



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”

Proyecto de Investigación presentado previo a la obtención del Título de
Licenciada en Administración de Empresas

Autor:

Jimena Elizabeth Herrera Guanopatin

Tutor:

PhD. Cárdenas Milton Marcelo

LATACUNGA – ECUADOR

Febrero - 2024

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Jimena Elizabeth Herrera Guanopatin, con cédula de ciudadanía No. 0503071284, declaro ser autor del presente PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI", siendo el PhD. Milton Marcelo Cárdenas, Tutor del presente trabajo; y, eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Latacunga, febrero 26 del 2024



.....
Jimena Elizabeth Herrera Guanopatin
C.C. 0503071284

CONTRATO DE CESIÓN NO EXCLUSIVA DE DERECHOS DE AUTOR

Comparecen a la celebración del presente instrumento de cesión no exclusiva de obra, que celebran de una parte HERRERA GUANOPATIN JIMENA ELIZABETH, identificado con cédula de ciudadanía No. 05030712834 de estado civil casada, a quien en lo sucesivo se denominará **LA CEDENTE**; y, de otra parte, la Doctora Idalia Eleonora Pacheco Tigselema, en calidad de Rectora, y por tanto representante legal de la Universidad Técnica de Cotopaxi, con domicilio en la Av. Simón Rodríguez, Barrio El Ejido, Sector San Felipe, a quien en lo sucesivo se le denominará **LA CESIONARIA** en los términos contenidos en las cláusulas siguientes:

ANTECEDENTES: CLÁUSULA PRIMERA. - **LA CEDENTE** es una persona natural estudiante de la carrera de Administración de Empresas, titular de los derechos patrimoniales y morales sobre el trabajo de grado “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI**”, la cual se encuentra elaborada según los requerimientos académicos propios de la Facultad; y, las características que a continuación se detallan:

Historial Académico

Inicio de la carrera: Mayo 2020 - Septiembre 2020

Finalización de la carrera: Octubre 2023 – Marzo 2024

Aprobación en Consejo Directivo: 17 de noviembre del 2023

Tutor: PhD. Milton Marcelo Cárdenas

Tema: “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI**”

CLÁUSULA SEGUNDA. - **LA CESIONARIA** es una persona jurídica de derecho público creada por ley, cuya actividad principal está encaminada a la educación superior formando profesionales de tercer y cuarto nivel normada por la legislación ecuatoriana la misma que establece como requisito obligatorio para publicación de trabajos de investigación de grado en su repositorio institucional, hacerlo en formato digital de la presente investigación.

CLÁUSULA TERCERA. - Por el presente contrato, **LA CEDENTE** autoriza a **LA CESIONARIA** a explotar el trabajo de grado en forma exclusiva dentro del territorio de la República del Ecuador.

CLÁUSULA CUARTA. - **OBJETO DEL CONTRATO:** Por el presente contrato **LA CEDENTE**, transfiere definitivamente a **LA CESIONARIA** y en forma exclusiva los siguientes derechos patrimoniales; pudiendo a partir de la firma del contrato, realizar, autorizar o prohibir:

- a) La reproducción parcial del trabajo de grado por medio de su fijación en el soporte informático conocido como repositorio institucional que se ajuste a ese fin.
- b) La publicación del trabajo de grado.

- c) La traducción, adaptación, arreglo u otra transformación del trabajo de grado con fines académicos y de consulta.
- d) La importación al territorio nacional de copias del trabajo de grado hechas sin autorización del titular del derecho por cualquier medio incluyendo mediante transmisión.
- e) Cualquier otra forma de utilización del trabajo de grado que no está contemplada en la ley como excepción al derecho patrimonial.

CLÁUSULA QUINTA. - El presente contrato se lo realiza a título gratuito por lo que **LA CESIONARIA** no se halla obligada a reconocer pago alguno en igual sentido **LA CEDENTE** declara que no existe obligación pendiente a su favor.

CLÁUSULA SEXTA. - El presente contrato tendrá una duración indefinida, contados a partir de la firma del presente instrumento por ambas partes.

CLÁUSULA SÉPTIMA. - CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDAD. - Por medio del presente contrato, se cede en favor de **LA CESIONARIA** el derecho a explotar la obra en forma exclusiva, dentro del marco establecido en la cláusula cuarta, lo que implica que ninguna otra persona incluyendo **LA CEDENTE** podrá utilizarla.

CLÁUSULA OCTAVA. - LICENCIA A FAVOR DE TERCEROS. - **LA CESIONARIA** podrá licenciar la investigación a terceras personas siempre que cuente con el consentimiento de **LA CEDENTE** en forma escrita.

CLÁUSULA NOVENA. - El incumplimiento de la obligación asumida por las partes en la cláusula cuarta, constituirá causal de resolución del presente contrato. En consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando una de las partes comunique, por carta notarial, a la otra que quiere valerse de esta cláusula.

CLÁUSULA DÉCIMA. - En todo lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, Código Civil y demás del sistema jurídico que resulten aplicables.

CLÁUSULA UNDÉCIMA. - Las controversias que pudieran suscitarse en torno al presente contrato, serán sometidas a mediación, mediante el Centro de Mediación del Consejo de la Judicatura en la ciudad de Latacunga. La resolución adoptada será definitiva e inapelable, así como de obligatorio cumplimiento y ejecución para las partes y, en su caso, para la sociedad. El costo de tasas judiciales por tal concepto será cubierto por parte del estudiante que lo solicitare.

En señal de conformidad las partes suscriben este documento en dos ejemplares de igual valor y tenor en la ciudad de Latacunga, a los 26 días del mes de febrero del 2024.



Herrera Guanopatin Jimena Elizabeth
LA CEDENTE

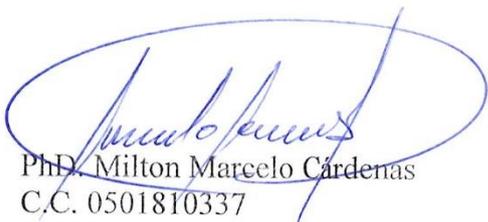
Dra. Idalia Pacheco Tigselema, Ph.D.
LA CESIONARIA

AVAL DEL TUTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN

En calidad de Tutor del Trabajo de Investigación sobre el título:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”, de Herrera Guanopatin Jimena Elizabeth, de la carrera de Administración de Empresas, considero que dicho Informe Investigativo es merecedor del aval de aprobación al cumplir las normas técnicas, traducción y formatos previstos, así como también ha incorporado las observaciones y recomendaciones propuestas en la pre-defensa.

Latacunga, 26 de febrero del 2024



PHD. Milton Marcelo Cárdenas
C.C. 0501810337
TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y, por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas; por cuanto, la postulante Herrera Guanopatin Jimena Elizabeth, con el título del Proyecto de Emprendimiento: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de sustentación del trabajo de titulación.

Por lo antes expuesto, se autoriza grabar los archivos correspondientes en un CD, según la normativa institucional.

Latacunga, 26 de febrero de 2024

Para constancias firman:



Ing. Mg. Arias Figueroa Roberto Carlos
CC: 0502123730
LECTOR 1 (PRESIDENTE)



Ing. Mg. Parra Travez Eric David
CC: 0503575789
LECTOR 2 (MIEMBRO)



Mg. Falconi Tapia Angelita Azucena
CC: 0502037674
LECTOR 3 (MIEMBRO)

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme sabiduría para ser mejor cada día, a mi querido esposo Luis Oswaldo Malliquinga Salazar por el apoyo incondicional para lograr el cumplimiento de mis metas, a mis hijos Cristhoper y Luis Malliquinga Herrera por ser mi motor e impulso para seguir adelante enseñándome que nada es fácil en la vida, pero tampoco imposible de alcanzar, así como también a mis queridos padres y familiares quienes siempre me han impulsado a seguir mis sueños.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi por darme la oportunidad de formarme profesionalmente, a mis docentes quienes con sus conocimientos, sabias palabras y acertados consejos han contribuido en mi formación, en especial a mi tutor Dr. Milton Marcelo Cárdenas quien con su predisposición y ayuda ha permitido que el desarrollo del proyecto sea un éxito, de igual manera a mis compañeros y compañeras que me han permitido compartir experiencias inolvidables que llevaré en mi corazón.

Y a todas las personas que de una u otra manera formaron parte de mi trayectoria académica en busca de mi desarrollo profesional.

Jimena Elizabeth Herrera Guanopatín

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios por darme la sabiduría para llegar a este momento tan especial en mi vida, con mucho amor a mi esposo Luis Malliquinga, a mis hijos Cristhoper y Luis quienes con su amor, comprensión y apoyo incondicional avivaron en mí el entusiasmo de seguir adelante en busca de mis sueños, enfrentado a cada una de las situaciones adversas que se presentan en el camino, pero que fueron parte de las experiencias y del aprendizaje que conduce al éxito personal y profesional.

A mis queridos padres Galo Herrera y Luz María Guanopatin por ser mi motivación diaria, mi estímulo y mi orgullo. Gracias por ser mi ejemplo de perseverancia, sacrificio y amor incondicional.

Jimena Elizabeth Herrera Guanopatin

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TITULO: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”.

Autor:

Herrera Guanopatin Jimena Elizabeth

RESUMEN

El presente trabajo de titulación consistió en la elaboración de un Plan de Negocios con la finalidad de poder minimizar los riesgos de inversión, su objetivo general fue elaborar un plan de negocios para la creación de un Centro de tareas dirigidas interactivo para niños de entre 5 y 14 años en el Cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi. La metodología en la investigación de mercado se sustentó en el enfoque cuantitativo de tipo descriptivo utilizando la técnica de encuesta y el instrumento el cuestionario estuvo conformado por 13 preguntas el mismo que reflejó un alfa de cronbach de 0.84, quiere decir que el instrumento es confiable para poder realizar la investigación, se consideró una población de 7683 familias de estratos A, B, C+, con el que se obtuvo una muestra de 366 hogares de los cuales se recolectó la información una por familia a quienes se les aplicó el cuestionario, en una primera instancia se difundió las encuestas por medios digitales y se obtuvo 292 respuestas, nuevamente se envió en un segundo grupo apoyado por el acercamiento a los docentes de las diferentes escuelas del sector para llegar a los padres de familia de la zonas de estudio con lo cual se obtuvo 390 respuestas. Los resultados obtenidos describieron la factibilidad de la ejecución de este plan de negocios con una inversión inicial de \$45,722.15 dólares, arroja un valor actual neto de \$17.731,61 dólares, una Tasa interna de Retorno del 25%, un período de recuperación 2 años 7 meses 7 días y con un costo beneficio de \$1,39 dólares, con esta información da luz verde para la implementación del proyecto.

Palabras Clave: Plan de negocios, Centro de tareas dirigidas, costos, estudio financiero.

TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI
ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES FACULTY

Topic: “BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF AN INTERACTIVE DIRECTED
HOMEWORK CENTER FOR STUDENTS BETWEEN 5 AND 14 YEARS OLD IN
SALCEDO CANTON, COTOPAXI PROVINCE.”

Author:

Herrera Guanopatin Jimena Elizabeth

ABSTRACT

This degree work consisted in the development of a Business Plan in order to minimize investment risks. Its general objective was to develop a business plan for the creation of an interactive Directed Task Center for children between 5 and 14 years in the Salcedo Canton, Cotopaxi province. The methodology in the market research was based on the descriptive quantitative approach using the survey technique and the instrument, the questionnaire was conformed of 13 questions, which reflected a Cronbach's alpha of 0.84, which means that the instrument is reliable to be able to carry out the research, a population of 7,683 families from strata A, B, C+ was considered, with which we obtained a sample of 366 households, collecting information from one per family to whom the questionnaire was applied, in the first instance surveys were disseminated by digital means and 292 responses were obtained, again it was sent in a second group supported by the approach of teachers from the different schools of the sector to reach to the parents of the study areas with which 390 responses were obtained. The results obtained described the feasibility of the execution of this business plan with an initial investment of \$45,722.15 dollars, throws a net present value of \$17,739.92 dollars, an internal rate of return of 25%, a recovery period of 2 years 7 months 7 days and with a cost benefit of \$1.39 dollars, with this information it gives the green light for the implementation of the project.

Keywords: Business plan, Center for directed tasks, costs, financial study.

AVAL DE TRADUCCIÓN

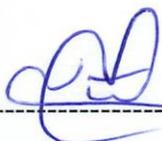
En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal **CERTIFICO** que:

La traducción del resumen al idioma Inglés del proyecto de investigación cuyo título versa: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”** presentado por: **Jimena Elizabeth Herrera Guanopatin**, egresada de la Carrera de: **Administración de Empresas**, perteneciente a la **Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**, lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a la peticionaria hacer uso del presente aval para los fines académicos legales.

Latacunga, 26 Febrero del 2024

Atentamente,



Msc. Vladimir Sandoval V.
DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS-UTC
CI: 0502104219



CENTRO
DE IDIOMAS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	ii
CONTRATO DE CESIÓN NO EXCLUSIVA DE DERECHOS DE AUTOR	iii
AVAL DEL TUTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN	v
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	vi
<i>AGRADECIMIENTO</i>	vii
<i>DEDICATORIA</i>	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
<i>AVAL DE TRADUCCIÓN</i>	xi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	12
INFORMACIÓN GENERAL	19
CAPITULO I	20
INTRODUCCIÓN	20
Formulación del problema	22
Objetivos	22
<i>Objetivo General</i>	22
<i>Objetivos Específicos</i>	23
Beneficiarios del proyecto	23
<i>Beneficiarios directos</i>	23
<i>Beneficiarios Indirectos</i>	23
Justificación del Proyecto	23
CAPITULO II	25
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO	25
Antecedentes	25
Conceptualización	27
<i>Proyecto</i>	27
<i>Emprendimiento</i>	27
<i>Emprendedor</i>	27
<i>La familia</i>	28
<i>Las tareas dirigidas</i>	28
<i>Atención Individualizada</i>	28
<i>Rendimiento académico en función de las tareas dirigidas</i>	28

<i>Plan de negocios</i>	29
<i>Estudio de factibilidad</i>	29
Resumen Ejecutivo	29
Descripción del negocio.....	29
Estudio de mercado	30
Mercado	30
Clasificación del mercado.....	31
<i>Mercado de Competencia Perfecta:</i>	31
<i>Mercado Monopolista:</i>	31
<i>Mercado de Oligopolio:</i>	31
Análisis de mercado	31
Segmentación de mercado.....	32
Población.....	32
Muestra.....	32
<i>Servicio</i>	33
<i>Precio</i>	33
<i>Plaza</i>	33
<i>Promoción</i>	33
Oferta.....	33
Demanda.....	34
Demanda Insatisfecha	34
Estudio Técnico.....	34
<i>Localización</i>	34
<i>Organigrama</i>	35
<i>Materiales y equipos</i>	35
<i>Distribución del espacio</i>	36
Estudio Financiero.....	36
Inversión inicial.....	36
<i>Capital de trabajo</i>	36
<i>Fuentes de financiamiento</i>	36
Estados Financieros.....	37
Estado de pérdidas y ganancias	37
Tasa mínima Activa de rendimiento (TMAR)	37
Valor presente neto o valor neto actual (VAN)	37
Tasa interna de retorno (TIR).....	38

Costo Beneficio	38
CAPITULO III.....	40
PLAN DE ORGANIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	40
Definición de la Empresa.....	40
Características del Centro de Tareas Dirigidas	40
Filosofía Organizacional.....	42
<i>Misión</i>	42
<i>Visión</i>	42
<i>Política de calidad</i>	42
<i>Valores</i>	42
<i>Valores corporativos</i>	42
Estructura Organizacional de la empresa	42
Funciones por puesto.....	43
Especificaciones del nuevo servicio.....	44
Distribución del espacio.....	46
Prestación del servicio	46
<i>Pago</i>	46
<i>Horarios de Atención</i>	46
Diagrama de Flujo - Operaciones	47
Diagnostico Situacional	48
<i>Análisis Interno</i>	48
<i>Fortalezas</i>	48
Análisis Externo.....	49
Análisis FODA.....	50
ESTUDIO TÉCNICO.....	51
Tamaño	51
<i>Tamaño óptimo</i>	51
Localización.....	51
<i>Macro localización</i>	51
<i>Micro localización</i>	52
Capacidad instalada	52
Requerimientos	53
<i>Personal</i>	53
ESTUDIO DE MERCADO.....	59

Población	60
<i>Proyección de la población</i>	61
Identificación del Mercado Meta	62
Segmentación de Mercado	62
Muestra	62
Plan muestral.....	64
<i>Distribución encuestas</i>	64
<i>Tabulación de Resultados</i>	65
Análisis de la demanda	78
<i>Demanda actual</i>	78
<i>Demanda Proyectada</i>	78
Análisis de la Oferta	79
<i>Oferta actual</i>	79
<i>Oferta Proyectada</i>	80
<i>Demanda Insatisfecha</i>	81
Análisis de precios	82
<i>Precios Actuales</i>	82
<i>Precios proyectados</i>	83
CAPITULO V.....	86
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	86
Inversión Inicial.....	86
Ingresos Proyectados.....	87
Estados Financieros.....	89
Evaluación Financiera.....	92
<i>Costo de oportunidad TMAR</i>	93
<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	93
Tasa Interna de retorno (<i>TIR</i>)	93
<i>Periodo Interno de Retorno (PIR)</i>	95
<i>Costo Beneficio</i>	95
Bibliografía.....	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Simbología de diagrama procesos	35
Tabla 2: Características del centro de tareas dirigidas.....	41
Tabla 3: Personal Centro de tareas dirigidas	43
Tabla 4: Cronograma actividades requeridas.....	45
Tabla 5: FODA	50
Tabla 6: Tamaño Propuesto	51
Tabla 7: Capacidad Instalada.....	53
Tabla 8: Personal Administrativo	53
Tabla 9: Personal Docente	53
Tabla 10: Requerimiento Equipos	54
Tabla 11: Muebles y Enseres	54
Tabla 12: Materiales de aula.....	55
Tabla 13: Suministros	56
Tabla 14: Menaje	56
Tabla 15: Gastos Administrativos.....	57
Tabla 16: Gastos de Ventas	57
Tabla 17: Gastos de Constitución	57
Tabla 18: Servicios básicos.....	57
Tabla 19: Cálculo Alfa de Cronbach.....	60
Tabla 20: Población	60
Tabla 21: Población en familias porcentajes	61
Tabla 22: Tasa de crecimiento poblacional 2024.....	61
Tabla 23: Mercado Meta.....	62
Tabla 24: Plan Muestral.....	64
Tabla 25: Distribución Encuestas	64
Tabla 26: N° de Hijos	65
Tabla 27: Quién trabaja en la familia.....	66
Tabla 28: Encargado de ayudar en las tareas	67
Tabla 29: Supervisión de tareas	68
Tabla 30: Asiste a un centro de tareas dirigidas.....	69
Tabla 31: Le gustaría que su hijo a un centro de tareas interactivas	70
Tabla 32: Asignatura con mayor dificultad.....	71

Tabla 33: Actividades Adicionales	72
Tabla 34: Horario que prefieren.....	73
Tabla 35: Precio por servicio	74
Tabla 36: Horas para ayuda pedagógica	75
Tabla 37: Medio para comunicar novedades	76
Tabla 38: Programas Vacacionales	77
Tabla 39: Demanda Actual.....	78
Tabla 40: Demanda Proyectada	79
Tabla 41: Número de Oferentes.....	80
Tabla 42: Oferta Actual.....	80
Tabla 43: Demanda Insatisfecha.....	82
Tabla 44: Precio actual del servicio	83
Tabla 45: Precio Proyectado	83
Tabla 46: Plan de inversión	86
Tabla 47: Tabla de amortización.....	87
Tabla 48: Ingresos Estimados	87
Tabla 49: Proyección de Ingresos	88
Tabla 50: Costos y gastos proyectados	88
Tabla 51: Balance General.....	89
Tabla 52: Estado de Resultados	90
Tabla 53: Balance General Proyectado	91
Tabla 54: Flujo de Efectivo	92
Tabla 55: Indicadores Financieros	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1: Elementos Matriz FODA	32
Ilustración 2. Organigrama	42
Ilustración 3: Distribución del espacio	46
Ilustración 4: Flujograma Tareas Dirigidas "After School"	48
Ilustración 5: Macro localización	52
Ilustración 7: Micro Localización.....	52
Ilustración 8: N° de Hijos entre 5 y 14 años.....	65
Ilustración 9. Quién trabaja en la familia	66
Ilustración 10. Encargado de ayudar en las tareas	67
Ilustración 11: Supervisión de tareas	68
Ilustración 12: Asiste a un centro de tareas dirigidas	69
Ilustración 13: Le gustaría que su hijo a un centro de tareas interactivas	70
Ilustración 14: Asignatura con mayor dificultad	71
Ilustración 15: Actividades Adicionales	72
Ilustración 16: Horario que prefieren	73
Ilustración 17: Precio por el servicio	74
Ilustración 18: Horas para ayuda pedagógica.....	75
Ilustración 19: Medio para comunicar novedades	76
Ilustración 20: Programas Vacacionales	77
Ilustración 21: Demanda Proyectada	79
Ilustración 22: Oferta Actual	81
Ilustración 23: Demanda Insatisfecha	82
Ilustración 24: Precio Proyectado.....	83
Ilustración 25: Logotipo “After School”	84

INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Título del Proyecto:

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS INTERACTIVO PARA ESTUDIANTES DE ENTRE 5 Y 14 AÑOS EN EL CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI”

1.2 Fecha de inicio:

10 de abril del 2023

1.3 Fecha de finalización:

15 de marzo del 2024

1.4 Lugar de ejecución:

Barrio América – Parroquia San Miguel – Cantón Salcedo – Provincia Cotopaxi - Zona 3 - Salcedo.

1.5 Facultad que auspicia

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

1.6 Carrera que auspicia:

Administración de Empresas

1.7 Proyecto de investigación vinculado

No aplica

1.8 Equipo de Trabajo:

Tutor: Dr. Milton Marcelo Cárdenas

C.I. 0501810337

Investigador: Jimena Elizabeth Herrera Guanopatín

C.I. 0503071284

1.9 Área de Conocimiento:

Ciencias sociales, educación comercial y derecho

1.10 Subárea del conocimiento

Educación comercial y administración

1.11 Línea de investigación:

Administración y economía para el desarrollo humano y social

1.12 Sub líneas de investigación de la Carrera (si corresponde):

Emprendimiento

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

La educación es un aspecto fundamental en el desarrollo y éxito de cualquier individuo. Sin embargo, muchos estudiantes se enfrentan a dificultades para lograr un rendimiento académico óptimo debido a la falta de un ambiente adecuado en casa para hacer su tarea y recibir ayuda en caso de necesitarla. Además, algunos estudiantes pueden tener dificultades específicas de aprendizaje que necesitan ser atendidas por un tutor especializado.

Es por ello por lo que nace la idea de la creación de un centro de tareas dirigidas, un espacio dedicado para que los estudiantes puedan trabajar en su tarea y recibir ayuda en las áreas en las que necesiten más apoyo. Este centro no solo proporcionará un ambiente adecuado para el aprendizaje, sino que también brindará a los estudiantes la oportunidad de formar grupos de estudio y desarrollar habilidades sociales cruciales.

En este plan de negocio, exploraremos la viabilidad de establecer y operar un centro de tareas dirigidas, incluyendo la identificación del mercado objetivo, la ubicación y el equipamiento necesarios, la estrategia de marketing y los requerimientos financieros y económicos. Además, de los costos asociados con el establecimiento del centro de tareas dirigidas y cómo se financiará el proyecto. También espero se beneficie a la comunidad estudiantil y tenga un impacto positivo en el éxito académico de los estudiantes. Durante la investigación se utilizó fuentes de información primarias y secundarias, para recoger datos necesarios para el desarrollo del proyecto, también apliqué el tipo de investigación descriptivo, enfoque cuantitativo y método deductivo, para determinar las características del mercado, cantidad estimada de oferta y demanda, y el estudio financiero con sus indicadores en el cual se puede observar la viabilidad de la idea de negocio.

La idea de negocio nace de la necesidad de crear un centro de tareas dirigidas, interactivo en el cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi, con espacios acogedores, didácticos y entretenidos, personal altamente capacitado, competente y con experiencia en la educación escolar acorde a los nuevos requerimientos de acuerdo con las reformas curriculares y cumpliendo con las normativas vigentes en el Ministerio de Educación. La idea es ofrecer un lugar seguro y tranquilo donde los niños y jóvenes pueden realizar sus tareas escolares bajo la supervisión y guía de tutores capacitados. Además, se puede ofrecer apoyo en áreas específicas como matemáticas, lenguaje, ciencias, inglés, entre otras, y talleres extracurriculares para estimular el aprendizaje y desarrollo de los niños y jóvenes. Este centro también puede ofrecer

servicios de cuidado después de la escuela para niños cuyos padres trabajan hasta tarde y no pueden estar en casa para supervisarlos. Marcando una diferencia sobre otras empresas que ofrezcan servicios similares en este sector. Se puede establecer precios accesibles y flexibilidad horaria para adaptarse a las necesidades de los padres y estudiantes. Con el tiempo, la empresa puede expandirse y ofrecer diferentes programas educativos y servicios adicionales para niños y jóvenes en la comunidad. También, la empresa aprovechará las ventajas tecnológicas actuales, como pizarras interactivas, aplicativos didácticos, plataformas educativas, los mismos que servirán para atraer a los estudiantes y mejorar su proceso aprendizaje, de modo que se genere mayor confianza en los padres de familia con las ideas creativas e innovadoras (Aprendizaje basado en juegos, experimento y aprendo, transformar lecciones en juegos, uso de pizarras interactivas, aplicaciones y plataformas didácticas en línea) que se aplicará en el proceso enseñanza aprendizaje.

En el país no se cuenta con un programa creado por el gobierno que ayuden a los niños que requieren de refuerzo para desarrollar sus tareas después de la jornada escolar por lo que lo realizan de acuerdo con su entendimiento, lo que genera que tengan dificultades académicas y por ende bajo rendimiento en áreas específicas, debido a que la mayoría de los padres de familia trabajan y no cuentan con el tiempo suficiente para ayudarles a desarrollarse académicamente de forma adecuada y fácil de comprender; lo que indica una oportunidad para la creación de un centro de tareas dirigidas, no obstante, dependerá de cada uno de los resultados que se obtenga al finalizar el proyecto, para ello he realizado un plan de negocios para determinar la viabilidad y rentabilidad que este genere. También permitirá determinar la mejor ruta de financiamiento para su posterior implementación. Para elaborar el proyecto se utilizó los conocimientos adquiridos en las diferentes áreas la trayectoria educativa y su aplicación en diferentes entornos. Para finalizar se realizó la proyección del análisis financiero a 5 años, el flujo de efectivo aplicando los indicadores financieros, VAN, TIR, TMAR, el Costo Beneficio, concluyendo que el proyecto es factible para el accionista.

Planteamiento del Problema/Necesidad

Los hábitos, costumbres y estructuras de las familias ecuatorianas, al igual que del todo el mundo, han dado un gran cambio, por lo que la mayoría de los padres en la actualidad tienen que salir de sus hogares por motivos laborales, dejando a sus hijos al cuidado de familiares o personas ajenas. Esto convierte a los padres en clientes potenciales de los servicios del centro de tareas dirigidas interactivo.

En la provincia de Cotopaxi, en el cantón Salcedo constituido por 67493 habitantes aproximadamente, con una extensión de 484.4 km², constituida por una parroquia urbana y cinco rurales, es considerada la tercera urbe más grande y poblada de la provincia de Cotopaxi. Un cantón que está en constante crecimiento, sin embargo, la estructura económica actual, la cual se vuelve cada vez más difícil, afectan al desarrollo académico de los niños, generando que tengan serias dificultades tanto en el desarrollo emocional como en el académico e intelectual, presentándose así varias dificultades en el proceso de aprendizaje y en la realización de sus tareas escolares.

En el contexto educativo actual, los estudiantes enfrentan diversas dificultades para realizar sus tareas escolares y alcanzar el éxito académico. Muchos de ellos carecen de apoyo familiar en casa debido a horarios laborales ocupados de sus padres, lo que les impide recibir la atención y orientación necesarias para el desarrollo de sus habilidades académicas. Además, algunos estudiantes pueden tener dificultades específicas de aprendizaje que necesitan ser abordadas por un guía experimentado.

También se observa que muchos estudiantes se distraen fácilmente en sus hogares debido a diversas distracciones como la televisión y la tecnología, lo que dificulta su enfoque y concentración en sus tareas. Debido a estas y otras dificultades, los estudiantes pueden tener dificultades para mantenerse al día en su trabajo escolar, lo que puede afectar negativamente su éxito académico y su futuro.

Por lo tanto, existe una necesidad de un centro de tareas dirigidas que proporcione a los estudiantes apoyo académico, tutoría personalizada y un ambiente adecuado para realizar sus tareas escolares. Esto ayudará a abordar las dificultades y desafíos que enfrentan los estudiantes en casa y les ayudará a desarrollar habilidades académicas y sociales para un futuro exitoso.

Formulación del problema

¿Qué elementos determinarán la creación de un centro de tareas dirigidas en el cantón Salcedo?

Objetivos

Objetivo General

- Elaborar un plan de negocios para la creación de un Centro de tareas dirigidas interactivo para niños de entre 5 y 14 años en el Cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente los conceptos, definiciones y estructuras de los componentes del plan de negocios para una mejor comprensión.
- Desarrollar el estudio de mercado, administrativo y técnico para determinar la necesidad de recursos del proyecto.
- Elaborar el estudio financiero sobre el proyecto, donde se determinará con el apoyo de los indicadores financieros la factibilidad o no del proyecto.

Beneficiarios del proyecto

Beneficiarios directos

- Inversionistas del emprendimiento
- (3) Trabajadores del emprendimiento
- (7683 Familias) posibles clientes

Beneficiarios Indirectos

- SRI (Servicio de Rentas Internas)
- GAD Municipal Salcedo

Justificación del Proyecto

La creación de un centro de tareas dirigidas será beneficiosa para la comunidad estudiantil porque proporcionará un ambiente tranquilo y estructurado para realizar las tareas escolares, además brindará apoyo para aquellos niños con dificultades en áreas como matemática, ciencias, lengua, inglés, etc. El centro de tareas dirigidas contará con tutores especializados en estas áreas para ayudar a los estudiantes a superar sus desafíos y mejorar su rendimiento académico; ofrecerá un espacio para que los estudiantes formen grupos de estudio, lo que fomenta el trabajo en equipo y el aprendizaje colaborativo. Además, los estudiantes tendrán la oportunidad de conocer y trabajar con otros estudiantes con diferentes habilidades. Los horarios serán flexibles para atender las variadas necesidades. Podrán recibir ayuda en la tarea después de la escuela o los fines de semana. La creación de un centro de tareas dirigidas es necesaria para apoyar la educación de los estudiantes y mejorar sus oportunidades académicas.

Para poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la formación académica y plasmar en una idea de negocio que generará rentabilidad para el inversionista y apoye al desarrollo académico de los niños y jóvenes para el desarrollo efectivo de sus tareas escolares

para mejorar sus conocimientos y que les permita desenvolverse en la escuela y en cualquier ámbito educativo.

Con el proyecto se creará de fuentes de empleo en la comunidad salcedense y así contribuir con la economía del cantón, con la generación de oportunidades de trabajo a docentes con formación académica competitiva, dando un trato digno, mejorando la calidad de vida del personal de la empresa y también ayudaría a solucionar muchos problemas de aprendizaje de niños y niñas y por ende también estaría apoyando a todos los hogares del cantón Salcedo que opten por enviar a sus hijos al centro de tareas dirigidas.

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO

Antecedentes

En el artículo científico titulado Plan de negocios para la apertura de un centro de andragogía en tecnología de información de los autores Jocelyne Gandarillas Ortiz y Juan Martín Uriarte Moisés publicado en la revista Perspectivas en el año 2012, en el que presentan el problema de la desigualdad, exclusión, marginación, retraso, fractura o fracaso social que existen desde hace muchos años en distintos sectores o grupos humanos del mundo, el objetivo es mostrar información estadística con el fin de conocer cuál es la situación del país respecto a la disponibilidad, acceso y utilización de las tecnologías de Información y comunicación, a su vez conocer el crecimiento de la población adulta y el índice del conocimiento, mediante la recopilación de datos históricos, las técnicas de investigación para la realización del proyecto es el deductivo, siendo erróneo afirmar que solo se depende de uno de ellos ya que al caracterizar un problema a partir de la observación se usa la deducción y para sintetizarlo y formularlo la inducción con el análisis financiero del proyecto obtuvo ingresos superiores a los egresos y se concluyó que el proyecto es atractivo y factible al obtener indicadores de rentabilidad positivos con posibilidades de crecimiento a largo plazo, por lo que se recomienda la implementación del mismo. Este artículo contribuye con el proyecto de investigación porque aborda los elementos que conforman el plan de negocios que permiten determinar la viabilidad del proyecto (Gandarillas & Uriarte, 2012, p. 55).

En el artículo las tareas dirigidas como espacio de apoyo a la familia de los autores Montilla Deysi y Pasek Eva publicado en el año 2015 presentan el problema relacionado con el rendimiento académico y desempeño escolar de los niños que no cuentan con apoyo de la familia el objetivo de este estudio consiste en inferir los aspectos del ámbito de las tareas dirigidas que las configuran como espacio de apoyo a la familia utilizando las técnicas documental y analítica para recolectar información relevante y como resultado se obtuvo que las tareas dirigidas conforman un espacio de apoyo a la familia porque afianzan la educación de los hijos, favorecen la socialización, fortalecen la autonomía, apoyan el aprendizaje, ofrecen atención individualizada, brindan orientación sistemática, proporcionan ayuda profesional, ofrecen soluciones a ciertas situaciones familiares. Se concluye que las tareas dirigidas complementan la educación y el aprendizaje del aula, representan una alternativa de solución a las nuevas realidades sociales constituyendo un espacio de apoyo a la familia al compartir la responsabilidad en la formación de los niños. El artículo aporta a la investigación sobre la

necesidad de crear un centro de tareas dirigidas, así como también en la conceptualización, definiciones de necesidades de los niños en edad escolar y del apoyo de un centro de tareas dirigidas que ayuden a desarrollar las habilidades para el momento de desarrollar sus tareas escolares en casa que permitan encaminar el proceso de enseñanza - aprendizaje para mejorar el rendimiento académico (Montilla & Pasek, 2015).

En el proyecto de emprendimiento presentado previo a la obtención del título de licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Técnica de Cotopaxi con el tema Plan de negocios para la creación de un centro de capacitación online en la ciudad de Latacunga cuyo problema de investigación es el limitado y deficiente nivel de servicio de la educación en línea que existente en la ciudad de Latacunga; entre las causas que originan este problema podemos mencionar que las competencias no están plenamente constituidas ni estructuradas; el personal no está netamente capacitado acorde a los cambios del avance tecnológico para brindar un servicio adecuado, siendo el objetivo elaborar un Plan de Negocios para la creación de un centro de capacitación online que permita fortalecer los conocimientos a los bachilleres aspirantes a la educación superior en la ciudad de Latacunga y su enfoque de investigación es cualitativo y cuantitativo determino una población de 18063 Pymes ubicadas en el Sur de Quito y Machachi representando un mercado potencial, el precio del servicio del centro de capacitación será de \$ 480,00 por los 6 meses como conclusión de la investigación indican que aplicar diferentes instrumentos de investigación se pudo determinar las necesidades de los clientes, los mismos que están dispuestos a capacitarse de manera on line ya que es más factible para muchos que viven en sectores rurales. La frecuencia de los cursos se determinó tres cursos cada tres meses, con un cupo de 12 asistentes por curso, el valor referencial es de \$480, 00 sin embargo este valor no fue rígido en el plan de negocio ya que se aplicó técnicas financieras para determinar el precio del servicio. Este artículo contribuye con la investigación con los elementos de un plan de negocios (Quevedo & Yanchaliquin, 2022).

En el trabajo de titulación de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador con el tema Plan de negocios para la creación de un centro Bilingüe de nivelación y tareas dirigidas para niños entre 5 y 12 años en la parroquia de Conocoto del distrito metropolitano de Quito del autor Jhoselyne Susana Almeida Vargas en el año 2014, presentó los problemas sociales del Ecuador es el desempleo que existe en éste, el proyecto que se está desarrollando viene a ser oportunidad para varias de estas personas, ya que es una fuente de empleo por lo cual no representa un problema al momento de reclutar el personal necesario para poner en marcha el negocio y como objetivo brindará un servicio profesional y de calidad, que permita reforzar los

conocimientos adquiridos en clases, asesorar y guiar a los niños en sus tareas escolares, complementado con un apoyo psicológico, logrando así mejores en cuanto al enfoque investigativo aplicado es cuantitativa por puntos y como conclusión tamen en cuenta el crecimiento de la población del Valle de los Chillos y la incursión que ha tenido la mujer en la economía del país en los últimos años es de suma importancia la creación de un Centro Bilingüe de Nivelación y tareas dirigidas en la Parroquia de Conocoto, siendo éste una ayuda para los Padres de Familia que por diversos motivos no cuentan con el tiempo necesario para dirigir las tareas escolares a sus hijos, lo cual crea la necesidad de que ellos asistan a éste para que sean ayudados por un personal calificado en esta actividad. Este trabajo aporta a la investigación con el cuestionario instrumento de investigación para determinar la oferta y la demanda (Almeida Vargas, 2014).

Conceptualización

Proyecto

Manifiesta que “Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana” (Cosio, 2011, p. 3). Según lo manifestado puedo decir que un proyecto es poner en marcha una idea de negocio con base en una oportunidad o necesidad que se presente dentro de un entorno en el cual se desea incursionar, de esta manera se aporta a la sociedad y a la vez se obtiene una fuente de ingresos para el emprendedor. En la actualidad es importante aprender a reconocer las necesidades, deseos y expectativas de la población objetivo para aprovecharlos inmediatamente, esto puede ser un punto de partida para generar una idea de negocio exitosa y a la vez una oportunidad de aprovechar las necesidades que una demanda insatisfecha.

Emprendimiento

El autor manifiesta que “El emprendimiento se considera como el estudio de los procesos de identificación, evaluación, desarrollo y explotación de oportunidades, así como de los recursos y condiciones que influyen en estos procesos” (Sánchez, 2011, p. 2). En otras palabras, un emprendimiento es crear una pequeña empresa para generar ingresos y a la vez aportar con el crecimiento económico, local y nacional mediante la inversión que este realice.

Emprendedor

El emprendedor puede innovar, reinventar algo que ya existe y contribuir a la transformación de sus vidas y del medio ambiente. Tienes la capacidad de generar ideas, cambiarlas y proponer varias formas de resolver problemas generando una oportunidad de negocio (Duarte & Ruiz, 2009, p. 5). Es decir, un emprendedor es una persona o un grupo de

personas con una forma diferente de pensar y con la capacidad de identificar oportunidades de negocio e idea de proyectos generadoras de ingresos, basándose en los cambios sociales para encontrar la oportunidad más propicia aún si los resultados esperados no son los esperados aprenden de ellos y continúan.

La familia

Los autores manifiestan que “La familia es una estructura de humanización verdaderamente irremplazable; que resulta ser también la estructura social que permite un más completo e integral desarrollo de la personalidad del hijo” (Montilla & Pasek, 2015, p. 4). La familia juega un papel determinante en la educación de los niños, siendo la principal escuela educadora y también el lugar por excelencia para formar la sociabilidad de las personas, pues es el primer entorno en donde los miembros de esta se van desarrollando a nivel social, afectivo, físico e intelectual.

Las tareas dirigidas

Según los autores las tareas dirigidas “Son una guía profesional a estudiantes en sus tareas escolares mediante un plan estratégico utiliza estímulos visuales, auditivos, otros, mediante este proceso de guía al estudiante, éste logra superar sus limitaciones, situación que se origina por la experiencia de recibir atención individualizada para sus necesidades” (Montilla & Pasek, 2015, p. 9). Una de las alternativas para ayudar a niños con dificultades académicas a mejorar favorablemente en el ámbito educativo cuando los padres trabajan y no disponen de suficiente tiempo para ayudarlos es un centro de tareas dirigidas con guía individualizada que propicie el mejoramiento de los conocimientos y habilidades de estudio de niños y jóvenes.

Atención Individualizada

Según investigaciones de los autores “En las tareas dirigidas, dada la interacción cara a cara, el proceso ofrece cierta seguridad al niño, generando confianza en sí mismo para desarrollar habilidades y lograr conocimientos” (Montilla & Pasek, 2015, p. 15). La atención individualizada es fundamental en ciertos casos para fortalecer mental y emocionalmente al estudiante para que pueda enfrentar las dificultades y problemas académicos que presenten, con esto se brindará una mayor comprensión y conocimiento, fortaleciendo su personalidad y generando la curiosidad por aprender, potenciando el aprendizaje.

Rendimiento académico en función de las tareas dirigidas

Expone que “Las tareas dirigidas ayudan a repasar e integrar las lecciones vistas en el aula, favorecen el aprendizaje y la preparación para un nuevo encuentro pedagógico; a su vez, desarrollan destrezas en la consolidación de los procesos de investigación” (Gicherman, 2009,

p. 8). Según la autora, las tareas dirigidas son una ayuda profesional para los padres y niños al orientarlos positivamente a la realización de las actividades vistas en el aula en las áreas en las que presenta problemas o limitaciones de forma entretenida, fácil de entender, guiándolos en el desarrollo académico de forma continua y sistemático.

Plan de negocios

“Un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio” (Andía & Paucara, 2013, p. 1). Dicho de otra manera, un plan de negocios se lo realiza con una idea general de lo que puede suceder al poner en marcha una idea de negocio, con base en análisis del estudio de mercado, técnicos, económicos y financieros, con el fin de saber si este será factible o no.

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen los estudios (Santos, 2017, p. 3). O sea, para realizar una ampliación o sucursal de un negocio es valioso primero analizar el problema mediante estimaciones reales que permitan determinar si es posible o no implementarlo.

Resumen Ejecutivo

Describe los aspectos más importantes del texto de forma clara y concisa. Este resumen debe ser bueno y generar interés en el proyecto (Cosio, 2011, p. 7). Es decir, dar a conocer la esencia lo más relevante y como se llevó a cabo el trabajo.

Descripción del negocio

Se hace referencia A conocer la historia del negocio, su origen, y los hechos ocurridos durante su desarrollo (Cosio, 2011, p. 19). Esto es dar a conocer todo lo referente al negocio porque se dio, para que y cuál es su razón de ser.

Plan estratégico

Se realiza un análisis FODA. También se define a la misión, visión, objetivos y estrategia que permitan alcanzar el éxito empresarial (Cosio, 2011, p. 19). En resumen, el plan estratégico permite identificar a que nos vamos a enfrentar, así como también lo que somos y tenemos, además con esto podemos saber cómo y a donde se quiere llegar con la empresa para tener una idea más clara para llegar al éxito deseado.

Misión

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización (Correa, 2012, p. 6). Aquí podemos decir que es por qué se crea la empresa y se presenta el objetivo hacia la población meta la misma que debe ser clara y a la vez llamar la atención del posible cliente.

Visión

Es el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad (Correa, 2012, p. 6). Es decir, es la meta a donde la empresa quiere llegar en el futuro con los objetivos que esta se ha planteado.

Políticas

Directrices o políticas que la guíen, que faciliten a través del análisis, tanto interno como externo, saber cuáles son los objetivos que se espera obtener en el futuro (Contreras , 2018, p. 4). Como afirma el autor las políticas las que regula la forma de trabajar y desempeñarse como empresa sin causar daño a ningún elemento del entorno en el cual se desempeña.

Valores

Los valores “Es un principio o creencia relacionada con los objetivos organizacionales que son buenos para guiar la vida de una empresa y perseguir sus intereses” (Campos & Rueda, 2016, p. 2). Teniendo en cuenta la definición del autor los valores son los que orientan las actitudes de los colaboradores de la empresa.

Estudio de mercado

“El estudio de mercado, es uno de los estudios más importantes y complejos que debe realizarse para la evaluación de proyectos, ya que, define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto” (Orejuela & Sandoval, 2002, p. 13). Es decir, este estudio permite analizar el mercado o entorno del proyecto, así como también la demanda, la oferta y la combinación de marketing o estrategia comercial, del producto o servicio, el precio, los canales de distribución entre otros.

Mercado

Un mercado “Es la combinación de clientes reales y potenciales de un producto o servicio. Estos clientes comparten necesidades o intereses específicos que se pueden satisfacer mediante enlaces cruzados” (Armstrong & Kotler, 2013, p. 40). En resumen, los mercados son una parte importante del estudio porque en ellos se desarrollarán todas las actividades

económicas, ya sean bienes o servicios, pues está constituido por las personas, empresas interesadas en comprar lo que se vende y están dispuestas a pagar un precio para adquirirlo.

Clasificación del mercado

Mercado de Competencia Perfecta:

“Este tipo de mercado tiene dos características principales, los bienes y servicios que se ofrecen en venta son todos iguales y los compradores y vendedores son tan numerosos que ningún comprador ni vendedor puede influir en el precio del mercado” (Thompson, 2006, p. 2)

Mercado Monopolista:

“Es aquel en el que sólo hay una empresa en la industria la causa fundamental del monopolio son las barreras a la entrada; es decir, que otras empresas no pueden ingresar y competir con la empresa que ejerce el monopolio” (Thompson, 2006, p. 2).

Mercado de Competencia Imperfecta:

Es aquel que opera entre los dos extremos (Thompson, 2006, p. 2).

Mercado de Oligopolio:

Es aquel donde existen pocos vendedores y muchos compradores (Thompson, 2006, p. 2).

El mercado de la educación no formal se considera como “Mercado de competencia perfecta”, porque el servicio que ofrece es la venta de un servicio (tareas dirigidas) tiene características similares, y una gran cantidad de demandantes y proveedores que no pueden ser influenciados por nadie, por lo tanto, que son precios aceptantes.

Análisis de mercado

De acuerdo con (Magenta, 2023) es importante identificar los factores clave que contribuyen al éxito de un negocio incluyen:

- Tener un plan de negocio sólido
- Una sincronización adecuada con las tendencias del mercado
- Una ubicación estratégica,
- Un control eficiente de los costos y evitar errores comunes,
- Como subestimar los costos iniciales.

Aquí se da a conocer la problemática que pretende resolver la empresa para ello se parte desde la evaluación de la idea de negocio para saber si tiene lugar o no dentro del sector seleccionado. Para lo cual es importante analizar a la competencia para identificar los puntos fuertes que diferencian a la propuesta con el fin de lograr la agógica esperada del mercado objetivo.

También es importante realizar un análisis FODA propio para estudiar los niveles de oportunidad, amenaza, fortalezas y debilidades que la empresa presenta en la siguiente gráfica.

Ilustración 1: Elementos Matriz FODA



Fuente: (Monsters, 2022)

Segmentación de mercado

“Dividir un mercado en distintos grupos de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos, y quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados” (Armstrong & Kotler, 2013, p. 81). Por lo tanto, en este punto permite delimitar al máximo la población de estudio en base a las características en común, interés, gustos y preferencias.

Población

“Una población de estudio es un conjunto pequeño y definido de casos que se pueden utilizar como referencia para la selección de muestras y que cumplen un conjunto de criterios predeterminados” (Arias et al., 2016, p. 3). Cuando hablamos de población nos referimos al conjunto total de individuos que se va a analizar, así como también es importante aclarar que no solo se refiere a las personas, sino que también puede incluir animales, muestras biológicas, registros, objetos, familias, organizaciones, etc., pues para realizar estudios se debemos regir a lo que uno como investigador desea conocer.

Muestra

“Segmento de la población elegido para hacer una investigación de marketing y que representa a la población total” (Armstrong & Kotler, 2013, pág. 142). Cuando una población es demasiado grande es importante tomar una porción representativa de la población de estudio para poder recolectar la información necesaria y así realizar la investigación.

Elementos del estudio de mercado

Servicio

Toda esta información se utiliza para el análisis de mercado. Porque las decisiones que puede tomar pueden ayudarle a decidir el precio de su producto, quién le comprará a su cliente ideal y de qué manera se centrará en sus competidores (Diferenciación de marca) (Pursell, 2022). Es decir que debemos tener muy claro el producto o servicio que se desea vender, para así tomar la información necesaria y lograr los resultados objetivos.

Precio

“La cantidad de capital que se percibe por la venta de un producto o servicio; la cantidad que los clientes intercambian por recibir el producto o servicio” (Armstrong & Kotler, 2013, p. 289). Como lo señala el autor es la cantidad que el comprador está dispuesto a pagar por el bien o servicio que va a recibir.

Plaza

“También conocido como posicionamiento o distribución, incluye todas las actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado objetivo” (Kotler & Armstrong, 2013, p. 325). De acuerdo con lo manifestado es como llegara el bien o servicio al consumidor, es decir la forma de distribuirlos.

Promoción

“Incluye un conjunto de actividades dirigidas a: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto” (Armstrong & Kotler, 2013, p. 332). En otras palabras, es la forma de llegar al consumidor con estrategias que impulse al cliente a comprar nuestro servicio, por ello también se debe considerar a los competidores como una amenaza y es importante identificar los bienes o productos que ofrecen, su precio, la forma en que los comercializan, su posicionamiento y reputación, etc. para lograr una diferenciación en nuestra empresa.

Oferta

“Es la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender, el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios; servicios, experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad” (Hernandez et al., 2010, p. 26). Aquí se puede identificar la viabilidad del producto o servicio en el mercado para tomar decisiones estratégicas efectivas sobre la producción, precio y promoción del producto o servicio.

Demanda

“Es la cantidad de bienes que los vendedores quieren y pueden vender, el conjunto de ofertas de precios que se realizan en el mercado para la venta de bienes o servicios; servicios ofrecidos en el mercado, experiencias para satisfacer las necesidades” (Hernández, 2014, p. 24). Es decir que se puede analizar la cantidad de bienes o servicios que los posibles clientes están prestos a adquirir en el mercado meta, a cierto precio y en un tiempo específico; así mismo se puede conocer la viabilidad del producto o servicio en el mercado meta y poder tomar decisiones estratégicas más acertadas.

Demanda Insatisfecha

“La demanda insatisfecha es aquella que incluye una de las demandas antes mencionadas o su combinación; en este caso, el proyecto cubrirá la demanda no atendida y/o la demanda atendida pero no satisfecha” (Andía, 2011, . 4). Por lo tanto, cuando el comprador busca en un mercado y no encuentra el producto adecuado a sus expectativas, se genera una demanda insatisfecha, pues en la actualidad los consumidores buscan que los bienes o servicios sean proporcionados de forma rápida, sencilla y al mejor precio.

Estudio Técnico

“Un estudio técnico es aquel que proporciona el tamaño óptimo de la planta, ubicación, identificación de equipos, maquinaria, materias primas, por ende la inversión necesaria y los costos de operación y capital de trabajo.” (Cotera, 2018, p. 14). Como afirma el autor nos permite conocer las necesidades de la empresa, los requerimientos para proporcionar el servicio, la elaboración de estrategias del negocio con el fin de establecer de forma correcta la rentabilidad futura de la empresa.

Tamaño

“Mide la capacidad de producción en condiciones normales durante un período. El tamaño es el resultado de la interacción de varias variables, incluida la demanda, la disponibilidad de insumos de producción, la ubicación y la tecnología” (Cosio, 2011, pág. 8). Teniendo en cuenta lo antes mencionado el tamaño es las cantidades producidas en un cierto tiempo en tomando en consideración la capacidad física de la empresa, sea de bienes o servicios.

Localización

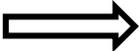
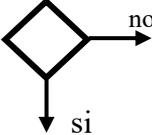
“Se analizan varios elementos para la macro localización o establecimiento y para la micro localización o instalación del proyecto” (Cosio, 2011, p. 8). Toda empresa para poner en marcha sus actividades requiere de un lugar físico de conocimiento público que sea fácil de

llegar y reconocer, para que el cliente se sienta cómodo y seguro de adquirir sea el producto o servicio que se ofrece.

Organigrama

“Es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso, además de las secuencias de actividades” (Pizarro, 2010, p. 2). Con esta herramienta se procedió a realizar el diagrama de procesos que permita optimizar el tiempo y los recursos de la empresa.

Tabla 1: Simbología de diagrama procesos

NOMBRE	SÍMBOLO	DETALLE
Límite		Este símbolo se usa para identificar el inicio y el fin de un proceso.
Operación		Representa una etapa del proceso. El nombre de la etapa y de quien la ejecuta se registran al interior del rectángulo.
Transporte		Consiste la actividad que significa trasladar de un lugar a otro los materiales en proceso o productos terminados.
Salida de Información Impresa		Este es utilizado para representar la salida de información por medio de la impresora.
Entrada / Salida		Este símbolo es utilizado para representar una entrada o salida de información, que sea procesada o registrada por medio de un periférico.
Decisión		Representa al punto del proceso donde se debe tomar una decisión. La pregunta se escribe dentro del rombo. Dos flechas que salen del rombo muestran la dirección del proceso, en función de la respuesta real.

Fuente: (Romero & Herrera, 2010) & (Herrera, 2020)

Materiales y equipos

“Los recursos materiales se administran de manera apropiada, permite que la empresa pueda llevar a cabo su proceso de producción de manera rápida, eficiente y sobre todo al menor costo posible” (Quiroa, 2020). Como señala el autor materiales y equipos son cada uno de los requerimientos necesarios para poner en funcionamiento la empresa de acuerdo con las características y especificaciones de esta.

Distribución del espacio

“La planificación de la planta incluye la organización de las salas necesarias para el almacenamiento y movimiento de materiales, la ubicación de los equipos o líneas de producción, la determinación del equipo necesario, la gestión y los servicios de personal” (INA, 2017). Es decir que este punto me permite visualizar de mejor la manera la distribución que los espacios, materiales y equipos de forma que se optimice cada uno de los espacios de la empresa.

Estudio Financiero

“En general el estudio financiero y en particular cada presupuesto, se pueden elaborar a precios corrientes o a precios constantes para evaluar la rentabilidad” (Laurent, 2015, p. 11). Así como lo manifiesta el autor el estudio financiero es necesario para determinar cuánto se requiere para la implementación de la idea de negocio, así como también los recursos necesarios para iniciar el negocio de la misma forma también permite tener una idea clara de si la inversión será o no rentable en el futuro es decir para tomar la decisión correcta y evitar pérdidas innecesarias.

Inversión inicial

“El presupuesto de inversión inicial incluirá todos los activos fijos, tangibles e intangibles, que se necesitan para iniciar las operaciones del negocio. Algunos activos fijos pueden ser terrenos, maquinarias, mobiliario, herramientas, mientras que algunos activos intangibles pueden ser patentes, transferencias de tecnología, entre otros” (Weinberger, 2009, p. 103). Aquí se determina que cantidad de dinero que se necesita para plasmar la idea de negocio, además de puede analizar cuánto se requiere financiar y cuál sería la mejor alternativa, para iniciar el negocio.

Capital de trabajo

“El capital de trabajo se utiliza para financiar materias primas, pagar mano de obra directa, otorgar préstamos para ventas iniciales y cubrir ciertos gastos comerciales” (Weinberger, 2009, p. 104). Es decir que cantidad requiere el inversionista para mantener a flote el negocio mientras se da a conocer como empresa y se estabiliza económicamente en el mercado meta.

Fuentes de financiamiento

“Financiamiento es la provisión y uso efectivo de dinero, líneas de crédito y cualquier otro medio utilizado para implementar un proyecto u operar un negocio” (Martin, 2004, p. 3). Así mismo es importante elegir la mejor opción de financiamiento para poner en marcha la idea

de negocio, de esta depende también el rendimiento económico de la empresa pues mientras más baja sea la tasa de interés será más favorable económicamente para la empresa.

Estados Financieros

“Los estados financieros son informes que reflejan el estado de una empresa en un momento determinado, normalmente un año. Se componen de varios documentos en los que se plasma la situación financiera de un negocio y recoge información, tanto económica como patrimonial, de las empresas” (Macou, 2015, p. 1). Considerando lo manifestado por el autor los estados financieros son la forma más clara y real de conocer la factibilidad de una idea de negocio en base a los resultados que estas generen, así se podrá tomar la mejor decisión de implementar o no el negocio como tal.

Estado de pérdidas y ganancias

“El estado de pérdidas y ganancias de una empresa detalla los ingresos, los gastos de capital y los gastos operativos en los que se incurre durante un período determinado” (Square, 2023). Efectivamente como manifiesta el autor con el estado de pérdidas y ganancias se podrá determinar de forma clara y entendible cual será el nivel de utilidad de la empresa considerando los ingresos y gastos que tendrá con la inversión plasmada.

Flujo de efectivo

Los flujos de efectivo del proyecto, cuando se usan apropiadamente y junto con la información de los estados financieros, brindan información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los fondos recaudados a lo largo del tiempo. (Sosa & Banda, 2020, p. 12). Es decir permite tener una idea de cómo será el movimiento del efectivo durante el tiempo de proyección del proyecto.

Tasa mínima Activa de rendimiento (TMAR)

$$\text{TMAR} = \text{tasa de inflación} + \text{premio al riesgo}$$

Según (BCE, 2024) “En los registros oficiales del país, se expresa de manera porcentual, y se toma el registrado al 31 de diciembre del último año para el caso de estudios económicos y financieros”.

Valor presente neto o valor neto actual (VAN)

$$\text{VAN1} = - \text{Inversión inicial} + \frac{\text{FNE}_1}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}_2}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE}_3}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE}_4}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE}_5}{(1+i)^5}$$

“El VAN es un indicador que muestra la riqueza adicional que genera el proyecto luego de cubrir todos sus costos en un horizonte temporal determinado, es decir, al analizar la inversión se debe llegar al mínimo: cubrir sus costos” (Valencia, 2011, p. 5). Como se señala

es un indicador utilizado en la evaluación de proyectos de inversión para conocer la rentabilidad a largo plazo; se calcula con los flujos de efectivo esperados en el futuro, con una tasa de descuento que representa el costo del capital o la rentabilidad mínima que se espera obtener; es decir, es la discrepancia entre el valor actual de los flujos de efectivo futuros y el precio de la inversión inicial.

Tasa interna de retorno (TIR)

$$TIR = T_{mar1} + (T_{mar2} - T_{mar1}) \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right)$$

“La TIR representa el rendimiento que los flujos de efectivo generan” (Sosa & Banda, 2020, p. 11). Dicho de otra forma, la tasa interna de retorno indica el rendimiento que produce un flujo de caja neto igual a cero, o sea, significa que los ingresos son iguales a los costos; esta tasa representa la tasa de crecimiento que se espera que el proyecto genere.

Costo Beneficio

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Valor presente de los ingresos}}{\text{Valor presente de los costos}}$$

Este criterio expresa la relación entre el valor presente de los ingresos del proyecto y el valor presente de sus costos. Esta cifra tiene en cuenta los pros, los contras y el valor temporal del proyecto (Aponte et al., 2017, p. 6). La relación Beneficio Costo deberá ser mayor a 1 para que el proyecto sea factible.

Periodo de Recuperación de la Inversión

“El PIR se refiere al tiempo que lleva recuperar la inversión inicial en el proyecto. Por lo tanto, es una medida rápida de cuánto tiempo está en riesgo una inversión” (Aponte et al., 2017, p. 5)

$$PIR = A + \left(\frac{b - C}{d} \right)$$

Conclusión:

- Considerando cada uno de los aportes encontrados en investigaciones previas los antecedentes me permitieron conocer la importancia que tiene en la administración y economía de una empresa el realizar un plan de negocios previo a la implementación de este, pues de esta forma se logrará saber con anterioridad si este será factible o no ayudando al inversionista a tomar la decisión más acertada de inversión.
- Mientras que la conceptualización me permito entender y comprender de mejor manera cada uno de los elementos que conlleva un plan de negocios, así como también aspectos

relacionados con la idea de negocio, para tomar en consideración lo más relevante en el proceso de realización del trabajo investigación.

- También la fundamentación científica como su nombre lo indica me permitió fundamentar el trabajo de investigación con datos basados en investigaciones previamente validadas, y analizadas y publicadas por los autores tanto en libros como en revistas científicas.

CAPITULO III

PLAN DE ORGANIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Definición de la Empresa

El centro de tareas dirigidas “After School” presentará una metodología didáctica, entretenida y fácil de entender para niños y jóvenes, con una gran variedad de materiales didácticos, interactivos, recursos tecnológicos, dependiendo de la edad de los alumnos, aplicando un conjunto de estrategias, instrucciones planificadas por áreas, de manera consciente y reflexiva, para garantizar el entendimiento y correcto desarrollo de las tareas escolares así como la verificación del aprendizaje y logro de los objetivos.

Se enfatiza algunas de las metodologías educativas más efectivas:

- El aprendizaje basado en proyectos juegos e interacción con el entorno.
- El aprendizaje cooperativo.
- El aprendizaje basado en problemas y competencias y el pensamiento
- Modelo educativo Método Waldorf

El sistema Waldorf consiste en el aprendizaje a través del juego para desarrollar la imaginación, la empatía, la creatividad y la vitalidad.

El juego libre con gran valor simbólico es una parte importante de la educación del niño, especialmente desde los primeros años.

Características del Centro de Tareas Dirigidas

El centro de tareas dirigidas interactivas “After School” es un lugar donde los niños pueden apoyarse para poder desarrollar sus habilidades, destrezas o reforzar sus conocimientos por lo que es un espacio que está diseñado para facilitar la concentración y rendimiento en tareas o actividades que realicen.

Lo que se busca con la idea de negocio es implementar un centro de tareas dirigidas interactivo es crear un ambiente propicio para poder estudiar y desarrollara tareas escolares utilizando materiales didácticos entretenidos que le permita entender de forma sencilla y solventando las dificultades académicas que estos presenten, así mismo podrán realizar cualquier otra actividad de permita desarrollar sus capacidades de concentración y atención.

Tabla 2: Características del centro de tareas dirigidas**CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS****INFRAESTRUCTURA**

La infraestructura será en un entorno tranquilo para promover la concentración y el enfoque; la iluminación bien distribuida para evitar la fatiga visual, el espacio físico ordenado optimizado recursos para facilitar el acceso a los materiales finalmente un área separada para relajarse entre las tareas, además de usar elementos de entretenimiento distribuido en un espacio de 10.5 m².

**MOBILIARIO ERGONÓMICO**

Los muebles serán cómodos y ajustables para mantener una postura adecuada y prevenir problemas ergonómicos 1 mesas de 6 sillas, un escritorio en cada aula y un anaquel y una repisa, el mobiliario se distribuye 3.5 m² para cada una y con 7m² para área de descanso y distracción y 3.5m² para secretaria.

**CONEXIÓN A INTERNET CONFIABLE**

El proyecto contará con una conexión a internet estable para acceder a recursos en línea y realizar investigaciones, el proveedor es Xtrim 500MB fibra óptica.

**ESPACIO DE LECTURA**

Se tendrá una colección de libros, enciclopedias y otros recursos de referencia para consultar información relevante y para lectura entretenida un espacio cómodo llamativo y una repisa con libros didácticos, entretenimiento y educativos.

**PIZARRA INTERACTIVA**

Se contará con un panel de organización o mejor conocida como pizarra interactiva donde podrán interactuar mediante conexión a internet y a la vez manipulación para aprender y desarrollar las actividades. Distribuido uno por cada aula.

**SUMINISTROS DE ESCRITORIO**

Se contará con una variedad de útiles de escritorio, como bolígrafos, lápices, marcadores y papel y otros materiales necesarios para el proceso enseñanza aprendizaje.

**CALENDARIO O PLANIFICADOR**

Se utilizará un calendario físico o digital para programar y organizar las tareas de manera más eficiente y ordenada y la vez establecer plazos y metas a cumplir con los estudiantes.

**PAREDES O SUPERFICIES PARA NOTAS ADHESIVAS**

Se cuenta con una superficie en la cual se ubicará notas adhesivas como recordatorios importantes y motivacionales.

**PLANTAS O ELEMENTOS NATURALES**

Se creará un ambiente acogedor colocando plantas o elementos naturales generando respeto a la naturaleza y un ambiente más relajante y mejorar la calidad del aire. 3 plantas ornamentales en cada aula y una en el área de ingreso.

**MATERIALES DIDÁCTICOS INTERACTIVOS**

Se contará con los elementos didácticos necesarios para que los docentes faciliten y guíen el aprendizaje de nuestros/as alumnos/as, además de que desarrollen nuevas habilidades y destrezas para resolver problemas y desarrollar la creatividad.



Filosofía Organizacional

Misión

Brindar un servicio de guía pedagógica de calidad, fomentando el desarrollo de capacidades y habilidades cognitivas, en un ambiente acogedor, agradable, divertido y dinámico, sin dejar de lado los valores como el respeto mutuo y el aprendizaje en equipo.

Visión

Ser un centro de tareas dirigidas reconocido por sus altos estándares de calidad y excelencia comprometidos con la niñez y la juventud del cantón Salcedo en su desarrollo académico y social generando la seguridad y los conocimientos necesarios para desenvolverse con facilidad en cualquier centro educativo.

Política de calidad

Somos un grupo comprometido al apoyo pedagógico que trabaja con un alto sentido de servicio a la niñez y juventud estudiosa del cantón Salcedo basados en los siguientes principios:

- ❖ Integridad personal
- ❖ Creatividad e innovación
- ❖ Conciencia
- ❖ Compromiso

Valores

- ❖ Respeto
- ❖ Disciplina
- ❖ Honestidad
- ❖ Orden

Valores corporativos

- ❖ Responsabilidad
- ❖ Espíritu de Servicio
- ❖ Cumplimiento

Estructura Organizacional de la empresa

Ilustración 2. Organigrama



Elaborado por: Jimena Herrera G.

Según la ilustración 2, se visualiza que la empresa tiene una estructura vertical. Encabezada por el gerente propietario quien dirige las actividades del centro de tareas dirigidas.

Organización

La empresa está conformada por un gerente, una secretaria y 3 docentes.

Tabla 3: Personal Centro de tareas dirigidas

Personal	Cantidad
Gerente Propietario	1
Secretaria	1
Docentes	3

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Funciones por puesto

Gerente Propietario

Es el representante legal del centro de tareas dirigidas interactivas, el cual toma las decisiones mediante la aplicación de sus conocimientos, tiene la capacidad de administrar y delegar a los demás colaboradores de la empresa las funciones a cumplir y las normas impartidas dentro de la organización.

Funciones

- Analizar las necesidades de recursos y talento humano de la empresa.
- Evaluar el desempleo del docente y la efectividad del proyecto y recomendar mejoras.
- Panificar, desarrollar programas y temas a desarrollar en cada área de acuerdo con las necesidades.

Habilidades

- Liderazgo visionario y emprendedor
- Comunicación asertiva
- Trabajo en equipo
- Manejo de tecnologías

Secretaria.

Es la persona que trabajará 8 horas diarias, la misma que deberá encargarse de todos los pendientes administrativos en la mañana y será soporte para los maestros del centro de tareas dirigidas por la tarde; solo atenderá ordenes que den los profesores y el gerente propietario del centro.

Funciones

- Receptar solicitudes de pedidos

- Evolución periódica de proveedores eficientes
- Recibir e informar asuntos correspondientes a su departamento.
- Atención a los clientes
- Receptar, registrar e informar horarios y requerimiento d de los estudiantes.
- Realizar pagos
- Elaborar estados financieros
- Realizar obligaciones tributarias

Habilidades

- Habilidades matemáticas
- Comunicación asertiva
- Trabajo en equipo
- Manejo de tecnología

Docente

Funciones

- Preparar programas de acuerdo con los requerimientos de los estudiantes.
- Determinar el contenido de cada área con los objetivos y metas.
- Preparar material didáctico a utilizar.
- Realizar las clases de manera creativa y uso de recursos tecnológicos.

Habilidades

- Dominio de la cátedra a impartir
- Comunicación efectiva
- Autocontrol y concentración
- Trabajo en equipo
- Manejo de las TIC's
- Paciencia y predisposición

Experiencia

Título de tercer nivel con

Experiencia de 2 años en trato con niños y predisposición para enseñar de forma creativa innovadora y con miras al futuro.

Especificaciones del nuevo servicio

El centro de tareas dirigidas interactivas “After School” apoyo pedagógico en las áreas:

- Matemática

- Lengua
- Ciencias naturales
- Estudios sociales
- Inglés.

Distribución de Horarios

- De 12:00 pm. 13:00 pm
- De 13:00 pm. 14:00 pm
- De 15:00 pm. 16:00 pm
- De 17:00 pm. 18:00 pm

Los horarios de apoyo pedagógico serán realizados de acuerdo con la disposición del tiempo de los estudiantes.

Tomando en consideración la materia en la cual presenta dificultad para resolver sus tareas.

Capacitación personal docente

Se programará semestralmente la realización de capacitaciones al personal, para garantizar un servicio de calidad y acorde a las necesidades o actualizaciones que se presente en el entorno educativo.

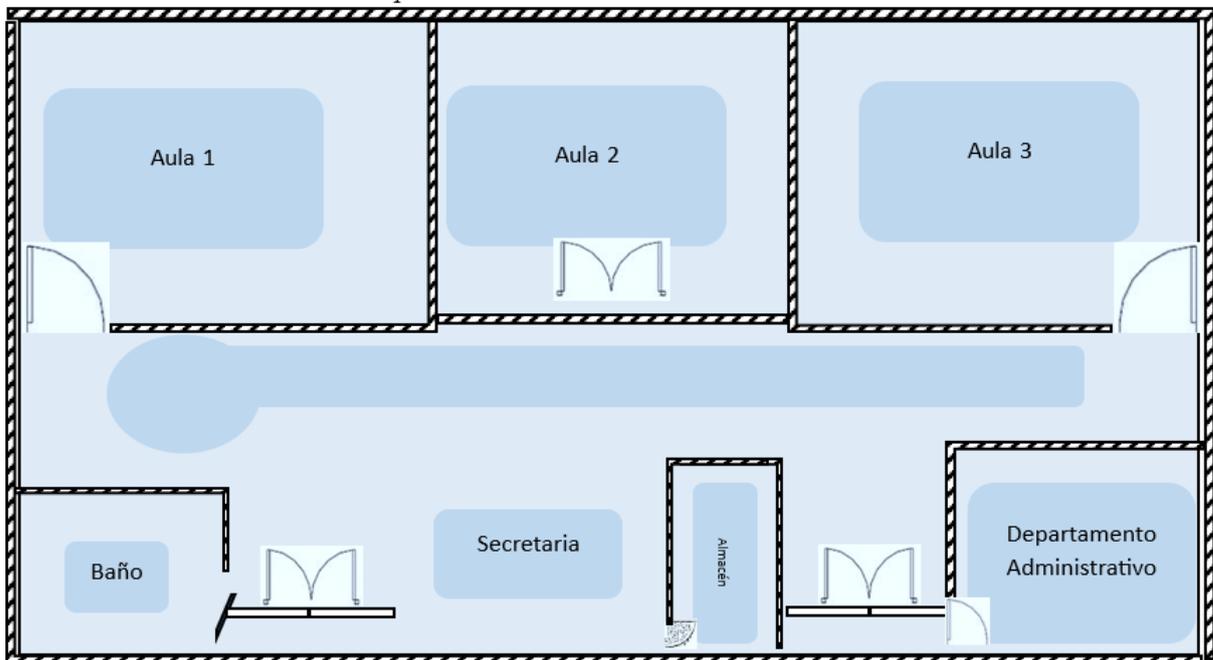
Tabla 4: Cronograma actividades requeridas

Actividades	Semanas													
	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Actualización de programas	■	■	■											
Capacitaciones de difusión				■	■									
Capacitaciones de buen trato con los alumnos						■	■							
Difusión de cronogramas de actividades								■	■					
Cumplimiento de cronogramas de actividades										■	■	■		
Taller creativo para implementación de actividades													■	■

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Distribución del espacio

Ilustración 3: Distribución del espacio



Elaborado por: Jimena Herrera G.

Prestación del servicio

El servicio del centro de tareas dirigidas interactivas se realizará en las instalaciones del centro, donde se admitirán hasta 6 alumnos por grupo, además, debido al giro de negocio que se presenta es necesario que el proceso de inscripción, el pago, registro del alumno, disponibilidad de horarios para sus refuerzos respectivos, pueden ser otorgados en la secretaría al momento que decida tomar sus refuerzos de las temáticas de la materia en la cual necesite guía del personal docente.

Pago

- a) El pago se debe realizar durante los primeros 10 días de cada mes.
- b) El medio de pago puede ser:
 - Efectivo
 - Transferencia Bancaria
 - Pago con de una (Banco Pichincha)

Horarios de Atención

Se realiza una planificación del horario acorde a la disponibilidad de tiempo del estudiante para acceder al servicio el mismo que puede ser de lunes a viernes, en los horarios establecido, y considerando la hora que mayor acogida tenga, según lo determine en el estudio de mercado, se puede planificar en la jornada matutina o en jornada vespertina, para la

designación de horarios se considerará principalmente el horario disponible del estudiantes y las temáticas de las materias en las cuales presentan problemas, con el fin de que el estudiantes y el padre de familia se sientan satisfechos del servicio que recibirán, tratando siempre de sobrepasar sus expectativas.

Reglas para el alumno

- Llegar a las instalaciones al menos diez minutos antes de empezar las clases de cada grupo, con el fin de optimizar el tiempo.
- No se aceptan distractores durante las clases.
- Al ingresar se debe realizar el registro de los datos básicos del alumno, es decir las temáticas y materias que requieren de refuerzo pedagógico.
- Identificada la materia que debe reforzar el alumno recibirá una atención personalizada e integral por el docente para que este realice sus tareas guiadas de forma paciente, dinámica y entretenida, para lograr el resultado deseado.
- Al finalizar la semana el estudiante debe rendir una evaluación de conocimientos y desarrollo académico de lo aprendido para verificar los avances e identificar debilidades en el aprendizaje.

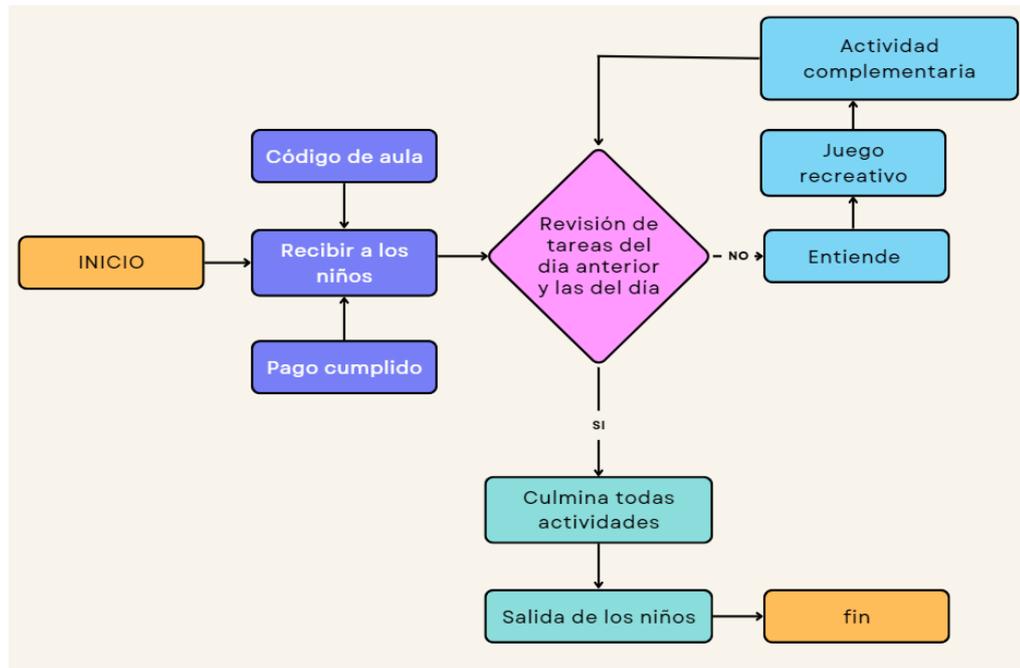
Reglas para los docentes

- Estar en el grupo designado al menos quince minutos antes de empezar la clase.
- No se acepta distractores durante la clase para brindar un servicio personalizado y eficiente a los estudiantes.
- El docente deberá asistir a las capacitaciones que propicie el centro para las actualizaciones en conocimiento de acuerdo con las reformas realizadas por el Ministerio de Educación para mantenerlos al tanto de los requerimientos de los estudiantes.
- Al finalizar la semana deberán asistir a la junta de profesores, para evaluar las novedades individuales de cada alumno, determinar las mejores estrategias para el desarrollo académico de los estudiantes, analizar posibles dificultades de avance y nivelación y a la vez compartir percepciones para tomar acciones favorables para su desarrollo.

Diagrama de Flujo - Operaciones

El flujograma utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso, las personas o los sectores involucrados y la secuencia de las operaciones, los símbolos más comunes utilizados son los siguientes:

Ilustración 4: Flujograma Tareas Dirigidas "After School"



Elaboración por: Jimena Herrera G.

Diagnostico Situacional

Análisis Interno

Fortalezas

Las instalaciones:

Las instalaciones del centro de tareas dirigidas "After School" son propia y está ubicada en un lugar estratégico y de fácil acceso en el cantón Salcedo.

La Ubicación:

Se encuentra ubicado en una de las zonas más comercial de la ciudad, en las calles Ana Paredes entre Sucre y Vicente León a media cuadra al norte del Mercado Central es muy visible y fácil de llegar.

Los Equipos:

Centro de tareas dirigidas "After School" contará con tecnología, como pizarras interactivas, plataformas virtuales, recursos multimedia, presentaciones dinámicas y entretenidas, juegos interactivos, a la vanguardia lo que permitirán ofrecer un servicio de calidad en todo sentido.

Personal:

Existirá un gran número de docentes capacitadas en las áreas de matemáticas, inglés, lenguaje, ciencias etc. con los conocimientos requeridos que formaran parte del equipo humano de la empresa.

El horario de atención:

Los horarios de atención serán flexibles y acorde a los requerimientos del cliente. Incluso se atenderá los fines de semana.

Debilidades

Dificultad en el financiamiento requerido para poner en marcha el negocio.

Análisis Externo***Entorno político:***

Según (SRI, 2009) Se crearon Incentivos tributarios para nuevos negocios, también la Ley para la reactivación económica establece beneficios para las nuevas empresas.

Permisos y disposiciones legales que se rigen a las disposiciones formuladas por el Ministerio de Educación.

Entorno económico:

Según el (BCE, 2024), indica un crecimiento económico del 1,35% (IPC), estos datos son alentadores para quienes desean empezar una nueva empresa, de darse este crecimiento de la misma forma la economía del país se dinamiza, y con esto se genera mayores oportunidades de trabajo y esto sería un punto favorable para el emprendimiento en vista de que sus padres tendrían más recursos para dar una mejor educación a sus hijos.

Políticas de Financiamiento:

Según el (BCE, 2024) La tasa de interés para pequeñas empresas es de 8.94 % para el 2024 y ha ido incrementando con relación a años anterior. Es decir que el interés de la tasa activa se considera como una amenaza debido a los escasos créditos para nuevos negocios.

Entorno social:

Disminución en la tasa de natalidad según (INEC, 2022) datos publicados del último censo indicando un decrecimiento en la natalidad en relación con años anterior. La tendencia demográfica actual nos indica una amenaza porque cada vez hay un menor número de niños en el país. Si bien es cierto que según (INEC, 2010) datos del censo 2010 la tasa de natalidad tenía un porcentaje de crecimiento de 1.67% mientras que en el censo 2022 la tasa de natalidad es de 1.20% es decir que ha disminuido la tasa de natalidad, sin embargo, esto no significa que se haya eliminado directamente entonces, esto se puede decir que pese a que hay una disminución sin embargo siempre existirá un mercado para el emprendimiento.

Entorno Tecnológico

Los constantes cambios y avances en el desarrollo de la tecnología, requiere estar siempre pendiente e informado, pues en la actualidad son muy importantes para este tipo de proyectos

generando mayor ventaja competitiva para brindar una experiencia única y exclusiva en el proceso enseñanza aprendizaje.

La empresa debería estar muy pendiente y monitoreando constantemente los nuevos equipos e implementos tecnológicos que vayan apareciendo en el mercado para mantenerse actualizado y proporcionar un servicio de acuerdo con las especificaciones de la idea de negocio, para los cual debe contar con un talento humano competente que ayude a indagar y monitorear el buen funcionamiento de los equipos para evitar inconvenientes que podrían afectar al prestigio de la empresa.

Análisis FODA

Tabla 5: FODA

	Fortalezas	Debilidades
	Talento Humano especializado en ciencias de la educación. Atención personalizada Infraestructura Propia	Limitaciones económicas
Oportunidades Calidad en la educación exigida por el gobierno Incremento de madres de familia al entorno laboral	F+O Establecer un plan de marketing acorde a la población objetivo.	D+O Alianzas estratégicas con promociones y descuentos a empresas públicas y privadas.
Amenazas Limitaciones políticas y financieras Alto índice de profesionales en educación desempleados	F+A Crear una imagen corporativa confiables y atractiva al cliente.	D+A Buscar inversionistas que apoyen a la consolidación de la idea de negocio

Elaborado por: Jimena Herrera G.

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño

Para establecer el tamaño de la empresa que desea iniciar en el mercado se necesita averiguar la capacidad que dispondrá el cliente, mediante la estimación de los recursos tecnológicos, humanos y económicos.

Tamaño óptimo

El centro de tareas dirigidas “After School” tiene una capacidad de hasta 648 alumnos para el primer año y se cubrirá el 8% de la demanda insatisfecha que es 54 alumnos mensuales en el período normal escolar del régimen Sierra que va desde el mes de septiembre hasta julio de cada año escolar, en los dos meses restantes se organizará clases de nivelación escolar, esto dependerá de la respuesta que los clientes presenten ante el servicio que se está ofreciendo, y la proyección para los próximos 5 años se realizó con 1.20% (Índice de Crecimiento Poblacional) determinado por INEC Censo 2022.

Tabla 6: Tamaño Propuesto

Demanda insatisfecha	Participación en el mercado	Oferta Mensual Estimada	Oferta Anual Estimada
7755	8%	54	648
7848	8%	55	656
7942	8%	55	664
8038	8%	56	672
8134	8%	57	680

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Localización

Esta parte de estudios de localización no aplica por cuanto el bien en el cual se quiere establecer la idea de negocio, está localizado en el lugar en el cual se está mencionado anteriormente, entonces esto no aplica.

Macro localización

La zona general donde se va a instalar el Centro de tareas interactivo se encuentra ubicado en:

País Ecuador

Región Sierra

Provincia Cotopaxi

Cantón Salcedo

Parroquia San Miguel

Ilustración 5: Macro localización



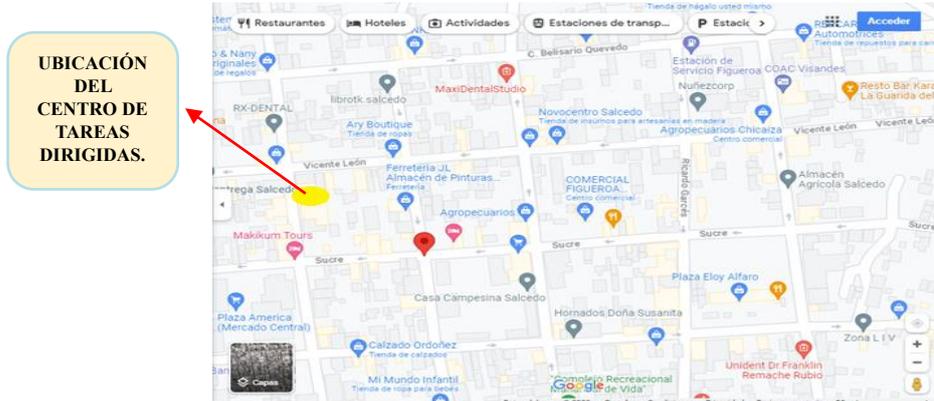
Fuente: <https://www.google.com.ec/maps>

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Micro localización

El lugar definitivo donde se establecerá las instalaciones del centro de tareas dirigidas “After School”; un lugar muy comercial del centro de la ciudad de Salcedo, estará ubicado en la zona geográfica del Ecuador en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Salcedo, Parroquia San Miguel, Barrio América calles Ana Paredes entre Sucre y Vicente León a media cuadra al norte del Mercado América, este sector dispone de los principales servicios básicos como: energía eléctrica, agua potable, servicios de transporte público, servicio de seguridad ciudadana y por supuesto los medios de comunicación y conectividad, además dentro del cantón es de fácil acceso para los clientes.

Ilustración 6: Micro Localización



Fuente: <https://www.google.com.ec/maps>

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Capacidad instalada

La capacidad instalada es parte del dimensionamiento empresarial y la estructura de acuerdo con la demanda y necesidades insatisfechas calculadas de clientes, en este caso el centro de tareas dirigidas que ofrecerá el servicio de apoyo pedagógico en las diferentes áreas del

conocimiento como son matemáticas, inglés, lengua y ciencias dirigidas a niños de 5 a 14 años del cantón Salcedo. Tomando en consideración primeramente la infraestructura del bien, se planifica la instalación de 3 aulas con capacidad para 18 niños, distribuidos en 3 jornadas diarias de 2 horas por grupo de lunes a viernes y de ser necesario los fines de semana, dentro de la jornada laboral se establece 2 horas para solventar dificultades adicionales que pudieran presentar los niños luego del refuerzo académico. Esto indica que podemos atender a un promedio de 54 niños por mes y 648 por año.

Tabla 7: Capacidad Instalada

Nº Aulas	Nº Espacios de trabajo	Nº de jornadas por aulas por día	Nº Participantes por curso	Nº Participantes por año
3	6	3	54	648

Elaborado por: Jimena Herrera G

Requerimientos

Luego de determinar la capacidad del local y el diseño requerido para brindar el servicio, se determinan los costos asociados a la implementación del proyecto de inversión a través de los precios de los productos en enero de 2024, los cuales detallaremos a continuación:

Personal

Los servicios ofertados en el centro de tareas dirigidas tendrán personal especializado y capacitado para brindar el apoyo pedagógico requerido por los estudiantes de forma creativa y fácil de entender para que los niños puedan mejorar sus conocimientos. A continuación, se describirán los requerimientos para el personal, los cuales son requeridas para la adecuación del centro de tareas dirigidas.

Personal Administrativo

Tabla 8: Personal Administrativo

Cantidad	Detalle	Sueldo Mensual	V. Total (\$)
1	Gerente	\$ 450.00	\$ 5,400.00
1	Secretaria	\$ 450.00	\$ 5,400.00
TOTAL			\$ 10,800.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Personal Operativo

Tabla 9: Personal Docente

Cantidad	Detalle	sueldo mensual	V. Total (\$)
3	Docentes	\$ 450.00	\$ 16,200.00
TOTAL			\$ 16,200.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Equipos, muebles y enseres

Se describen los equipos necesarios para iniciar el emprendimiento describiendo los cotos y las unidades de cada una, de acuerdo con los requerimientos de la capacidad instalada y la distribución de las áreas de trabajo y del talento humano.

Tabla 10: *Requerimiento Equipos*

EQUIPO			
Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Costo Total (USD)
ÁREA OPERATIVA			
3	Computadoras	\$500.00	\$1,500.00
3	Pizarras interactivas	\$2,300.00	\$6,900.00
3	Proyector	\$1,500.00	\$4,500.00
Subtotal			\$12,900.00
ÁREA ADMINISTRATIVA			
1	Impresora	\$200.00	\$200.00
1	Computadora	\$500.00	\$500.00
1	Celular	\$200.00	\$200.00
Subtotal área administrativa			\$900.00
TOTAL			\$13,800.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 11: *Muebles y Enseres*

Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Costo Total (USD)
ÁREA OPERATIVA			
3	Juegos de mesas niños	\$750.00	\$2,250.00
3	Juegos de mesas jóvenes	\$980.00	\$2,940.00
3	Escritorio	\$250.00	\$750.00
3	Estanterías	\$100.00	\$300.00
Subtotal			\$6,240.00
ÁREA ADMINISTRATIVA			
1	Estación de trabajo	\$350.00	\$350.00
3	silla espera	\$50.00	\$150.00
1	archivador	\$120.00	\$120.00
Subtotal			\$620.00
TOTAL			\$6,860.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 12: Materiales de aula

Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Costo Total (USD)
Materiales Didácticos			
54	Plastilina	\$0.75	\$40.50
54	Vocales	\$1.25	\$67.50
54	Abecedario	\$1.00	\$54.00
54	Rompecabezas	\$2.00	\$108.00
10	Libros	\$30.00	\$300.00
54	Cuentos	\$15.00	\$810.00
54	Títeres	\$3.00	\$162.00
54	Cajas de Colores	\$3.00	\$162.00
54	Crayones	\$1.80	\$97.20
54	Legos	\$5.00	\$270.00
54	ula ula	\$1.00	\$54.00
54	Pelotas	\$1.00	\$54.00
54	Puzles	\$2.00	\$108.00
54	Ábacos	\$1.25	\$67.50
54	juegos geométricos	\$1.25	\$67.50
Subtotal			\$2,422.20
Material Pedagógico			
Cantidad	Material	Costos	Total
540	Folleto	\$1.25	\$675.00
540	Carpeta, esfero, lápiz, etc.	\$1.35	\$729.00
Subtotal			\$1,404.00
TOTAL			\$3,826.20

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 13: Suministros

Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Total (USD)
SUMINISTROS OPERATIVOS			
10	Resmas de Papel	\$3.00	\$30.00
5	Cajas de esferos	\$2.00	\$10.00
5	Cajas de marcadores	\$3.00	\$15.00
1	Grapadoras	\$2.50	\$2.50
3	Paquete de cartulina	\$1.00	\$3.00
1	Goma	\$3.00	\$3.00
5	Cajas de grapas	\$0.35	\$1.75
Subtotal			\$65.25
10	Galones de jabón líquido	\$4.50	\$45.00
10	Galones de desinfectante	\$3.00	\$30.00
60	Paquete de fundas de basura pequeños	\$0.35	\$21.00
4	Escoba	\$2.00	\$8.00
4	Trapeador	\$3.00	\$12.00
5	Resmas de papel	\$3.00	\$15.00
5	Caja de esferos	\$2.00	\$10.00
10	paquetes de post it	\$0.30	\$3.00
540	Carpetas archivadoras	\$2.00	\$1,080.00
540	carpetas de cartón	\$0.15	\$81.00
Subtotal			\$1.305.00
TOTAL			\$1.370,25

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 14: Menaje

Cantidad	Descripción	V. Unitario	V. Mensual	V. Total
ÁREA ADMINISTRATIVA				
1	Dispensador de agua	\$20.00	\$ -	\$20.00
12	Botellón de agua	\$4.00	\$ 48.00	\$576.00
Subtotal				\$596.00
ÁREA OPERATIVA				
1	Dispensador de agua	\$20.00	\$ -	\$20.00
12	Botellón de agua	\$2.00	\$48.00	\$576.00
Subtotal				596.00
TOTAL				1192.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 15: Gastos Administrativos

Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Costo Total (USD)
1	Gerente	\$450.00	\$5,400.00
1	Secretaria	\$450.00	\$5,400.00
TOTAL			\$10,800.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 16: Gastos de Ventas

Cantidad	Detalle	Costo (USD)	Costo Total (USD)
1	Publicidad (vehículo parlante)	\$120.00	\$720.00
1	Publicidad de radio	\$140.00	\$840.00
TOTAL			\$1,560.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 17: Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	VALOR USD
Gastos de adecuación	\$7000,00
Patente Municipal	\$30.00
Permiso de bomberos	\$20.00
Honorarios profesionales	\$450.00
TOTAL	\$7500.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla 18: Servicios básicos

SERVICIO	Costo Mensual	Costo Anual
Agua	\$5.00	\$420.00
Luz	\$30.00	\$60.00
Teléfono	\$8.00	\$96.00
Internet	\$25.00	\$300.00
Total	\$68.00	\$816.00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Conclusiones del plan

- En conclusiones lo realizado hasta este momento es muy importantes para la identificación de todo lo que requiere para el negocio, pues una vez realizado el desarrollo de las diferentes actividades y estructura que contiene el plan de desarrollo organizacional, se puede ver que se ha tomado en consideración todos los elementos necesarios como para poder operativizar este plan.
- Dentro de este análisis también sirvió para tener un panorama completo de las de la situación externa y también para analizar algunos factores internos que tiene influencia directa para que este proyecto se pueda operativizar.
- El plan de organización de la idea de negocio fue una de las etapas más importantes del proyecto, siendo en esta donde se dio a conocer la definición de la empresa por medio de la filosofía organizacional la distribución más adecuada de la infraestructura, la localización, la organización y se puntualizó los requerimientos en base a las características de la idea de negocio, datos importantes que me permitirán determinar costos, gasto de la inversión en base a costos reales actuales.

CAPITULO IV

PLAN COMERCIAL

Objetivos

- Investigar el mercado de acuerdo con el nivel de aceptación dentro de la zona.
- Segmentar el mercado para la estructuración y diseño correcto del proyecto.
- Conocer las necesidades de padres de familia y los requerimientos académicos de los estudiantes de primaria y secundaria.
- Determinar la demanda insatisfecha con la información estadística INEC 2022.
- Proponer estrategias de mercado para el inicio de la idea de negocio.

Propuesta de valor

Un servicio de tareas dirigidas enfocado en el desarrollo académico de estudiantes de entre 5 y 14 años, con docentes capacitados, carismáticos, empáticos con experiencia en desarrollar en el niño la curiosidad y el amor por el estudio, así como también las habilidades necesarias para un mejor desenvolvimiento en el ámbito educativo.

Así mismo una atención personalizada y guía eficiente ante las necesidades de los niños de acuerdo con sus capacidades de asimilación del conocimiento. En caso de no poder asistir por factores adversos guía online de forma interactiva y llamativa para ayudar a solventar inquietudes y dudas al realizar sus tareas escolares.

Adicionalmente a la guía académica se ofrece un ambiente amigable y acogedor acorde las necesidades actuales de los estudiantes de forma que se sientan cómodos y motivados en aprender y entender, con horarios flexibles conformes a la disponibilidad del alumno.

ESTUDIO DE MERCADO

Se realizó una investigación con un enfoque cuantitativo con el que obtuve los datos estadísticos sobre el tema de investigación para conocer las necesidades de la población meta del cantón Salcedo. Para obtener esta información se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento un cuestionario de 13 preguntas el mismo que fue validado por mi tutor de proyecto con un alfa de Cronbach de 0.84. El tipo de investigación es de tipo descriptivo el mismo que permitió conocer la situación de los padres de familia y especialmente de sus hijos, referente a la falta de tiempo por parte de sus padres la hora de dar apoyo académico en sus tareas escolares, generando una serie de dificultades en los niños en edades comprendidas entre 5 a 14 años, elementos suficientes para realizar el estudio y poner en marcha la idea de negocio en caso de que este sea factible.

Para la investigación se utilizó el cuestionario del proyecto de tesis para la creación de un Centro de Apoyo Académico para niños en etapa escolar publicado en DSpace en ESPOL:

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7607/2/Centro%20de%20Apoyo%20Academico%20contenido.doc>

Validación del cuestionario

Tabla 19: Cálculo Alfa de Cronbach

COMPONENTES DE ALFA	RESULTADOS	
DATOS		
K: número de ítems (preguntas)	13	
Si ² : Sumatoria de Varianzas de los ítems	9.52	90.65
ST ² : Varianza de la suma del total de respuestas	19.92	396.69
Sección 1 de la fórmula	1.08	
Sección 2	0.771496792	
α : alfa de Cronbach	0.84	

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Regla de decisión si α calculado > 0.70 lo quiere decir que el instrumento es confiable para poder realizar la investigación.

Población

Tabla 20: Población

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	VARIABLE	DATOS	FUENTE
Geografía	Población de Salcedo	67493	CENSO 2022*
Demográfica	Familias Salcedo	20404	CENSO 2022*
Conductual	Familias estratos A, B, C+	7052	CENSO 2022*

Fuente: * Resultados del Censo 2022 de población y vivienda en el Ecuador – INEC.

Para el estudio de campo utilice la población total y la población por familias del cantón Salcedo que corresponderá a nuestra población universo según datos obtenidos del censo 2022 realizado por el INEC.

Tabla 21: Población en familias porcentajes

Sectores	Número de familias	Porcentaje
SECTOR URBANO	4201	
San Miguel	4201	56%
SECTOR RURAL	3301	
Mulalillo	1275	17%
Mulliquindil	2026	27%
TOTAL	7502	100%

Fuente: INEC 2022

Elaborado por: Jimena Herrera G.

En base a la información obtenida en la página web del INEC (instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo), que son los siguientes: el total de la población del cantón Salcedo es de 67.493 personas, según las familias del cantón es de 20.404, y según los estratos A, B, C+ es de 7502 familias mercado meta al cual se pretende llegar con el proyecto, de esta cifra se procedió a realizar la proyección de la población actual. Según la tasa de crecimiento población es de 1.20% según datos del censo 2022 con esto será posible determinar la proyección del mercado meta del año 2022 al 2024.

Proyección de la población

Tabla 22: Tasa de crecimiento poblacional 2024

Año	Mercado meta	TCP
2022	7502	1.20%
2023	7592	
2024	7683	

Nota: * Resultados del Censo 2022 de población y vivienda en el Ecuador – INEC.

Para poder determinar la muestra con datos más reales tomando en consideración el crecimiento poblacional, se realizó una proyección de la población actual hacia el año 2024 y

se obtiene una población en familia por estratos de 7683 que en adelante será la población Universo de la presente investigación que constituirán las familias del Cantón Salcedo, Provincia de Cotopaxi, de las cuales el 57% corresponden a la zona urbana y el 43% a la zona rural, por lo tanto, se tendría un total de 7683 familias como mercado potencial.

Identificación del Mercado Meta

La presente investigación está enfocada en brindar un servicio de apoyo pedagógico a los niños de 5 a 14 años de la población del cantón Salcedo provincia de Cotopaxi, por la necesidad de contar con el servicio de un centros de tareas dirigidas, tomando en cuenta la falta de tiempo de los padres de familia para apoyar a sus hijos en la realización de tareas escolares, debido a que los padres se encuentra laborando y requieren de este servicio; además de que cada año se van integrando nuevos niños al sistema educativo incrementando el mercado meta, al ser uno de los cantones más comerciales y poblados de la provincia.

Segmentación de Mercado

He agrupado al mercado para el estudio como población geográfica a las familias del total proyectado al 2024 que correspondes 20.897, de las cuales 7683 pertenecen a los estratos A, B, C+; como población Conductual, y a los estudiantes de igual forma con el total proyectado al 2024 que son 9354.

Tabla 23: Mercado Meta

VARIABLE	GRUPO	CANTIDAD
GEOGRÁFICA	Familias del cantón Salcedo	20897
CONDUCTUAL	Familias estrato A, B, C+	7683
DEMOGRÁFICA	Estudiantes	9354

Fuente: Proyección al 2024 con datos del INEC 2022

En el cuadro anterior se puede observar las distintas segmentaciones utilizadas para el proyecto, en el cual se puede visualizar un total de 9354 estudiantes que se encuentran dentro del rango de edad de entre 5 y 14 años que constituyen un 14% del total de la población del cantón Salcedo, los cuales se consideró como el mercado meta del proyecto de investigación.

Muestra

Al ser la población de estudio relativamente amplia, es necesario encontrar una muestra que sea representativa al universo y que a su vez permita la aplicación de los instrumentos de investigación, tomando en cuenta los datos del INEC del último Censo Poblacional, de 7683 familias por estratos A, B, C+, como población Universo para la investigación.

Aplicando la fórmula para cálculo de muestras de poblaciones finitas, considerando una población de 7683 Familias del cantón Salcedo, con un nivel de confianza de 95% ($z = 1.96$), error muestral del 5% ($e=0.05$), probabilidad de ocurrencia del evento (p) de 50% y probabilidad de no ocurrencia (q) del 50%, se determina una muestra (n) de estudio de 366 familias.

Formula:

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

Nomenclatura:

Donde:

n : tamaño de la muestra

z : nivel de confianza 1.96

P : probabilidad a favor 0.5

Q : probabilidad en contra 0.5

N : población de universo (7683 familias del cantón de Salcedo)

e : nivel de error 0.05

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (7683) (0.50) (0.50)}{(0.05)^2 (7683 - 1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = \frac{3.8416 (7683) (0.50) (0.50)}{(0.0025) (7683 - 1) + (3.8416) (0.05) (0.5)}$$

$$n = \frac{7378.8764}{19.205320}$$

$$n = 366$$

El valor de la muestra obtenida es de 366 familias, entonces esto nos indica que se va a levantar las encuestas a 366 familias es decir 1 persona por cada familia.

El cuestionario se difundió por medio de la red social en el sector urbano y rural del cantón Salcedo, en un primer momento se envió el cuestionario y se logró obtener 192 respuestas, para alcanzar el número de encuestas requeridas se envió por segunda ocasión, pero esta vez se lo realizó por medio de un acercamiento con los docentes de las unidades educativas de las zonas de estudio por medio de los cuales se logró obtener 390 respuestas.

Plan muestral

Tabla 24: Plan Muestral

Sector	Población	Muestra	Porcentaje
Urbano	4303	106	56%
Rural	3381	260	44%
Total	7683	366	100%

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Cuando ya se ha determinado el total de la población a realizar las encuestas se procede a delimitar el proceso para su aplicación. Mediante 366 se distribuyó por sectores por medio los porcentajes haciendo referencia a la población más alta de cada una y así se determina el total de encuestas, y con ese porcentaje será como se distribuya la cantidad exacta de encuestas por parroquias a las familias del cantón Salcedo.

Distribución encuestas

Tabla 25: Distribución Encuestas

Sectores	Familias	Número de encuestas	Porcentaje
SECTOR URBANO			
San Miguel (Centro)	4303	205	56%
SECTOR RURAL			
Mulalillo (Santa Rosa)	1306	62	17%
Mulliquindil (Santa Ana)	2074	99	27%
TOTAL	7683	366	100%

Fuente: INEC 2022

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tomando en cuenta al total de la población que es de 7683 Familias proyectadas al 2024 con un ICP del 1.20%, se elaboró el plan muestral para lo cual se trabajó con un margen de error del 0.05 y un Nivel de confianza del 95% (1.96), se obtiene una muestra de 366 Familias, 205 familias del sector urbano y 161 familias del sector rural las mismas que se consideraron para el trabajo de campo.

Según el número de encuestas establecidas en cada sector, se procedió a enviar el cuestionario de forma digital en una primera ocasión por medio de las redes sociales y

posteriormente se realizó un acercamiento con los docentes de las unidades educativas del cantón con las que se llegó a obtener 390 respuestas de las encuestas realizadas.

Tabulación de Resultados

Una vez aplicado el instrumento de investigación que es la encuesta para obtener la información relacionada con la oferta y el servicio de tareas dirigidas, aplicado a las familias del cantón Salcedo como mercado meta, se procede a tabular y analizar los datos obtenidos:

1. ¿Cuántos hijos tiene usted que se encuentre entre los 5 y 14 años de edades?

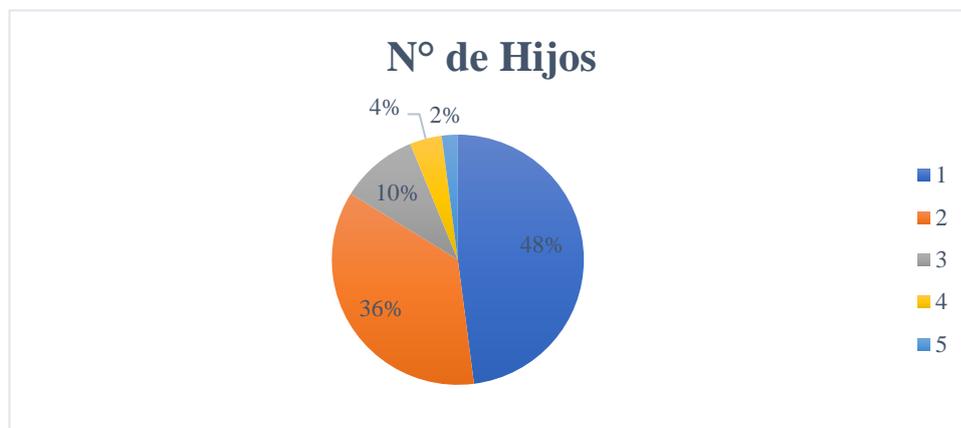
Tabla 26: N° de Hijos

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	187	48%
2	140	36%
3	39	10%
4	16	4%
5	8	2%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 7: N° de Hijos entre 5 y 14 años



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 repuestas de las familias encuestadas el 48% indica que tiene un hijo, el 36% indica que tiene 2 hijos, el 10% indica que tiene 3 hijos, el 4% 4 hijos y el 2% tiene 5 hijos, que se encuentran entre las edades de 5 y 14 años.

Esta pregunta se realizó para conocer el número de hijos que poseen en las familias del cantón Salcedo, de las cuales se puede visualizar que el porcentaje más alto se encuentra entre los padres de familia que dicen tener entre 1 y 2 hijos en cada familia sin embargo todavía hay familias que en la actualidad tienen hasta 5 hijos lo que se considera como factibles para el plan de negocios.

2. Cuál de los dos padres trabaja:

Tabla 27: Quién trabaja en la familia

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Padre	77	26%
Madre	98	11%
Ambos	215	63%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 8. Quién trabaja en la familia



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestada el 63% manifiestan que trabajan ambos padres, el 26% dicen que trabaja el padre y el 11% dice que la que trabaja es la madre, para poder solventar los gastos de la familia.

De acuerdo con los datos y la gráfica, puedo decir que la mayoría de los padres de familia actualmente tienen que trabajar en consecuencia la mayoría de los niños se quedan en casa por lo que es difícil que puedan ayudarlos a realizar las tareas escolares en el caso de tener dificultad para realizarlas.

3. ¿Quién es el encargado de ayudar con las tareas escolares a su(s) hijo(s)?

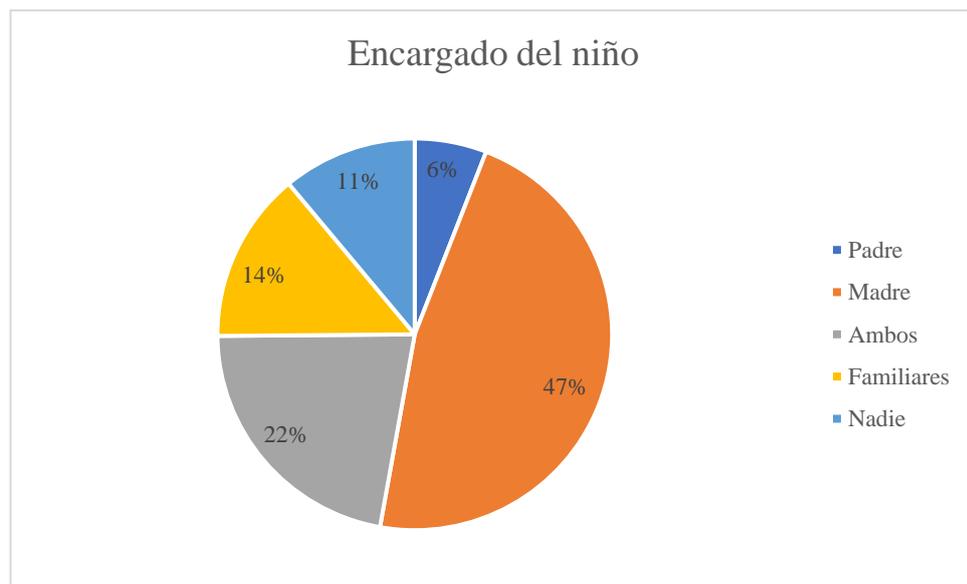
Tabla 28: Encargado de ayudar en las tareas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Padre	23	6%
Madre	183	47%
Ambos	86	22%
Familiares	55	14%
Nadie	43	11%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 9. Encargado de ayudar en las tareas



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas nos indican que el 47% se encarga de ayudar la madre, el 22% dice que ambos, el 14% manifiesta que los familiares, el 11% dice que nadie y el 6% indica que el padre es el que se cargan de ayudar a realizar las tareas escolares.

Según los resultados obtenidos puedo ver que existe un alto porcentaje de estudiantes que son ayudados por la madre, ambos o familiares e incluso un porcentaje de niños nadie los controla mientras ellos hacen solos sus tareas escolares.

4. ¿Dispone de tiempo suficiente para supervisar al 100% a su(s) hijo(s) mientras realiza sus tareas escolares?

Tabla 29: Supervisión de tareas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	125	23%
NO	265	77%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 10: Supervisión de tareas



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas nos manifiestan el 77% que no tienen suficiente tiempo para la supervisión de las tareas escolares, mientras que solo un 23% indican que si tiene tiempo para supervisar a sus hijos mientras realizan las tareas escolares.

Se puede visualizar en los resultados que hay un alto porcentaje de los padres de familia que no disponen de tiempo suficiente para supervisar a sus hijos mientras realizan sus las tareas escolares, con lo que se pretende concientizar sobre la importancia de contar con un centro de tareas dirigidas que necesitan sus hijos para ser supervisados mientras realizaran sus tareas correctamente.

5. ¿Actualmente su hijo asiste a un centro de tareas dirigidas?

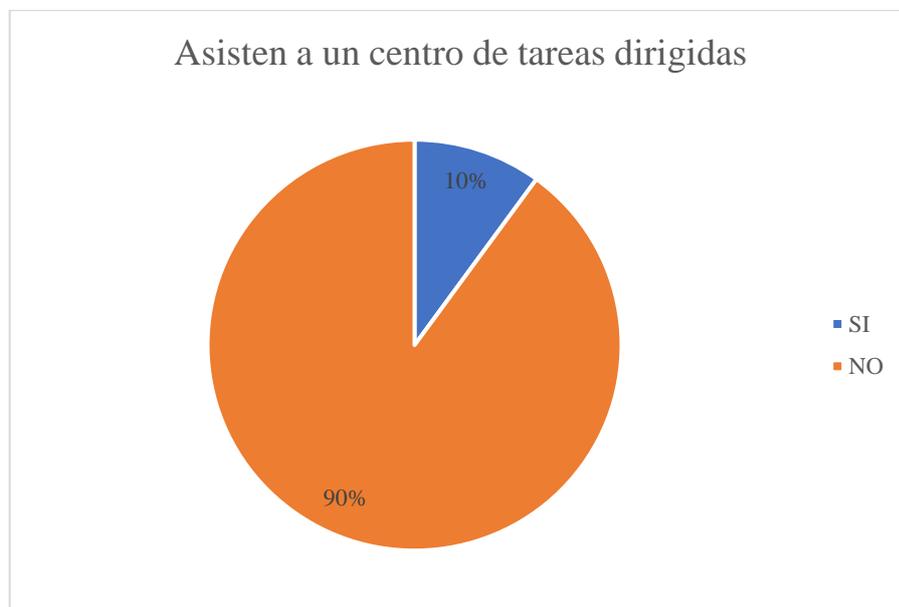
Tabla 30: Asiste a un centro de tareas dirigidas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	41	11%
NO	350	90%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 11: Asiste a un centro de tareas dirigidas



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 370 familias encuestadas el 90% dice que no asisten a un centro de tareas dirigidas actualmente, mientras que el 10% asisten sus hijos a un centro de tareas dirigidas.

De acuerdo con los resultados puedo observar que el porcentaje más alto indica que no asisten actualmente a un centro de tareas dirigidas, pero esto no quiere decir que necesariamente no están interesados en invertirían en este tipo de actividades de ayuda pedagógica para sus hijos en el futuro.

6. ¿Le gustaría que su hijo asista a un Centro de tareas dirigidas que cuente con un personal calificado?

Tabla 31: Le gustaría que su hijo a un centro de tareas interactivas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	345	88%
NO	45	12%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 12: Le gustaría que su hijo a un centro de tareas interactivas



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas un 88% manifiesta que, si le gustaría que su hijo asista a un centro de tareas dirigidas con un personal calificado, mientras que el 12% manifiesta que no le gustaría que su hijo asista a un centro de tareas dirigidas con un personal calificado.

Se puede ver que el 88% de los padres están interesados en que sus hijos asistan a un centro de tareas dirigidas que les guíe en realizar las tareas escolares para que puedan comprender mejor las actividades. Esto me indica que si existe una oportunidad para incrementar en el mercado el centro de tareas dirigidas.

7. En que asignatura presenta mayor dificultad su hijo/a para realizar sus tareas escolares.

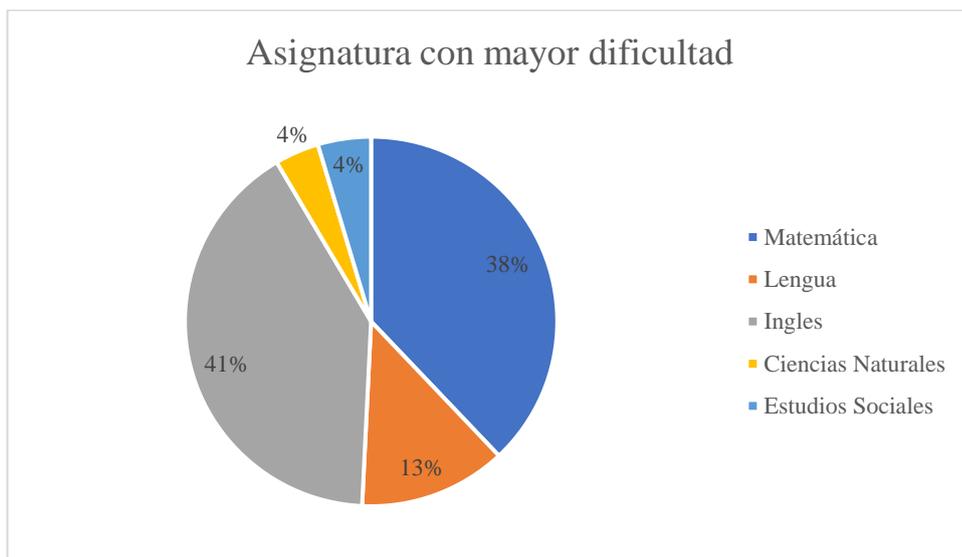
Tabla 32: Asignatura con mayor dificultad

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Matemática	148	38%
Lengua	50	13%
Ingles	159	41%
Ciencias Naturales	15	4%
Estudios Sociales	18	5%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 13: Asignatura con mayor dificultad



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas un 41% indica que la materia que tiene mayor grado de dificultad a la hora de realizar sus tareas es inglés seguido de un 38% en Matemática, mientras que un 13% dice que en Lengua tienen dificultad a la hora de realizar sus tareas escolares y solamente un 4% manifiesta que la asignatura de Ciencias Naturales y Estudios Sociales también presenta dificultad para realizar sus tareas escolares.

De los resultados obtenidos puedo deducir que la mayoría de los hijos de los encuestados presentan dificultades en las diferentes materias, pero las que mayor dificultad presentan son inglés y matemática, según indica los resultados en la encuesta los cuales requieren de apoyo pedagógico representando una respuesta positiva para la empresa.

8. ¿Qué actividades y talleres adicionales desearía que se imparta en el centro?

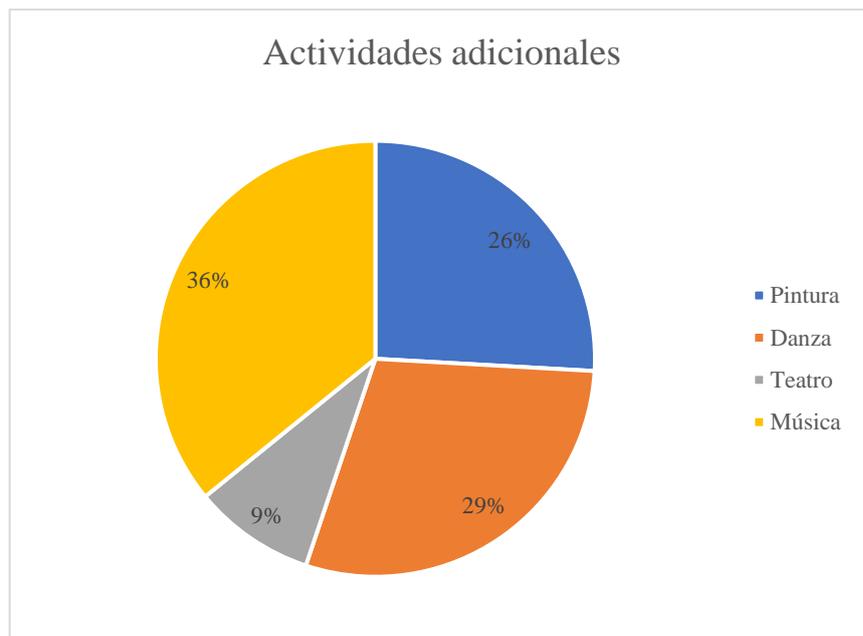
Tabla 33: Actividades Adicionales

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Pintura	101	26%
Danza	114	29%
Teatro	35	9%
Música	140	36%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 14: Actividades Adicionales



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas un 36% manifiestan que le gustaría que sus hijos reciban actividades adicionales de música, el 29% manifiesta que le gustaría que fueran de danza y un 26% manifiesta que le gustaría que fueran de danza y un 9% de teatro.

Se puede deducir que en la actualidad existe una aceptación por actividades diferentes a las convencionales para mejorar destrezas y habilidades en los estudiantes y hacer más divertidas sus actividades lo que me permitirá determinar de mejor manera las estrategias de la empresa.

9. ¿En qué horario le gustaría que el centro de tareas dirigidas trabaje?

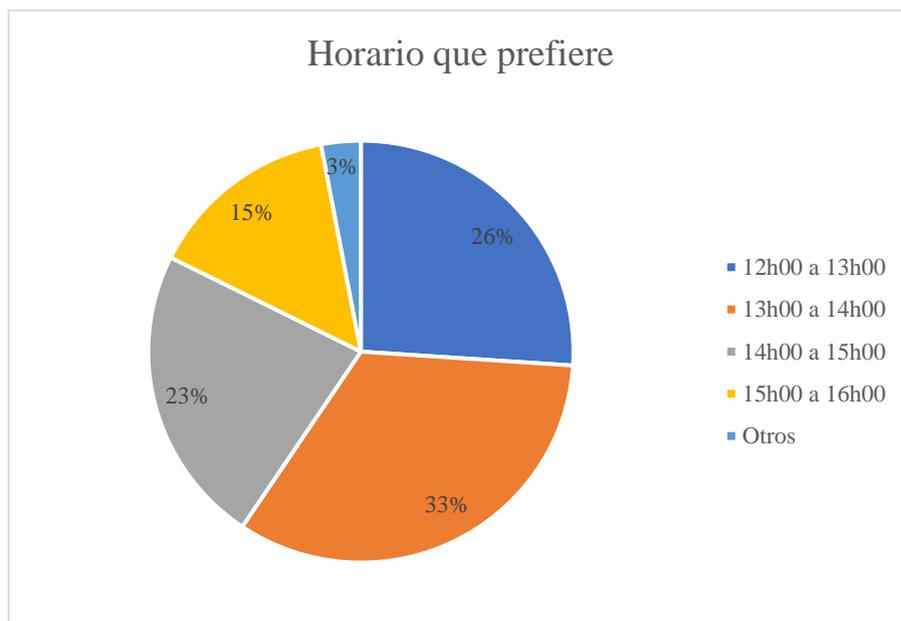
Tabla 34: Horario que prefieren

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
12h00 a 13h00	89	26%
13h00 a 14h00	70	33%
14h00 a 15h00	76	23%
15h00 a 16h00	105	15%
Otros	50	3%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 15: Horario que prefieren



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas el 33% indican que la prefiere el horario de 13h00 a 14h00, el 26% de 12h00 a 13h00, el 23%, un 23%, de 14h00 a 15h00, el 15% de 15h00 a 16h00 y un 3% en otro horario.

De la información obtenida puedo ver que la mayor disponibilidad de tiempo de los niños es desde las 12:00 hasta las 16:00 horas, dado que la mayoría de los encuestados concuerdan en este horario, lo que permitirá realizar una mejor distribución de horarios para el centro de tareas dirigidas.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

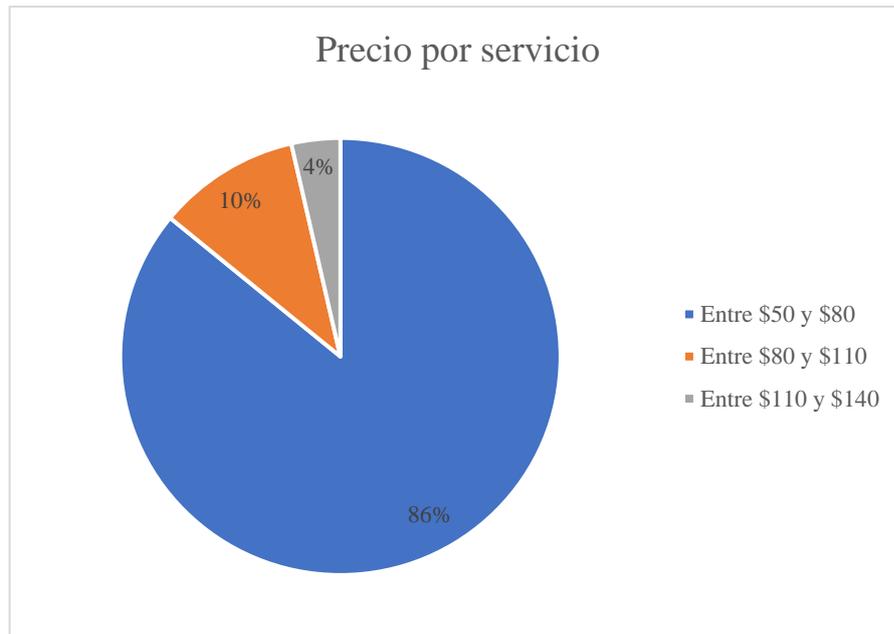
Tabla 35: Precio por servicio

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Entre \$50 y \$80	374	96%
Entre \$80 y \$110	12	12%
Entre \$110 y \$140	4	4%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 16: Precio por el servicio



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestas el 86% manifiesta que estaría dispuesto a pagar por este servicio entre \$50 y \$80, un 10% estaría dispuesto a pagar por este servicio entre \$80 y \$110, un 4% estaría dispuesto a pagar por este servicio entre \$110 y \$140.

Estos resultados me permitieron determinar el precio del servicio considerando al porcentaje que mayor acogida tienen de los mencionados en la encuesta que sería entre 50 y 80 dólares realizando un promedio se obtiene un valor de 65,00 dólares americanos mensuales.

11. ¿Cuántos horas le gustaría que su Hijo/a reciba ayuda pedagógica?

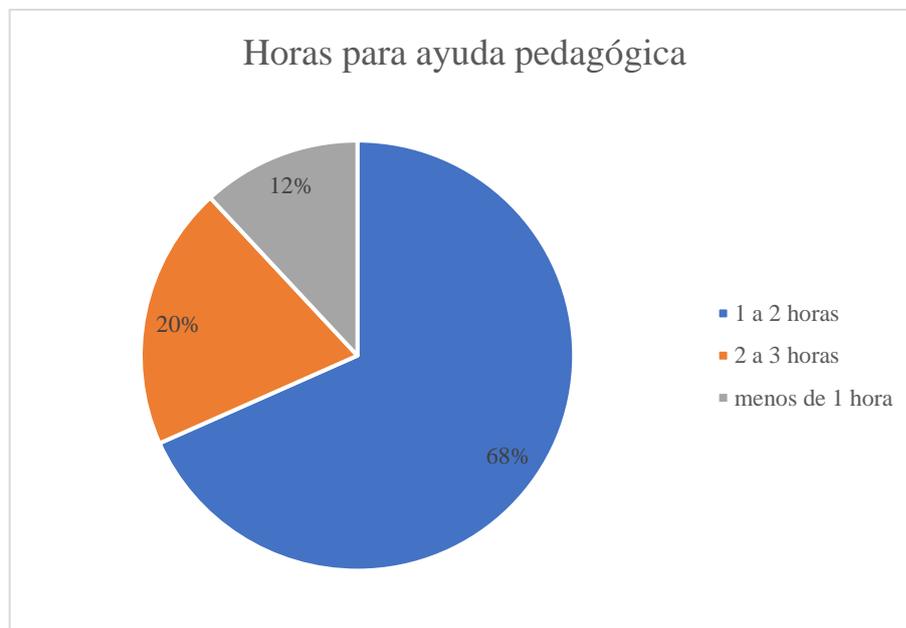
Tabla 36: Horas para ayuda pedagógica

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1 a 2 horas	267	69%
2 a 3 horas	76	20%
Menos de 1 hora	47	12%
TOTAL	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 17: Horas para ayuda pedagógica



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas el 68% manifiesta que le gustaría que su Hijo/a reciba ayuda pedagógica de 1 a 2 horas, el 20% manifiesta que le gustaría que su Hijo/a reciba ayuda pedagógica de 1 a 3 y el 12% indica que menos de 1 hora, siendo de 1 a 2 horas la opción con más acogida por las familias en cuanto al tiempo que desearían que sus hijos reciban el apoyo pedagógico.

De acuerdo con gráfico presentado, puedo deducir que existe un porcentaje significativo en la aceptación de 1 a 2 horas diarias de tiempo para que puedan realizar las tareas escolares con la guía del centro de tareas dirigidas, lo que es relevante de estos resultados me sirven para la distribución de horarios con el tiempo preferido del servicio.

12. ¿Por qué medio le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo?

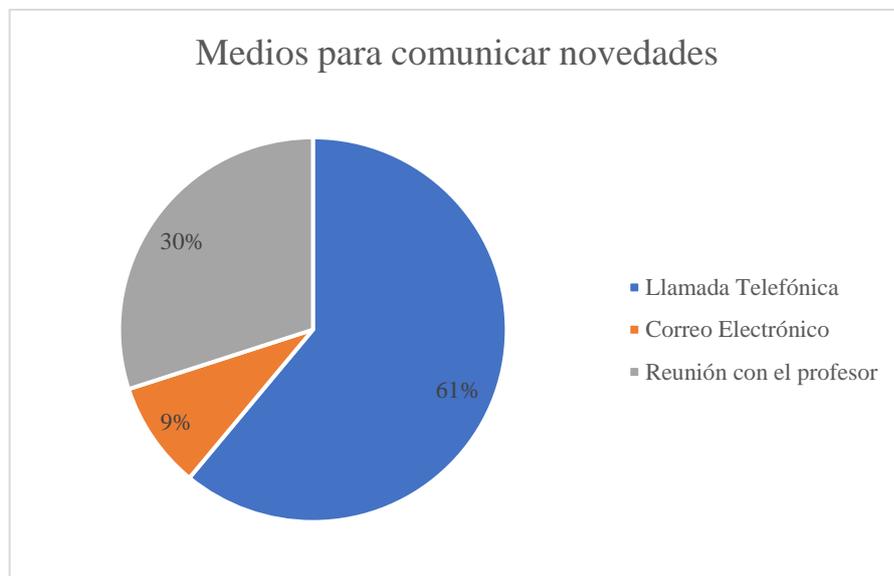
Tabla 37: Medio para comunicar novedades

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA
Llamada Telefónica	238	61%
Correo Electrónico	35	9%
Reunión con el profesor	117	30%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 18: Medio para comunicar novedades



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas un 61% indica que le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo mediante llamada telefónica, un 30% le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo mediante de una reunión con el profesor y un 9% le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo mediante correo electrónico.

Con esta pregunta puedo corroborar que los padres de familia tienen preocupación por las dificultades que presentan sus hijos para realizar sus tareas escolares y los avances que estos presenten al presentar un alto porcentaje que desea que se le informe por medio de una llamada telefónica o de manera presencial, lo que me permitirá realizar las estrategias de desarrollo académico del estudiante.

13. ¿Le gustaría que este centro cuente con programas vacacionales?

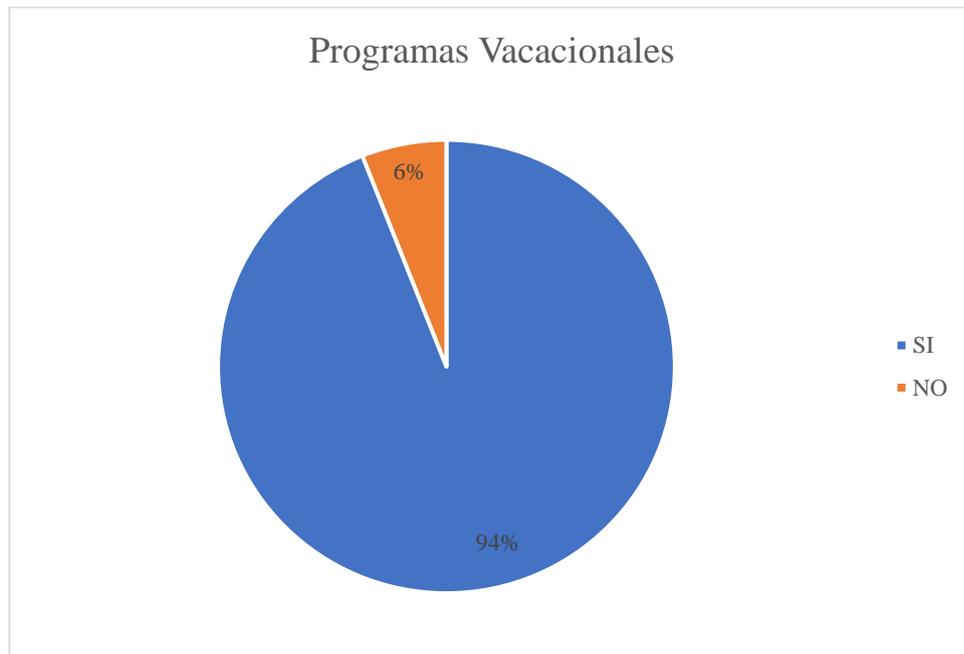
Tabla 38: Programas Vacacionales

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	367	94%
NO	23	6%
	390	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 19: Programas Vacacionales



Elaborado por: Jimena Herrera G.

De las 390 familias encuestadas el 94% manifiesta que si le gustaría que este centro de tareas dirigidas cuente con programas vacacionales, mientras que un 6% dice que no le gustaría que este se incorpore programas vacacionales.

Esta respuesta la considero como una oportunidad para que la empresa realice un plan de actividades para las vacaciones que permita que los niños se sigan desarrollando de forma entretenida y divertida y a la vez la empresa obtendrá un beneficio en la época nacional.

Análisis de la demanda

La demanda es la cantidad y calidad de servicios que pueden ser adquirido a los diferentes precios del mercado por un conjunto de consumidores.

Este análisis permitirá determinar la cantidad de cupos que se requiere en el centro de tareas dirigidas “After School” en este cantón, considerando como una referencia para utilizar en el desarrollo del proyecto.

Demanda actual

La demanda actual se considera a la cantidad de bienes o servicios que están dispuesto a adquirir los posibles clientes, en el mercado meta.

Para determinar la cantidad actual de los posibles clientes del centro de tareas dirigidas “After School”, tomando en consideración los datos obtenidos en las encuestas realizadas a las familias del Cantón Salcedo provincia de Cotopaxi, para lo cual se presenta a continuación:

Tabla 39: Demanda Actual

MERCADO META	% ACEPTACIÓN	POBLACIÓN CONSUMIDORA	DEMANDA ACTUAL (ESTUDIANTES)
9354	88%	8231	8231

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Una vez realizada la investigación de campo y la respectiva tabulación de resultados se ha determinado que el porcentaje de aceptación del servicio de tareas dirigidas es de 88% obtenida en la tabla N° 31. Le gustaría que su hijo asista a un Centro de tareas dirigidas que cuente con un personal calificado.

Al efectuar los cálculos correspondientes se ha obtenido un total de 8231 estudiantes entre 5 y 14 años esto quiere decir que existe una demanda aceptable para beneficio del proyecto, lo que permite continuar con el estudio para la creación de la empresa.

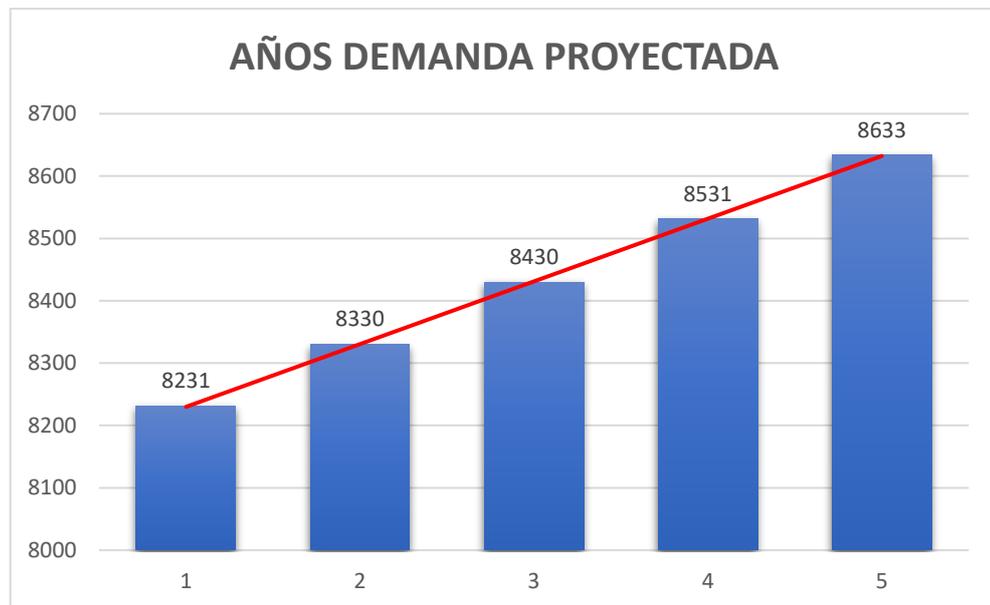
Demanda Proyectada

La demanda proyectada es la cantidad de productos, bienes o servicios que se espera el mercado meta adquiera en el futuro, para lo cual se estimará el porcentaje de crecimiento poblacional de 1.20% dato tomado del INEC, y a su vez utilizando el método de promedios móviles.

Tabla 40: Demanda Proyectada

AÑOS/ ESTUDIANTES	DEMANDA PROYECTADA
1	8231
2	8330
3	8430
4	8531
5	8633

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 20: Demanda Proyectada

Fuente: Índice de crecimiento poblacional INEC

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Análisis de la Oferta

La oferta, la determine en base a los oferentes actuales del mercado en el cual deseo incursionar como es en el Cantón Salcedo del histórico de cupos anuales que ofertan tome como dato para determinar la oferta actual para poder proyectar y obtener la demanda insatisfecha.

Oferta actual

Para elaborar la presente investigación es necesario conocer cuantas empresas ofrecen el servicio de tareas dirigidas en el cantón Salcedo, pude terminar que existen 3 empresas que actualmente ofrecen el servicio, es así como tengo la siguiente table de información:

Tabla 41: Número de Oferentes

NOMBRE DE LA EMPRESA	PROVINCIA	UBICACIÓN	PRODUCCIÓN QUE OFERTAN	CUPOS ANUALES
Centro de Asesoría y Capacitación "Portento"	Cotopaxi	Salcedo	Tareas Dirigidas	178
CEYCE "Centro de Estudios y Capacitación del Ecuador"	Cotopaxi	Salcedo	Tareas dirigidas.	68
Tareas Dirigidas "Grupo Ideas"	Cotopaxi	Salcedo	Tutoría académica con nuestro grupo de instructores en todas las áreas (matemáticas, lenguaje, inglés, sociales, etc.)	230
TOTAL				476

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Según los datos presentados existe una oferta de 476 cupos anuales que los centros de tareas dirigidas del sector brindan a los estudiantes de entre 5 y 14 años.

Es importante mencionar que en el cantón Salcedo son pocos los oferentes de este servicio de tareas dirigidas y que la mayoría está enfocada en otro nicho de mercado.

Oferta Proyectada

Esto permite determinar que para los siguientes años la empresa tendrá un crecimiento en el mercado mismo que es un beneficio para las aspiraciones de la investigación.

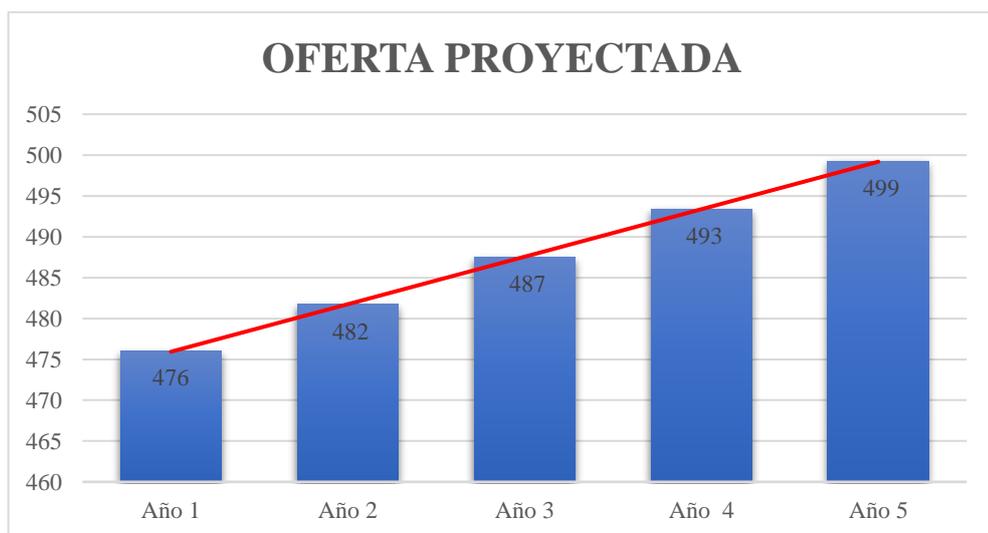
Tabla 42: Oferta Actual

AÑOS/ESTUDIANTES	OFERTA PROYECTADA
Año 1	476
Año 2	482
Año 3	487
Año 4	493
Año 5	499

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Según la investigación realizada en base a datos históricos existentes de las empresas que actualmente se encuentran brindando el servicio de tareas dirigidas a la comunidad salcedense se encontró 3 enfocadas en esta área como son el Porteño centro de asesoría cuyo servicio son las tareas Dirigidas al igual que el Centro de Estudios y capacitaciones Ecuador y mientras que la empresa Tarea dirigidas Grupo Ideas Tutoría académica con nuestro grupo de instructores en todas las áreas (matemáticas, lenguaje, inglés, sociales, etc.) es más específica en cuanto al servicio que brinda, los cuales actualmente juntos tienen disponibilidad para 476 estudiantes al año, con este dato se ha podido realizado la proyección para los próximos 5 años de duración del proyecto, utilizando el método de promedios móviles, tomando en consideración el índice de crecimiento poblacional de 1.20% para el año 2022 según indica el INEC en su último censo, mediante la ilustración se presenta de mejor manera el comportamiento de la oferta proyectada.

Ilustración 21: Oferta Actual



Elaborado por: Jimena Herrera G.

Estos datos permiten visualizar que para los futuros años en el servicio de tareas dirigidas habrá un crecimiento en el mercado de enseñanza siendo esto beneficioso para las aspiraciones del investigador.

Demanda Insatisfecha

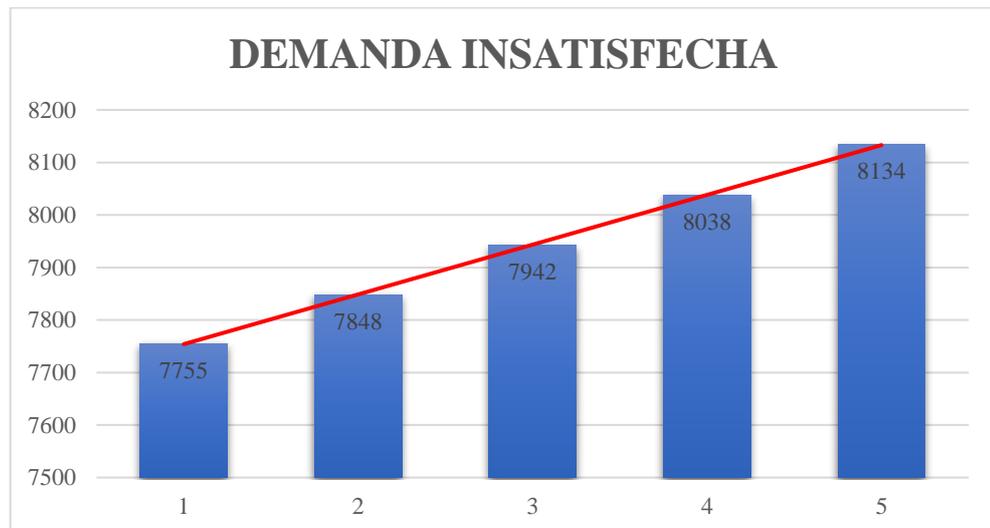
Para determinar la posible demanda insatisfecha se considera la demanda y la oferta proyectada anteriormente. Lo que permitirá obtener la demanda insatisfecha haciendo posible continuar considerando así que el proyecto en desarrollo es factible.

Tabla 43: *Demanda Insatisfecha*

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	8231	476	7755
2	8330	482	7848
3	8430	487	7942
4	8531	493	8038
5	8633	499	8134

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Como se puede ver existe una demanda insatisfecha para el año 2024 de 7755 cupos anuales y va incrementando al año 5 a 8134 cupos para el servicio de tareas dirigidas para niños de 5 a 14 años.

Ilustración 22: *Demanda Insatisfecha*

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Análisis de precios

Básicamente sería la cantidad monetaria que los clientes están dispuestos a pagar para comprar un bien o un servicio que ofrecen dentro de un mercado determinado.

Precios Actuales

Constituye el valor monetario que actualmente cuesta el servicio, que se determina a partir de la tabla N° 35 presentada en la encuesta sobre cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio a los posibles clientes del centro de tareas dirigidas.

Tabla 44: Precio actual del servicio

PRECIO (USD)	N° DE PARTICIPANTES POR MES	INGRESO MENSUAL (USD)	INGRESO ANUAL (USD)
\$65	54	\$3.510,00	\$ 42.120,00

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Mediante la investigación de campo se pudo determinar el precio que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar por el servicio de tareas dirigidas que sería de 65 dólares americanos mensuales de acuerdo con el precio aceptado por los encuestados según la tabla N° 35, distribuido en el horario de 1 a 2 hora diaria de lunes a viernes de acuerdo con la disponibilidad de tiempo del estudiante.

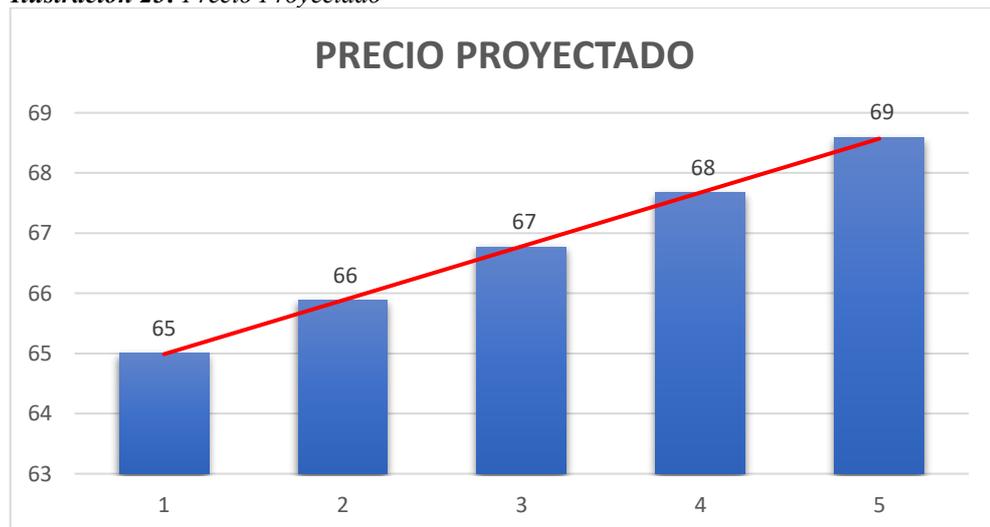
Precios proyectados

Tabla 45: Precio Proyectado

DETALLE	PERIODO EN AÑOS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precios proyectados	65	66	67	68	69
IPC-inflación	1.35%	1.35%	1.35%	1.35%	1.35%

Fuente: IPC 2023 Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Ilustración 23: Precio Proyectado

Elaborado por: Jimena Herrera

Una vez determinado el precio con los datos obtenidos en la investigación de campo se procedió a realizar una proyección de los precios para los 5 años utilizando el 1.35% de Inflación anual IPC 2023 obtenido en los datos del Banco Central del Ecuador.

Estrategias de marketing

- De acuerdo con la información obtenida en la investigación de mercado, la estrategia de enfoque es la mejor opción para el proyecto, porque el centro de tareas dirigidas se dirige a un solo segmento de mercado con necesidades específicas que son los padres de familia que no tienen el tiempo necesario para ayudar en las tareas escolares a sus hijos debido a los horarios de trabajo que no les permite permanecer en su hogar para vigilar de cerca el cumplimiento de las actividades escolares.
- Mi proyecto se basará en la estrategia de posicionamiento ofreciendo al cliente una metodología basada en juegos que capten la atención del niño de forma que aprendan y se diviertan al mismo tiempo, aprovechando el tiempo, los recursos y las estrategias de enseñanza de los docentes utilizando la tecnología como medio de aprendizaje a un precio similar al del mercado actual.
- A más de las actividades propias de aprendizaje se impartirá actividades adicionales como danza, música, teatro, pintura de acuerdo con los gustos de los niños sin incurrir en costos adicionales permitiendo los niños se distraigan, se diviertan y aprendan a la vez.
- Se estará monitoreando constantemente el aprendizaje y desarrollo de los alumnos dando un informe mensual al padre de familia de modo que se sienta tranquilo mientras sus hijos desarrollan sus tareas escolares con la guía del centro de tareas dirigidas, buscando siempre nuevas alternativas de enseñanza de modo que el niño no pierda el interés por asistir al centro y el padre se sienta satisfecho del servicio proporcionado.

Diseño de logotipo

Ilustración 24: Logotipo "After School"



Elaborado por: Jimena Herrera G.

Se presenta una imagen corporativa que identifique al centro de tareas dirigidas de forma rápida y fácil.

Conclusiones

- Una vez realizadas el estudio de mercado me permitió obtener los datos que viabilicen la ejecución del proyecto se pudo determinar que el 77% de la población no dispone de tiempo suficiente para ayudar a los niños en edad escolar a realizar sus tareas en casa lo que indica que es favorable para la idea de negocio.
- Se puede mencionar que un alto porcentaje de padres de familia necesita de un centro de tareas dirigidas que guie de forma efectiva la realización de las tareas escolares a los niños en edad escolar, puesto que en la actualidad la oferta abarca solamente el 5% de la demanda insatisfecha, es decir que son muy pocas las empresas del sector que brinda este servicio, dado que la mayoría están enfocados en otro nicho de mercado como son los estudiantes que quiere apoyo para ingresar a la universidad en el cantón Salcedo.
- El plan comercial me permitió analizar la situación actual de los padres de familia que trabajan en especial conocer la necesidad académica de sus hijos en cuanto a las materias que mayor dificultad presentan, de la misma forma mediante el estudio de mercado se realizó las estrategias más apropiadas en base a las necesidades de la población de estudio.
- También pude ver que a un alto porcentaje de las familias del cantón Salcedo le gustaría que sus hijos asistan a un centro de tareas dirigidas para que reciban apoyo pedagógico, en los horarios disponibles y las facilidades que ofrece de acuerdo con los gustos y necesidades de los posibles clientes.
- Finalmente este espacio de la investigación fue crucial para determinar la demanda insatisfecha, así como también establecer el precio, datos relevantes para poder continuar con los cálculos del estudio económico y financiero y determinar si es viable la idea de negocio.

CAPITULO V

ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

Los análisis económicos y financieros van a permitir la evaluación la factibilidad o no del proyecto.

Inversión Inicial

Tabla 46: Plan de inversión

PLAN DE INVERSIÓN	FUENTES Y USOS USD	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINACIADOS
INVERSIÓN (A+B)	\$35,900.87		
A) INVERSIÓN FIJA	\$27,048.45		
Equipo	\$13,800.00		
Muebles y enseres	\$6,860.00		
Materiales	\$3,826.20		
Suministros	\$1,370.25		
Menaje	\$1,192.00		
B) INVERSIÓN DIFERIDA	\$8,852.42		
Gastos de constitución	\$500.00		
Infraestructura	\$7,000.00		
Imprevistos (5% de Activos Fijos)	\$1,352.42		
CAPITAL DE TRABAJO (6 MESES)	\$9,821.27		
Costo del servicio	\$23,085.36		
Gastos Administrativos	\$14,520.24		
Gastos de Venta	\$1,560.00	\$27,722.15	\$18,000.00
TOTAL INVERSIÓN	\$45,722.15	\$27,722.15	\$18,000.00

Elaborado por: Jimena Herrera

La inversión que se requiere para poner en marcha el plan de negocios es de \$45,722.15 dólares americanos de los cuales \$27,722.15 se realizarán con recursos propios de los socios o dueños del emprendimiento, y los 18.000,00 dólares americanos restantes se financiarán mediante un préstamo con la banca del Estado BanEcuador que ofrece las mejores alternativas de financiamiento.

Los datos del estado financiero los encontramos en los anexos: costos del servicio Anexo 2, el capital de trabajo Anexo 3, gastos administrativos Anexo 4, depreciaciones Anexo 5, amortizaciones Anexo 6

Plan de financiamiento

Financiamiento

Capital	18000,00
Tasa de interés	9,76% Anual
Años	5 años

Tabla 47: Tabla de amortización

PERIODO	CAPITAL FINANCIADO	INTERÉS	CAPITAL	CUOTA
1	\$ 18,000.00	\$ 1,756.80	\$ 3,600.00	\$ 5,356.80
2	\$ 14,400.00	\$ 1,405.44	\$ 3,600.00	\$ 5,005.44
3	\$ 10,800.00	\$ 1,054.08	\$ 3,600.00	\$ 4,654.08
4	\$ 7,200.00	\$ 702.72	\$ 3,600.00	\$ 4,302.72
5	\$ 3,600.00	\$ 351.36	\$ 3,600.00	\$ 3,951.36

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Tabla de amortización de capital de trabajo financiado para el proyecto en simulador BanEcuador tasa de interés 9.76% a para PYME pequeña empresa a 5 años plazo.

Ingresos estimados

Con el estudio de mercado que se realizó se determina que los padres de familia del segmento potencial señalan que estarían dispuestos a pagar 65,00 dólares mensuales por el servicio de tareas dirigidas en un horario de lunes a viernes por 1 a 2 hora diaria en las materias que presenten dificultad según sea necesario. Tomando en consideración esto se establece que se tendrá una asistencia 18 estudiantes diarios siendo 54 participantes por mes (capacidad instalada mensual) a un precio de 65,00 dólares por lo que se estiman ingresos mensuales de \$3.510,00 dólares por la venta del servicio y para el primer año será de 42.120,00 dólares.

Tabla 48: Ingresos Estimados

Precio (USD)	N° de Participantes por mes	Ingreso mensual (USD)	Ingreso anual (USD)	
\$	65	54	\$ 3,510.00	\$ 42,120.00

Elaborado por: Jimena Herrera

Ingresos proyectados

Con base a la tasa de variación anual del crecimiento económico con el indicador IPC según datos del Banco Central del Ecuador de 1,35% anual se proyecta las ventas para los

próximos 5 años, con la proyección realizada en la capacidad instalada del negocio de 54 estudiantes por mes durante el primer año hasta llegar a 57 estudiantes por mes para el quinto año.

Tabla 49: Proyección de Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$42,120.00	\$43,200.88	\$44,309.50	\$45,446.58	\$46,612.83
Total	\$42,120.00	\$43,200.88	\$44,309.50	\$45,446.58	\$46,612.83

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Costos y gastos proyectados

Las ventas se proyectan con la tasa de inflación actual de 1.35% para los próximos 5 años, con una capacidad proyectada a 680 cupos anuales para el año 5.

Tabla 50: Costos y gastos proyectados

Detalle / Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
TAMAÑO		648	656	664	672	680
COSTOS FIJOS	\$21,780.36	\$17,551.92	\$17,836.35	\$18,124.61	\$18,416.76	
Servicios prestados (Docentes)	\$21,780.36	\$22,074.39	\$22,372.40	\$22,674.43	\$22,980.53	
COSTOS GENERALES	\$8,451.17	\$8,612.73	\$8,776.48	\$8,942.43	\$9,110.62	
SERVICIOS PRESTADOS	\$7,260.12	\$7,358.13	\$7,457.47	\$7,558.14	\$7,660.18	
Servicios básicos	\$816.00	\$827.02	\$838.18	\$849.50	\$860.96	
Suministros y materiales	\$3,891.45	\$3,943.98	\$3,997.23	\$4,051.19	\$4,105.88	
Depreciación	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	
Amortización	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$8,820.12	\$8,939.19	\$9,059.87	\$9,182.18	\$9,306.14	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$7,260.12	\$7,358.13	\$7,457.47	\$7,558.14	\$7,660.18	
Sueldos	\$7,260.12	\$7,358.13	\$7,457.47	\$7,558.14	\$7,660.18	
GASTOS DE VENTA	\$1,560.00	\$1,581.06	\$1,602.40	\$1,624.04	\$1,645.96	
Publicidad y propaganda	\$1,560.00	\$1,581.06	\$1,602.40	\$1,624.04	\$1,645.96	
2. COSTOS VARIABLES	\$1,305.00	\$1,322.62	\$1,340.47	\$1,358.57	\$1,376.91	
Materiales administrativos	\$1,305.00	\$1,322.62	\$1,340.47	\$1,358.57	\$1,376.91	
COSTO TOTAL	\$23,085.36	\$18,874.54	\$19,176.82	\$19,483.18	\$19,793.67	

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Estados Financieros

Balance General

El balance general está constituido por todos los activos y pasivos con los que cuenta la empresa al momento de iniciar. Con un monto de \$49,567.08 UDS en activos y \$18.000,00 USD en pasivos y un patrimonio de \$31,567.08.36.

Tabla 51: Balance General

CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS "AFTER SCHOOL"			
BALANCE GENERAL			
(En dólares)			
ACTIVO		PASIVO	
Caja-bancos	\$9,821.27	A CORTO PLAZO	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$9,821.27	A LARGO PLAZO	
Activos fijos		Préstamo bancario	\$18,000.00
Equipos	\$13,800.00	TOTAL PASIVO	\$18,000.00
Muebles y enseres	\$6,860.00	PATRIMONIO	
Materiales	\$3,826.20	Capital Social	\$27,722.15
Suministros	\$1,370.25	Utilidad Acumulada	
Menaje	\$1,192.00	Utilidad del ejercicio	
TOTAL ACTIVO FIJOS	\$27,048.45	TOTAL PATRIMONIO	\$27,722.15
Activos diferidos			
Gastos de constitución	\$500.00		
Infraestructura	\$7,000.00		
Imprevistos (5% de Activos Fijos)	\$1,352.42		
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$8,852.42		
		TOTAL PASIVO +	
TOTAL ACTIVO	<u>\$45,722.15</u>	PATRIMONIO	<u>\$45,722.15</u>
			
GERENTE		CONTADOR	

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Estado de Resultados

Se realizan de acuerdo con los ingresos proyectados, costos y gastos estimados se elabora el estado de resultados para los próximos cinco años, observando que el plan de negocios refleja utilidades de acuerdo con los cálculos realizados.

Tabla 52: Estado de Resultados

CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS "AFTER SCHOOL					
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos	AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$42,120.00	\$43,200.88	\$44,309.50	\$45,446.58	\$46,612.83
Egresos					
(-) Costo de servicio	\$23,085.36	\$18,874.54	\$19,176.82	\$19,483.18	\$19,793.67
Utilidad Bruta en ventas	\$19,034.64	\$24,326.34	\$25,132.69	\$25,963.40	\$26,819.15
(-) Gastos Administrativos	\$8,820.12	\$8,939.19	\$9,059.87	\$9,182.18	\$9,306.14
(-) Gastos financieros	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00
(-) Gastos de ventas	\$1,560.00	\$1,581.06	\$1,602.40	\$1,624.04	\$1,645.96
(-) Depreciaciones	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40
(-) Amortizaciones	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00
(=) Utilidad Operacional	\$1,538.12	\$6,689.69	\$7,354.01	\$8,040.78	\$8,750.65
(-) Gasto Interés	\$1,054.08	\$1,054.08	\$1,054.08	\$1,054.08	\$1,054.08
(=) Utilidad Ant. de Part. e Imp.	\$484.04	\$5,635.61	\$6,299.93	\$6,986.70	\$7,696.57
(-) 15% trabajadores	\$72.61	\$845.34	\$944.99	\$1,048.01	\$1,154.49
(=) Utilidad Antes de Impuesto	\$411.43	\$4,790.27	\$5,354.94	\$5,938.70	\$6,542.09
(-) 25% Renta	\$102.86	\$1,197.57	\$1,338.74	\$1,484.67	\$1,635.52
(=) Utilidad Neta	\$308.58	\$3,592.70	\$4,016.21	\$4,454.02	\$4,906.57

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Balance General Proyectado

El balance general proyectado a 5 años se realizó con el 1.35% de inflación del IPC (Índice de precio al consumidor).

Tabla 53: Balance General Proyectado

CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS "AFTER SCHOOL"						
BALANCE GENERAL PROYECTADO						
(En dólares)						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO						
Caja-bancos	\$9,821.27	\$9,932.61	\$14,302.87	\$18,422.37	\$22,981.85	\$27,996.13
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>\$9,821.27</u>	<u>\$9,932.61</u>	<u>\$14,302.87</u>	<u>\$18,422.37</u>	<u>\$22,981.85</u>	<u>\$27,996.13</u>
Activos fijos						
Equipos	\$13,800.00	\$11,316.00	\$8,832.00	\$6,348.00	\$3,864.00	\$1,380.00
Muebles y enseres	\$6,860.00	\$6,242.60	\$5,625.20	\$5,007.80	\$4,390.40	\$3,773.00
Materiales	\$3,826.20	\$3,877.85	\$3,930.20	\$3,983.26	\$4,037.04	\$4,091.54
Suministros	\$1,370.25	\$1,388.75	\$1,407.50	\$1,426.50	\$1,445.76	\$1,465.27
Menaje	\$1,192.00	\$1,208.09	\$1,224.40	\$1,240.93	\$1,257.68	\$1,274.66
TOTAL ACTIVO FIJOS	<u>\$27,048.45</u>	<u>\$24,033.29</u>	<u>\$21,019.30</u>	<u>\$18,006.49</u>	<u>\$14,994.88</u>	<u>\$11,984.47</u>
Activos diferidos						
Gastos de constitución	\$500.00	\$500.00	\$400.00	\$300.00	\$200.00	\$100.00
Infraestructura	\$7,000.00	\$6,685.00	\$6,370.00	\$6,055.00	\$5,740.00	\$5,425.00
Imprevistos (5% de Activos Fijos)	\$1,352.42	\$1,352.42	\$1,176.59	\$1,000.76	\$824.93	\$649.10
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	<u>\$8,852.42</u>	<u>\$8,537.42</u>	<u>\$7,946.59</u>	<u>\$7,355.76</u>	<u>\$6,764.93</u>	<u>\$6,174.10</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$45,722.15</u>	<u>\$42,503.33</u>	<u>\$43,268.76</u>	<u>\$43,784.62</u>	<u>\$44,741.66</u>	<u>\$46,154.70</u>
PASIVO						
A CORTO PLAZO						
15% Participación trabajadores a largo plazo		\$72.61	\$845.34	\$944.99	\$1,048.01	\$1,154.49
A LARGO PLAZO						
Préstamo bancario	\$18,000.00	\$14,400.00	\$10,800.00	\$7,200.00	\$3,600.00	\$0.00
TOTAL PASIVO	<u>\$18,000.00</u>	<u>\$14,472.61</u>	<u>\$11,645.34</u>	<u>\$8,144.99</u>	<u>\$4,648.01</u>	<u>\$1,154.49</u>
PATRIMONIO						
Capital Social	\$27,722.15	\$27,722.15	\$27,722.15	\$27,722.15	\$27,722.15	\$27,722.15
Utilidad Acumulada			\$308.58	\$3,901.28	\$7,917.48	\$12,371.51
Utilidad del ejercicio		\$308.58	\$3,592.70	\$4,016.21	\$4,454.02	\$4,906.57
TOTAL PATRIMONIO	<u>\$27,722.15</u>	<u>\$28,030.72</u>	<u>\$31,623.42</u>	<u>\$35,639.63</u>	<u>\$40,093.65</u>	<u>\$45,000.22</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$45,722.15</u>	<u>\$42,503.33</u>	<u>\$43,268.76</u>	<u>\$43,784.62</u>	<u>\$44,741.66</u>	<u>\$46,154.70</u>


GERENTE


CONTADOR

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Flujo de efectivo

Con ayuda de este estado mediante una proyección se determinan entradas y salidas de efectivo durante los cinco años, con la finalidad de determinar los flujos anuales que permitan la evaluación de factibilidad del emprendimiento.

Tabla 54: Flujo de Efectivo

CENTRO DE TAREAS DIRIGIDAS "AFTER SCHOOL						
Flujo de Efectivo						
Rubros:	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$ 42,120.00	\$ 43,200.88	\$ 44,309.50	\$ 45,446.58	\$ 46,612.83
- Costos fijos		\$ 21,780.36	\$ 17,551.92	\$ 17,836.35	\$ 18,124.61	\$ 18,416.76
- Costos Variables		\$ 1,305.00	\$ 1,322.62	\$ 1,340.47	\$ 1,358.57	\$ 1,376.91
= Utilidad Operativa		\$ 19,034.64	\$ 24,326.34	\$ 25,132.69	\$ 25,963.40	\$ 26,819.15
- Depreciación		\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40
= UAII		\$ 15,618.24	\$ 20,909.94	\$ 21,716.29	\$ 22,547.00	\$ 23,402.75
- Gastos financieros		\$ 1,054.08	\$ 1,054.08	\$ 1,054.08	\$ 1,054.08	\$ 1,054.08
= UAI		\$ 14,564.16	\$ 19,855.86	\$ 20,662.21	\$ 21,492.92	\$ 22,348.67
- Impuestos		\$ 175.46	\$ 2,042.91	\$ 2,283.72	\$ 2,532.68	\$ 2,790.01
= UDI		\$ 14,388.70	\$ 17,812.95	\$ 18,378.48	\$ 18,960.24	\$ 19,558.67
+ Depreciación		\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40	\$ 3,416.40
+ Valor de rescate						
- Capital Financiero		\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$3,600.00
(+) Capital de trabajo						
= Flujo Neto de Efectivo	\$ -45,722.15	\$ 14,205.10	\$ 17,629.35	\$ 18,194.88	\$ 18,776.64	\$19,375.07

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Evaluación Financiera

Tabla 55: Indicadores Financieros

		SALDO ACUMULADO
<u>Inversión</u>	\$ -45.722,15	\$ 45,722.15
Flujo de efectivo 1	\$14.205,10	\$ 14,205.10
Flujo de efectivo 2	\$17.629,35	\$ 31,834.45
Flujo de efectivo 3	\$18.194,88	\$ 50,029.33
Flujo de efectivo 4	\$18.776,64	\$ 68,805.97
Flujo de efectivo 5	\$19.375,07	\$ 88,181.03
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	11.49%	
Valor Actual Neto	\$17.731,61	
Tasa Interna de Retorno	25%	
Costo Beneficio	\$1.39	
Periodo Interno de Retorno	2.77	

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Costo de oportunidad TMAR

Para determinar la Tasa mínima Aceptable de Rendimiento se aplicó la fórmula:

$$\text{TMAR} = \text{Inflación} + \text{Premio al Riesgo}$$

$$\text{TMAR} = 1.35\% + 10.14\%$$

$$\text{TMAR} = 11.49\%$$

Según (BCE, 2024) La tasa de inflación anual es de 1.35% al 31 de diciembre del año 2023 que es el que se debe aplicar para realizar análisis financieros, mientras que el premio al riesgo según el estudio de Global Entrepreneurship Monitor (GME) incluye al Ecuador en su análisis para Emprendedores por oportunidad Emprendedores por necesidad Relación TEA oportunidad/necesidad Relación del TEA hombre/mujer es del 10.14%.

La Tasa mínima Aceptable de Rendimiento para el proyecto es de 11.49%.

Valor Actual Neto (VAN)

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= - \text{Inversión inicial} + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} \\ \text{VAN} &= - 45.722,15 + \frac{14.205,10_1}{(1+11.49\%)^1} + \frac{17.629,35_2}{(1+11.49\%)^2} + \frac{18.194,88_3}{(1+11.49\%)^3} + \frac{18.776,64_4}{(1+11.49\%)^4} \\ &\quad + \frac{19.375,07_5}{(1+11.49\%)^5} \\ \text{VAN} &= \mathbf{17.731,61} \end{aligned}$$

El valor neto actual permite tener en cuenta el valor temporal del dinero, al valorar de manera equivalente los flujos de caja que se obtendrán en distintos momentos en el futuro, permite de esta manera la toma de decisiones de inversión, ya que ayuda a comparar diferentes opciones y evaluar su rentabilidad en función de la tasa de descuento seleccionada con una tasa de rendimiento del 11.49%, su valor durante la vida del proyecto será de \$17.731,61 dólares americanos.

Tasa Interna de retorno (TIR)

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= - \text{Inversión inicial} + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} \\ 0 &= - 45.722,15 + \frac{14.205,10}{(1+TIR)^1} + \frac{17629,35}{(1+TIR)^2} + \frac{18.194,88}{(1+TIR)^3} + \frac{18.776,64}{(1+TIR)^4} + \frac{19375,07}{(1+TIR)^5} \end{aligned}$$

VAN 1		VAN 2	
inversión inicial	-45722.15	Inversión inicial	-45722.15
FE1	14205.0955	FE1	14205.0955
FE2	17629.3533	FE2	17629.3533
FE3	18194.8807	FE3	18194.8807
FE4	18776.6381	FE4	18776.6381
FE5	19375.0653	FE5	19375.0653
TMAR	25%	TMAR	26%
VAN	28022%	VAN	-50478%

TIR

$$\begin{array}{rcl}
 \frac{25\%-TIR}{TIR-26\%} & = & \frac{28022-0}{0-(-50478)} \\
 \\
 \frac{25\%-TIR}{TIR-26\%} & = & \frac{28022}{50478} \\
 \\
 0.25-TIR & = & 0.55513293 \text{ (TIR-0.26)} \\
 \\
 0.25-TIR & = & 0.55513293TIR-0.144334578 \\
 \\
 0.25+0.144334578 & = & 0.55513293TIR+TIR \\
 \\
 0.394334578 & = & 1.55513293TIR \\
 \\
 0.394334578 & = & TIR \\
 1.55513293 & & \\
 \\
 0.25 & = & TIR \\
 \\
 TIR & = & 25\%
 \end{array}$$

La empresa de servicios Centro de tareas dirigidas presenta una tasa interna de retorno de 25%, durante los 5 años de vida útil, está por encima de la tasa mínima aceptable, lo que

representa como factible para los inversionistas con un margen de ganancia y rentabilidad favorable para el emprendimiento.

Periodo Interno de Retorno (PIR)

$$PIR = A + \left(\frac{b - C}{d} \right)$$

$$PIR = 3 + 45722.17 - 50.029.3318194.88$$

$$PIR = 2.77$$

El período de recuperación de la inversión del proyecto de emprendimiento del centro de tareas interactivo es de 2 años 7 meses 7 días inferior a los 5 años de estudio.

Costo Beneficio

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Valor presente de los ingresos}}{\text{Valor presente de los costos}}$$

$$\text{Relación B/C} = 0.39$$

El Costo beneficio debe ser mayor que uno para que se apruebe, en este caso es de \$1.39 es decir que por cada dólar invertido se espera recibir \$ 0.39 centavos de ganancia, entonces puedo ver que el proyecto se aprueba considerando según el plan de negocios viable financieramente para su ejecución.

Conclusiones

Con el estudio económico y financiero pude tener una idea más clara sobre la situación económica que presentaría la idea de negocio la misma que presenta resultados alentadores en cada uno de los estados financieros, así como también mediante los indicadores financieros como la TMAR de 11.49 y una tasa interna de retorno de 25% que significa que este proyecto es factible para poder implementar, porque la TIR es mayor que la TMAR que es lo ideal. Tenemos también el periodo de retorno es de 2 año 7 meses 7 días que al estar dentro de los 5 años del proyecto también resulta positivo para el inversionista, además se calculó el costo beneficio que es de \$1.39 es decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0.39 centavos de ganancia, tomando en consideración cada uno de los indicadores se puede garantizar que el proyecto de inversión es viable económicamente para poder efectivizarlo.

Además es importante mencionar que el hecho de disponer de las instalaciones propias en un lugar estratégico del catón Salcedo es una fortaleza para el inversionista, para poder poner en marcha el negocio considerando la importante contribución que significaría para los estudiantes del sector y a la vez para la rentabilidad del inversionista.

Bibliografía

- Almeida Vargas, J. (2014). Plan de negocios para la creación de un centro Bilingüe de nivelación y tareas dirigidas para niños entre 6 y 12 años en la parroquia de Conocoto del Distrito Metropolitano de Quito. *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*, 319.
- Aponte, R., Muñoz, F., & Álzate, L. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Ciencia y poder aéreo*, 12(1), 13.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013.
- Atico, G. (2014). *¿Cómo elaborar un Plan de Responsabilidad Social Corporativa?* Obtenido de <https://protecciondatos-lopd.com/empresas/plan-responsabilidad-social-corporativa/>
- BCE. (2024 de febrero de 2024).
- Campos, M., & Rueda, F. (2016). VALORES ORGANIZACIONALES: EVIDENCIAS DE VALIDEZ PARA UN INSTRUMENTO DE MEDIDA. *P.M. Latinoamericana*, 11.
- Cañas Montañés, T. (2017). *Introducción d la responsabilidad social corporativa*. España: ELEARNING S.L.
- Clavijero. (8 de Agosto de 2015). *Tema 5.4 Estudio técnico - Gestión de proyectos*. Obtenido de https://cursos.clavijero.edu.mx/cursos/193_gp/modulo5/contenido/tema5.4.html?opc=2
- Contreras , E. (2018). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & Gestión*(35), 31.
- Corporativa, O. D. (2014). Las políticas públicas en torno a la Responsabilidad Social Corporativa. *UNP Universidad privada del Norte*, 29.
- Corresponsables, F. (s.f.). *Observarse*. Obtenido de 2021: <https://mexico.corresponsables.com/content/plan-de-responsabilidad-social#:~:text=Conjunto%20de%20principios%2C%20pol%C3%ADticas%2C%20programas,un%20valor%20de%20comportamiento%20responsable.>

- Cosio, J. (2011). Los proyectos y los planes de negocios. *Perspectivas*(27), 24.
- Ecuador, A. N. (2008). *Constitución del Ecuador*. Montecristi.
- Fernandes y Fernandez, C., & Quintanar Morales, J. (2015). Reducciones temporales para convertir la sintaxis abstracta del diagrama de flujo de tareas no estructurado al álgebra de tareas. *ReCIBE. Revista electrónica de Computación, Informática Biomédica y Electrónica*, núm. 4, 35.
- Gobierno, C. S. (2009). *Ley de hidrocarburos*. Quito.
- Hernández, M. (2014). *Introducción a la Economía*. McGraw Hill.
- Herrera, A. (mayo de 2020). *Uv.mx*. Obtenido de uv.mx:
<https://www.uv.mx/personal/aherrera/files/2020/05/DIAGRAMAS-DE-FLUJO.pdf>
- INEC. (2010).
- INEC. (2022).
- INSPI, I. N. (2012). *Arcsa*. Quito.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Laurent Martínez, L. (2015). Material visual Proyectos de Inversión y Planes de Negocios. *Universidad Autónoma del Estado de México*, 38.
- Linea Verde Smart City. (2014). Modelo EFQM. *Linea verde Municipal*, 4.
- Macou, J. (10 de Junio de 2015). *IEN Industriales Escuela de Negocios*. Obtenido de Universidad Politecnica de Madrid: <https://www.ienupm.com/pdd/estados-financieros-que-son/>
- Magenta. (8 de junio de 2023). *Magenta Redacciones*. Obtenido de Factores que contribuyen al éxito empresarial: <https://magentaig.com/factores-que-contribuyen-al-exito-de-un-negocio/#:~:text=Factores%20clave%20para%20el%20%C3%A9xito%20empresarial&text=Estos%20factores%20incluyen%20tener%20un,como%20subestimar%20los%20costos%20iniciales.>
- Martin, E. (2004). *Proyectos de inversión en Ingeniería su Metodología*. Limusa.

- Monsters, T. (8 de Octubre de 2022). *Marketing de Contenidos*. Obtenido de Marketing de Contenidos: <https://www.tutorialmonsters.com/analisis-foda-dafo/>
- Montilla, D., & Pasek, E. (2015). Las tareas dirigidas como espacio de apoyo a la familia. *Sustentabilidad al día*, 23.
- Moreno, J. (6 de enero de 2022). *Marketing*. Obtenido de Qué es un plan de negocios, para qué sirve y objetivos: <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios>
- Nacional, E. C. (2000). *Ley de defensa al consumidor*. Quito: Legales.
- NACIONAL, H. C. (2004). *LEY DE GESTION AMBIENTAL*. Quito.
- Naciones Unidas. (15 de 09 de 2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Narvaez Martinez, O. (2009). *Formulación de evaluación de proyectos*. Bogotá: Escuela Superior de Administración pública.
- Oposiciones, P. (18 de enero de 2023). *10 Métodos pedagógicos para este 2023*. Obtenido de <https://preparadoresoposiciones.com/metodos-pedagogicos-actuales/#:~:text=M%C3%A9todo%20Waldorf,se%20basa%20en%20el%20grupo>.
- Pizarro, J. (2010). Herramienta para la representación gráfica de procesos. *Univesridad del País Vasco*, 22.
- Pursell, S. (21 de Febrero de 2022). *Hubspot Marketing*. Obtenido de Qué es un estudio de mercado, cómo hacerlo y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/marketing/estudio-de-mercado>
- Quevedo, A. N., & Yanchaliquin, P. C. (2022). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN ONLINE EN LA CIUDAD DE LATACUNGA*. LATACUNGA: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.
- Quiroa, M. (1 de abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Recursos Materiales: <https://economipedia.com/definiciones/recursos-materiales.html>
- Rizzo, M. (2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. *Revista EAN Escuela de Administración de Negocios*, 20.

- Romero, G. S., & Herrera, W. A. (17 de mayo de 2010). *Libería Internet*. Obtenido de repositorio.utc.edu.ec:
 file:///C:/Users/Brenda%20Calderon/Documents/S%C3%A9ptimo%20B/Plan%20de%20negocios%20Miel%20de%20abeja.pdf
- Sánchez, J. (2011). Sección Especial: Emprendimiento. *Psicothema*, 3.
- Sosa, G., & Banda, H. (2020). Opciones reales en la evaluación financiera de proyectos de inversión cafetaleros. *Pensamiento y Gestión*(48), 30.
- Square. (15 de marzo de 2023). *Qué es el estado de pérdidas y ganancias*. Obtenido de Block, Inc.: <https://squareup.com/us/es/glossary/profit-and-loss-statement#:~:text=El%20estado%20de%20p%C3%A9rdidas%20y%20ganancias%20de%20una%20empresa%20detalla,incurre%20durante%20un%20per%C3%ADodo%20determinado.>
- SRI. (2009).
- Thompson, I. (Julio de 2006). *Tipos de Mercado*. Obtenido de <http://ciberinnova.edu.co/archivos/plantilla-ovas1-slide/documents-UCN-Canvas/gerencia%20de%20internacionalizacion/Lecturas%20unidad%201/2c.%20Tipos%20de%20Mercado.pdf>
- Torres Salinas, A. (1996). *Contabilidad de Costos*.
- Valencia, W. (2011). La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública. *Revista de Investigación Industrial Data*, 14(2), 7.
- Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios*. Perú: Nathan Associates Inc.

ANEXOS

Anexos 1

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN SALCEDO

OBJETIVO: Obtener información necesaria relacionada con la aceptación de la comunidad del servicio de apoyo pedagógico especializado que permita desarrollar el plan de negocios para la creación de una nueva empresa de servicios de tareas dirigidas interactivo.

CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Lea detenidamente y por favor responda con sinceridad pues estos datos nos servirán para tomar una buena decisión.

CUESTIONARIO

1. ¿Cuántos hijos tiene usted que se encuentre entre los 5 y 14 años de edades?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

2.Cuál de los dos padres trabaja:

- Padre
- Madre
- Ambos

3. ¿Quién es el encargado de ayudar con las tareas escolares a su(s) hijo(s)?

- Padre
- Madre
- Ambos

Familiares

Nadie

4. ¿Dispone de tiempo suficiente para supervisar al 100% a su(s) hijo(s) mientras realiza sus tareas escolares?

Si

No

5. ¿Actualmente su hijo asiste a un centro de tareas dirigidas?

Si

No

6. ¿Le gustaría que su hijo asista a un Centro de tareas dirigidas que cuente con un personal calificado?

Si

No

7. En que asignatura presenta mayor dificultad su hijo/a para realizar sus tareas escolares.

Matemática

Lengua

Ingles

Ciencias Naturales

Estudios Sociales

8. ¿Qué actividades y talleres adicionales desearía que se imparta en el centro?

Pintura

Danza

Teatro

Música

9. ¿En qué horario le gustaría que el centro de tareas dirigidas trabaje?

12h00 a 13h00

13h00 a 14h00

14h00 a 15h00

15h00 a 16h00

Otros

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Entre \$50 y \$80

Entre \$80 y \$110

Entre \$110 y \$140

11. ¿Cuántos horas le gustaría que su Hijo/a reciba ayuda pedagógica?

1 a 2 horas

2 a 3 horas

menos de 1 hora

12. ¿Por qué medio le gustaría que se le comunique cualquier novedad de su hijo?

Llamada Telefónica

Correo Electrónico

Reunión con el profesor

13. ¿Le gustaría que este centro cuente con programas vacacionales?

Si

No

Anexo 2

Costos de servicios

En el caso de este proyecto de plan de negocios se trata de servicio de tareas dirigidas, por lo que está conformado por los materiales directos que recibe cada estudiante y por las remuneraciones que se cancelan a los docentes instructores.

Tabla 56: Costos de servicio

COSTOS ANUALES PROYECTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS	\$21,780.36	\$17,551.92	\$17,836.35	\$18,124.61	\$18,416.76
COSTOS VARIABLES	\$1,305.00	\$1,322.62	\$1,340.47	\$1,358.57	\$1,376.91
Total	\$23,085.36	\$18,874.54	\$19,176.82	\$19,483.18	\$19,793.67

Elaborado por: Jimena Herrera G.

Anexo 3

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de Trabajo=	$\frac{\text{Costo Total - Depreciación}}{365} \times 180$
Costo Total	\$23.085.36
Depreciación	\$3,170.00
Capital de Trabajo=	9821.27

Anexo 4

Gastos administrativos

Tabla 57: Remuneración Docentes

Remuneración	Sueldo mensual UDS	IESS 21.60%	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Valor mensual	Valor anual
Docentes (3)	\$1,350.00	\$127.58	\$112.50	\$112.50	\$112.46	\$1,815.03	\$21,780.36
Total						\$1,815.03	\$21,780.36

Elaborado por: Jimena Herrera

Tabla 58: Gastos Administrativos

Remuneración	Sueldo mensual UDS	IESS 21.60%	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Valor mensual	valor anual
Gerente	\$450.00	\$42.53	\$37.50	\$37.50	\$37.49	\$605.01	\$7,260.12
Secretaria	\$450.00	\$42.53	\$37.50	\$37.50	\$37.49	\$605.01	\$7,260.12
Total						\$1,210.02	\$14,520.24

Elaborado por: Jimena Herrera

Anexo 5

Depreciación de activos fijos

La depresión de los activos fijos se realizó de acuerdo con el tiempo de vida útil del proyecto que son 5 años primero se disminuyó el valor residual que corresponde al 10% de valor del activo y de ahí se procedió a determinar la depreciación correspondiente a cada año.

Tabla 59: Depreciación

CAN.	DESCRIPCIÓN	COSTO	% depre.	DEPRECIACIÓN	% Residual	VALOR		
						RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	
3	Computadoras	\$ 2,400.00	20%	\$480.00	10%	\$240.00	\$432.00	
3	Pizarras interactivas	\$10,500.00	20%	\$2,100.00	10%	\$1,050.00	\$1,890.00	
3	Proyector	\$ 4,500.00	20%	\$900.00	10%	\$450.00	\$810.00	
1	Impresora	\$ 200.00	20%	\$40.00	10%	\$20.00	\$36.00	
1	Celular	\$ 200.00	20%	\$40.00	10%	\$20.00	\$36.00	
1	muebles y encerados	\$ 6,860.00	10%	\$686.00	10%	\$686.00	\$617.40	
1	Infraestructura	\$ 7,000.00	5%	\$350.00	10%	\$700.00	\$315.00	
TOTAL								\$4,136.40

Elaborado por: Jimena Herrera

Anexo 6

Amortización

Para el proyecto se consideró los gastos de constitución con un periodo de amortización de 5 años.

Tabla 60: Gastos de Constitución

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Constitución	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00

Elaborado por: Jimena Herrera