo
- ✓ Profundización en razonamiento matemático
- ✓ Taller de comprensión de lectura semanal evaluado
- ✓ 12 Quices, 10 Simulacros, 3 Talleres de repaso
- ✓ Más de 3000 ejercicios, asesoría presencial y en video
- ✓ Garantía por control de rendimiento académico (Próximo curso gratis ó paga la mitad por si no llegas a pasar)
- ✓ Envío de notas y asistencia a padres de familia por correo electrónico

Figura 4. Descuentos por redimir amigos.

"Refiere a tus
AMIGOS
y FAMILIARES"

5% menos en tu mensualidad por cada amigo tuyo q se matricule!



Inscripciones Abiertas
Carrera 12 # 3 - 34 Barrio Cadillal
Cels. 300 547 8602 / 317 432 1095
Popayán - Cauca

824 4796

f preuniversitario
clasespersonalizadas
t @CLASESPERSONAL

clasespersonalizadaspreu.amawebs.com / clasespersonalizadaspreuniversitario@hotmail.com

Figura 5. Descuentos por rendimiento académico para un próximo curso por si no pasa el examen.

CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO Carrera 12 # 3-34 B/Cadillal Tel 8244796 – Cel 3005478602



CLASES PERSONALIZADAS
Preuniversitario
"Profundización en Razonamiento Matemático"

Informes:
CARRERA 12 # 3-34
BARRIO CADILLAL
TEL. 8244796
CEL. 3005478602
POPAYAN - CAUCA



Aplica por:

- ✓ RENDIMIENTO ACADEMICO
- ✓ CUMPLIMIENTO EN EL PAGO

RECUERDE:

1- LA GARANTIA DEPENDE DE: (*) RENDIMIENTO ACADEMICO
(*) ASISTENCIA A CLASE
(*) HABER HECHO EL CURSO COMPLETO
(*) PAGO COMPLETO DEL CURSO

2- LA GARANTIA DEL

- 100% DE GARANTIA, significa que si toma el curso de nuevo es completamente gratis.
- 50% DE GARANTIA, significa que si toma el curso de nuevo paga solo la mitad.
- 0% DE GARANTIA, significa que no cumple los requisitos (rendimiento académico o no pago todo el curso o no termino el curso) para acceder a la garantía.

1.2.5 Estrategias de Comunicación

Las estrategias de comunicación son:

- Entrega de publicidad en forma de regla los días de presentación de exámenes de admisión.
- Uniformar los repartidores de publicidad.
- Entrega de publicidad en forma de regla días previos al inicio de los cursos, en casas y calles de la ciudad.
- Divulgación de publicidad por redes sociales.

Estos medios de publicidad se usan debido a que son la manera más directa de llegar a la población objetivo; los volantes tipo regla son elementos útiles para las personas y por ende las conservan. Las redes sociales son medios de comunicación utilizados por muchos jóvenes y de fácil uso.

1.2.6 Estrategias de Servicio

Mostrando los buenos resultados que hemos obtenido a todas las personas nuevas que lleguen a nuestra institución, por lo cual nos diferenciamos de las demás instituciones, ya que somos un curso personalizado preocupados por cada uno de nuestros alumnos. Además de un trato eficaz con nuestros alumnos y educación de alta calidad.

La garantía de los cursos preuniversitarios está basada en retribuir con beca o media beca para hacer de nuevo el curso dependiendo del desempeño del alumno durante el curso realizado.

1.2.7 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Tabla 5. Presupuesto de mercadeo

Medios de comunicación		
Ítem	Cantidad	Valor
Repartidores de volantes	8	\$200.000
Volantes	14.000	\$500.000
Camisetas con logos	10	\$400.000
Redes sociales	1	\$300.000
Total		\$1'400.000

1.2.8 Estrategias de Aprovisionamiento

No se presentan.

1.3 Proyección de Ventas

Tabla 6. Proyección de ventas.

Proyección de ventas								
Producto	Unidades semestrales	Valor Promedio por Unidad	Ventas proyectadas semestrales (\$)	Ventas proyectadas año 1 (\$)	Ventas proyectadas año 2 (\$)	Ventas proyectadas año 3 (\$)	Ventas proyectadas año 4 (\$)	Ventas proyectadas año 5 (\$)
Preuniversitario de 4 meses	240	600.000	\$144'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000
Preuniversitario de 3 meses	60	450.000	\$27'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000
Curso de música	120	450.000	\$54'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000
Ventas proyectadas totales			\$225'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000

1.3.2 Justificación de las ventas

Ciclicidad: las ventas están proyectadas en base a la demanda de cursos preuniversitarios y cursos de música; para los primeros hay demanda semestralmente ya que la universidad del Cauca abre sus inscripciones dos veces al año; para los cursos de música hay demanda la mayor parte de los meses.

Diseño de la investigación de mercados con anexo de preguntas de la sesión de grupo y el cuestionario para las encuestas.

Tamaño de la muestra.

Z: nivel de confianza

N: población

p: probabilidad a favor

q: probabilidad en contra

e: margen de error

n: tamaño de muestra

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q} = \frac{1,96^2(20000)(0,5)(0,5)}{0,05^2(20000 - 1) + 1,96^2(0,5)(0,5)} = 376 \text{ personas}$$

El número de personas a encuestar es de 376 personas.

Planeación del trabajo de campo.

- i. Escoger las instituciones que se visitaran para hacer las encuestas.
- ii. Pedir permiso a los directivos de las instituciones para el desarrollo de las actividades.
- iii. Determinar la cantidad de encuestas a desarrollar por institución.
- iv. Determinar la fecha de visita a las instituciones.
- v. Escoger el personal que visitara las instituciones.
- vi. Desarrollar las visitas a las instituciones.
- vii. Clasificar la información obtenida.
- viii. Digitalizar la información.
- ix. Hacer análisis estadísticos.
- x. Analizar resultados obtenidos.

Metodología.

- 1) Información requerida: se desea tener información respecto al tipo de cursos que desea la población, esto involucra contenidos educativos, experiencias pasadas respecto a cursos similares, requerimientos de comodidad y confort de las instalaciones.
- 2) Planear las fases exploratoria, descriptiva o causal de la investigación

Quien va a desarrollar la investigación: Gerencia de la institución

Que se va a investigar: los requerimientos actuales de la población en cuanto a la calidad educativa y estructural de las instituciones de educación no formal.

Cuando se va a desarrollar: se llevara a cabo en el mes de Septiembre del año 2015.

Donde se va a desarrollar: en instituciones de educación secundaria pública y privada, así como en nuestra institución.

Porque se va a desarrollar: por el interés de conocer los requerimientos de la población en torno al mercado educativo para mejorar académica y estructuralmente.

Forma de investigación: Investigación Exploratoria.

- 3) Especificar los procedimientos de medida y graduación
Los procedimientos de medida serán mediante encuestas.
- 4) Construir y probar un cuestionario (forma de entrevista) o forma apropiada para la recolección de datos.
Se desarrollara una prueba de las encuestas generadas para ver si su estructura es adecuada para la recolección de la información de interés.
- 5) Especificar el proceso de muestreo y el tamaño de la muestra
El proceso de muestro se hará de forma directa con estudiantes de último grado de colegios públicos y privados de la ciudad de Popayán y estudiantes de nuestra institución, se les suministrara la encuesta y se hará acompañamiento para el desarrollo de la misma, se hará recolección de la misma para posterior análisis.
El tamaño de muestra será definido de forma aritmética.
- 6) Desarrollar un plan de análisis de datos
Se analizara la información recolectada mediante parámetros estadísticos como media, mediana, etc. en cada uno de los grupos de preguntas de la encuesta.

Tabla 7. Formato de encuesta.



**CLASES
PERSONALIZADAS**
PREUNIVERSITARIO
Academia de Musica



“Educación Personalizada, compromiso de calidad”

No. de cuestionario:

Fecha:
dd mm aa

ENCUESTA A CONSUMIDORES

La presente encuesta tiene como finalidad mejorar los servicios prestados por nuestra institución, por ello es muy importante para nosotros conocer su opinión, le solicitamos su colaboración respondiendo unas pocas preguntas.

Nombre: _____ Numero de identificación: _____
 Edad: _____ Sexo: M: F: _____ Estrato al que pertenece: 1 2 3 4 5

SOBRE CURSO PREUNIVERSITARIO

1) Ha realizado cursos preuniversitarios con anterioridad: Si: No: Cuantos:
 Si respondió SI responda las siguientes preguntas, si respondió NO salte a la pregunta numero 11

2) La cantidad de personas por curso era de: 10: 15: 20: 25:
 30: 35: 40: Otro:

3) La metodología usada era: Buena: Regular: Mala: Muy mala:

4) Se evaluaba los temas dados en el curso: Si: No: Algunos:

5) Se dejaban tareas para la casa: Si: No:

6) Le asignaban talleres complementarios: Si: No:

7) Cuantos simulacros desarrollaban durante el curso: 1 2 3 4 5 Mas de 5

8) El curso ofrecía algún tipo de garantía por si no se lograba el paso a la universidad: Si: No:

9) La duración de los cursos era de: 1 mes 2 meses 3 meses
 4 meses 5 meses Más de 5 meses

10) El valor cobrado por el curso estaba entre: 100.000 a 200.000 200.000 a 300.000
 300.000 a 400.000 400.000 a 500.000
 500.000 a 600.000 Más de 600.000



SOBRE CURSOS DE MUSICA

11) Le interesa realizar curso preuniversitario: Si: No:

Si respondió SI responda las siguientes preguntas, si respondió NO salte a la pregunta 15

12) De cuantas personas x grupo le gustaría los cursos preuniversitario: 5 10 15 20
25 30 35 Mas

13) Que intensidad horaria x día le gustaría para el curso: 2 horas 2:30 horas 3 horas
3:30 horas 4 horas Más

14) Le gustaría que lo evaluaran constantemente: Si: No:

SOBRE LAS INSTALACIONES

15) Ha cursado o está cursando cursos de música: Si: No:

Si respondió SI responda las siguientes preguntas, si respondió NO salte a la pregunta 21

16) La cantidad de personas por curso era de: 1: 2: 3: 4:
5: De 6 a 10: más de 10:

17) Le tocaba llevar los instrumentos: Si: No: Algunas veces:

18) La metodología usada era: Buena: Regular: Mala: Muy mala:

19) Se evaluaba los temas dados en el curso: Si: No: Algunos:

20) Le dejaban tareas para la casa: Si: No:

21) Las aulas donde reciba clase de algún curso le gustarían: Pequeñas: Grandes:

22) El tipo de sillas o pupitres le gustaría: En madera: Plásticas: Acolchadas:

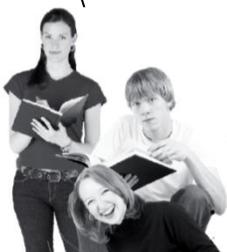
23) Las aulas de clase le gustarían con aire acondicionado: Si: No: Le da igual:

24) El sitio de ubicación del instituto les gustaría: Centro: Norte: Sur:
Oriente: Occidente: Otro:

Gracias por haber aportado información para el mejoramiento de nuestros servicios y crecimiento de nuestra institución.

Firma del encuestado

Firma del encuestador



1.3.3 Política de Cartera

Debido a las condiciones del mercado y las formas de pago que ofrece la competencia, para los cursos preuniversitarios se otorgan facilidades de pago para cursos de duración de 2 a 5 meses, de la siguiente forma:

Tabla 8. Políticas de cartera.

Duración del Curso	Facilidades
2 meses	2 Pagos de 50% del valor total
3 meses	2 Pagos de 50% del valor total
4 meses	3 Pagos de 34% del valor total

Para cursos de Música no se otorgan facilidades de pago.



2. MODULO DE OPERACIÓN

2.1 Operación

2.1.1 Ficha Técnica del Producto ó Servicio

Tabla 9. Ficha técnica.

<i>Ítem</i>	<i>Nombre del producto</i>	<i>Características Específicas</i>	<i>Cantidad</i>
1	CURSO PREUNICAUCA 4 meses	Horas de clase: 160 horas Cantidad de Papel: 150 hojas Cantidad de marcadores: 4	1
2	CURSO PREUNICAUCA 3 meses	Horas de clase: 120 horas Cantidad de Papel: 150 hojas Cantidad de marcadores: 4	1
3	CURSO PREUNICAUCA 2 meses	Horas de clase: 80 horas Cantidad de Papel: 100 hojas Cantidad de marcadores: 2	1
4	CURSO PREUNICAUCA 1 mes	Horas de clase: 40 horas Cantidad de Papel: 100 hojas Cantidad de marcadores: 2	1
5	CURSO DE MUSICA 1 mes	Horas de clase: 8 horas Cantidad de Papel: 20 hojas Cantidad de marcadores: 2 Instrumentos usados: 2 Amplificadores de sonido: 2	1

2.1.2 Estado de Desarrollo

Hoy en día las instituciones que ofertan servicios buscan ser cada vez más competentes ya que el mercado así lo exige, enfocarse en un producto o servicio en particular es una de las formas de mantenerse en el mercado así como tener diferentes campos de operación para no tener una oferta limitada.

El aumento de instituciones de educación no formal en el Municipio de Popayán, enfocadas a la preparación para la presentación de exámenes de admisión a diferentes universidades, así como instituciones que ofertan cursos de aptitudes musicales, ha generado un aumento de la competencia en estos campos educativos.

Es por ello que el poco fortalecimiento empresarial de la institución educación no formal “Clases Personalizadas Preuniversitario & Academia de Música” de la ciudad de Popayán, ve afectado su crecimiento y genera un déficit en la oferta educativa de la misma.

El poco fortalecimiento empresarial de la institución se centra en los siguientes aspectos:

- Falencias en el manejo administrativo por la falta de experiencia en el campo de la administración.
- Falta de espacios estructurales de la institución y mala distribución de los mismos.
- Deficientes mecanismos de mercadeo y marketing.
- Falta de oferta de otros productos o servicios.

Magnitud del problema actualmente:

i. Falencias administrativas:

- Pérdidas monetarias por sistema de cobro a estudiantes inadecuado.
- 0% de convenios gestionados con instituciones de educación públicas o privadas.

ii. Falta de infraestructura y disposición de la misma:

- La cantidad de aulas de clase con que cuenta la institución no son suficientes para abarcar la demanda del servicio.
- Las instalaciones no permiten adecuaciones por la manera en que fueron construidas.

iii. Procesos de mercadeo y marketing ineficientes.

- Sólo se logra hacer conocer la institución a un 10% de la población objetivo.
- Solo se hace uso del 20% de medios de divulgación de la información.

iv. Falta de oferta de otros productos o servicios.

- Debido al buen servicio educativo que presta la institución, es buscada para prestar otros servicios como Taller de Tareas o preparación para Pruebas de Suficiencia en Inglés, pero no se encuentran estructurados estos programas y por ende se pierde esta demanda.
- La institución cuenta con el talento humano para incursionar en otras áreas, como lo son el campo de la asesoría en proyectos de ingeniería pero no se encuentra estructurado este programa.

Los recursos requeridos por la institución son para abarcar las siguientes estrategias:

- Diseñar una estrategia de publicidad eficiente.
- Hacer una auditoría interna para determinar el estado de los procesos administrativos.
- Actualizar constantemente todos los medios de divulgación de los servicios ofrecidos por la institución.
- Buscar mejora o ampliación de la sede de la institución o apertura de otra sede.
- Capacitación del personal administrativo.

2.1.3 Descripción del Proceso

- i. Adecuación de instalaciones
- ii. Contratación de agencia de publicidad
- iii. Divulgación de oferta de cursos
- iv. Contratación de personal administrativo
- v. Contratación de personal docente
- vi. Actualización de material temático
- vii. Inscripciones a cursos
- viii. Matriculas de cursos
- ix. Inicio y desarrollo de cursos
- x. Culminación de cursos
- xi. Planeación de próximos cursos

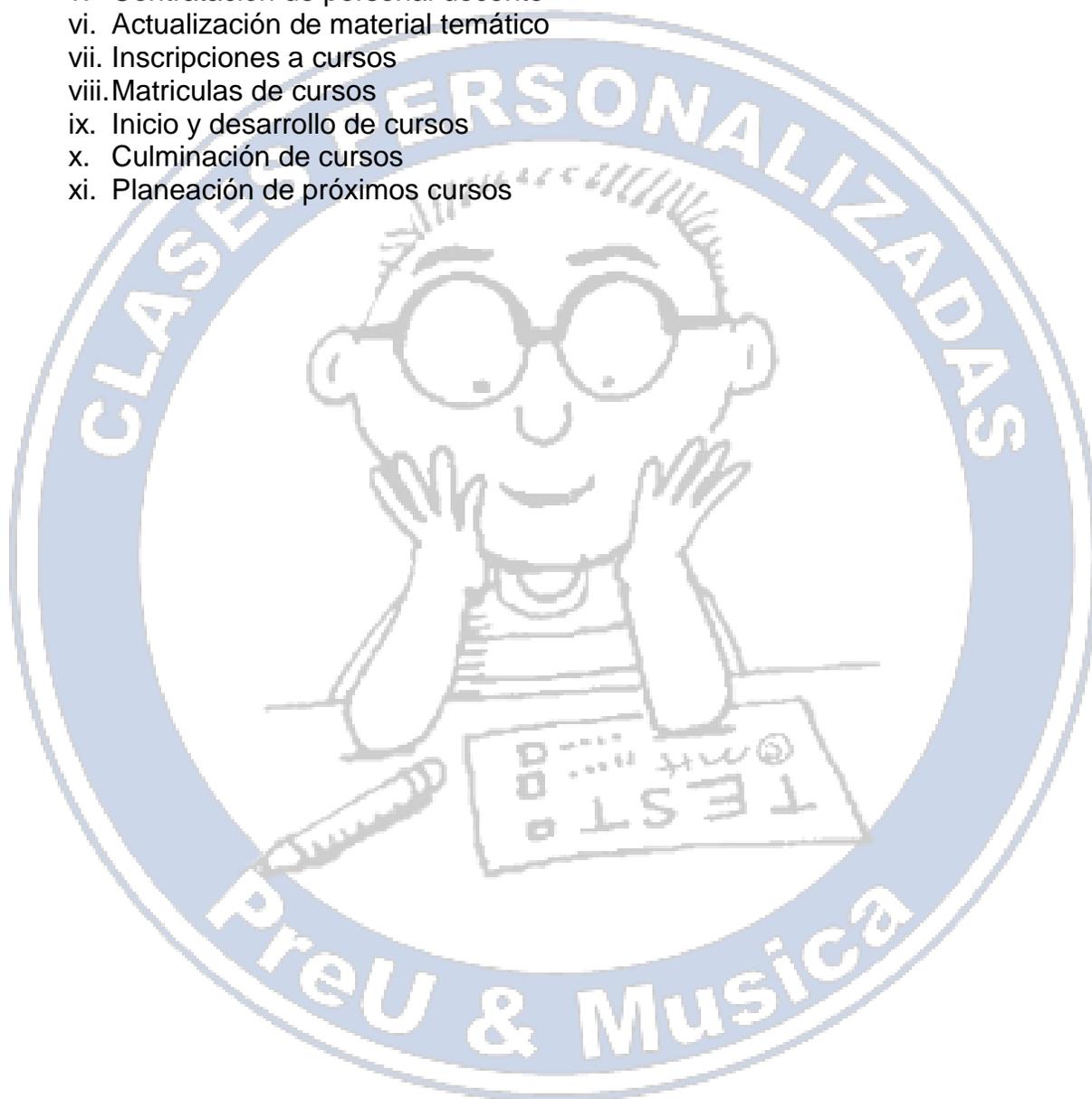


Figura 6. Descripción del proceso del servicio.

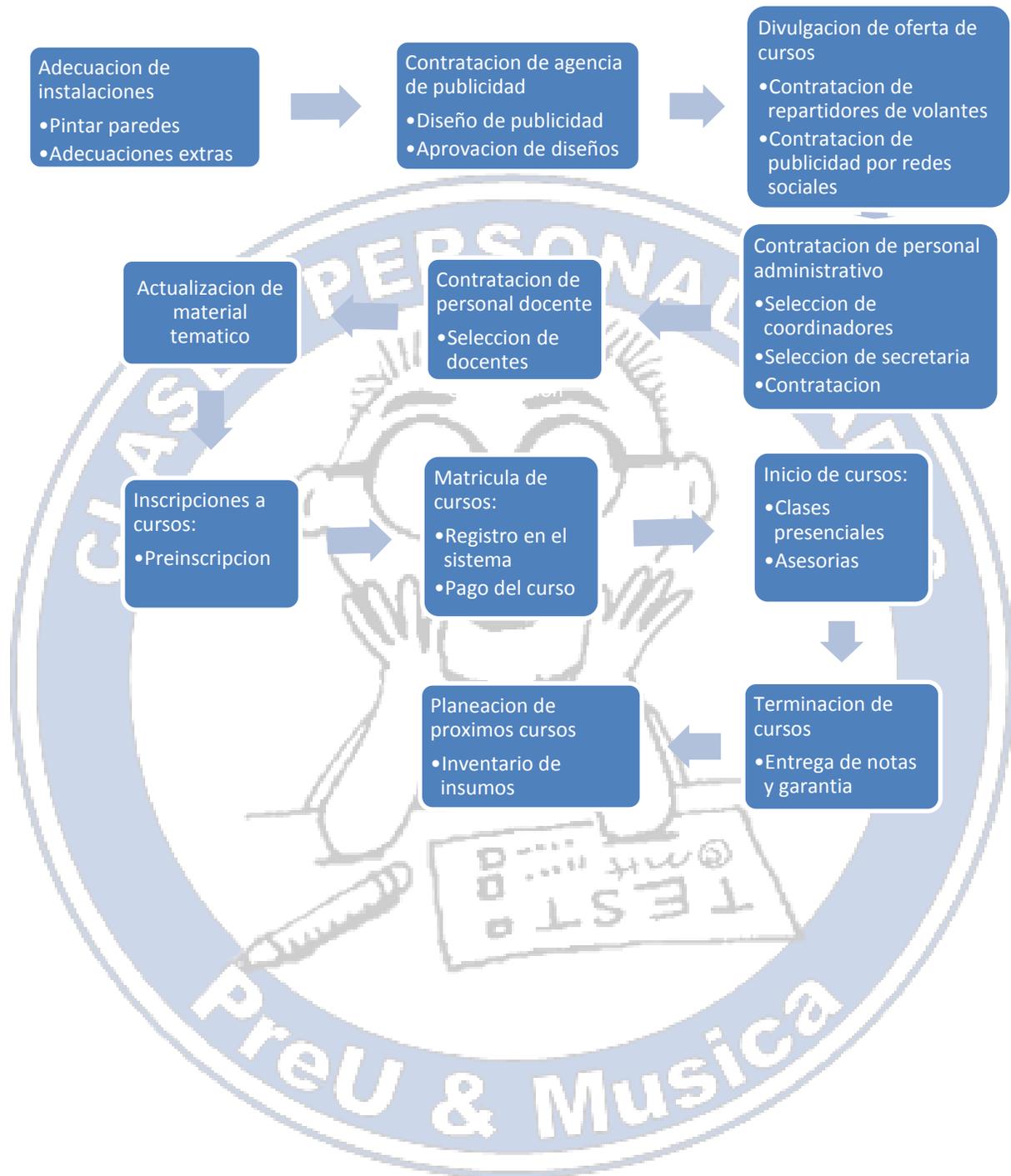
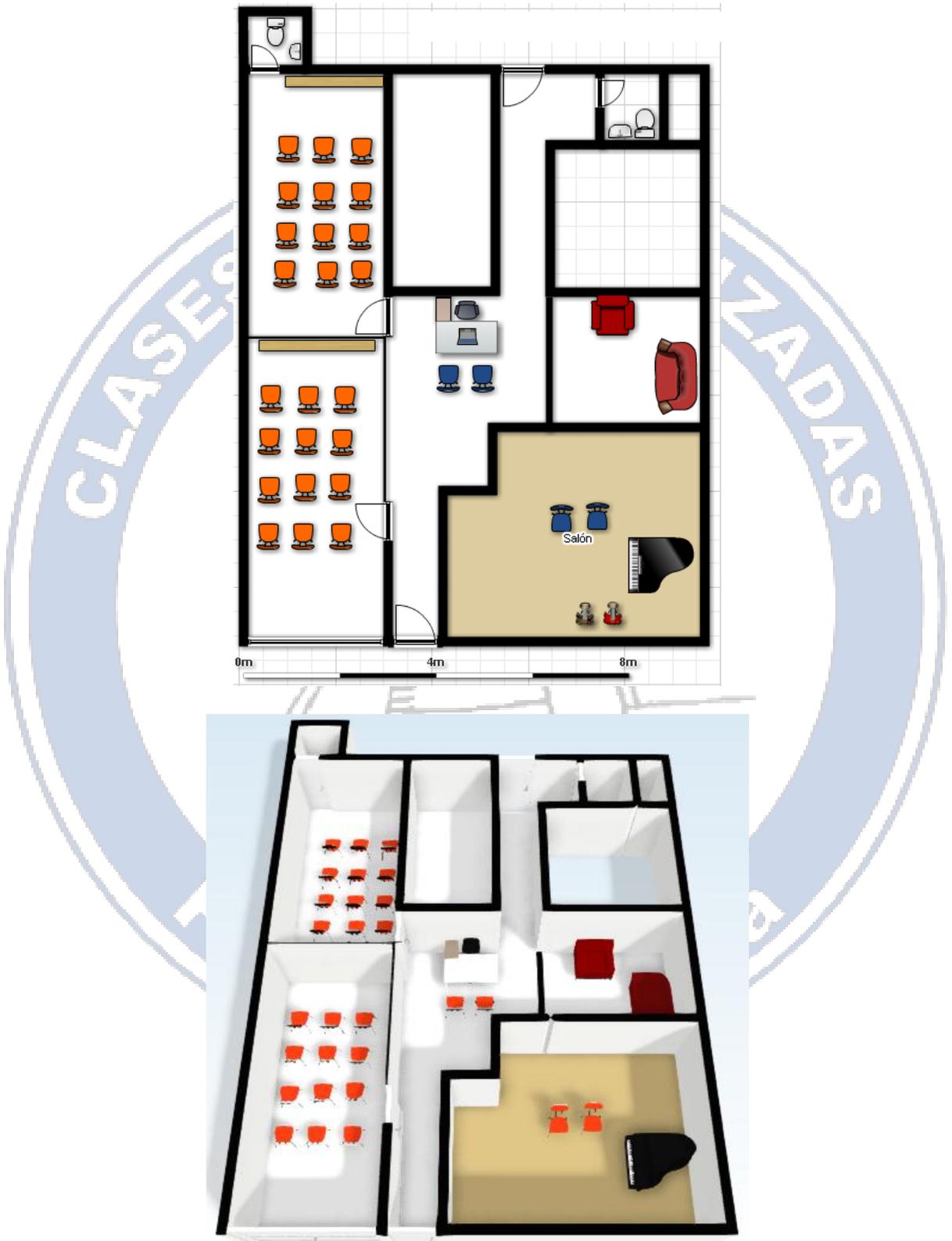


Figura 7. Plano de estructuras actuales.



2.1.4 Necesidades y Requerimientos

Tabla 10. Requerimientos de equipos, muebles y enseres.

Equipos	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Fotocopiadora	1	2'392.000	2'392.000
Computador de mesa	1	1'000.000	1'000.000
Impresora a color	1	300.000	300.000
Video Beam	2	1'500.000	3'000.000
Aire acondicionado portátil	1	470.000	470.000
Aire acondicionado Split	1	1'749.000	1'749.000
Ventilador 3 en 1	3	100.000	300.000
Televisor pantalla plana	1	1'200.000	1'200.000
Muebles y Enseres	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Pupitres	36	55.000	1'980.000
Tableros	3	180.000	540.000
Escritorio	1	200.000	200.000
Mesas de estudio	4	50.000	200.000
Sillas	14	60.000	840.000
Silla ejecutiva	1	240.000	240.000
Archivador	1	250.000	250.000
Dispensador de agua	1	160.000	160.000
Persianas	4	30.000	120.000
Recipientes basura	6	15.000	90.000
Pendones	10	45.000	450.000
Pendón exterior	1	112.800	112.800
Señales	12	14.000	168.000
Aviso exterior	1	450.000	450.000

Tabla 11. Requerimientos de mano de obra.

Mano de Obra	Cantidad	Tipo de Contratación	Salario Mensual	Salario Anual	Prestaciones Mensuales	Prestaciones Anuales	Total Mano de Obra Anual Año 1
Director	1	Prestación de servicios	1'200.000	12'000.000	-	-	12'000.000
Coordinador preuniversitario	1	Prestación de servicios	689.454	6'894.540	-	-	6'894.540
Coordinador música	1	Prestación de servicios	689.454	6'894.540	-	-	6'894.540
Secretaria	1	Prestación de servicios	689.454	6'894.540	-	-	6'894.540
Docentes preuniversitario	2	Prestación de servicios	1'638.000	14'742.000	-	-	29'484.000
Docentes música	1	Prestación de servicios	1'280.000	12'800.000	-	-	12'800.000

2.1.5 Plan de Producción

Tabla 12. Plan de producción.

Producto	Unidades semestrales	Valor Promedio por Unidad	Ventas Esperadas semestrales (\$)
Preuniversitario de 4 meses	120	600.000	72'000.000
Preuniversitario intensivo	30	150.000	4'500.000
Curso de música	30	450.000	13'500.000
Ventas totales esperadas semestrales			90'000.000

2.2 Plan de Compras

Tabla 13. Plan de compras.

Curso Preunicauca de 4 meses, intensivo y cursos de música				
Materia Prima, Insumo o Requerimiento	Unidad	Cantidad	Presentación	Margen de Desperdicio (%)
Insumos				
Resma de papel	Unidad	20	Unidad	5%
Marcadores	Unidad	6	Unidad	0%
Tinta para marcadores	Unidad	1	Unidad	5%
Borrador para tablero	Unidad	6	Unidad	0%
Tóner	Unidad	3	Unidad	10%

2.3 Costos de Producción

Tabla 14. Proyección de Compras.

Proyección de Compras (Pesos)			
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3
Insumos			
Resma de papel	\$340.000	\$360.400	\$382.024
Marcadores	\$42.000	\$44.520	\$47.191
Tinta para marcadores	\$95.000	\$100.700	\$106.742
Borrador para tablero	\$24.000	\$25.440	\$26.966
Tóner	\$198.000	\$209.880	\$222.472
Total	\$602.586	\$638.741	\$677.064
IVA	\$96.414	\$102.199	\$108.331
Total más IVA	\$699.000	\$740.940	\$785.395

2.4 Infraestructura

Tabla 15. Infraestructura requerida.

Equipos	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Vídeo Beam	2	1'500.000	3'000.000
Aire acondicionado Split	4	1'749.000	6'996.000
Ventilador 3 en 1	2	100.000	200.000
Televisor pantalla plana	4	1'200.000	4'800.000
Muebles y Enseres	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Valor Total (\$)
Pupitres	18	150.000	2'700.000
Tableros	3	180.000	540.000
Escritorio	5	200.000	1'000.000
Sillas	5	60.000	300.000
Archivador	1	250.000	250.000
Persianas	4	30.000	120.000
Recipientes basura	6	15.000	90.000
Pendón exterior	1	450.000	450.000
Señales	3	14.000	42.000
Aviso exterior	1	450.000	450.000

3. MODULO DE ORGANIZACIÓN

3.1 Estrategia Organizacional

3.1.1 Análisis DOFA

Tabla 16. Matriz DOFA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la actividad - Contratación de personal calificado - Reconocimiento local 	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos propios reducidos - Inexperiencia administrativa
OPORTUNIDADES	AMANEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Amplia población objetivo - Diferentes tipos de exámenes de admisión - Escases de instituciones en municipios vecinos 	<ul style="list-style-type: none"> - Bastante competencia a nivel local - Fraude en exámenes de admisión - Precio de venta de acuerdo a oferta y disponibilidad de dinero de los consumidores.

3.1.2 Organismos de Apoyo

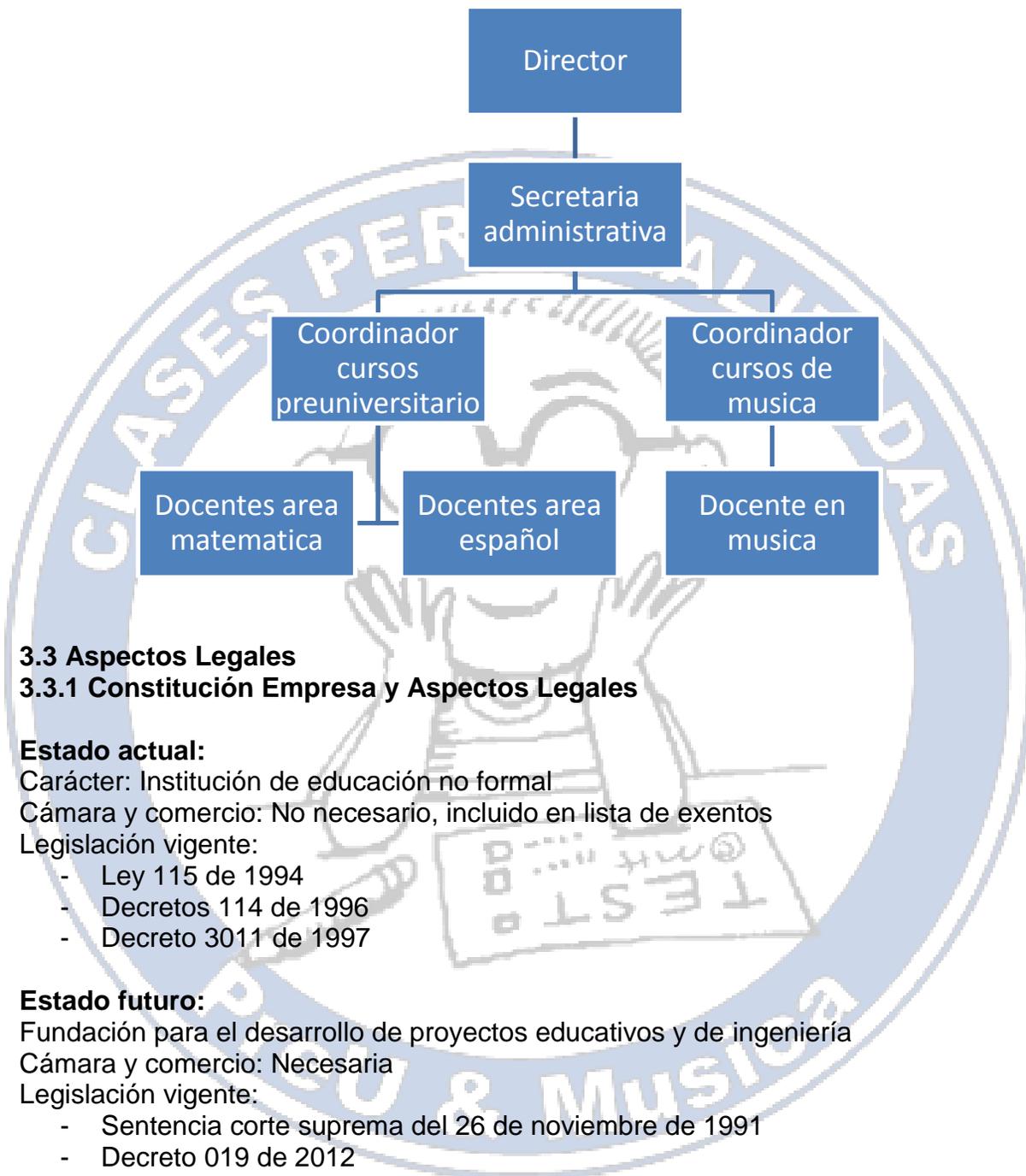
- Fondo emprender: apoyo financiero.

3.2 Estructura Organizacional

Tabla 17. Estructura Organizacional.

Estructura Organizacional		
Nivel Organizacional	Cargo	Cantidad
Directivo	Director o Gerente	1
Administrativo	Secretaría Administrativa	1
Operativo	Coordinador de cursos preuniversitarios	1
Operativo	Coordinador de cursos de música	1
Operativo	Docentes	6

Figura 8. Organigrama.



3.3 Aspectos Legales

3.3.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales

Estado actual:

Carácter: Institución de educación no formal

Cámara y comercio: No necesario, incluido en lista de exentos

Legislación vigente:

- Ley 115 de 1994
- Decretos 114 de 1996
- Decreto 3011 de 1997

Estado futuro:

Fundación para el desarrollo de proyectos educativos y de ingeniería

Cámara y comercio: Necesaria

Legislación vigente:

- Sentencia corte suprema del 26 de noviembre de 1991
- Decreto 019 de 2012

3.4 Costos administrativos

Tabla 18. Gastos de Personal.

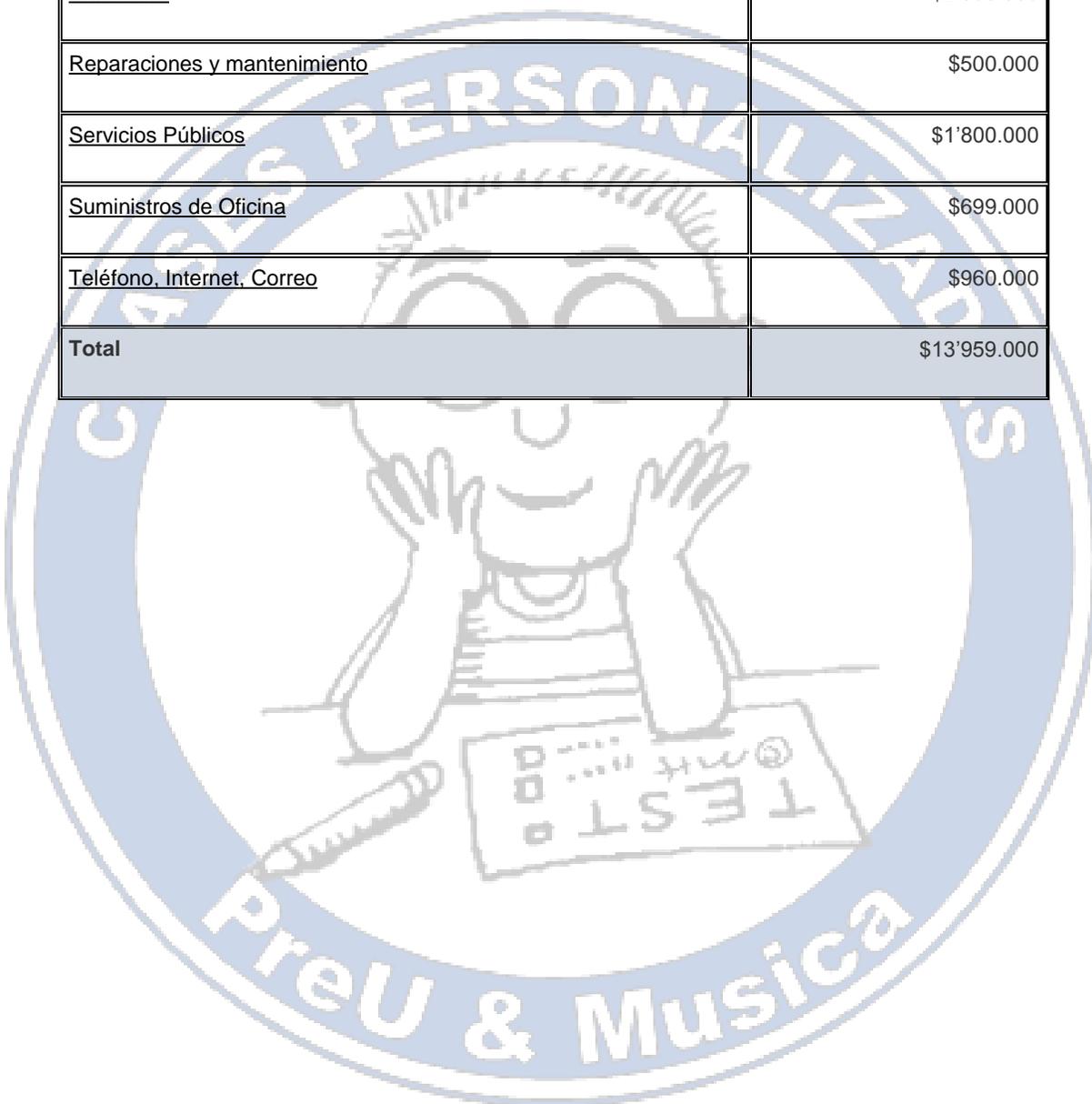
Cargo	Dedicación	Tipo de Contratación	Valor Mensual	Valor Anual	Otros Gastos
Director	Tiempo Completo	Prestación de servicios	\$1'200.000	\$12'000.000	
Coordinador preuniversitario	Medio Tiempo	Prestación de servicios	\$689.454	\$6'894.540	
Coordinador música	Medio Tiempo	Prestación de servicios	\$689.454	\$6'894.540	
Secretaria	Tiempo Completo	Prestación de servicios	\$689.454	\$6'894.540	
Docente en matemática	Tiempo Completo	Prestación de servicios	\$1'638.000	\$14'742.000	
Docente es español	Tiempo Completo	Prestación de servicios	\$1'638.000	\$14'742.000	
Docente música	Tiempo Completo	Prestación de servicios	\$1'280.000	\$12'800.000	
Total			\$7'824.362	\$74'967.620	

Tabla 19. Gastos de Puesta en Marcha.

Descripción	Valor
Registro en Cámara de comercio.	\$220.500
Formulario de registro	\$4.000
Derecho de inscripción	\$31.000
Matricula, Primer año	\$0
Certificados de existencia 2	\$8.600
Inscripción de los libros	\$10.300
Total	\$281.300

Tabla 20. Gastos Anuales de Administración.

Descripción	Valor anual
<u>Pagos por arrendamientos</u>	\$7'200.000
<u>Publicidad</u>	\$2'800.000
<u>Reparaciones y mantenimiento</u>	\$500.000
<u>Servicios Públicos</u>	\$1'800.000
<u>Suministros de Oficina</u>	\$699.000
<u>Teléfono, Internet, Correo</u>	\$960.000
Total	\$13'959.000



4. MODULO DE FINANZAS

4.1 Ingresos

Tabla 21. Recursos aportados por el emprendedor.

Aporte del Emprendedor			
	Nombre	Valor	Detalle
	CLASES PERSONALIZADAS Preuniversitario & Academia de Música	\$16'211.000	Aporte en bienes
Bien o capital			
Bien	Equipos	\$10'411.000	Equipos adquiridos
Bien	Muebles y enseres	\$5'800.800	Muebles y enseres adquiridos
	Total	\$16'211.000	

Tabla 22. Recursos solicitados al fondo emprendedor.

Aportes financiados			
	Nombre	Valor	Detalle
	FONDO EMPRENDER	\$56'938.000	Aporte en capital
Bien o capital			
Capital	Equipos	\$14'996.000	Equipos a adquirir
Capital	Muebles y enseres	\$5'942.000	Muebles y enseres a adquirir
Capital	Compra o arrendamiento de instalaciones	\$24.000.000	Cuota inicial para instalaciones o arrendamiento a 1 año
Capital	Adecuación de instalaciones	\$12'000.000	Adecuación para prácticas educativas
	Total	\$56'938.000	

4.2 Egresos

4.2.1 Tablas de Egresos

Tabla 23. Inversiones fijas.

Inversiones fijas	
Nombre	Valor
Equipos	\$25'407.000
Muebles y enseres	\$11'742.800
Compra o arrendamiento de instalaciones	\$24.000.000
Adecuación de instalaciones	\$12'000.000
Total	\$73'149.800

Tabla 24. Gastos de Puesta en Marcha.

Descripción	Valor
Registro en Cámara de comercio.	\$220.500
Formulario de registro	\$4.000
Derecho de inscripción	\$31.000
Matricula, Primer año	\$0
Certificados de existencia 2	\$8.600
Inscripción de los libros	\$10.300
Total	\$281.300

Tabla 25. Costos anualizados administrativos, gastos de personal anualizados.

Cantidad	Cargo	Dedicación	Valor Mensual	Valor Anual
1	Director	Tiempo Completo	\$1'200.000	\$12'000.000
1	Coordinador preuniversitario	Medio Tiempo	\$689.454	\$6'894.540
1	Coordinador música	Medio Tiempo	\$689.454	\$6'894.540
1	Secretaria	Tiempo Completo	\$689.454	\$6'894.540
6	Docente	Tiempo Completo	\$9'828.000	\$98'280.000
	Total		\$13'096.362	\$130'963.620

4.3 Capital de trabajo

Tabla 26. Capital de trabajo.

Componente	Valor	Duración
<u>Adecuación de instalaciones</u>	\$12,000,000	Mes 1
<u>Arrendamiento del local</u>	\$24.000.000	Mes 1 a 12
<u>Compra de maquinaria y equipo</u>	\$14'996.000	Mes 2
<u>Compra de muebles y enseres</u>	\$5'942.000	Mes 2
<u>Constitución y legalización de la empresa</u>	\$281.300	Mes 1, 2 y 3
<u>Mano de obra</u>	\$130'963.620	Mes 3 a 11
<u>Materia prima</u>	\$699.000	Mes 2 a 11
<u>Servicios públicos</u>	\$1'800.000	Mes 1 a 12
Total	\$190'681.920	

5. PLAN OPERATIVO

5.1 Cronograma de actividades

Actividad	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6		Mes 7		Mes 8		Mes 9		Mes 10		Mes 11		Mes 12		Costo total			
	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado	Fondo Empleado	Empleado										
Constitución y legalización de la empresa	\$281.300																									\$281.300		
Arrendamiento local	\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$2'000.000		\$24'000.000	
Adecuación de instalaciones	\$6'000.000		\$6'000.000																							\$12'000.000		
Compra de maquinaria y equipo			\$14'996.000																							\$14'996.000		
Compra de muebles y enseres			\$5'942.000																							\$5'942.000		
Contratación de mano de obra					\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$13'096.362		\$130'963.620	
Publicidad										\$1'400.000											\$1'400.000					\$2'800.000		
Compra suministros de oficina			\$349.500							\$349.500																\$699.000		
Pago Internet y correo	\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$80.000		\$960.000	
Pago de servicios públicos	\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$150.000		\$1'800.000	

5.2 Metas sociales

5.2.1 Aportes del plan de negocio al Plan Nacional de Desarrollo

El plan de negocios aporta al plan nacional de desarrollo ya que asume la educación como el más poderoso instrumento de igualdad social y crecimiento económico en el largo plazo, con una visión orientada a cerrar brechas en acceso y calidad al sistema educativo, entre individuos, grupos poblacionales y entre regiones, acercando al país a altos estándares internacionales y logrando la igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos.

5.2.2 Aportes del plan de negocio al Plan Regional de Desarrollo

El Departamento aprovecha la educación como generadora de una cultura de convivencia y promotora de alternativas para transformar la realidad económica, social, política y cultural.

Impulsar el desarrollo de programas de educación y formación acordes con la vocación productiva subregional y con la diversidad cultural del departamento.

Mejorar la calidad en los niveles de la educación preescolar, básica y media en ambientes propicios para el proceso enseñanza aprendizaje, docentes y comunidad educativa capacitados, que favorezcan el desarrollo de las competencias y el acceso de los estudiantes en los niveles técnico, tecnológico y superior.

5.2.3 Aportes del plan de negocio al Clúster ó Cadena Productiva

La educación para el trabajo y el desarrollo humano es ofrecida por instituciones oficiales y privadas, y tienen la posibilidad de articularse con la educación media y superior mediante convenios con instituciones reconocidas por el Ministerio. Así, los estudiantes podrán avanzar hacia una formación de nivel superior, mediante homologación de estudios, y llegar a obtener un título profesional de una institución de educación superior, ya que las instituciones de formación para el trabajo sólo pueden expedir certificados de aptitud ocupacional.

Además, los estudiantes de programas certificados podrán acceder a las formas de financiación de que goza la educación superior, como el retiro parcial de cesantías para el pago de matrículas, créditos de ICETEX y demás instituciones del Estado que ofrezcan créditos educativos; al igual que a incentivos económicos para generar proyectos productivos o crear empresas.

En Popayán existen cerca de 50 institutos encargados de formar mano de obra calificada, actualizada y con instrucción técnica laboral.

5.2.4 Empleo a generar calificado, mano de obra directa y clasificación por vulnerabilidad

Tabla 27. Empleos generados.

Empleos Directos	10		Jóvenes	Población Vulnerable						
Cargo	Sueldo Mes	Generado en el Primer Año	Edad entre 18 y 24 años	Desplazado por la violencia	Madre Cabeza de Familia	Minoría Étnica (Indígena o Negritud)	Recluido Cárceles INPEC	Desmovilizado o Reinsertado	Discapacitado	Desvinculado de Entidades del Estado
Personal Calificado										
Director	\$1'200.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coordinador preuniversitario	\$689.454	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coordinador música	\$689.454	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Secretaria	\$689.454	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 1	\$1'638.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 2	\$1'638.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 3	\$1'638.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 4	\$1'638.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 5	\$1'280.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Docente 6	\$1'280.000	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contador	\$689.454	Mes 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. IMPACTOS

6.1 Impactos

6.1.1 Impacto Económico

Abarco este tema debido a que es de mi interés directo, ya que estoy involucrado en la temática de la educación no formal.

Entendemos por educación no formal, ahora conocida como Educación para el trabajo y el desarrollo humano como el conjunto de acciones educativas cuyo objeto es:

1. Promover la formación en la práctica del trabajo mediante el desarrollo de conocimientos técnicos y habilidades, así como la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional y ocupacional, la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y la participación ciudadana y comunitaria para el desarrollo de competencias laborales específicas.
2. Contribuir al proceso de formación integral y permanente de las personas complementando, actualizando y formando en aspectos académicos o laborales, mediante la oferta de programas flexibles y coherentes con las necesidades y expectativas de la persona, la sociedad, las demandas del mercado laboral, del sector productivo y las características de la cultura y el entorno. (DECRETO 2888 DE 2007).

La Educación No Formal en parte es resultado de la ineficiencia relativa de la Educación Formal, ya que esta presenta limitaciones como el acceso restringido en cobertura a todos niveles de la sociedad, no se cuenta con educación garantizada para toda la población; altos costos económicos para los estratos más bajos en donde las prioridades del destino de los recursos es para el diario vivir; bajos niveles de calidad de la educación que evidencia muchas veces la poca inversión que se hace en esta; todos estos factores demoran la integración de las personas al mundo laboral, ya que no cuentan con las oportunidades para acceder a la educación y disminuye la eficacia de la educación como canal de movilidad social, y por ende está generando un efecto económico en el contexto nacional ya que al no poder integrarse las personas a un empleo, entran a ser parte de los índices de desempleo del país.

Un ejemplo claro es lo que ocurre al terminar los estudios de secundaria, el bachiller culmina sus estudios con la obtención de un título pero sus conocimientos generales no tienen una orientación específica y por ende entran a un limbo en donde las posibilidades son muy pocas. Los jóvenes bachilleres acuden a centros de capacitación para el trabajo con el objetivo de adquirir conocimientos que les permita desempeñar una labor productiva, o bien para adquirir conocimientos o reforzar los que se adquirieron previamente que les permita definir su futuro educativo y por ende un futuro laboral. Es ahí donde la educación no formal está cumpliendo un papel importante dentro de la sociedad, al complementar los conocimientos y capacidades de las personas para que

puedan hacer parte de la sociedad como sujetos productivos que aporten a la dinámica económica de las regiones y del país.

El no acceso de una gran mayoría de jóvenes a la educación superior formal, se ve más acentuado en los estratos medios y bajos y especialmente en las ciudades intermedias, es claro ya que complementar las capacidades y los conocimientos tiene un costo, que a pesar de ser relativamente bajo, para esta población es alto ya que deben elegir entre capacitarse-educarse y entre comer-sobrevivir, obviamente es la segunda opción la más primordial. Por ende la gran mayoría de esta población entra a aumentar los índices de desempleo del país, disminuyendo la productividad del país y generando una economía estancada.

El sector de la educación no formal tiene diversas características positivas entre ellas su flexibilidad, relativos bajos costos, cortos períodos de tiempo y menores exigencias de ingreso, por lo que ha tenido una alta demanda, y es un reglón productivo que ha venido creciendo en los últimos años, como compensación a los déficit educativos del país. Es un sector de la economía que se ha venido incrementando aportando indirectamente al desarrollo de las regiones y generando un movimiento económico. Este microeconomía generalmente está representada en divisas e infraestructura pero también en personal capacitado y sirve de trampolín para muchos profesionales que inician su vida laboral y no cuentan con la experiencia suficiente para optar a otros empleos.

Atiende jóvenes y adultos que se ubican dentro y fuera del sistema laboral, siendo una formación abierta con numerosas entradas y salidas en las que se ajusta el contenido y los programas a las necesidades del mercado, con mayor desarrollo de los contenidos dirigidos a impartir una educación semi escolarizada, complementaria a los conocimientos previamente adquiridos.

La educación no formal es un sector muy flexible y ha generado diferentes tipos de capacitación para el trabajo, haciéndolo heterogéneo. Existen toda clase de programas que van desde cursos de belleza hasta cursos con altos niveles de estructuración curricular. Pero la diversidad va más allá, abarcando el proceso de transmisión de conocimientos, la infraestructura ofrecida, la duración de los cursos y la integración con el sector productivo.

A nivel general, la calidad de la educación no formal es considerablemente baja, esto debido a que muchos establecimientos buscan solamente el desarrollo económico propio arriesgando la calidad educativa y las posibilidades de crecimiento propio, estancando la dinámica económica a un solo nivel.

Los centros de enseñanza de educación no formal tienen gran responsabilidad con la sociedad, ya que no sólo deben poseer el conocimiento que ésta requiere, sino aportarlo con oportunidad o suficiencia; es entonces cuando sus nexos con la sociedad y la economía regional adquieren dimensión real.

Si analizamos la economía interna de la educación no formal, la parte financiera también es un elemento que podemos resaltar. Los ingresos provienen

principalmente de las matrículas, reforzadas con actividades económicas complementarias. Los valores de las matrículas generalmente son más bajos que los de la educación formal. La relación entre lo académico y lo económico en estas empresas educativas, las ha llevado a desarrollar mecanismos tales como el financiamiento a los alumnos por medio de letras y plazos. Al orientarse a la producción y el mundo del trabajo surgen como estrategias económicas de apoyo asesorías técnicas o venta de servicios; alquiler de equipos; venta de materiales y comercialización.

Así la Educación No Formal se presenta como una posibilidad para aquellas personas que no han podido acceder a la educación formal, ofreciendo más flexibilidad, facilitando el acceso en costos y prerrequisitos, conectando al usuario con el mundo del trabajo y dando una formación puntual, con una relativa adaptación a las necesidades de los estudiantes y de las características ocupacionales del entorno. Hace parte de la microeconomía de las regiones, aportando a la dinámica económica desde diferentes niveles.

La educación no formal entra a hacer parte fundamental de la relación educación, desarrollo social y desarrollo económico. En la mayoría de las economías existe una estrecha relación entre los niveles educativos y los puestos de trabajo, esta correspondencia entre lo educativo y laboral obedece a que muchos empleos están definidos en función de unos requerimientos educativos. En muchos casos la educación no formal ha sido un puente para fortalecer la relación educación-puesto de trabajo ya que suplente muchos vacíos que la educación formal ha dejado y por ende contribuye a la productividad empresarial y al desarrollo económico.

Las tareas que se asignan a un determinado puesto de trabajo pueden desempeñarse eficazmente con relación a los conocimientos adquiridos previamente en el sistema educativo en muchas ocasiones, o puede ser que no esté relacionado con los conocimientos adquiridos previamente, lo que da lugar a que muchas de las actividades a desarrollar dentro de una empresa requieran conocimientos o capacidades adicionales que se pueden encontrar en la educación no formal. Es por ello que la educación no formal se ha convertido en una necesidad tanto a nivel académico como laboral.

Hay que analizar si la educación es la apropiada para cada puesto de trabajo, ya que los requerimientos educativos de los puestos de trabajo difieren dependiendo de las necesidades del mercado laboral y cambian con el tiempo; en todo caso tiene una relación directa con el desempeño laboral dentro de las empresas y por ende en la economía interna de la misma, que está directamente relacionada con la productividad de sus trabajadores, y está ligada a sus conocimientos y capacidades.

La educación no formal muchas veces no hace un aporte directo sobre las temáticas directas en las que se va a llevar a cabo una tarea o actividad en un puesto de trabajo o empleo, sin embargo es un puente que contribuye a entender

muchas temáticas intermedias o a tener habilidades adicionales para el desarrollo de las actividades.

La educación provee un perfil económico porque es participe de todos los niveles de formación y por ende de desarrollo social. La riqueza más importante de las empresas es el capital humano, que se quiere siempre con alto grado de educación y capacitación, lo que permite a las empresas tener acceso a una mano de obra calificada, que a su vez, permite alcanzar la eficiencia empresarial, un desarrollo económico y un aporte social.

El producto de las instituciones de educación no formal es conocimiento académico, científico, tecnológico o humanístico, el cual se ofrece a la sociedad incorporado en personas, materiales físicos, químicos y biológicos, documentos o servicios. Este conocimiento se utiliza para planear y emprender el desarrollo económico, social, político, cultural y cultivar nuevos saberes.

6.1.2 Impacto Regional:

A nivel de la región el impacto es positivo ya que se brinda una opción más para la preparación de los jóvenes con cursos de alta calidad a un precio justo. Se contribuye con el flujo económico en la ciudad y el departamento.

El proyecto contribuirá con una institución que incrementara la capacidad que adquiere la COMUNIDAD EN GENERAL, quienes por medio del proceso educativo, adquieren conocimientos y valores que mejoran el relacionamiento en los procesos educativos a los que se vayan a enfrentar en el departamento del Cauca.

La metodologías de alta calidad implementadas en la institución genera un efecto multiplicador en beneficio de garantizar el desarrollo de los estudiantes y capacidades para enfrentar nuevos retos en la competitividad educativa al considerar la educación como una fuente de oportunidades y no como un obstáculo.

6.1.3 Impacto Social

Entendemos por educación no formal, ahora conocida como Educación para el trabajo y el desarrollo humano como el conjunto de acciones educativas cuyo objeto es:

1. Promover la formación en la práctica del trabajo mediante el desarrollo de conocimientos técnicos y habilidades, así como la capacitación para el desempeño artesanal, artístico, recreacional y ocupacional, la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y la participación ciudadana y comunitaria para el desarrollo de competencias laborales específicas.

2. Contribuir al proceso de formación integral y permanente de las personas complementando, actualizando y formando en aspectos académicos o laborales, mediante la oferta de programas flexibles y coherentes con las necesidades y expectativas de la persona, la sociedad, las demandas del mercado laboral, del sector productivo y las características de la cultura y el entorno. (DECRETO 2888 DE 2007).

La Educación No Formal en parte es resultado de la ineficiencia relativa de la Educación Formal, ya que esta presenta limitaciones como el acceso restringido en cobertura a todos niveles de la sociedad, no se cuenta con educación garantizada para toda la población; altos costos para los estratos más bajos en donde las prioridades del destino de los recursos es para el diario vivir; bajos niveles de calidad de la educación que evidencia muchas veces la poca inversión que se hace en esta; todos estos factores demoran la integración de las personas al mundo laboral, ya que no cuentan con las oportunidades para acceder a la educación y disminuye la eficacia de la educación como canal de movilidad social, además de que está directamente ligada con la forma de ser del colombiano, en el cual se ha fomentado una cultura de adaptación y conformismo que no permite que el país evolucione.

Los jóvenes bachilleres acuden a centros de capacitación para el trabajo con el objetivo de adquirir conocimientos que les permita desempeñar una labor productiva, o bien para adquirir conocimientos o reforzar los que se adquirieron previamente que les permita definir su futuro educativo y por ende un futuro laboral. Es ahí donde la educación no formal está cumpliendo un papel importante dentro de la sociedad, al complementar los conocimientos y capacidades de las personas para que puedan hacer parte de la sociedad como sujetos productivos que aporten a la dinámica social de las regiones y del país, aportando a un cambio cultural.

El no acceso de una gran mayoría de jóvenes a la educación superior formal, se ve más acentuado en los estratos medios y bajos y especialmente en las ciudades intermedias, es claro ya que complementar las capacidades y los conocimientos tiene un costo, que a pesar de ser relativamente bajo, para esta población es alto ya que deben elegir entre capacitarse-educarse y entre comer-sobrevivir, obviamente es la segunda opción la mas primordial. Por ende la gran mayoría de esta población entra a aumentar los índices de desempleo del país, disminuyendo la productividad del país y enriqueciendo la cultura conformista de la sociedad.

El sector de la educación no formal atiende jóvenes y adultos que se ubican dentro y fuera del sistema laboral, siendo una formación abierta con numerosas entradas y salidas en las que se ajusta el contenido y los programas a las necesidades del mercado, con mayor desarrollo de los contenidos dirigidos a impartir una educación semi escolarizada, complementaria a los conocimientos previamente adquiridos.

La educación no formal es un sector muy flexible y ha generado diferentes tipos de capacitación para el trabajo así como el desarrollo de las habilidades artísticas, haciéndolo heterogéneo.

A nivel general, la calidad de la educación no formal es considerablemente baja, esto debido a que muchos establecimientos buscan solamente un lucro propio arriesgando la calidad educativa y las posibilidades de crecimiento propio, generado la idea en la sociedad que muchos cursos como por ejemplo los preuniversitarios son una pérdida de tiempo y dinero, reflejo esto de la cultura colombiana donde el beneficio propio prima sobre el beneficio común.

Los centros de enseñanza de educación no formal tienen gran responsabilidad con la sociedad, ya que no sólo deben poseer el conocimiento que ésta requiere, sino aportarlo con oportunidad o suficiencia; es entonces cuando sus nexos con la sociedad y la cultura adquieren dimensión real.

La educación no formal entra a hacer parte fundamental de la relación educación, desarrollo social y cultural. En la mayoría de las economías existe una estrecha relación entre los niveles educativos y los puestos de trabajo, esta correspondencia entre lo educativo y laboral obedece a que muchos empleos están definidos en función de unos requerimientos educativos. En muchos casos la educación no formal ha sido un puente para fortalecer la relación educación-puesto de trabajo ya que suple muchos vacíos que la educación formal ha dejado y por ende contribuye a la productividad empresarial y a un cambio en el pensar y por ende en la cultura.

Las tareas que se asignan a un determinado puesto de trabajo pueden desempeñarse eficazmente con relación a los conocimientos adquiridos previamente en el sistema educativo en muchas ocasiones, o puede ser que no esté relacionado con los conocimientos adquiridos previamente, lo que da lugar a que muchas de las actividades a desarrollar dentro de una empresa requieran conocimiento o capacidades adicionales que se pueden encontrar en la educación no formal. Es por ello que la educación no formal se ha convertido en una necesidad tanto a nivel académico como laboral.

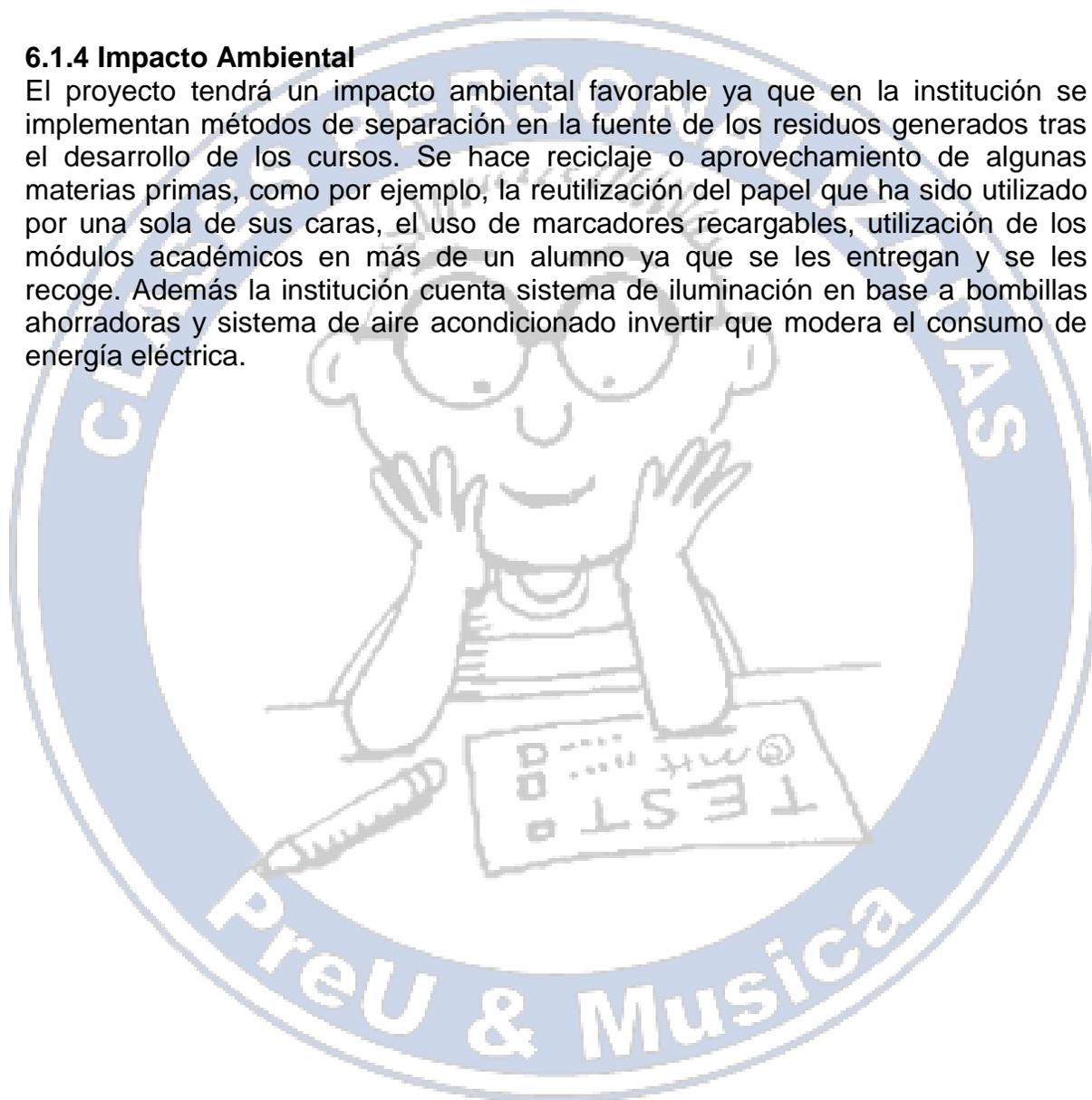
La educación no formal muchas veces no hace un aporte directo sobre las temáticas directas en las que se va a llevar a cabo una tarea o actividad en un puesto de trabajo o empleo, sin embargo es un puente que contribuye a entender muchas temáticas intermedias o a tener habilidades adicionales para el desarrollo de las actividades.

La educación es parte de todos los niveles de formación y por ende de desarrollo social y cultural. La riqueza más importante de las empresas es el capital humano, que se quiere siempre con alto grado de educación y capacitación, lo que permite a las empresas tener acceso a una mano de obra calificada, que a su vez, permite alcanzar la eficiencia empresarial, aportar socialmente y propiciar un cambio cultural.

El producto de las instituciones de educación no formal es conocimiento académico, científico, tecnológico o humanístico, el cual se ofrece a la sociedad incorporado en personas, materiales físicos, químicos y biológicos, documentos o servicios. Este conocimiento se utiliza para planear y emprender el desarrollo económico, social, político, cultural y cultivar nuevos saberes.

6.1.4 Impacto Ambiental

El proyecto tendrá un impacto ambiental favorable ya que en la institución se implementan métodos de separación en la fuente de los residuos generados tras el desarrollo de los cursos. Se hace reciclaje o aprovechamiento de algunas materias primas, como por ejemplo, la reutilización del papel que ha sido utilizado por una sola de sus caras, el uso de marcadores recargables, utilización de los módulos académicos en más de un alumno ya que se les entregan y se les recoge. Además la institución cuenta sistema de iluminación en base a bombillas ahorradoras y sistema de aire acondicionado invertir que modera el consumo de energía eléctrica.



7. RESUMEN EJECUTIVO

7.1 Resumen Ejecutivo

7.1.1 Concepto del Negocio

Fortalecimiento empresarial de la institución de educación no formal CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE MUSICA “Educación personalizada, compromiso de calidad” de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca.

VISIÓN

Para el año 2017, será una institución líder a nivel municipal y departamental, reconocida como centro de desarrollo y alta formación, empleando metodologías innovadoras adecuadas al contexto de preparación en educación preuniversitaria y de programas de música, con proyección hacia la sociedad colombiana y la excelencia académica.

MISIÓN

CLASES PERSONALIZADAS es una institución especializada en la preparación para la prueba de admisión en la Universidad del Cauca, Universidad de Antioquia, Universidad de Cartagena y pruebas Saber 11, además de programas artísticos con toda la disposición de nuestra experiencia y metodología sin reserva alguna para prestarle un servicio de la más alta calidad. Para nuestro equipo de trabajo lo más importante son los estudiantes, quienes esperan que los preparemos para obtener el resultado para el que nos escogieron, por lo que nuestro compromiso es total.

PRINCIPIOS

Calidad, Responsabilidad, Compromiso, Cumplimiento.

VALORES INSTITUCIONALES:

Excelencia, Lealtad, Respeto, Sentido de pertenencia, Honestidad

La excelencia, eje de los valores institucionales como fundamento de la formación de personas con responsabilidad social a partir del trabajo colectivo y la interdisciplinariedad.

El respeto, manifestada en primera instancia en el ofrecimiento de sus servicios sin distinciones de raza, credo o procedencia social como un aporte a la construcción de la democracia. Basado en la convicción de la diversidad del ser, como elemento potenciador del desarrollo. Valor básico al considerar las diferentes realidades y condiciones individuales de sus miembros; implica, a la vez, la tolerancia y el pluralismo.

La honestidad, como valor inherente para buscar la verdad sin restricciones, producir el conocimiento y el progreso de la sociedad. Implica la conciencia del sujeto sobre sus intereses, derechos, deberes y responsabilidades políticas con un alto sentido de responsabilidad colectiva.

Como objetivo central se busca el fortalecimiento empresarial de la institución de educación no formal CLASES PERSONALIZADAS PREUNIVERSITARIO & ACADEMIA DE MUSICA de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca. Así mismo los objetivos específicos están centrados en fortalecer los programas académicos de la institución, la atención al cliente, el marketing y mercadeo para ofrecer educación de calidad que permita a los estudiantes lograr sus metas; desarrollar capacidades institucionales de gestión y liderazgo para la organización, planeación y ejecución de proyectos de índole educativo, social, ambiental, entre otros; crear una fundación o marca empresarial que abarque todos los servicios ofrecidos por la institución, para contribuir al desarrollo social; gestionar infraestructura adecuada para poder satisfacer la demanda del mercado, ampliar la oferta educativa y así incrementar los ingresos de la institución y generar empleos.

7.1.2 Potencial del Mercado en Cifras

El mercado potencial es alrededor de los 14000 alumnos que se gradúan de grado once de las instituciones públicas o privadas de la ciudad de Popayán, además estudiantes de los municipios cercanos e incluso de otras ciudades pertenecientes a otros departamentos. La oferta de la institución está especialmente dirigida a población de la ciudad de Popayán pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 (medio y medio alto) que tienen la capacidad económica para correr con los gastos de los cursos y tienen el deseo de ingresar a la universidad.

Anexo a lo anterior, esta la población en edad de 9 años en adelante que tiene interés en el desarrollo de habilidades artísticas, campo cada día es más buscado.

7.1.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

Ventajas Competitivas:

Para cursos preuniversitarios

- Grupos pequeños: 10 a 15 personas por grupo
- Profundización en razonamiento matemático
- 30 Talleres de razonamiento matemático y comprensión lectora
- Evaluación semanal de comprensión de lectura
- 12 Quices, 10 Simulacros, 3 Talleres de repaso
- Garantía por rendimiento académico según notas
- Próximo curso gratis ó paga la mitad por si no llegas a pasar
- Metodología de alta calidad
- Material actualizado por tipo de ejercicios
- Envío de notas y asistencia a padres de familia por correo electrónico
- Somos de los pocos cursos tan efectivos y que damos facilidad de pago

Para cursos de música.

- Curso personalizado: individual, no grupal.
- Metodología de alta calidad.
- Curso enfocado al gusto musical del estudiante.
- Curso teórico práctico.

Propuesta de valor:



CLASES PERSONALIZADAS
PREUNIVERSITARIO
Academia de Música



“Educación Personalizada, compromiso de calidad”

GRUPOS PEQUEÑOS  PROFUNDIZACIÓN EN RAZONAMIENTO MATEMÁTICO  GARANTIZAMOS EL MEJOR PRECIO  

7.1.4 Resumen de las Inversiones Requeridas

Tabla 28. Resumen de inversiones requeridas.

Componente	Valor	Duración
Adecuación de instalaciones	\$12,000,000	Mes 1
Arrendamiento del local	\$24.000.000	Mes 1 a 12
Compra de maquinaria y equipo	\$14'996.000	Mes 2
Compra de muebles y enseres	\$5'942.000	Mes 2
Constitución y legalización de la empresa	\$281.300	Mes 1, 2 y 3
Mano de obra	\$130'963.620	Mes 3 a 11
Materia prima	\$699.000	Mes 2 a 11
Servicios públicos	\$1'800.000	Mes 1 a 12
Total	\$190'681.920	

7.1.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Tabla 29. Proyección de ventas y rentabilidad

Proyección de ventas								
Producto	Unidades semestrales	Valor Promedio por Unidad	Ventas proyectadas semestrales (\$)	Ventas proyectadas año 1 (\$)	Ventas proyectadas año 2 (\$)	Ventas proyectadas año 3 (\$)	Ventas proyectadas año 4 (\$)	Ventas proyectadas año 5 (\$)
Preuniversitario de 4 meses	240	600.000	\$144'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000	\$288'000.000
Preuniversitario de 3 meses	60	450.000	\$27'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000	\$54'000.000
Curso de música	120	450.000	\$54'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000	\$108'000.000
Ventas proyectadas totales			\$225'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000	\$450'000.000

7.1.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

- Comercialmente, la idea de negocio está dentro de un mercado que presenta mucha demanda del servicio, porque son alrededor de 12000 personas las que podrían tener interés. La oferta del mismo se presenta pero no exceso, aunque está en crecimiento este tipo de servicios.
- El proyecto es técnicamente viable ya que se cuenta con una empresa que está en funcionamiento, los servicios prestados son de alta calidad, el desarrollo de del mismo no presentan inconvenientes de gran magnitud, son servicios que se entregan directamente al cliente y se adapta a sus necesidades.
- Ambientalmente la actividad a desarrollar no afecta el medio, además que se llevan a cabo actividades que promueven el aprovechamiento adecuado de los recursos.
- Legalmente el proyecto se encuentra bajo los parámetros establecidos por la ley.
- La operación del proyecto se desarrollara inmediatamente con lo que no habrá que esperar un periodo de tiempo largo para recuperar las inversiones, además es un servicio necesario dentro del mercado, hay el recurso humano para poder llevarlo a cabo y la ubicación del mismo permite tener un buen posicionamiento.

7.2 Equipo de trabajo

Tabla 30. Dedicación del equipo de trabajo.

Cantidad	Cargo	Dedicación Horas mensuales	Dedicación Horas anual
1	Emprendedor líder: Fabio Alexander Ruiz Valencia	160	1920
1	Gestor líder: Fondo Emprender	8	96
	Total	168	2016

