



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE
AMBATO

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

Autor:

Karen Andrea Jijón Sánchez

TUTOR:

Eric David Parra Trávez

LATACUNGA – ECUADOR

ABRIL 2024 – AGOSTO 2024

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Jijón Sánchez Karen Andrea, con cédula de ciudadanía No. 180413055-5, declaro ser autor del presente PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO”, siendo el Ing. Eric Parra, 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, agosto 21 del 2024

Karen Andrea Jijón Sánchez

C.C. 1804130555

AVAL DEL TUTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN

En calidad de Tutor del Proyecto de Emprendimiento sobre el título:

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO”, de Jijón Sánchez Karen Andrea, 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, 21 de agosto del 2024



Ing. Eric David Parra Trávez

C.C. 0503575789

TUTOR

AVAL DE 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: Jijón Sánchez Karen Andrea, con el título del Proyecto de Emprendimiento: **“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, 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, 21 de agosto de 2024

Para constancias firman:



Ing. Mg. Walter Humberto Navas Olmedo

CC: 0501475057

LECTOR 1



Ing. Nelly Germania Salguero Barba

CC: 0501461107

LECTOR 2



Eliana Nathalie Palma Corrales

CC: 0503032351

LECTOR 3

AGRADECIMIENTO

Agradezco con gran devoción a Dios, quien ha sido la fuente inagotable de sabiduría y fuerza, por guiar cada paso de mi trayectoria académica y sostenerme en cada desafío. Extiendo mi más sincero agradecimiento a la Universidad Técnica de Cotopaxi, que me brindó la oportunidad de aprender y crecer como profesional, así como al Ing. Eric Parra, cuya dedicación y compromiso fueron esenciales para mi desarrollo tanto académico como personal. Agradezco también a mis compañeros y amigos, con quienes compartí momentos de alegría, retos y un apoyo inquebrantable.

Finalmente, dedico este logro con todo mi corazón a mi familia y a mi pareja, quienes con su amor, paciencia y constante respaldo han sido el pilar fundamental de mi vida, siempre presentes en los momentos de triunfo y en los desafíos.

Karen Andrea Jijón Sánchez

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, quien me ha brindado la sabiduría necesaria para alcanzar este momento tan importante en mi vida. Con todo mi amor, se lo dedico a mi madre, Cecilia Sánchez, y a mi padre, Wilson Jijón, por ser mi inspiración diaria, mi impulso y mi orgullo. A mis hermanas, Vanessa y Emily, quienes han sido un apoyo constante e incondicional en estos tiempos, a mi madrina Sandra, que, a pesar de la distancia, siempre ha estado allí para mí. A mi pareja Natasha, cuyo amor, comprensión y apoyo inquebrantable me han inspirado a seguir persiguiendo mis sueños, superando cada obstáculo en el camino, lo que ha contribuido a las lecciones y experiencias que me han guiado hacia el éxito personal y profesional.

Karen Andrea Jijón Sánchez

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TÍTULO: “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO”

Autor:

Jijón Sánchez Karen Andrea

RESUMEN

El presente trabajo de titulación se centró en la creación de un plan de negocios con el propósito de reducir los riesgos asociados a la inversión. El objetivo principal fue desarrollar un Plan de Negocios para la Creación de un Centro de Apoyo Académico dirigido a niños y adolescentes de entre 6 y 18 años en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua. La metodología empleada en la investigación de mercado se basó en un enfoque cuantitativo y descriptivo utilizando encuestas como técnica de recolección de datos; se diseñó un cuestionario compuesto por 19 preguntas, y se consideró una población de 20915 familias de los estratos A, B y C+, de esta población, se seleccionó una muestra de 377 hogares, de los cuales se obtuvo una respuesta por familia, resultando en un total de 377 respuestas. Los resultados indicaron que el plan de negocios es viable, requiriendo una inversión inicial de \$41.884,32. El análisis financiero mostró un valor actual neto de \$79.008,75, una tasa interna de retorno del 43%, un período de recuperación de 1 año, 11 meses y 15 días, y un costo beneficio de \$1,50, lo que sugiere que el proyecto es factible para su implementación.

Palabras Clave: Plan de Negocios, centro de apoyo académico, inversión, estudio económico.

TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI

ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES FACULTY

THEME: “DESIGN OF A BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF AN ACADEMIC SUPPORT CENTER IN THE AMBATO CITY”

Author:

Jijón Sánchez Karen Andrea

ABSTRACT

This degree work focused on the creation of a business plan with the purpose of reducing the risks associated with the investment. The main objective was to develop a business plan for the creation of an academic support center for children and adolescents between 6 and 18 years old in the Ambato city, Tungurahua province. The used methodology in the market research was based on a quantitative and descriptive approach using surveys as a data collection technique. A questionnaire composed of 19 questions was designed, and a population of 20915 families of strata A, B and C+ was considered. From this population, a sample of 377 households was selected, from which one response per family was obtained, resulting in a total of 377 responses. The results indicated that the business plan is viable, requiring an initial investment of \$41,884.32. The financial analysis showed a net present value of \$79,008.75, an internal rate of return of 43%, a payback period of 1 year, 11 months and 15 days, and a cost benefit of \$1.50, suggesting that the project is feasible for implementation.

Keywords: business plan, academic support center, investment, financial analysis.

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 emprendimiento cuyo título versa: **“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO.”** presentado por: **Jijón Sánchez Karen Andrea**, 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, 21 de agosto del 2024

Atentamente,

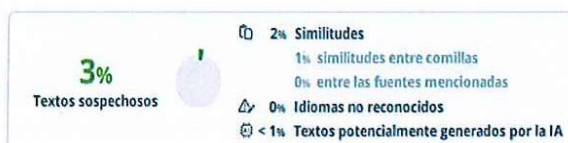
Mg. Edison Marcelo Pacheco
DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS-UTC
CI: 0502617350



CERTIFICACIÓN DE INFORME DE SIMILITUD

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Emprendimiento con el tema: “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE APOYO ACADÉMICO EN LA CIUDAD DE AMBATO”, de Jijón Sánchez Karen Andrea, de la carrera de Administración de Empresas, remito la captura de pantalla del reporte del sistema de reconocimiento de texto Compilatio, con un porcentaje de coincidencias del 3 %; y, expreso una vez más, mi conformidad en cuanto a la dirección del trabajo de titulación.

Jijón_Parra



Nombre del documento: Jijón_Parra.pdf
ID del documento: 3941df68cfc9dad317c2bae2e474defa806789b9
Tamaño del documento original: 1,83 MB
Autores: []

Depositante: MARCO ANTONIO VELOZ JARAMILLO
Fecha de depósito: 21/8/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 21/8/2024

Número de palabras: 18.823
Número de caracteres: 123.258

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Latacunga, 21 de agosto de 2024

Ing. Eric David Parrá Trávez

CC: 0503575789

TUTOR

INDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	¡Error! Marcador no definido.
AVAL DEL TUTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
AVAL DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
AVAL DE TRADUCCIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
CERTIFICACIÓN DE INFORME DE SIMILITUD	¡Error! Marcador no definido.
INDICE DE CONTENIDOS	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xxi
ÍNDICE DE FIGURAS	xxv
INFORMACIÓN GENERAL	1
CAPITULO I	2
INTRODUCCION	2
Formulación del problema	3
Objetivos.....	5
Objetivo general.....	5

Objetivos específicos	5
Beneficiarios del proyecto	5
Beneficiarios directos	5
Beneficiarios indirectos	5
Justificación del proyecto	5
CAPITULO II.....	7
FUNDAMENTACION TEORICA	7
Antecedentes.....	7
Conceptualización.....	10
Plan de Negocios	10
Emprendimiento	10
Emprendedor.....	11
Educación	11
Tarea dirigida.....	11
Atención personalizada.....	12
Nivelación académica.....	12
Rendimiento escolar	12
Familia	12
Misión	13
Visión.....	13
Valores	13

Políticas internas	13
Competencia	14
Servicio	14
Precio	14
Plaza.....	14
Promoción.....	15
Distribución de espacio.....	15
Flujograma	15
Análisis Pestel.....	16
Factores Políticos.....	16
Factores Económicos	17
Factores Sociales	17
Factores Tecnológico.....	17
Factores Ecológico.....	17
Factores Legal.....	18
Estudio económico.....	18
Matriz Mefi	18
Matriz Mefe	18
Análisis FODA	19
Estudio técnico.....	19
Tamaño	19

Localización.....	19
Macro Localización	20
Micro Localización	20
Estudio de mercado.....	20
Población	20
Muestra	21
Demanda	21
Oferta	21
Demanda insatisfecha	21
Recursos.....	21
Inversión inicial	22
Capital de trabajo	22
Financiamiento	22
Precio de Venta.....	22
Punto de Equilibrio	23
Estado financiero	23
Flujo efectivo	23
Tasa interna de retorno TIR	23
Valor neto actual.....	24
Tasa mínima activa de rendimiento	24
Periodo de recuperación de inversión.....	24

Relación costo beneficio	25
CAPITULO III.....	26
PLAN DE ORGANIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	26
Definición de la Empresa.....	26
Metodologías de la empresa	26
Aprendizaje basado en proyectos (ABP).....	26
Enseñanza diferenciada	26
Aprendizaje Activo	27
Uso De Tecnologías Educativas	27
Técnicas de Estudio Activo	28
Evaluación Formativa.....	28
Aprendizaje Cooperativo	28
Características del Centro de Apoyo Académico	29
Filosofía Organizacional.....	30
Misión.....	30
Visión.....	30
Política de calidad.....	30
Valores	31
Estructura Organizacional de la empresa	31
Organización.....	31
Funciones por puesto	32

Gerente Propietario	32
Docente	32
Secretaria	33
Especificaciones del nuevo servicio	33
Planificación de Horarios	34
Formación del personal docente	34
Distribución del espacio	34
Suministro del servicio	35
Formas de Pago.....	35
Horarios de Atención	35
Directrices para estudiantes	35
Directrices para docentes	36
Diagrama de Flujo	36
Análisis PESTEL	36
Político.....	36
Económico	37
Social	37
Tecnológico	37
Ecológico	37
Legal	37

Matriz de evaluación de factores internos y matriz de evaluación de factores externos.....	38
Matriz Cruzada FODA	40
CAPITULO IV	41
ESTUDIO TÉCNICO	41
Tamaño	41
Tamaño Optimo	41
Localización.....	41
Macro Localización	41
Micro Localización	42
Capacidad instalada	43
Requerimientos	44
Personal.....	44
Personal Administrativo	44
Personal Operativo.....	44
Equipos, muebles y enseres	45
Materiales	46
Suministros	46
Menaje	47
Publicidad	47
Tramites y Permisos	48

Servicios Básicos	48
MAQUINARIA, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS DE TRABAJO.....	48
CAPITULO V.....	50
PLAN COMERCIAL	50
Matriz de Empatía.....	50
Lienzo Canvas	50
Propuesta de valor.....	51
Estudio De Mercado	51
Población	51
Proyección de la población	52
Mercado Meta.....	52
Segmentación del Mercado.....	53
Muestra	53
Plan Muestral	54
Tabulación de Resultados	54
Análisis de la Demanda	69
Demanda actual	69
Demanda Proyectada	70
Análisis de la Oferta	71
Oferta actual.....	71
Oferta Proyectada	72

Demanda Insatisfecha	73
Análisis de precios	74
Precios Actuales.....	74
Precios proyectados	75
Estrategias de marketing.....	76
Diseño de logotipo	76
CAPITULO VI	77
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	77
Inversión Inicial	77
Plan de Financiamiento.....	77
Fuentes de Financiamiento	77
Financiamiento	78
Ingresos estimados.....	78
Ingresos Proyectados	79
Precio de Venta.....	79
Punto de Equilibrio	80
Costos y gastos proyectados	81
Estados Financieros	82
Balance General.....	82
Estado de Resultados	83
Flujo de Efectivo.....	84

Evaluación Financiera	84
Costo de oportunidad TMAR	85
Valor Actual Neto (VAN)	85
Periodo de recuperación de inversión	85
Costo Beneficio	86
CONCLUSIONES	87
Bibliografía	89
ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características del centro de apoyo académico	29
Tabla 2: Personal Centro de apoyo académico	31
Tabla 3: Cronograma de Capacitaciones	34
Tabla 4: Matriz Mefi.....	38
Tabla 5: Matriz Mefe	39
Tabla 6: Matriz Cruzada FODA	40
Tabla 7: Tamaño Propuesto	41
Tabla 8: Método de Factores Ponderados.....	42
Tabla 9: Capacidad Instalada.....	43
Tabla 10: Personal Administrativo	44
Tabla 11: Personal Docente	44
Tabla 12: Requerimiento Equipos	45
Tabla 13: Muebles y Enseres	45
Tabla 14: Materiales de aula.....	46
Tabla 15: Suministros	46
Tabla 16: Menaje	47
Tabla 17: Gastos de Ventas	47
Tabla 18: Tramites.....	48
Tabla 19: Servicios básicos	48

Tabla 20: Maquinaria, herramientas y equipos	48
Tabla 21: Población	51
Tabla 22: Población en familias	52
Tabla 23: Tasa de crecimiento poblacional 2024	52
Tabla 24: Mercado Meta.....	53
Tabla 25: Plan Muestral.....	54
Tabla 26: Sexo	54
Tabla 27: Edad.....	55
Tabla 28: Jefe de hogar.....	56
Tabla 29: N° Hijos.....	57
Tabla 30: Nivel de estudios	57
Tabla 31: Persona que ayuda en las tareas	58
Tabla 32: Asignatura con mayor dificultad	59
Tabla 33: Supervisar tareas.....	60
Tabla 34: Asiste a un centro de apoyo académico.....	61
Tabla 35: Estaría interesado en utilizar un servicio de calidad integral para su hijo	61
Tabla 36: Importancia Hábitos de estudio	62
Tabla 37: Frecuencia de asistencia	63
Tabla 38: Horas al día.....	64
Tabla 39: Precio por servicio	65

Tabla 40: Horario que prefieren	65
Tabla 41: Medios de comunicación que prefieren.....	66
Tabla 42: Aspectos al elegir un centro de apoyo académico.....	67
Tabla 43: Uso de plataformas virtuales	68
Tabla 44: Medios que prefieren para recibir información	68
Tabla 45: Demanda Actual	69
Tabla 46: Demanda Proyectada	70
Tabla 47: Número de Oferentes.....	72
Tabla 48: Oferta Actual	72
Tabla 49: Demanda Insatisfecha.....	74
Tabla 50: Precio actual del servicio.....	75
Tabla 51: Precio Proyectado	75
Tabla 52: Plan de inversión	77
Tabla 53: Fuentes de financiamiento.....	78
Tabla 54: Tabla de amortización	78
Tabla 55: Ingresos Estimados	79
Tabla 56: Proyección de Ingresos.....	79
Tabla 57: Precio de Venta	79
Tabla 58: Punto de Equilibrio.....	80
Tabla 59: Costos y gastos proyectados.....	81
Tabla 60: Balance General.....	82

Tabla 61: Estado de Resultados	83
Tabla 62: Flujo de Efectivo	84
Tabla 63: Evaluación Financiera	84
Tabla 64: Costos de servicio.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 65: Remuneración Docentes.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 66: Gastos Administrativos	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 67: Depreciación.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 68: Amortización	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 69: Datos Gráfico Punto de Equilibrio	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 70: Impuesto a la renta	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1: Organigrama	31
<i>Ilustración 2:</i> Distribución de espacio.....	34
Ilustración 3: Flujograma.....	36
Ilustración 4: Macro localización.....	42
Ilustración 5: Micro Localización.....	42
Ilustración 6: Matriz de Empatía.....	50
Ilustración 7: Lienzo Canvas	50
Ilustración 8: Sexo Femenino y Masculino	55
Ilustración 9: Edad	55
Ilustración 10: Jefe de hogar Padre o Madre.....	56
Ilustración 11: N° de Hijos entre 6 y 18 años	57
Ilustración 12: Nivel de estudios cursando sus hijos	58
Ilustración 13: Ayuda al niño.....	58
Ilustración 14: Asignatura con mayor dificultad	59
Ilustración 15: Supervisión de tareas	60
Ilustración 16: Asistencia a un centro de apoyo académico	61
Ilustración 17: Estaría interesado en utilizar un servicio de calidad integral para su hijo	62
Ilustración 18: Mejores habitos de estudio	63
Ilustración 19: Frecuencia asistencia al centro	63

Ilustración 20: Horas al día	64
Ilustración 21: Precio por servicio	65
Ilustración 22: Horario que prefieren.....	66
Ilustración 23: Medios de comunicación que prefieren	66
Ilustración 24: Aspectos al elegir un centro de apoyo académico	67
Ilustración 25: Uso de plataformas virtuales	68
Ilustración 26: Medios que prefieren para recibir información	69
Ilustración 27: Demanda Proyectada	70
Ilustración 28: Matriz de Competitividad	71
Ilustración 29: Oferta Actual	73
Ilustración 30: Demanda Insatisfecha	74
Ilustración 31: Precio Proyectado	75
Ilustración 32: Logotipo "Mentes en Acción"	76
Ilustración 33: Punto de Equilibrio	80

INFORMACIÓN GENERAL

Título del Proyecto:

Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de apoyo académico en la ciudad de Ambato.

Fecha de inicio: abril del 2024

Fecha de finalización: agosto del 2024

Lugar de Ejecución: Tungurahua, Ambato, Juan Benigno Vela

Facultad que Auspicia: Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Carrera que Auspicia: Ciencias Administrativas y Económicas

Proyecto Vinculado: No Aplica

Grupo de Investigación:

Jijón Sánchez Karen Andrea

Equipo de Trabajo:

INTEGRANTES	N° DE CÉDULA
Autor/a: Jijón Sánchez Karen Andrea	1804130555
Tutor: Parra Trávez Eric David	0503575789

Área de Conocimiento:

Emprendimiento

Sub área:

Educación comercial y administración

Línea de investigación:

Administración y economía para el desarrollo sostenible de organizaciones.

Sub líneas de investigación de la Carrera:

Gestión e innovación empresarial

CAPITULO I

INTRODUCCION

La educación juega un papel crucial en el crecimiento y el logro de cada individuo, no obstante, numerosos estudiantes encuentran obstáculos al intentar alcanzar un desempeño adecuado; es posible que los alumnos no estén logrando sus metas debido a la falta de un entorno adecuado para estudiar en casa o de obtener asistencia en caso de requerirla; además, ciertos estudiantes pueden encontrar desafíos o necesidades de aprendizaje específicas que requieren la intervención de un tutor especializado.

De ahí surge el concepto de establecer un centro de apoyo académico, un área designada para que los estudiantes puedan realizar sus tareas y recibir asistencia académica; este centro no sólo proporcionará un ambiente apropiado, además de facilitar el proceso de aprendizaje, también brindará a los estudiantes la oportunidad de establecer grupos para estudiar y desarrollar habilidades sociales críticas como lo son investigar y cultivar habilidades sociales esenciales.

El estudio utilizó fuentes de información tanto de educación general básica como bachillerato para recopilar datos fundamentales para el desarrollo del proyecto, también se empleó una metodología de investigación descriptiva con un enfoque cuantitativo y un método deductivo para identificar las características del mercado; se estimó la oferta, la demanda y se realizó un análisis financiero con sus respectivos indicadores.

El desarrollo de un centro de apoyo académico es crucial para satisfacer a los clientes al proporcionar un ambiente seguro y motivador, donde los estudiantes reciben atención personalizada para mejorar su rendimiento académico y desarrollar habilidades críticas; en este sentido se elabora un plan de negocio para comprobar su viabilidad de implementación en función del beneficio económico que pueda producir, además, posibilitará la identificación de la vía de financiación óptima.

Para la formulación del proyecto se aplicaron los conocimientos obtenidos a lo largo de las diversas etapas de la educación y su posterior implementación en diversos contextos; finalmente, se realizó una proyección de análisis financiero a cinco años,

centrándose en el flujo de caja mediante la utilización de métricas financieras como son el valor actual neto que es el VAN, la Tasa Interna de Retorno que es la TIR, la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), el Análisis Costo-Beneficio y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), se llega a la conclusión de que el proyecto es viable para su posterior implementación.

Formulación del problema

Según los autores “el gobierno ecuatoriano desempeña un rol muy importante cuando hablamos sobre el mejoramiento del nivel educativo en el país supuesto que a través de las inversiones que se hace en educación cada vez hay más jóvenes que tienen la oportunidad de acceder a becas para formarse en el extranjero y a nivel nacional. Antes solo 299 eran los estudiantes que tenían la oportunidad de recibir educación en el extranjero, pero en el 2015 este número aumento a 11070 becados. Durante el periodo 2007 – 2015 en el Ecuador se ha invertido 11.746 millones de dólares en educación superior, esto representa el 2.10% de su Producto Interno Bruto (PIB), cuando en el 2006 se invertía solo 0.72% de su Producto Interno Bruto (PIB). Vergara, Mizintseva, & Sandarian (2015). Al nivel macro la importancia de centros de asesoría académica es muy importante para el apoyo y fortalecimiento del conocimiento, supuesto que Ecuador es uno de los países que más invierte en educación superior, superando a Bolivia, Argentina y Uruguay que se encuentran por debajo del 2% dando una gran importancia a la educación.

Como menciona el autor “La educación en Tungurahua ha arrojado resultados encontrados en los últimos años, situando a la provincia de Tungurahua se sitúa en el noveno lugar, con el 3,18%, siendo su población estudiantil de 145.622, de los cuales, el 73,58% corresponde a la general básica, 20,96% bachillerato, el 5,38% es inicial y el 0,08% registra el básico acelerado; por un lado, se ha observado un significativo aumento de la matrícula en educación básica y media, evidenciando un mayor acceso a la educación. Las distintas políticas de acceso al sistema educativo de la provincia, orientadas a signos incentivados en la infraestructura escolar y docentes de calidad, han permitido un significativo aumento del número de jóvenes que terminan su educación básica; además, persisten desafíos importantes como la deserción escolar, particularmente marcada en las áreas rurales, y la necesidad de mejorar la calidad de la educación para

que los estudiantes puedan adquirir habilidades clave para el empleo” (Martínez, 2019). Estos hallazgos subrayan la necesidad de continuar invirtiendo en educación en la provincia como motor de estudio.

De acuerdo con el autor “ la educación es un pilar importante para el desarrollo de Ambato, se pudo observar que de la ciudad solo el 68% de la población ha completado en su totalidad el ciclo de enseñanza, mientras que el cantón Quero solo a logrado alcanzar el 41%” (Tejada, 2019). Si bien el acceso ha mejorado, la calidad de la educación queda comprometida, sobre todo si se aborda desde áreas rurales donde la deserción escolar es cosa normal; por lo tanto, un centro de apoyo académico combatiría estos problemas al promover un acceso más equitativo y mejorar la calidad de la educación en la ciudad.

En la ciudad de Ambato, el sistema educativo enfrenta una serie de desafíos que dificultan la plena satisfacción de las necesidades individuales de los estudiantes, resultando en un rendimiento académico subóptimo y un desarrollo insuficiente de habilidades críticas y emocionales; muchos estudiantes no reciben la atención personalizada ni el apoyo adecuado para superar sus dificultades dentro del entorno escolar tradicional, las aulas abarrotadas, los recursos limitados y la presión por cumplir con un currículo estandarizado contribuyen a que muchos estudiantes queden rezagados sin oportunidad de alcanzar su máximo potencial.

De acuerdo a esta problemática, surgió la necesidad de crear un centro de apoyo académico tiene como objetivo principal satisfacer las diferentes necesidades de los clientes, que son los estudiantes y sus familias, se ofrece una diversos servicios educativos para dar apoyo en esas áreas en donde los estudiantes presentan mayor dificultad, los servicios que este centro proporcionaría a los estudiantes y familia incluyen tutorías diferentes asignaturas, lo que permitiría a los estudiantes alcanzar su máximo potencial.

Las clases de apoyo académico serían impartidas por docentes altamente capacitados, capaces de adaptar sus técnicas de estudio a las necesidades de cada estudiante, contarán con un ambiente cómodo y sin distractores donde los estudiantes tengan un aprendizaje correcto, este centro busca aumentar el autoestima y confianza de cada uno de los estudiantes.

Objetivos

Objetivo general

- Elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de apoyo académico para estudiantes de educación general básica a Bachillerato en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua

Objetivos específicos

- Sustentar teóricamente los conceptos, definiciones y estructuras de los elementos del plan de negocio.
- Elaborar un estudio de mercado para conocer hábitos, gustos y preferencias de los consumidores.
- Diseñar un estudio técnico para asegurar la viabilidad técnica y operacional del proyecto optimizando recursos.
- Desarrollar un estudio financiero para determinar la factibilidad financiera de la creación de un centro de apoyo académico.

Beneficiarios del proyecto

Beneficiarios directos

- Estudiantes
- Centros de apoyo académico
- Padres de familia

Beneficiarios indirectos

- Instituciones educativas
- SRI

Justificación del proyecto

El ámbito de la educación moldea significativamente el avance y el progreso individual y social, sirve no sólo para impartir conocimientos sino también para enriquecer la cultura, fomentar el desarrollo espiritual y defender los valores

fundamentales que nos definen como un todo colectivo. Yanes & Puertas (2020) enfatizan el papel esencial de la educación en varios ámbitos, afirmando que facilita el logro de mayores niveles de bienestar social y avance económico; además, la educación sirve como medio para abordar las disparidades económicas.

La investigación cobra un valor significativo ante etapas que ha atravesado el sistema educativo en el Ecuador para perfeccionar o mejorar sus condiciones, propiciando así el desarrollo integral de las sucesivas generaciones (Instituto Nacional de Evaluación Educativa, 2019). Desde los años 1990, ha existido una tendencia en esta dirección que a menudo contradice los obstáculos que presentan las políticas educativas; durante esta última década, se han emprendido diversos procesos de participación ciudadana que, si bien han generado progresos, no han abordado de manera integral los desafíos existentes en áreas como la gestión de las tasas de abandono, la promoción limitada de la creatividad y la investigación, entre otros.

La importancia del estudio radica en la transformación educativa que se busca alcanzar, a pesar del cambio inesperado y abrupto en la educación para muchos no se ha observado un cambio o avance genuino; la falta de alfabetización, las tasas de deserción pueden deberse a varios factores, incluida una comprensión inadecuada de las materias descritas en el plan de estudios y una orientación insuficiente de los padres (Borrero & Barona, 2023).

En cuanto al aspecto financiero, los gastos operativos necesarios, los costos asociados con la realización de la investigación y el desarrollo de la propuesta son cubiertos por el investigador; este estudio beneficiará directamente a los usuarios del servicio, en este caso estudiantes, así como a las instituciones académicas, supuesto que generará mayor rentabilidad a nivel empresarial; de acuerdo a la información se buscó el elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de apoyo académico para estudiantes entre 6 y 18 años en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

CAPITULO II

FUNDAMENTACION TEORICA

Antecedentes

La investigación denominada plan de negocio para un emprendimiento de servicios educativos publicado por la Universidad Católica en el año 2020 evidencia un problema de incertidumbre que padecen los emprendimientos al iniciar sus actividades debido a los riesgos que implica y la inestabilidad económica y política, el estudio se desarrolló con el objetivo de crear un plan de negocio que permita verificar la factibilidad real de la apertura de una academia de apoyo escolar, aplicando un análisis exhaustivo de información tanto de fuente educación general básicas como de fuentes secundarias llegó a concluir que, el análisis de los competidores es un aspecto crucial para el desarrollo y la implementación del negocio actual; según las estrategias revisadas en el informe, la selección de canales de comunicación y la participación de los usuarios serán fundamentales para el éxito del proyecto; se efectuaron las proyecciones de la industria de la enseñanza y del sector de servicios educativos, con un crecimiento promedio anual del 0,5 % al 6 % de participación en el PIB de servicios educativos y hasta el 50% de crecimiento de la industria para el año 2013 respectivamente, se efectuaron las proyecciones de la industria de la enseñanza y del sector de servicios educativos, con un crecimiento promedio anual del 0,5 % al 6 % de participación en el PIB de servicios educativos y hasta el 50% de crecimiento de la industria para el año 2021 respectivamente. Los canales están vinculados a las costumbres y características del usuario final del mercado objetivo, posicionándolos como un punto focal de mejora continua a través de enfoques personalizados y no intrusivos (Fiorda, 2020). En tal virtud la investigación aporta al presente estudio ya que presenta pautas claras para determinar la factibilidad del proyecto, como evidencian los análisis realizados.

El estudio desarrollado con la temática de plan de negocios para la creación de una empresa de servicios educativos complementarios presentado por la Universidad EAN en el 2020 presenta una problemática donde los jóvenes se enfrentan a un mundo solitario de aprendizaje mediante ensayo y error, pues existen vacíos en la educación formal y en la mayoría de los casos no se solventan por los padres de familia lo cual

repercute en el rendimiento de los estudiantes. El plan de negocios es viable y rentable; de acuerdo, a las cifras obtenidas, se observa que el proyecto tiene una gran rentabilidad y capacidad de cumplimiento con las obligaciones adquiridas con el crédito de puesta en marcha el cual se obtendrá en pesos; los indicadores más importantes para la evaluación de proyectos, el valor actual neto lo que sería el (VAN) y la tasa interna de retorno lo que sería la (TIR) arrojan valores positivos, para el VAN se obtiene 97.793.841 como valor total para el proyecto a hoy y una TIR de 94,61% como tasa de descuento, el Flujo de Caja muestra beneficios a partir del año 2022 y se va incrementando anualmente; se observa también que se obtiene buena rentabilidad con una proyección de ventas ajustadas a la realidad de la dinámica de la prestación de los servicios. Por último, de la Tabla 23 se obtienen los resultados para la utilidad neta que es positiva desde el primer año (2021), \$45.721.676 y para el último año (2025) \$48.755.636; tras un análisis económico, social, ecológico, tecnológico y legal concluye que, respecto a la viabilidad del sector, existe una clara necesidad de acceso a servicios educativos complementarios en términos de ubicación geográfica y las diversas modalidades ofrecidas, incluyendo opciones presenciales, virtuales y domiciliarias (Triviño, 2020). La investigación es relevante en el contexto del estudio planteado puesto que se identifica una oportunidad relevante para la viabilidad de la propuesta empresarial, así como para el análisis de las perspectivas de establecimiento.

Por su parte el proyecto de investigación titulado formulación de un plan de negocio a cinco años para el fortalecimiento del centro de apoyo escolar elaborado en la Corporación Universitaria revela la necesidad de expandir la empresa, esto implica la implementación de distintos procedimientos para asegurar el cumplimiento de normativas administrativas, técnicas, disciplinarias y de prestación de servicios, los parámetros para evaluar proyectos, como el valor actual neto lo que sería el (VAN) y la tasa interna de retorno lo que sería la (TIR), muestran que la TIR es del 22,39%, indicando una sólida tasa de descuento, el flujo de caja revela beneficios a partir de 2002, con un incremento anual; también se destaca una alta rentabilidad con una proyección de ventas realista basada en la dinámica del servicio ofrecido, la relación entre beneficios y costos es de 1,04, y se espera una utilidad de 24.129,55 para el quinto año. Con un análisis completo basado en la evaluación de proyectos de forma integral el autor concluye que, si se logra una mejor gestión administrativa y financiera, la empresa puede comenzar a observar una

asignación de recursos y rentabilidad más favorable en comparación con las prácticas contables anteriores a la implementación del plan de negocios (C. Herrera & Bedoya, 2021). El proyecto es relevante como antecedente para el estudio propuesto ya que existe una clara necesidad de reforzar el control en la gestión financiera en los emprendimientos actuales.

Del mismo modo la tesis presentada bajo el tema de plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a brindar un servicio integral de recreación y tareas dirigidas efectuado en la UDLA en el 2019 evidencia la falencia que existe en el sistema educativo, los padres de familia por razones externas como el trabajo no pueden acompañar a sus hijos en el desarrollo de sus tareas escolares. Los indicadores clave para la evaluación del proyecto, como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), reflejan resultados positivos, el VAN del proyecto es de 655,96, y la TIR se sitúa en 19,46%, lo que sugiere una sólida tasa de descuento, la utilidad proyectada es de 10.485, y el período de recuperación del proyecto es de 3,70 años, el Flujo de Caja indica beneficios a partir del tercer año, con un aumento progresivo; además, se presenta una buena rentabilidad con una proyección de ventas adaptada a la realidad del servicio, la relación beneficio-costos es de 1,04. Con el objetivo de determinar sobre la base del plan de negocios la viabilidad para implementar este tipo de centros y mediante un análisis profundo de fuentes educación general básicas y secundarias el autor determina que el plan de negocios es una herramienta fundamental para el análisis de factibilidad en la creación del centro académico pues los indicadores generados permiten identificar las oportunidades de crecimiento en el mercado (L. Herrera, 2019). La tesis analizada es relevante para la investigación en si ya que con el análisis PEST y PORTER identifican las oportunidades de implementación, dicho esto las técnicas empleadas pueden servir de soporte o guía de investigación.

Finalmente, el proyecto de titulación 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 desarrollado en la UTC presenta la clara problemática en el contexto educativo actual, los estudiantes encuentran una variedad de desafíos en completar sus asignaciones académicas y lograr el éxito educativo pues muchos de ellos carecen de apoyo; de tal manera algunos estudiantes pueden enfrentar desafíos particulares en su aprendizaje que requieren ser abordados o guiados por un experto en la

materia. Mediante su análisis de fuentes educación general básicas y secundarias llega a concluir que, a través del análisis económico y financiero, fue posible obtener una comprensión más precisa de la viabilidad económica del proyecto empresarial, los resultados obtenidos en los estados financieros indican perspectivas alentadoras, respaldadas por indicadores financieros favorables, como una tasa mínima atractiva de rendimiento del 11.49%, una VAN de 28022%, TMAR 25%, una TIR del 25% y 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 con un costo beneficio de \$0,39. (J. E. Herrera, 2024). De esta manera el trabajo de titulación es relevante para el estudio supuesto que, bajo el análisis de estos indicadores, se puede afirmar que el proyecto de inversión es económicamente viable y se podría llevar a cabo con efectividad.

Conceptualización

Plan de Negocios

Según el autor define al plan de negocios como “una estrategia donde cuentan los objetivos y los planes que tiene la empresa, se describe el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero” (Pursell, 2024). En este documento se define los objetivos de la empresa, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios, guiando decisiones y atrayendo inversores.

Emprendimiento

Según el autor “el emprendimiento es significativo para el desarrollo de cualquier país, evidenciándose en el beneficio que la sociedad recibe de los emprendedores, no solo es hacer referencia a la resolución de problemas del consumidor y la satisfacción de necesidades del mercado” (Ávila, 2021, p.35). En este sentido hace referencia al espíritu empresarial lo cual implica el proceso de iniciar, desarrollar y gestionar una nueva empresa u organización, normalmente con el objetivo de crear valor económico o social. Los individuos emprendedores comúnmente identifican oportunidades de negocios, fomentan ideas innovadoras, asumen riesgos y movilizan recursos para materializar esas ideas.

Emprendedor

Por su parte el autor manifiesta que, “el emprendedor se entiende como el individuo que desarrolla la capacidad para poner en marcha oportunidades a partir de ideas básicas, innova a partir de este proceso y sortea los entornos hasta conseguir el objetivo que da origen a su motivación”(Ávila, 2021, p.35). En otras palabras, es un individuo con la habilidad y la disposición necesarias para establecer, estructurar y asumir los riesgos asociados con la creación de un negocio o una compañía; por lo general, los emprendedores exhiben innovación, visión y disposición para enfrentar desafíos y superar obstáculos en la consecución de objetivos.

Educación

Para el autor “la educación es un fenómeno sociocultural de carácter universal, que implica en sí un acto de transmisión cultural de viejas a nuevas generaciones, es un fenómeno determinante para el desarrollo individual y social, y desentrañar sus mecanismos y sus leyes”(Mora, 2020, p.205). En tal virtud la educación es el proceso mediante el cual conocimientos, valores, habilidades y normas se transmiten de una generación a otra; puede adoptar un carácter formal, tal como se observa en el contexto de la educación escolar, o informal, incluyendo modalidades como el aprendizaje autodidacta o la adquisición de conocimientos a través de experiencias.

Tarea dirigida

Mediante su artículo el autor afirma que “las tareas dirigidas son actividades organizadas, sistemáticas, que se realizan fuera del marco del sistema oficial, para facilitar determinadas clases de aprendizaje, tanto en niños como en adultos”(Montilla y Pasek, 2018, p.104). Por ello se puede decir que la tarea dirigida hace referencia a las labores académicas o educativas que son encomendadas por un docente o tutor con el propósito de que los estudiantes las lleven a cabo fuera del periodo de instrucción regular, estas tareas se caracterizan por objetivos de aprendizaje específicos y normalmente sirven para fomentar la adquisición de habilidades y conocimientos.

Atención personalizada

El autor afirma que, “es el conjunto de todas las estrategias y las acciones encaminadas a mejorar el servicio al cliente, así como también la relación entre los consumidores y las marcas; la clave de este apoyo es construir buenas relaciones y un ambiente positivo” (Pico, 2022, p.16). Desde este punto de vista se puede decir que en el enfoque pedagógico o de atención al cliente el servicio se ajusta a las necesidades particulares de cada individuo, se busca brindar un respaldo más preciso y eficaz, teniendo en cuenta las disparidades en estilos de aprendizaje, destrezas e intereses.

Nivelación académica

Por su parte el autor menciona que “el término nivelación denota la intención de corregir ciertas deficiencias y compensar ciertas brechas de conocimientos del estudiantado de nuevo ingreso”(Grasso, 2020). Bajo este contexto el autor hace referencia a programas o actividades diseñados para ayudar a los estudiantes a alcanzar un nivel específico de conocimientos, habilidades o competencias que pueden quedar por detrás de los de sus compañeros.

Rendimiento escolar

Para el autor “el rendimiento académico es un término multidimensional, el cual nos ayuda a determinar el nivel de éxito y grado de eficacia de cada estudiante obtenido en los procesos de enseñanza-aprendizaje” (Grasso, 2020, p.89). Con base en lo expuesto puedo afirmar que se define como la medida del logro de un estudiante en el ámbito educativo, suele ser evaluado a través de factores como las calificaciones obtenidas, los logros académicos alcanzados y el cumplimiento de los objetivos educativos establecidos.

Familia

De acuerdo con el autor “la familia ha sido comúnmente referida como un espacio de pertenencia, aceptación, tensión y de conflicto, es también un espacio de memorias, de aprendizajes y de la construcción de quien somos” (Scorsolini, 2023, p.18). En términos generales, el concepto de familia se refiere a un grupo de personas conectadas por lazos de parentesco, que residen juntas en un hogar común y comparten recursos, afectos y responsabilidades.

Misión

El autor argumenta que es “es lo que la empresa busca cumplir con respecto a su entorno social y cultural, lo que pretende hacer y para quién lo va a hacer, y es influenciada por elementos tales como preferencias, factores externos, recursos disponibles y capacidades distintivas”(Gargate, 2022, pp. 57-58). Con ese preámbulo puedo decir que es la declaración concisa que delinea el propósito fundamental o razón de ser de una organización, el contestar a la interrogante sobre la razón de nuestra existencia y orientar las decisiones estratégicas y operativas de la organización.

Visión

Para el autor estima que “la visión sirve para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento que debe tener una empresa” (Gargate, 2022, pp. 57-58). En otras palabras, es la explicación del estado futuro ideal al que aspira una entidad, delineando objetivos a largo plazo y el rumbo que orienta las acciones y labores de la misma.

Valores

Asia también el autor define “los valores corporativos como elementos de la cultura empresarial que responden a las características competitivas, condiciones del entorno y expectativas de los clientes y accionistas” (Gargate, 2022, pp. 57-58). Es decir, son los principios básicos y convicciones que dirigen la conducta y las elecciones de un individuo, entidad u colectividad, entre los valores que se pueden mencionar se encuentran la honestidad, la responsabilidad y la solidaridad, entre otros.

Políticas internas

En la misma línea “definió las políticas de la empresa como el medio que permite alcanzar los objetivos trazados, entre las que se incluyen directrices, reglas, manuales y procedimientos” (Gargate, 2022, pp. 57-58); por lo expuesto se refieren a las pautas o regulaciones establecidas dentro de una organización para regir el comportamiento de los empleados, tomar decisiones y gestionar las operaciones de manera consistente.

Competencia

El autor argumenta que “es la habilidad de una persona para resolver los problemas y realizar ciertos trabajos, se utiliza para describir la competencia entre empresas” (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466); se puede decir entonces que la competencia empresarial se refiere a la condición en la cual varias entidades comerciales se enfrentan en la búsqueda de captar una porción de participación en el mercado, a través de la provisión de bienes o servicios análogos para satisfacer las necesidades de los consumidores.

Servicio

Del mismo modo el autor establece que, “es cualquier cosa que se puede ofrecer segmento de mercado para así satisfacer el deseo y la necesidad de dicho servicio, es parte fundamental del marketing mix” (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). En este caso es una actividad intangible que se presta para satisfacer las necesidades y las demandas de los clientes, puede abarcar desde servicios prestados por expertos hasta servicios de utilidad pública.

Precio

De acuerdo con el autor es “el monto de dinero que las empresas ofrecen a los consumidores a comprar adquirir un bien o servicio ofertado, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio” (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). Desde ese punto de vista hace referencia cuantía de dinero especificada para un bien o servicio, el cual está determinado por las fuerzas de oferta y demanda dentro de un mercado específico.

Plaza

Según el autor hace referencia al “cómo se enviará el producto al cliente, supuesto que la distribución comercial hace que un producto sea más valioso a largo plazo haciendo así que aumente el tiempo de tenencia del producto y su durabilidad” (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). Con este preámbulo establecido por el autor la plaza se refiere a los canales y puntos de venta a través de los cuales un producto o servicio es ofrecido y distribuido al consumidor final.

Promoción

La promoción es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos y ofertas etc., para el logro de los objetivos organizacionales (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). De esta manera la promoción son actividades de marketing diseñadas para educar, influir y recordar a los clientes sobre un producto o servicio, utilizando una variedad de estrategias como publicidad, promociones de ventas, relaciones públicas, etc.

Distribución de espacio






De acuerdo con el autor la distribución de espacio es “la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto”(Corrillo y Gutiérrez, 2016, p.15). Se puede decir entonces que a más de determinar el lugar apropiado de implementación toma en cuenta la asignación y disposición física del espacio disponible en una organización o proyecto, con el fin de maximizar la eficacia operativa mediante una eficiente distribución de recursos.

Flujograma

Para el autor “un flujograma de procesos es una representación gráfica que muestra la secuencia de pasos o actividades que se llevaran a cabo en un proceso o procedimiento”(Patiño, 2018, 56). Entonces se describe como un esquema visual que ilustra la secuencia de acciones y tomas de decisiones de un sistema, procedimiento o proceso de trabajo de manera gráfica.

Gráfico 1

Símbolos diagrama de flujo

Símbolo	Nombre	Función
	Inicio / Final	Representa el inicio y el final de un proceso
	Línea de Flujo	Indica el orden de la ejecución de las operaciones. La flecha indica la siguiente instrucción
	Entrada / Salida	Representa la lectura de datos en la entrada y la impresión de datos en la salida.
	Proceso	Representa cualquier tipo de operación
	Decisión	Nos permite analizar una situación, con base en los valores verdadero y falso

Análisis Pestel

De acuerdo con el autor “es una herramienta estratégica analítica descriptiva que define el entorno de un proyecto integrando los factores externos generales, es fundamental para cualquier proyecto que le facilita la toma de decisiones importantes, así como el desarrollo de estrategias de corto, mediano y largo plazo” (Núñez, 2022). Se puede decir que el análisis define el entorno de un proyecto considerando factores externos, facilitando decisiones y estrategias.

Factores Políticos

Según el autor “también conocidas como gubernamentales que tratan de la normatividad, el proyecto está influenciado por decisiones tomadas de diferentes niveles, desde el local hasta el global, y todas ellas tienen un impacto en lo que sucede; tomando mayor relevancia de acuerdo con el sector donde se esté desarrollando, de igual forma define la estabilidad o inestabilidad del gobierno, exenciones y acuerdos” (Fernández, 2020). Esto ayudara al evaluar las normas y la estabilidad gubernamental, cruciales según el sector y el nivel, así como exenciones y acuerdos específicos.

Factores Económicos

Según el autor “estos incluyen el crecimiento económico, las tasas de inflación y las tasas de desempleo, estos grandes factores económicos brindan a los gerentes tener una imagen clara de lo que ocurre en la empresa, teniendo así una idea de las decisiones que se podrían tomar para el futuro de la empresa. (Fernández, 2020). Se puede decir que se identificarán oportunidades y riesgos financieros optimizando la planificación y la toma de decisiones estratégicas.

Factores Sociales

Incluyen los aspectos culturales, la conciencia de la salud, tasa de crecimiento de la población, distribución de edades, nivel de educación, tasa de envejecimiento; las tendencias en los factores sociales afectan la demanda de productos de una compañía y cómo dicha compañía opera (Fernández, 2020). De esta manera se logrará entender mejor a los clientes, adaptar los servicios y estrategias de marketing para satisfacer sus necesidades y preferencias.

Factores Tecnológico

Los factores tecnológicos incluyen aspectos como actividades de Investigación y Desarrollo, automatización, incentivos tecnológicos y el ritmo de los cambios tecnológicos; ellos pueden determinar las barreras de entrada, el nivel mínimo de producción eficiente y la influencia de la externalización (outsourcing) de decisiones, además, los cambios tecnológicos pueden afectar los costes, la calidad y dar lugar a la innovación (Fernández, 2020). El mantenerse competitivo mejorara la eficiencia operativa y desarrollo de nuevos servicios mediante la innovación y automatización.

Factores Ecológico

Según el autor “incluyen aspectos ecológicos y de cuidado del medio ambiente y menor impacto en el cambio climático; basta con revisar la prensa diaria para percibir nuevas sensibilidades de los ciudadanos a favor de medios de transporte públicos, vehículos eléctricos o híbridos y una demanda de menor contaminación en las ciudades” (Fernández, 2020). Mediante esto mantener regulaciones ambientales y sostenibilidad al cumplir con normativas, reducir impactos negativos y aprovechar oportunidades.

Factores Legal

Según el autor Fernández (2020), menciona que los factores legales se suelen diferenciar de los políticos antes vistos y, en este caso, se suelen incluir nuevas políticas internacionales, en muchos casos potenciadas desde organismos internacionales –ONU, UE, etc.- e incluyen leyes contra la discriminación, a favor de la igualdad, leyes para defensa del consumidor, leyes antimonopolio, leyes de la salud y protección. Entonces el cumplir con las normativas vigentes, leyes y regulaciones evitando sanciones ajustando las estrategias para operar de manera legal.

Estudio económico

Para el autor “describe los métodos de evaluación que consideran como se cambia el valor del dinero en el paso del tiempo, se realiza el registro de sus restricciones de uso y contraste con técnicas contables de evaluación” (Baca, 2013, p.7). Por ende, se puede decir que consiste en la examinación exhaustiva de los componentes económicos de un proyecto, abarcando los costos, ingresos, viabilidad financiera, proyecciones monetarias, entre otros aspectos relevantes.

Matriz Mefi

Según el autor “la matriz de evaluación de factores internos evalúa la información interna de la empresa. Se realiza a través de una auditoría interna para de esta manera identificar Fortalezas y Debilidades; la matriz MEFI sirve para presentar unos factores internos” (Barroeta, 2022). A través de una auditoría interna se podrá tener una mejor visión de cómo se encuentra la empresa, para luego diseñar e implementar las estrategias que mejor se adecuen a cada caso.

Matriz Mefe

El autor Barroeta (2022), determina que la finalidad de este análisis externo es crear una lista de oportunidades y amenazas reales que pueda aprovechar estratégicamente la empresa, organización o negocio; la lista debe limitarse a los aspectos más influyentes ya que sirve a la empresa para la toma de decisiones que impactan el negocio. Permite hacer un estudio de campo, donde se pueden identificar y evaluar

aspectos externos que pueden influir en la capacidad de una marca, empresa, organización o negocio para expandirse y crecer.

Análisis FODA

Según el autor “plantea que el FODA como técnica de planificación estratégica proporciona información de los participantes en la gestión empresarial y con su conocimiento, pueden aportar ideas valiosas para el futuro de la empresa”. (Sánchez, 2020, p.206). Es importante señalar que la intuición y la creatividad de las personas involucradas es parte esencial del proceso analítico, porque para algunas personas parece una oportunidad como ventajas y desventaja para otras puede pasarse por alto porque es una amenaza demasiado grande.

Estudio técnico

De acuerdo con el autor es “investigación que consta de determinación del tamaño de la planta, la micro localización, la macro localización y el tamaño óptimo del proyecto”(Baca, 2013, p.6). En tal virtud es un análisis de los componentes técnicos y operativos de una iniciativa empresarial o proyecto, abordando aspectos tales como las operaciones de producción, requerimientos tecnológicos, recursos humanos, materiales, entre otros.

Tamaño

El autor argumenta que “es la capacidad que deberá instalarse para atender satisfactoriamente a la demanda del mercado objetivo y se expresa en volumen de producción o número de unidades que puede alojar, recibir, almacenar o producir una instalación en un periodo de tiempo específico” (Aguilar, 2019). Se podría decir que al definir la escala de inversión, los recursos necesarios y la estructura organizativa, facilita tener una planificación más efectiva y adecuada.

Localización

Para el autor “es la determinación de la ubicación más adecuada que posibilite maximizar el logro del objetivo del proyecto de inversión, dentro del contexto de la cadena de suministro para mantener una ventaja competitiva estratégica orientada hacia

la satisfacción del cliente” (Aguilar, 2019). Influye en el acceso a mercados, recursos, costos operativos y logística, afectando la eficiencia y el éxito general de mi emprendimiento.

Macro Localización

Según el autor “para seleccionar el país, la región, departamento, provincia o ciudad donde se localizará el proyecto, se tendrá que decidir, principalmente, si el proyecto se sitúa cerca de las fuentes de materias primas (industria orientada a los insumos) o próximo al mercado de productos terminados (industrias orientadas al mercado)” (Aguilar, 2019). Es clave para el emprendimiento supuesto que define el acceso a mercados, infraestructura y costos logísticos.

Micro Localización

De acuerdo con el autor “se determina de manera específica en qué terreno se ubicará la planta y/o las instalaciones que contempla el proyecto; esta decisión se toma de manera simultánea con la determinación de las especificaciones de las instalaciones, maquinaria y tamaño de planta de producción” (Aguilar, 2019). Con esto se determina la cercanía a clientes y proveedores optimizando el flujo de operaciones y la visibilidad del negocio.

Estudio de mercado

Según Porter se entiende por estudio de mercado al área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinado (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). En base a lo descrito es un método estructurado de recolección y evaluación de datos acerca del mercado pertinente con el fin de comprender las demandas de los consumidores, la competencia y las dinámicas del mercado.

Población

Según el autor “está constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros”(López, 2004,

p.69). Por ello se refiere al conjunto de individuos que residen en una región geográfica específica y comparten atributos similares.

Muestra

Para el autor hace referencia a “una parte de la población con la cual se realizará la investigación; la muestra es una parte representativa de la población” (López, 2004, p.69). Por lo descrito es entonces un subgrupo representativo de la población elegido para investigación o encuestas con el fin de extraer inferencias sobre toda la población.

Demanda

Según el autor se puede decir que es la cantidad de bienes o servicios que el mercado solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466).

Oferta

Así también para el autor la oferta es “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertantes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Pitizaca, 2024, pp. 3463-3466). En otras palabras, hace referencia al volumen completo de productos y servicios que están disponibles para ser comercializados en un mercado en un punto temporal definido y a un precio específico.

Demanda insatisfecha

Para el autor la demanda insatisfecha es “es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta”(Andía, 2021). Es entonces una porción de la demanda global que permanece sin atender a causa de la escasez de oferta disponible para su satisfacción.

Recursos

De acuerdo con el autor “por recursos se enmarcan en el concepto de Economía todos aquellos elementos, medios, factores de cuyo uso o acción puede obtenerse

satisfacción de necesidades” (Patiño, 2018, 54). En este sentido el termino recursos se refiere a los activos o elementos a disposición para ejecutar tareas o lograr metas, abarcando recursos humanos, financieros, tecnológicos, entre otros.

Inversión inicial

De acuerdo con el autor la inversión inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa”(Baca, 2013, p.175). Son los fondos financieros requeridos para respaldar las actividades cotidianas y corrientes de una empresa, tales como el ciclo de efectivo, cuentas por cobrar y pagar, inventarios, entre otros aspectos.

Capital de trabajo

Según el autor del libro evaluación de proyectos es “diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante”(Baca, 2013, p.177). Se puede decir entonces que es la cantidad de fondos requeridos para cubrir los desembolsos iniciales asociados con el inicio de actividades de un proyecto empresarial, lo cual abarca tanto los activos fijos, inventarios, como los gastos de establecimiento, entre otros.

Financiamiento

De acuerdo con el autor el financiamiento “está financiado cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas; si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión”(Baca, 2013, p.186). Por ello implica la adquisición de fondos o activos para respaldar la ejecución de un proyecto, empresa o actividad económica, típicamente mediante la obtención de préstamos, la participación de inversionistas o la utilización de recursos propios.

Precio de Venta

Según el autor el precio de venta “es la cantidad que establece un vendedor para la adquisición de los bienes o servicios que ofrece por parte del comprador; este monto representa el valor económico que tienen los bienes en el mercado y que se intercambian en una operación comercial” (Rodrigues, 2023).

Punto de Equilibrio

De acuerdo con el autor el punto de equilibrio “es aquel punto de actividad donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad y pérdida” (Rojas, 2022). Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con los valores de ventas iguales.

Estado financiero

Para el autor el estado financiero “consiste en el análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias, es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación”(Baca, 2013, p.182). Se puede decir entonces que es un documento contable que condensa la coyuntura financiera y el desempeño operativo de una organización en un periodo determinado, abarcando el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja.

Flujo efectivo

Según el autor considera “es el efectivo que entra y sale de una entidad, o que comparte proyección financiera con la misma dentro de una estrategia de inversión”(Baca, 2013). De acuerdo a lo expuesto se refiere a los cambios en el efectivo de una empresa durante un periodo específico, lo cual indica su liquidez y aptitud para cumplir con sus compromisos financieros y operativos.

Tasa interna de retorno TIR

De acuerdo con el autor la Tasa Interna de Retorno “es un indicador de rentabilidades de proyectos o inversiones, de manera que cuanto mayor sea la TIR mayor será la rentabilidad. Realizando el cálculo de la tasa interna de rentabilidad de diferentes proyectos se facilita la toma de decisiones” (Baca, 2013, p.210). La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento que resulta en un valor actual neto (VAN) de cero para un proyecto de inversión; se emplea con el fin de analizar la viabilidad económica de un proyecto. La TIR es la i que hace el $VPN = 0$, entonces matemáticamente se define de la siguiente forma:

$$TIR = TMAR1 + (TMAR2 - TMAR1) \left(\frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right)$$

Valor neto actual

Para el autor el valor neto actual se “refiere al valor que tiene en el presente un flujo de efectivo o monto en efectivo con la tasa de rendimiento adoptada” (Baca, 2013, p.209). El Valor Actual Neto (VAN) es entonces una técnica utilizada en el análisis financiero para determinar la viabilidad económica de un proyecto mediante la comparación entre los flujos de efectivo descontados y el desembolso inicial de capital.

Matemáticamente se define de la siguiente manera:

$$VAN1 = -Inversión\ inicial + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

Tasa mínima activa de rendimiento

Según lo dispuesto por el autor “la TMAR sin inflación es la tasa de ganancia anual que solicita ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación de la empresa”(Baca, 2013, p.184). En este sentido se describe como la tasa mínima de rendimiento (TMAR) es el nivel mínimo de rentabilidad que un proyecto o inversión debe generar para ser considerado económicamente viable y solvente.

Matemáticamente se define de la siguiente manera:

$$TMAR = i + f + if ;$$

i = premio al riesgo; f = inflación

Periodo de recuperación de inversión

Define el autor al periodo de recuperación de inversión como “el periodo de recuperación de la inversión (PRI) o payback se refiere al tiempo que le toma a un negocio recuperar el capital invertido inicialmente, a través de una fórmula se calculan los años, los meses y días que demora; a su vez, permite determinar si un proyecto es rentable o no” (Clavijo, 2023). Cuando menor sea el periodo de recuperación, será más redituable y cuanto mayor sea, menores serán las ganancias inmediatas.

$$PRI = \frac{INVERSIÓN INICIAL}{FLUJO DE EFECTIVO ANUAL}$$

Relación costo beneficio

Para el autor “es una medida utilizada para evaluar proyectos y políticas públicas para determinar beneficios económicos”(Baca, 2013). En este sentido se cataloga como una evaluación de los gastos y rendimientos asociados a un proyecto con el fin de determinar su factibilidad y conveniencia de implementación.

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

CAPITULO III

PLAN DE ORGANIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Definición de la Empresa

El centro de apoyo académico “Mentes en Acción” dedicada a ofrecer servicios de apoyo académico para estudiantes de educación general básica y secundaria, con un enfoque en la excelencia, el compromiso, la innovación, la inclusión y la responsabilidad. “Mentes en Acción” se esfuerzan por mejorar el rendimiento escolar y fomentar el éxito personal de cada estudiante, a través de metodologías de estudio innovadoras y personalizadas.

Metodologías de la empresa

Aprendizaje basado en proyectos (ABP)

Método pedagógico en el que los estudiantes trabajan en proyectos complejos durante un período prolongado; estos proyectos suelen abordar problemas del mundo real o preguntas abiertas.

Objetivo:

Fomentar la investigación, la resolución de problemas y el pensamiento crítico a través de la aplicación práctica de conocimientos.

Características:

- Integra diversas áreas del conocimiento.
- Los estudiantes colaboran para alcanzar un objetivo común.
- Los alumnos tienen libertad para investigar y tomar decisiones sobre su proyecto.

Enseñanza diferenciada

Estrategia educativa que adapta la enseñanza a las diversas necesidades, estilos y ritmos de aprendizaje de los estudiantes.

Objetivo:

Maximizar el potencial de cada estudiante mediante la personalización del proceso educativo.

Características:

- Uso de diferentes estrategias y recursos para abordar las múltiples formas en que los estudiantes aprenden.
- Ajustes en el ritmo y nivel de dificultad para atender a la diversidad del aula.

Aprendizaje Activo

Estrategia educativa en la que los estudiantes participan activamente en su proceso de aprendizaje a través de actividades prácticas y participativas.

Objetivo:

Promover una mayor comprensión y retención del conocimiento, mediante la interacción y el compromiso.

Características:

- Los estudiantes realizan tareas que les requiere pensar, discutir y aplicar conceptos.
- Se fomenta el análisis y la reflexión sobre lo aprendido para consolidar el conocimiento.

Uso De Tecnologías Educativas

Incorporación de herramientas tecnológicas en el proceso de enseñanza y aprendizaje para mejorar la eficacia educativa.

Objetivo:

Facilitar el acceso a recursos, personalizar el aprendizaje y ayudar al desarrollo de habilidades digitales.

Características:

- Utilización de plataformas en línea, aplicaciones y dispositivos electrónicos.

- Recursos que permiten una participación activa y una retroalimentación inmediata.
- Proporciona una oportunidad para el aprendizaje a distancia y en línea.

Técnicas de Estudio Activo

Métodos que involucran la participación constante de los estudiantes en el desarrollo de actividades académicas.

Objetivo:

Facilitar el aprendizaje profundo y la retención a largo plazo mediante estrategias que van más allá de la simple lectura o memorización.

Características:

- Los estudiantes trabajan con objetivos y metas de aprendizaje medibles, para enfocar sus esfuerzos y evaluar su proceso de manera efectiva.
- Se prioriza la comprensión profunda del material en lugar de la memorización superficial, con énfasis en la conexión entre conceptos, análisis crítico y aplicación del conocimiento.

Evaluación Formativa

Tipo de evaluación que se utilizara para monitorizar el aprendizaje de los estudiantes y proporcionar retroalimentación continua durante el proceso educativo.

Objetivo:

Mejorar el aprendizaje y el rendimiento mediante ajustes y apoyo oportuno.

Características:

- Modificaciones basadas en el análisis de los resultados de la evaluación.
- Evaluación que se centra en el desarrollo y mejora continua en lugar de solo en los resultados finales.

Aprendizaje Cooperativo

Estrategia en la que los estudiantes trabajan en grupos pequeños para alcanzar metas comunes, promoviendo la colaboración y el apoyo mutuo.

Objetivo:

Fomentar habilidades sociales y de trabajo en equipo, así como facilitar el aprendizaje a través de la interacción con otros.

Características:

- Cada miembro del grupo asume un rol y contribuye el éxito del equipo.
- Promueve

Características del Centro de Apoyo Académico

El centro de apoyo académico “Mentes en Acción” lo que busca para los estudiantes es ofrecer orientación vocacional, apoyo emocional y ser un recurso confiable para las familias contribuyendo así el desarrollo integral de los estudiantes y generando un impacto positivo en la comunidad; al mejorar el rendimiento escolar de los estudiantes mediante provisión de tutorías personalizadas, desarrollo de habilidades de estudio y preparación para exámenes.

Tabla 1: *Características del centro de apoyo académico*

CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE APOYO ACADÉMICO
--

INFRAESTRUCTURA

Son áreas físicas designadas para la realización de actividades educativas por parte de los alumnos, docentes y personal administrativo, el ambiente físico es clave para el desarrollo supuesto que con espacios bien iluminados y cómodos ayudan a favorecer la concentración como también el bienestar de los estudiantes y el personal, usa elementos bien distribuidos.

**MOBILIARIO**

Los muebles serán prácticos, duraderos, ergonómicos y ajustables en altura, se contará con 4 mesas de 4 sillas, un escritorio en cada aula.

**PROYECTOR**

Se contará con esta herramienta versátil que promueve la interactividad, la claridad de la comunicación y la colaboración en el proceso de aprendizaje.



CONEXIÓN A INTERNET

El centro contará con conexión a internet estable segura para acceder a recursos educativos y facilitar el aprendizaje, el principal proveedor es Netlife 500 Mbps fibra óptica.

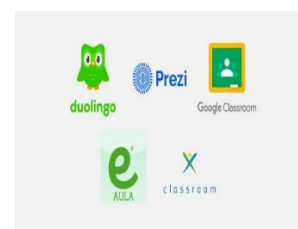


CRONOGRAMA

Se utilizará esta herramienta de planificación en la cual se detallará las actividades, eventos y horarios de las distintas clases y servicios ofrecidos por el centro.

RECURSOS EDUCATIVOS DIGITALES

Estas herramientas permiten a los docentes adaptar sus estrategias a diferentes estilos de aprendizaje, fomentar la participación activa, facilitar la comprensión de conceptos complejos, mantener la motivación de los estudiantes y diversificar los métodos de enseñanza; los recursos educativos digitales gratis que se utilizaran en el centro de apoyo académico son Meet, Classroom y Microsoft teams.



Elaborado por: Karen Jijón

Filosofía Organizacional

Misión

Proporcionar herramientas y recursos educativos de alta calidad, ayudando a los estudiantes a alcanzar su máximo potencial académico a través de un aprendizaje personalizado y motivador.

Visión

Ser reconocidos como el centro líder en apoyo académico en la ciudad de Ambato, brindando un ambiente educativo de alta calidad que promueva el éxito académico y fomentar el desarrollo integral de los estudiantes.

Política de calidad

Somos un equipo comprometido con el apoyo educativo, que opera con un fuerte sentido de servicio hacia los niños y jóvenes dedicados al estudio en la ciudad de Ambato fundamentado en los siguientes principios:

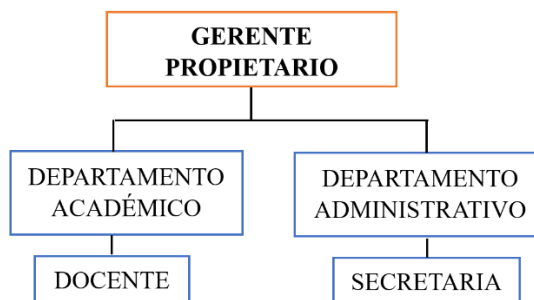
- Integridad Personal
- Creatividad e Innovación
- Productividad

Valores

- Respeto
- Disciplina
- Honestidad
- Responsabilidad
- Compromiso
- Inclusión

Estructura Organizacional de la empresa

Ilustración 1: Organigrama



Elaborado por: Karen Jijón

Organización

La organización está compuesta por un gerente, 3 docentes y una secretaria.

Tabla 2: Personal Centro de apoyo académico

Personal	Cantidad
Gerente Propietario	1
Docentes	3
Secretaria	1

Elaborado por: Karen Jijón

Funciones por puesto

Gerente Propietario

Es el responsable de la gestión general del centro quien posee, administra y supervisa a la institución; se encarga de la toma de decisiones estratégicas también realiza el establecimiento de objetivos y coordinación de actividades asegurando la calidad educativa y la sostenibilidad del negocio.

Funciones

- Supervisar las operaciones diarias del centro.
- Asegurar que se cumplan los objetivos educativos y administrativos.
- Organizar programas de formación y desarrollo profesional.
- Buscar oportunidades de financiamiento y recursos adicionales.

Habilidades

- Liderazgo
- Comunicación efectiva
- Toma de decisiones estratégicas
- Capacidad de delegación efectiva
- Trabajo en equipo

Docente

Impartirá las clases, evaluará el progreso de los estudiantes, ofrecerá tutorías personalizadas, mantendrá comunicación con la secretaría y los padres, y cumplirá con las políticas del centro, asegurando un ambiente de aprendizaje positivo y profesional.

Funciones

- Diseñar planes de estudio que se ajusten a las necesidades de los alumnos
- Aplicar metodologías de enseñanza
- Evaluar el desempeño estudiantil
- Crear material educativo

Habilidades

- Conocimientos pedagógicos
- Dominio del Contenido

- Creatividad
- Organización
- Resolución de problemas

Experiencia

Título de tercer nivel con experiencia mínima de 2 a 3 años en la enseñanza en instituciones educativas formales o no formales en enseñanza a niños y adolescentes.

Secretaria

Desempeña un papel crucial en la administración diaria, realiza diversas tareas administrativas y de apoyo asegurando que el centro funcione de manera eficiente y que se brinde un servicio de calidad a estudiantes y familias.

Funciones

- Atención al cliente
- Procesar inscripciones de estudiante y gestionar matrículas.
- Proporcionar información sobre los servicios del centro.
- Preparar informes, elaborar documentos y gestionar bases de datos.
- Organizar horarios de clases y actividades.
- Control de inventario de materiales de oficina y educativos.

Habilidades

- Comunicación efectiva
- Organización
- Manejo de Tecnología
- Habilidades Interpersonales
- Confidencialidad

Especificaciones del nuevo servicio

El centro de apoyo académico “Mentes en Acción” brinda sus servicios en áreas:

- Física
- Química
- Biología
- Matemática

- Lengua
- Ingles

Planificación de Horarios

Lunes a Viernes:

- De 8:00 am 12:00 pm
- De 14:00 pm 18:00 pm

Formación del personal docente

Cada semestre se organizarán capacitaciones para el personal, garantizando así un servicio de calidad y adaptado a las necesidades del centro de apoyo académico.

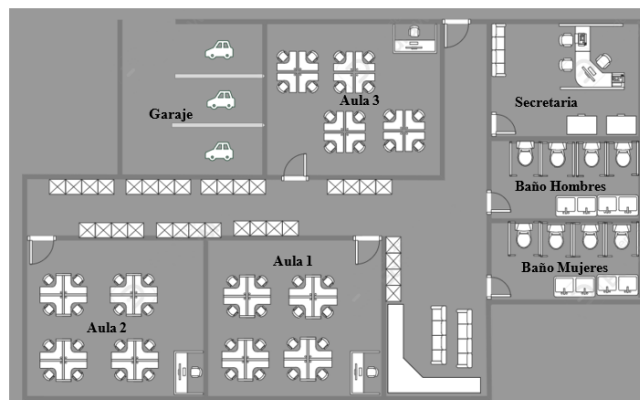
Tabla 3: *Cronograma de Capacitaciones*

Actividades	Semanas														
	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Capacitación sobre Metodologías de Enseñanza															
Capacitación de Tecnología y Recursos Educativos															
Taller de Innovación Educativa y Creatividad															
Capacitación de Salud y Bienestar del Docente															
Manejo e introducción de nuevas tecnologías															
Capacitación de Estrategias de Aprendizaje															

Elaborado por: Karen Jijón

Distribución del espacio

Ilustración 2: *Distribución de espacio*



Elaborado por: Karen Jijón

El centro cuenta con tres aulas, cada una equipada con cuatro escritorios, acomodando un total de 16 estudiantes por aula, y un escritorio para el docente; además, dispone de una oficina de secretaría donde se realizarán los respectivos pagos, también cuenta con baños para hombres y mujeres, un garaje y una sala descanso.

Suministro del servicio

El servicio del centro de apoyo académico se ofrecerá en las instalaciones admitiendo hasta 10 alumnos por grupo, el proceso de inscripción, el registro del estudiante y la disponibilidad de horarios para el apoyo académico se gestionarán en la secretaría cuando el estudiante decida recibir apoyo en las asignaturas necesarias; el pago del servicio se realizará en secretaría.

Formas de Pago

- El pago se lo realizará los primeros 7 días de cada mes.

Las formas de pago son mediante:

- Efectivo
- Transferencia

Horarios de Atención

Se establece un plan para definir los horarios de atención al cliente de lunes a viernes en horarios establecidos, dando apertura a los padres y estudiantes a información de acuerdo a la disponibilidad de tiempo que posea.

Directrices para estudiantes

- Los estudiantes deben llegar a tiempo a clases.
- Deben traer el material de estudio necesario, como libros y cuadernos.
- Se les pide que utilicen los recursos del centro de manera responsable.
- Comunicar a los tutores cualquier dificultad o necesidad académica.
- Informar con anticipación si van a faltar a una sesión programada, respetando así el tiempo del tutor y de los demás estudiantes
- Al término de la semana, el estudiante deberá realizar una evaluación sobre sus conocimientos y progreso académico para verificar avances e identificar áreas de debilidad en su aprendizaje dentro del centro.

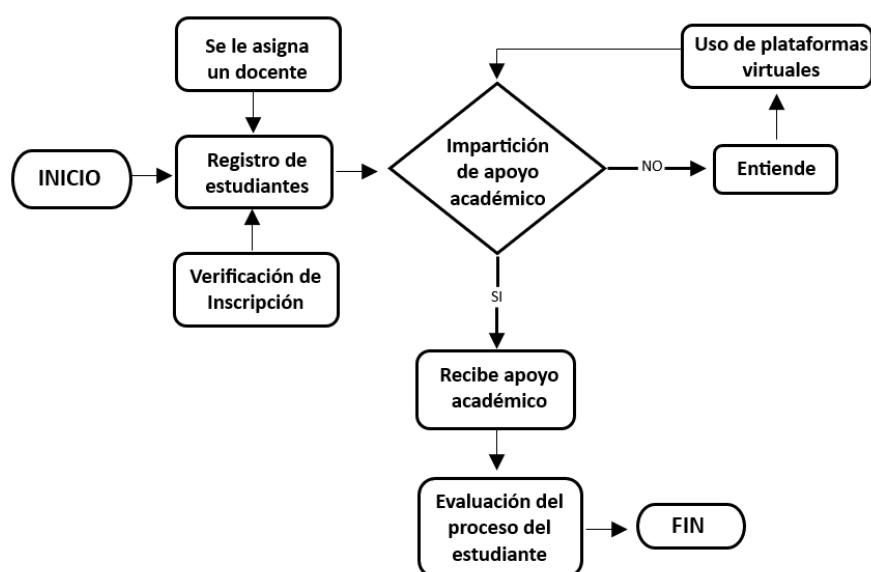
Directrices para docentes

- Deben estar 10 minutos antes de empezar la clase en el aula asignada.
- Los docentes deben estar preparados y organizados para cada tutoría.
- Deben mostrar empatía y comprensión hacia las dificultades de los docentes.
- Proporcionar retroalimentación constructiva y específica sobre el trabajo de los estudiantes.
- Deben mantenerse actualizados en las metodologías de enseñanza y contenido académico relevante.

Diagrama de Flujo

Es una representación gráfica en la cual se muestran todos los procesos que se realizarán se utilizó simbología estándar para mejor comprensión visual.

Ilustración 3:Flujograma



Elaborado por: Karen Jijón

Análisis PESTEL

Político

En el capítulo de la Ley Orgánica de Educación Intercultural, se definen los derechos y deberes de los estudiantes, el artículo 7 especifica que cada niño tiene el derecho a recibir una educación completa y científica, que fomente su desarrollo integral,

sus habilidades y sus capacidades; esto debe hacerse respetando sus derechos y libertades fundamentales. ASAMBLEA NACIONAL (2015).

Económico

Para el análisis económico el primer trimestre de 2024, el Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador creció en 1,2% comparado con el mismo periodo del año 2023; este comportamiento se debió principalmente por la reducción de las importaciones en 3,3%, y por una variación positiva de las existencias (inventarios). Sin embargo, los principales componentes del PIB presentaron contracciones interanuales: el gasto de gobierno en -0,3%, las exportaciones en -0,5%, el consumo de los hogares en -1,1%, y la formación bruta de capital fijo (FBKF) en -1,3%.

Social

En Ambato tiene una población estudiantil creciente, con un aumento en el número de niños y jóvenes en edad escolar, un aumento en la población estudiantil sugiere una demanda potencialmente alta para los servicios del centro; dirigir las campañas de marketing hacia las familias con estudiantes en edad escolar, la ciudad de Ambato valora la educación y está dispuesta a invertir en apoyo académico adicional para sus hijos.

Tecnológico

La infraestructura tecnológica es adecuada, con un buen acceso a internet y dispositivos electrónicos, el buen acceso a la tecnología facilita la implementación de programas educativos en línea y el uso de herramientas digitales; hay avances en herramientas educativas, como software de aprendizaje y plataformas de gestión educativa; el personal debe estar capacitado en el uso de nuevas tecnologías educativas.

Ecológico

El centro puede reducir su impacto ambiental mediante prácticas sostenibles, como el reciclaje y la reducción del uso del papel; cumplir con las regulaciones ambientales locales y nacionales es esencial para evitar sanciones.

Legal

De acuerdo con la constitución del Estado ecuatoriano, establece y garantiza derechos específicos para todos los pueblos y nacionalidades que residen en el Ecuador; mediante esto, se asegura que cada grupo cultura, étnico y nacional tenga el

reconocimiento y los derechos necesarios, contribuyendo a un entorno de respeto y equidad para todas las comunidades presentes del país.

Matriz de evaluación de factores internos y matriz de evaluación de factores externos

Tabla 4: Matriz Mefi

MATRIZ MEFI			
Factor crítico de éxito	Peso	Clasificación	Puntuación Ponderada
FORTALEZAS			
Equipo de docentes capacitados y motivados.	0,25	4	1,00
Instalaciones adecuadas y bien equipadas.	0,20	3	0,60
Servicios personalizados de apoyo académico.	0,15	4	0,60
Subtotal FORTALEZAS			2,20
DEBILIDADES			
Recursos financieros limitados.	0,25	2	0,50
Falta de experiencia en el mercado local.	0,10	3	0,30
Baja visibilidad y presencia en la comunidad.	0,05	2	0,10
Subtotal FORTALEZAS			0,90
TOTAL	1	-	3,10

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación:

Las fuerzas internas son favorables a la organización con un peso ponderado total de 2,20 contra un 0,90 de las debilidades; eso quiere decir que la empresa tiene más fortalezas que debilidades. Un valor superior a 2,50 indica que la empresa con su valor de 3,10 es sólida en el factor interno en su conjunto.

Tabla 5: Matriz Mefe

MATRIZ MEFE			
Factor crítico de éxito	Peso	Clasificación	Puntuación
OPORTUNIDADES			
Creciente demanda de apoyo académico en la ciudad.	0,30	4	1,20
Posibilidad de asociarse con instituciones educativas locales.	0,25	3	0,75
Disponibilidad de subvenciones o financiamiento.	0,20	4	0,80
Subtotal OPORTUNIDADES			2,75
AMENAZAS			
Competencia de otros centros educativos y tutorías.	0,15	2	0,30
Cambios en las políticas educativas locales.	0,05	2	0,10
Factores económicos que podrían afectar el poder adquisitivo de los estudiantes.	0,10	3	0,30
Subtotal AMENAZAS			0,70
TOTAL	1,00	-	3,45

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación:

La ponderación conjunta de las oportunidades, establecida en 2.75, y de las amenazas, valorada en 0.70, sugiere que el contexto externo se muestra propicio para la organización.

Matriz Cruzada FODA

Una Matriz cruzada FODA combina factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) de una organización para identificar estrategias del centro de Apoyo Académico.

Tabla 6: Matriz Cruzada FODA

	OPORTUNIDAD	AMENAZA
	<p>Creciente demanda de apoyo académico en la ciudad.</p> <p>Posibilidad de asociarse con instituciones educativas locales.</p> <p>Disponibilidad de subvenciones o financiamiento</p>	<p>Competencia de otros centros educativos y tutorías.</p> <p>Cambios en las políticas educativas locales.</p> <p>Factores económicos que podrían afectar el poder adquisitivo de los estudiantes.</p>
FORTALEZA		
<p>Equipo de docentes capacitados y motivados.</p> <p>Instalaciones adecuadas y bien equipadas.</p> <p>Servicios personalizados de apoyo académico.</p>	<p>Aprovechamos la capacitación del equipo para atraer estudiantes y satisfacer la demanda de apoyo académico.</p> <p>Usar las instalaciones para ofrecer talleres y cursos con instituciones educativas locales.</p>	<p>Diferenciarse por apoyo personalizado y experiencia del equipo.</p> <p>Actualizarse con políticas educativas para adaptar servicios y minimizar amenazas.</p>
DEBILIDAD		
<p>Recursos financieros limitados.</p> <p>Falta de experiencia en el mercado local.</p> <p>Baja visibilidad y presencia en la comunidad.</p>	<p>Buscar financiamiento para superar limitaciones y ampliar servicios.</p> <p>Elaborar un plan de marketing mix para mejorar experiencia del lugar.</p>	<p>Aplicar diferentes estrategias para reducir costos financieros y optimizar recursos.</p> <p>Fortalecer relaciones comunitarias para enfrentar la competencia y atraer estudiantes.</p>

Elaborado por: Karen Jijón

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño

Para establecer el alcance de la empresa que se planea lanzar al mercado, es crucial evaluar la capacidad disponible, esta se determina estimando los recursos tecnológicos, humanos y financieros requeridos.

Tamaño Optimo

El centro de apoyo académico “Mentes en Acción” tiene una oferta de hasta 1152 estudiantes en su primer año y se cubrirá el 7% de la demanda insatisfecha, lo que equivale a 96 alumnos mensuales en el período normal escolar; la proyección para los próximos 5 años se basa en un índice de crecimiento poblacional del 0,44%, conforme al censo del INEC 2022.

Tabla 7: Tamaño Propuesto

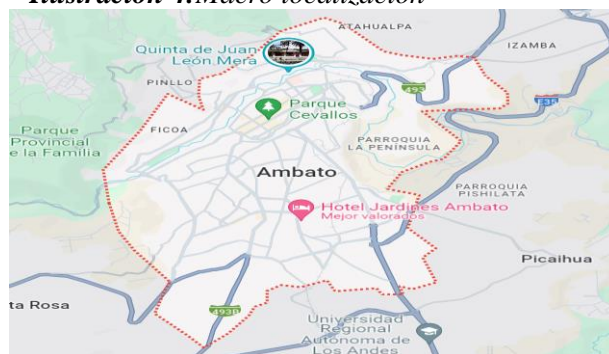
Demanda Insatisfecha	Participación en el mercado	Oferta Mensual Estimada	Oferta Anual Estimada
16259	7%	96	1152
16331	7%	97	1164
16403	7%	98	1176
16475	7%	99	1188
16547	7%	100	1200

Elaborado por: Karen Jijón

Localización

Macro Localización

El centro de apoyo académico se ubicará en Ambato en la provincia de Tungurahua, en la región sierra de Ecuador, esta ubicación estratégica facilita el acceso a la comunidad educativa local.

Ilustración 4: Macro localización

Fuente: <https://maps.app.goo.gl/dbQoLyygNZf1kefAA>

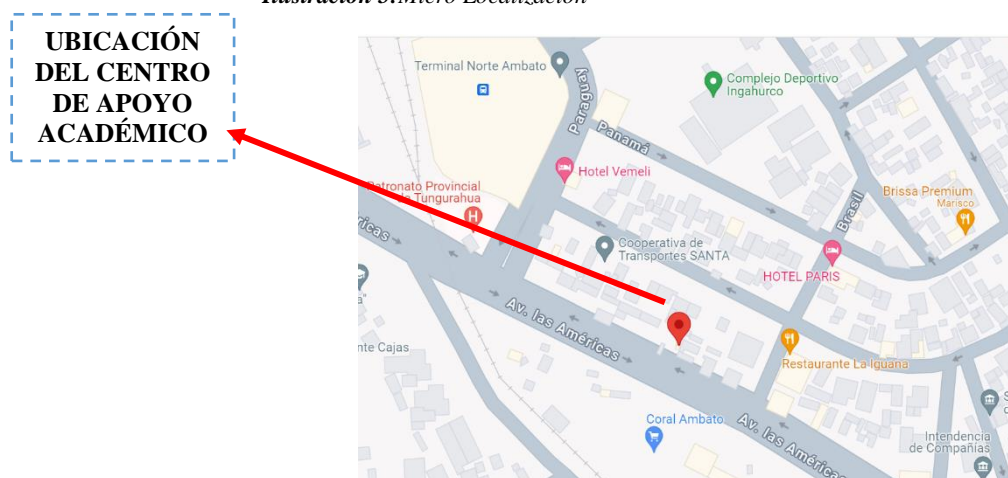
Elaborado por: Karen Jijón

Micro Localización

Tabla 8: Método de Factores Ponderados

Factores	Peso relativo %	Alternativas		
		Ingahurco	Huachi Chico	Atocha
Accesibilidad	30%	9	8	7
Costo del alquiler	20%	7	6	8
Proximidad a instituciones educativas	25%	8	7	6
Disponibilidad de servicios complementarios	15%	6	8	7
Seguridad de la zona	10%	8	7	6
TOTAL	100%	7,8	7,25	6,85

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 5: Micro Localización

Fuente: <https://n9.cl/60ji1>

Elaborado por: Karen Jijón

El centro de apoyo académico “Mentes en Acción” se ubicará en una zona altamente comercial del centro de Ambato, en la provincia de Tungurahua, Ecuador, el local estará situado en la Av. Las Américas y calle Brasil, frente al Coral Hipermercado; cuenta con servicios básicos como es energía eléctrica, agua potable, transporte público y seguridad ciudadana, además que, la ubicación del centro es accesible para las personas.

Capacidad instalada

La capacidad instalada forma parte de la determinación del tamaño empresarial y la organización en función de la demanda y la demanda insatisfecha de los usuarios, en el centro de apoyo académico prestara servicios en áreas como Física, Química, Biología, Matemática, Lengua e Ingles impartidas a niños y adolescentes de 6 a 18 años del cantón Ambato; considerando la infraestructura del lugar, se planifica la instalación de 3 aulas con capacidad de 96 estudiantes, los cuales serán distribuidos en 2 sesiones diarias de 4 horas por grupo de lunes a viernes y también si las necesidades lo ameritan se las realizan el fin de semana.

Tabla 9: *Capacidad Instalada*

N° Aulas	N° Espacios de trabajo	N° de Jornadas por aulas por día	N° Participantes por curso	N° Participantes por año
3	16	2	96	1152

Elaborado por: Karen Jijón

Según la Tabla 40 el primer grupo de estudiantes asiste en la Jornada 1 de 8:00 a 12:00, mientras que el segundo grupo asiste en la jornada 2 de 14:00 a 18:00, distribuidos en tres aulas con 16 estudiantes cada una en las dos jornadas según lo muestra Tabla 9; de acuerdo a la demanda del servicio presentada en la tabla N°30 en donde se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas son pertenecientes a bachillerato, por lo tanto se consideró que los docentes realizarán un trabajo de 2 jornadas al día distribuidos en 2 docentes para estudiantes de bachillerato y un docente para educación general básica.

Requerimientos

Después de establecer la capacidad del local y el diseño necesario para ofrecer el servicio, se calcularán los costos relacionados con la implementación del proyecto de inversión utilizando los precios de los productos en enero 2024, que detallaremos a continuación:

Personal

El centro de apoyo académico contará con tutores especializados en diferentes áreas y niveles educativos, también tendrá especialistas psicopedagogos o asesores académicos dependiendo de las necesidades específicas de los estudiantes para asegurar un soporte completo tanto académico como emocional.

Personal Administrativo

Tabla 10: *Personal Administrativo*

Cantidad	Detalle	Sueldo Mensual	V. Total (\$)
1	Gerente - Propietario	\$ 460,00	\$ 7.421,38
1	Secretaria	\$ 460,00	\$ 7.421,38
TOTAL			\$ 14.842,75

Elaborado por: Karen Jijón

El valor total para el personal administrativo incluye ya todos los beneficios de ley. Esto significa que en la cifra total que se menciona ya se han considerado las prestaciones obligatorias establecidas por la legislación vigente; estos beneficios pueden incluir, entre otros, el seguro social, las vacaciones pagadas y las bonificaciones anuales.

Personal Operativo

Tabla 11: *Personal Docente*

Cantidad	Detalle	Sueldo Mensual	V. Total (\$)
3	Docentes	\$ 460,00	\$ 22.347,12
TOTAL			\$ 22.347,12

Elaborado por: Karen Jijón

Se puede observar en la tabla N°11 el valor total del docente que ya incluye todos los beneficios de ley establecidos.

Equipos, muebles y enseres

Se detallarán equipos, muebles y enseres requeridos para iniciar el emprendimiento especificando costos y cantidad de cada uno, según se especifiquen la capacidad de instalada y la distribución de las áreas de estudio y del personal.

Tabla 12: *Requerimiento Equipos*

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	Costo Total (\$)
ÁREA OPERATIVA			
3	Computadoras	\$ 300,00	\$ 900,00
3	Proyectores	\$ 200,00	\$ 600,00
Subtotal Área Operativa			\$ 1.500,00
ÁREA ADMINISTRATIVA			
1	Computadora	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Impresora	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Celular	\$ 200,00	\$ 200,00
Subtotal Área Administrativa			\$ 750,00
TOTAL			\$ 2.250,00

Elaborado por: Karen Jijón

Tabla 13: *Muebles y Enseres*

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	Costo Total (\$)
ÁREA OPERATIVA			
12	Mesas	\$ 60,00	\$ 720,00
48	Sillas	\$ 20,00	\$ 960,00
3	Escritorios	\$ 70,00	\$ 210,00
3	Sillas de escritorio	\$ 40,00	\$ 120,00
2	Anaqueles	\$ 50,00	\$ 100,00
Subtotal Área Operativa			\$ 2.110,00
ÁREA ADMINISTRATIVA			
1	Escritorios para oficina en l	\$ 100,00	\$ 120,00
1	Silla ejecutiva	\$ 50,00	\$ 50,00
2	Silla de espera secretaria	\$ 50,00	\$ 100,00
1	Archivador	\$ 50,00	\$ 50,00
Subtotal Área Administrativa			\$ 300,00
TOTAL			\$ 2.410,00

Elaborado por: Karen Jijón

Materiales

Tabla 14: Materiales de aula

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	Costo Total (\$)
1152	Carpeta, lápiz, esfero, borrador, etc.	\$ 1,50	\$ 1.728,00
1152	Guía	\$ 1,00	\$ 1.152,00
TOTAL			\$ 2.880,00

Elaborado por: Karen Jijón

Suministros

Tabla 15: Suministros

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	Costo Total (\$)
Suministros Operativos			
10	Cajas de Esferos	\$ 5,00	\$ 50,00
10	Cajas de Lápices	\$ 3,00	\$ 30,00
6	Caja de Borradores Blancos	\$ 4,00	\$ 24,00
10	Cajas de Marcadores	\$ 4,00	\$ 40,00
6	Borrador Pizarra	\$ 2,00	\$ 12,00
2	Resmas de papel	\$ 5,00	\$ 10,00
3	Grapadoras	\$ 5,00	\$ 15,00
6	Cajas de grapas	\$ 1,50	\$ 9,00
Subtotal Suministros Operativos			\$ 190,00
Suministros Administrativos			
10	Resmas de papel	\$ 5,00	\$ 50,00
10	Cajas de Esferos	\$ 5,00	\$ 50,00
10	Caja de Lápices	\$ 3,00	\$ 30,00
1	Grapadora	\$ 5,00	\$ 5,00
5	Cajas de grapas	\$ 1,50	\$ 7,50
1	Caja de Borradores Blancos	\$ 4,00	\$ 4,00
5	Paquetes post it	\$ 4,50	\$ 22,50
2	Gomas	\$ 2,00	\$ 4,00
100	Carpetas archivadoras	\$ 3,00	\$ 300,00
100	Folder de cartón	\$ 0,50	\$ 50,00
Subtotal Suministros Administrativos			\$ 523,00

Suministros de Limpieza

5	Escoba	\$ 1,50	\$ 7,50
5	Pala	\$ 2,00	\$ 10,00
4	Trapeador	\$ 2,50	\$ 10,00
5	Ambiental Aerosol	\$ 2,00	\$ 10,00
5	Galones de Jabón Liquido	\$ 4,00	\$ 20,00
5	Galones de Desinfectante	\$ 3,00	\$ 15,00
10	Paquetes de Fundas de Basura x10	\$ 1,00	\$ 10,00
400	Carpetas de archivo	\$ 1,00	\$ 400,00
400	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 80,00
Subtotal Suministros de Limpieza			\$ 562,50
TOTAL			\$ 1.275,50

Elaborado por: Karen Jijón

Menaje

Tabla 16: Menaje

Cantidad	Detalle	V. Unitario	V. Mensual	Costo Total (\$)
ÁREA OPERATIVA				
3	Dispensador de agua	\$ 15,00	-	\$ 45,00
10	Botellones de agua	\$ 3,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Subtotal Área Operativa				\$ 405,00
ÁREA ADMINISTRATIVA				
1	Dispensador de agua	\$ 15,00	-	\$ 15,00
10	Botellones de agua	\$ 3,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Subtotal Área Administrativa				\$ 375,00
TOTAL				\$ 780,00

Elaborado por: Karen Jijón

Publicidad

Tabla 17: Gastos de Ventas

Cantidad	Detalle	Costo (\$)	Costo Total (\$)
1	Publicidad Facebook	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL			\$ 600,00

Elaborado por: Karen Jijón

Tramites y Permisos

Tabla 18: Tramites

Gastos de Constitución	VALOR USD	
Tramites y permisos	\$	250,00
TOTAL	\$	250,00

Elaborado por: Karen Jijón

Servicios Básicos

Tabla 19: Servicios básicos

SERVICIO	Costo Mensual		Costo Anual	
Luz	\$	30,00	\$	360,00
Agua	\$	10,00	\$	120,00
Teléfono	\$	10,00	\$	120,00
Internet	\$	30,00	\$	360,00
TOTAL			\$	960,00

Elaborado por: Karen Jijón

MAQUINARIA, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS DE TRABAJO

A continuación, se proporcionará una descripción detallada y las dimensiones de los equipos, maquinaria y herramientas que se utilizarán en el centro.

Tabla 20: Maquinaria, herramientas y equipos

EQUIPOS	DESCRIPCIÓN	DIMENSIONES
Silla Estudiantes	<ul style="list-style-type: none"> • Silla en PVC y madera • Patas de metal y madera color 	27 × 30 × 56,5 cm
Escritorio 4 Estudiantes	Escritorio de alta densidad de la melamina, ignífugarían, resistente al rayado, lisa; marco de aluminio con el tablero de la melamina	140 x 60 x 75 cm
Escritorio Docentes	Fabricada en madera laminada, proporcionando una superficie lisa y resistente a los arañazos y manchas.	100 × 75 × 50 cm

Anaqueles 2pc	Fabricada de acero resistente con un acabado en pintura electrostática para proteger contra la corrosión y el desgaste, capaces de soportar cargas pesadas y mantener su integridad.	180 × 90 × 45 cm
Escritorio para oficina en L	Tablero de madera laminada resistente a los arañazos y manchas, estructura de marco de acero recubierto en polvo para mayor estabilidad y durabilidad.	75 × 150 × 60 cm
Silla ejecutiva	Estructura Metálica, araña cromada de 5 puntas y tapizada en tela, con un apoyabrazos de PU graduables en altura, ángulo y profundidad.	50 x 60 x 100 cm
Silla de espera secretaria	Tela de alta calidad, fácil de limpiar, con estructura de acero y relleno de espuma de densidad media para proporcionar comodidad sin perder la forma, cuenta con diseño ergonómico, base firme y materiales resistentes.	Espaldar: 40 × 30 cm Asiento: 45 × 30 cm
Archivador 4 gavetas metálico	Estructura de Acero Laminado al Frío de 0.70mm (norma ASTM)	60 × 47 × 134 cm

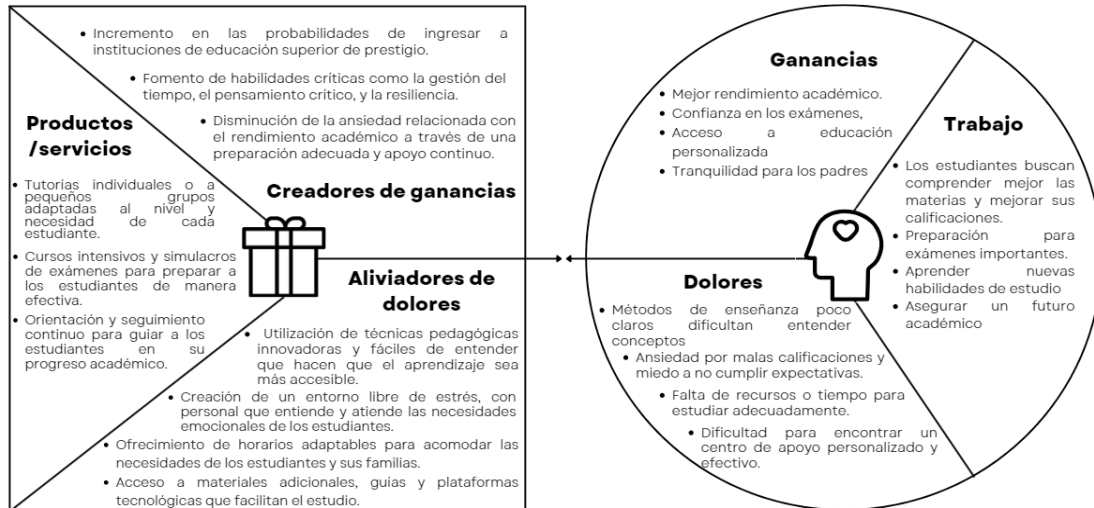
Elaborado por: Karen Jijón

CAPITULO V

PLAN COMERCIAL

Matriz de Empatía

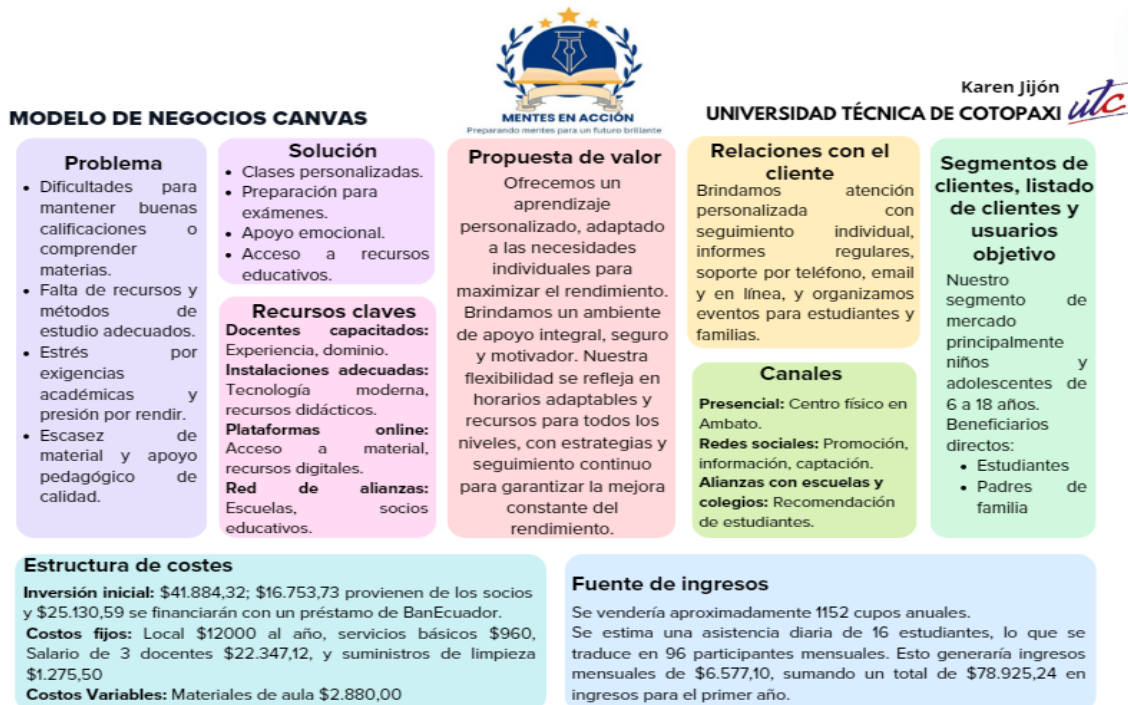
Ilustración 6: Matriz de Empatía



Elaborado por: Karen Jijón

Lienzo Canvas

Ilustración 7: Lienzo Canvas



Elaborado por: Karen Jijón

Propuesta de valor

El centro de apoyo académico se centraría ofrecer un aprendizaje personalizado, adaptado a las necesidades individuales para maximizar el rendimiento; brindamos un ambiente de apoyo integral, seguro y motivador, nuestra flexibilidad se refleja en horarios adaptables y recursos para todos los niveles con estrategias y seguimiento continuo para garantizar la mejora constante del rendimiento.

Estudio De Mercado

Se llevó a cabo una investigación con un enfoque cuantitativo, a través del cual se recopilaban datos estadísticos sobre el tema de estudio para identificar las necesidades de la población de la ciudad de Ambato, para obtener esta información, se empleó la técnica de la encuesta y se utilizó un cuestionario con 19 preguntas como instrumento; la investigación es de tipo descriptivo, lo que permitió comprender la situación de los padres de familia y especialmente de sus hijos, en relación con la falta de tiempo de los padres al brindar apoyo académico, se consideró a niños y adolescentes de entre 6 y 18 años; estos datos proporcionarían información suficiente para realizar el estudio e implementar la idea de negocio.

Población

Tabla 21: Población

Variables de Segmentación	Variable	Datos
Geografía	Población de Ambato	177316
Demográfica	Familias Ambato	57750
Conductual	Familias extractos A,B, C+ (36%)	20732

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

Elaborado por: Karen Jijón

Para el trabajo de campo utilice datos de la población de familias de la ciudad de Ambato, que corresponde a nuestra población universo de estudio, basándome en la información obtenida de fuentes relevantes del censo 2022 realizado por el INEC.

Tabla 22: Población en familias

Sector	Número de familias
Urbano	
AMBATO	20732
TOTAL	

Fuente: INEC 2022

Elaborado por: Karen Jijón

Según la información obtenida del sitio web INEC, los datos son los siguientes: la población total de la ciudad de Ambato es 177316, hay 57750 familias; de estas 20732 familias pertenecen a los estratos A,B y C+, que representan el mercado meta. Basándonos en esta cifra, se procedió a proyectar la población actual, con una tasa de crecimiento poblacional del 0,44%, según los datos del censo 2022 proyectando del año 2022 al 2024.

Proyección de la población

Tabla 23: Tasa de crecimiento poblacional 2024

Año	Mercado meta	TCP
2022	20732	0,44%
2023	20823	
2024	20915	

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

Elaborado por: Karen Jijón

Mercado Meta

Este estudio se centra en proporcionar un servicio de apoyo académico a niños y adolescentes de entre 6 a 18 años en la ciudad de Ambato, debido a la necesidad de centros de apoyo académico; la falta de tiempo de los padres para ayudar a sus hijos con las tareas escolares crea la demanda de este servicio, además, cada año ingresan nuevos niños y adolescentes al sistema educativo, lo cual aumenta el mercado en Ambato, siendo una de las ciudades más comerciales y pobladas de la provincia de Tungurahua, reforzando esta necesidad.

Segmentación del Mercado

Tabla 24: Mercado Meta

Variable	Grupo	Cantidad
Geografía	Población de Ambato	178096
Demográfica	Familias Ambato	58004
Conductual	Familias extractos A,B, C+ (36%)	20915

Fuente: Proyección para el año 2024 utilizando datos del INEC 2022.

Muestra

Según los datos del último Censo Poblacional del INEC, que registra 20915 familias en los extractos A, B y C+, se establece esta población como universo para la investigación, aplicando la fórmula para calcular la muestras en poblaciones delimitadas, considerando una población de 20915 familias de la ciudad de Ambato, con un nivel de confianza del 95% ($z=1,96$), un margen de error del 5% ($e=0,05$), una probabilidad a favor (p) del 50% y una probabilidad en contra (q) del 50%, se determina una muestra de estudio de 377 familias.

Formula:

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

Nomenclatura:

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 (20915 familias de la ciudad de Ambato)

e: nivel de error 0,05

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

$$n = \frac{(1,96)^2 (20915)(0,50)(0,50)}{(0,05)^2(20915)^2 + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{3,8416(20915)(0,50)(0,50)}{(0,0025)(20732 - 1) + (3,8416)(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{20086,766}{53,2454}$$

$$n = 377$$

Plan Muestral

Tabla 25: Plan Muestral

Sectores	Población	Muestra	Porcentaje
Urbano	20915	377	100%
TOTAL	20915	377	100%

Elaborado por: Karen Jijón

Una vez que se ha definido el total de la población que participará en las encuestas, se procede a delinear el proceso para su ejecución; basándose en el número de encuestas establecidas, se envió el cuestionario en forma digital y, posteriormente, se realizó un contacto personal con los padres de familia.

Tabulación de Resultados

Después de haber aplicado el instrumento de investigación, que es la encuesta destinada a obtener información sobre la demanda del servicio de apoyo académico, dirigida a las familias de la ciudad de Ambato como mercado meta, se procede a organizar y analizar los datos recopilados:

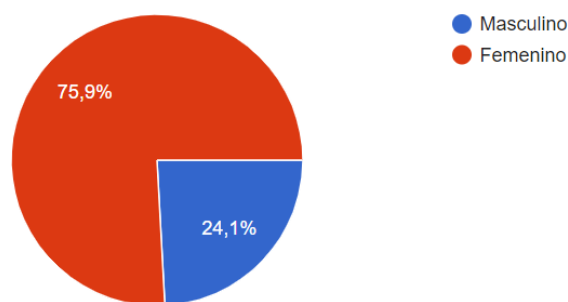
1. ¿Cuál es su sexo?

Tabla 26: Sexo

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Masculino	91	24,1%
Femenino	286	75,9%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 8: Sexo Femenino y Masculino

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 personas encuestadas un 75,9% son mujeres, mientras que un 24,1% son hombres.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas son mujeres.

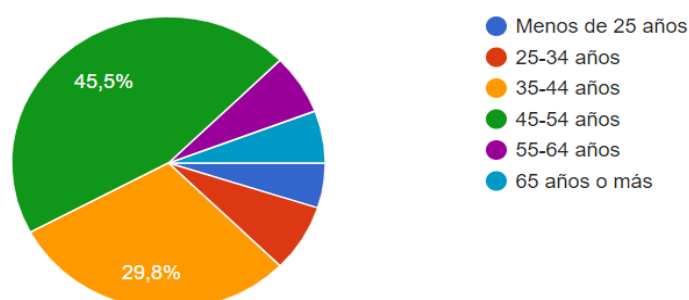
2. ¿En cuál de los siguientes rangos de edad se encuentra?

Tabla 27: Edad

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Menos de 25 años	19	5,0%
25-34 años	28	7,4%
35-44 años	112	29,8%
45-54 años	172	45,5%
55-64 años	25	6,6%
65 años o más	22	5,8%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 9: Edad

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 personas encuestadas un 45,5% tiene un rango de edad de 45-54 años, el 29,8% tiene un rango de edad de 35-44 años, un 7,4% tiene un rango de edad de 25-34 años, un 6,6% tiene un rango de edad de 55-64 años, un 5,8% tiene un rango de edad de 65 años o más y un 5% tiene un rango de edad de menos de 25 años.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas tienen un rango de edad de 45-54 años.

3. ¿Quién es el jefe de hogar en su familia?

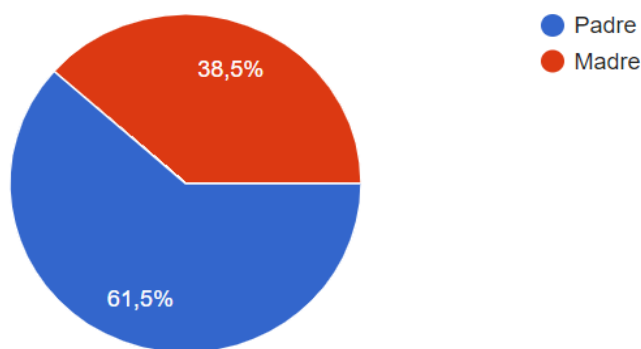
Tabla 28: Jefe de hogar

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Padre	232	61,5%
Madre	145	38,5%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 10: Jefe de hogar Padre o Madre



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 personas encuestadas un 61,5% el jefe de hogar es el padre, mientras que el 38,5% menciona que el jefe de hogar es la madre.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas el jefe de hogar es el padre.

4. ¿Cuántos hijos tiene usted en edades comprendidas entre los 6 y los 18 años?

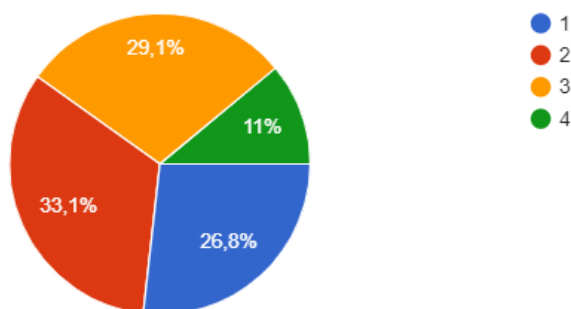
Tabla 29: N° Hijos

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	100	26,6%
2	124	32,8%
3	112	29,7%
4	41	10,9%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 11: N° de Hijos entre 6 y 18 años



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 respuestas obtenidas de las familias que participaron en la encuesta el 33,1% tiene dos hijos, el 29,1% tiene tres hijos, el 26,8% tiene un hijo y el 11% tiene 4 hijos están en el rango de edades de 6 a 18 años.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas tiene dos hijos.

5. Indique cual es el nivel de estudios que están cursando sus hijos.

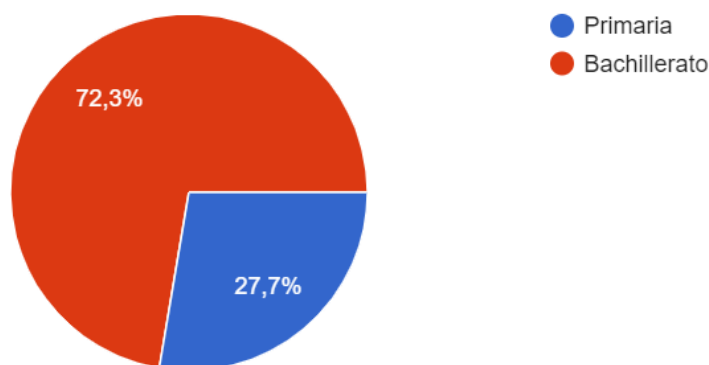
Seleccione una o varias opciones.

Tabla 30: Nivel de estudios

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Primaria	104	27,7%
Bachillerato	273	72,3%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 12: Nivel de estudios cursando sus hijos

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 respuestas obtenidas de las familias que participaron en la encuesta el 72,3% tiene hijos en bachillerato, mientras que solo el 27,7% tiene hijos en primaria.

Análisis: Se podría decir que la mayor parte de las personas encuestadas tiene hijos en bachillerato.

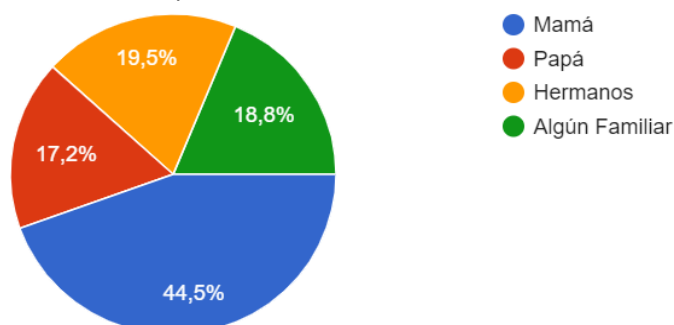
6. ¿Quién ayuda en las tareas escolares a su hijo/a?

Tabla 31: Persona que ayuda en las tareas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Mamá	168	44,5%
Papá	65	17,2%
Hermanos	74	19,5%
Algún Familiar	71	19%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 13: Ayuda al niño

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 encuestas realizadas se pudo observar que el 44,5% se encarga de ayudar la madre, el 19,5% dice que los hermanos, el 18,8% manifiesta que algún familiar, mientras que el 17,2% menciona que el padre es quien ayuda en las tareas escolares.

Análisis: Se podría decir que en la mayor parte de las familias encuestadas la madre es quien ayuda a sus hijos en sus tareas.

7. ¿En qué asignaturas su hijo/a tiene más dificultades y requiere apoyo extra?

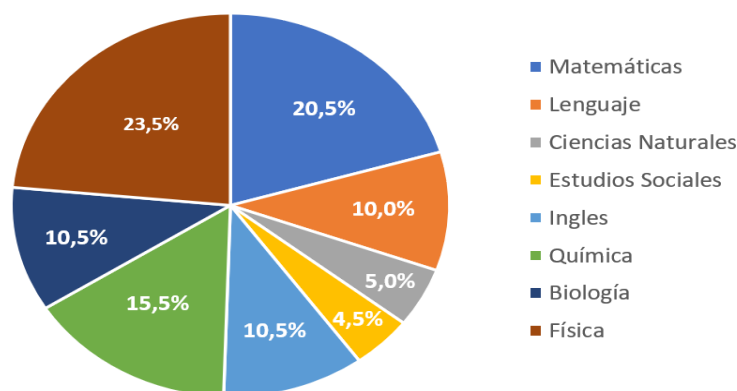
Tabla 32: Asignatura con mayor dificultad

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Matemáticas	77	20,5%
Lenguaje	38	10,0%
Ciencias Naturales	19	5,0%
Estudios Sociales	17	4,5%
Ingles	40	10,5%
Química	58	15,5%
Biología	40	10,5%
Física	89	23,50%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 14: Asignatura con mayor dificultad



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: De las 377 personas encuestadas se puede observar que el 23,5% es de Física, el 20,5% es de Matemáticas, el 15,5% es Química, el 10,5% es Biología, el 10,5% es Inglés, el 10% es Lenguaje, el 5% es Ciencias Naturales, mientras que el 4,5% es Estudios sociales.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas menciona que Física es la asignatura con mayor dificultad.

8. ¿Cuenta con el tiempo necesario para supervisar a sus hijos mientras realizan sus tareas?

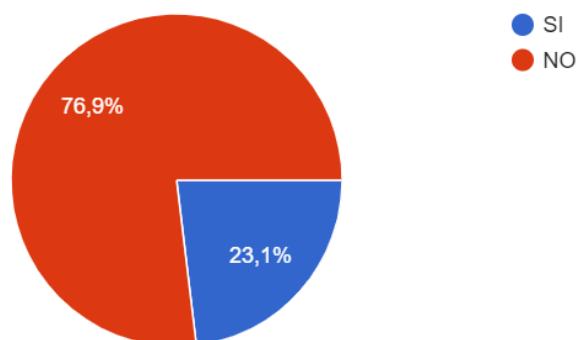
Tabla 33: Supervisar tareas

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	87	23,1%
NO	290	76,9%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 15: Supervisión de tareas



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según las 377 familias encuestadas se puede observar que 76,9% NO cuenta con tiempo para ayudar a sus hijos, mientras que el 23,1% SI cuenta con el tiempo necesario.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas no cuentan con el tiempo suficiente de supervisar a sus hijos mientras realizan las tareas escolares.

9. ¿Su hijo/a ha asistido a algún centro de apoyo académico?

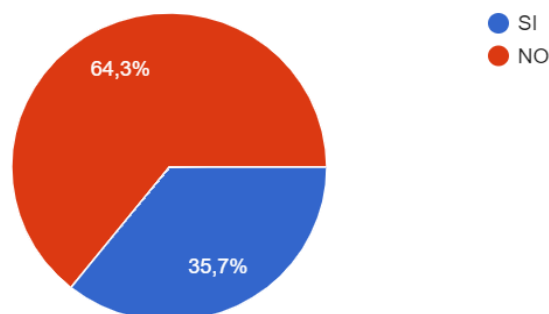
Tabla 34: Asiste a un centro de apoyo académico

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	135	35,7%
NO	242	64,3%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 16: Asistencia a un centro de apoyo académico



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 377 encuestados se puede observar que un 64,3% su hijo no ha asistido a un centro de apoyo, mientras que el 35,7% si ha asistido a un centro de apoyo.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de los encuestados no ha asistido a un centro de apoyo académico.

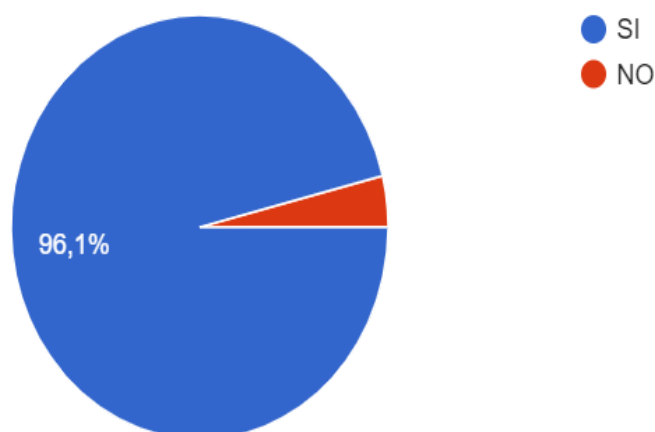
10. ¿Estaría usted interesada en utilizar un servicio de calidad integral para mejorar el rendimiento académico de sus hijos, a través de un nuevo centro de apoyo académico?

Tabla 35: Estaría interesado en utilizar un servicio de calidad integral para su hijo

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	362	96,1%
NO	15	3,9%
Total	377	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 17: *Estaría interesado en utilizar un servicio de calidad integral para su hijo*

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 377 encuestados el 96,1% si está interesado, mientras que el 3,9% no está interesado. Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas se encuentra interesada en utilizar el servicio de apoyo académico para sus hijos.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas si está interesado en recibir un servicio de calidad para sus hijos.

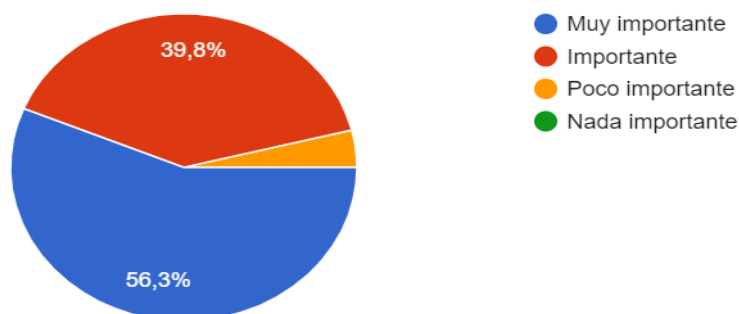
11. ¿Considera importante que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio?

Tabla 36: *Importancia Hábitos de estudio*

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Muy importante	204	56,3%
Importante	144	39,8%
Poco Importante	14	4%
Nada importante	0	0%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 18: Mejores hábitos de estudio

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 56,3% considera muy importante, el 39,8% considera importante, el 4% considera poco importante mientras que el 0% considera nada importante.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas considera muy importante que su hijo/a aprenda mejores hábitos de estudio.

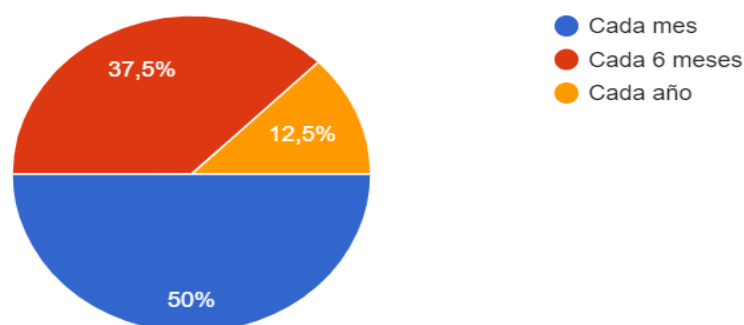
12. ¿Con que frecuencia le gustaría que su hijo/a asista a un centro de apoyo académico?

Tabla 37: Frecuencia de asistencia

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Cada mes	181	50%
Cada 6 meses	136	37,5%
Cada año	45	12,5%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 19: Frecuencia asistencia al centro

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados un 50% dice que su hijo/a debe asistir cada mes, el 37,5% dice que su hijo/a debe asistir cada 6 meses y un 12,5% dice que su hijo debe asistir cada año.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas le gustaría que su hijo/a asista cada mes.

13. ¿ Cuántas horas al día considera que su hijo debería asistir al centro de apoyo académico?

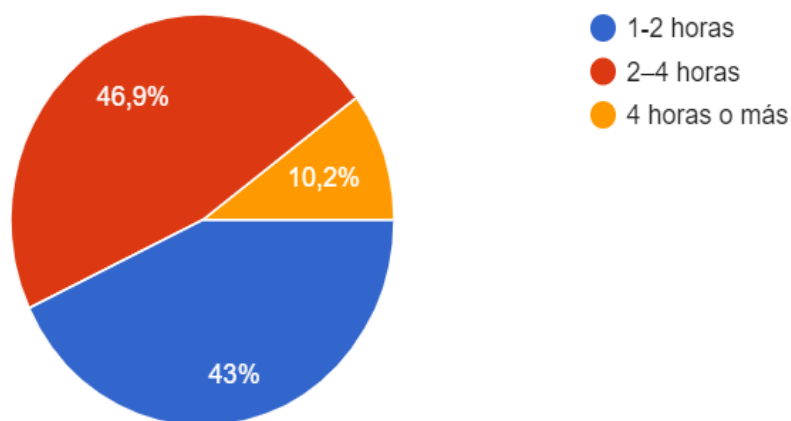
Tabla 38: Horas al día

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1-2 horas	156	43,0%
2-4 horas	170	46,9%
4 horas o más	37	10%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 20: Horas al día



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados un 46,9% considera de 2-4 horas, el 43% considera de 1-2 horas, mientras que el 10,2% considera de 4 horas o más.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas considera que su hijo debe asistir al centro de apoyo académico de 2-4 horas.

14. ¿Cuánto estaría dispuesta/o a pagar por este servicio al mes?

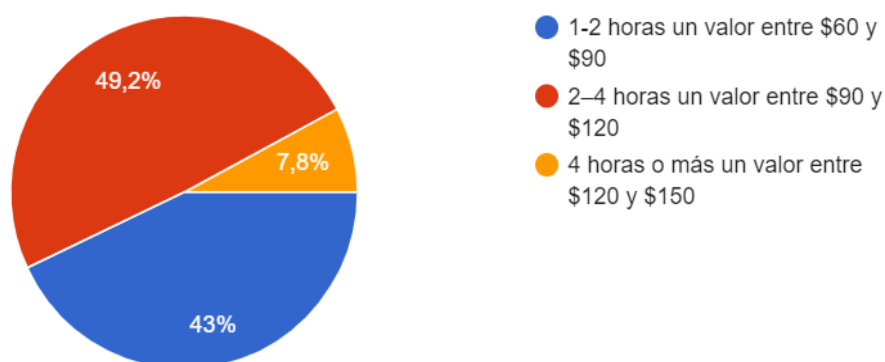
Tabla 39: Precio por servicio

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1-2 horas un valor entre \$60 y \$90	156	43,0%
2-4 horas un valor entre \$90 y \$120	178	49,2%
4 horas o más un valor entre \$120 y \$150	28	8%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 21: Precio por servicio



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 49,2% pagaría por 2-4 horas un valor entre \$90 y \$120, el 43% pagaría por 1-2 horas un valor entre \$60 y \$90 mientras que un 7,8% pagaría por 4 horas o más un valor entre \$120 y \$150.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las familias encuestadas pagaría por 2-4 horas un valor entre \$90 y \$120.

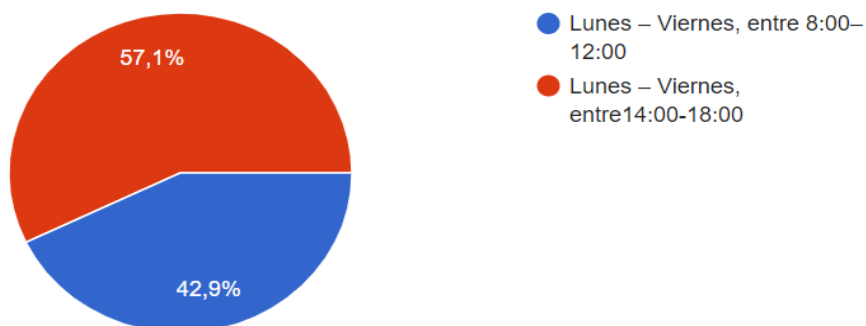
15. ¿En qué horario prefiere que su hijo asista al centro de apoyo académico?

Tabla 40: Horario que prefieren

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Lunes – Viernes, entre 8:00–12:00	207	57,1%
Lunes – Viernes, entre 14:00-18:00	155	42,9%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 22: Horario que prefieren

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 57,1% prefiere el horario de Lunes-Viernes, entre 14:00-18:00, mientras que el 42,9% prefiere el horario de Lunes-Viernes, entre 8:00-12:00.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas prefiere el horario de Lunes-Viernes, entre 14:00-18:00.

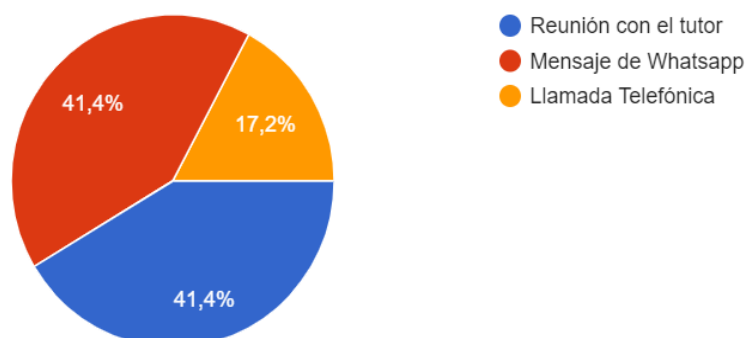
16. ¿A través de qué medios les gustaría que el tutor le comunique alguna novedad de su hijo/a?

Tabla 41: Medios de comunicación que prefieren

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Reunión con el tutor	150	41,4%
Mensaje de WhatsApp	150	41,4%
Llamada Telefónica	62	17%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 23: Medios de comunicación que prefieren

Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 41,4% les gustaría el medio de mensaje de WhatsApp, el 41,4% le gustaría el medio de reunión con el tutor, mientras que el 17,2% le gustaría el medio de llamada telefónica.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas le gustaría recibir información por medio de WhatsApp alguna novedad con su hijo.

17. ¿Qué aspectos considera importantes al elegir un centro de apoyo académico para su hijo/a?

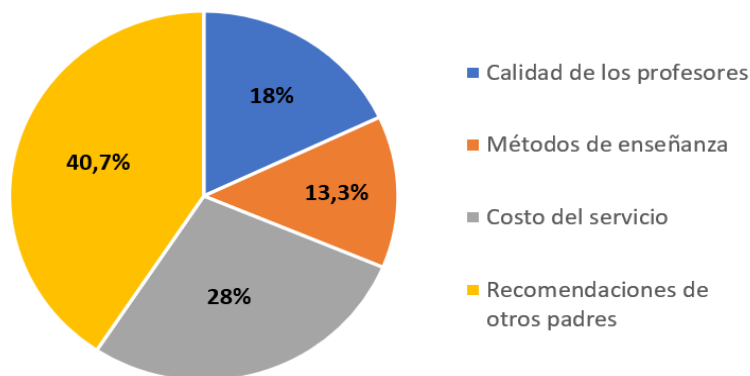
Tabla 42: Aspectos al elegir un centro de apoyo académico

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Calidad de los profesores	65	18,0%
Métodos de enseñanza	48	13,3%
Costo del servicio	101	28%
Recomendaciones de otros padres	147	40,7%
Total	362	100,00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 24: Aspectos al elegir un centro de apoyo académico



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 40,7% considera importante las recomendaciones de otros padres, el 28% considera importante el costo del servicio, el 18% considera importante la calidad de los profesores y el 13,3% considera importante los métodos de enseñanza.

Análisis: La mayoría valora las recomendaciones de otros padres al elegir un centro de apoyo académico.

18. ¿Cree usted importante el uso de plataformas virtuales en el centro de apoyo académico?

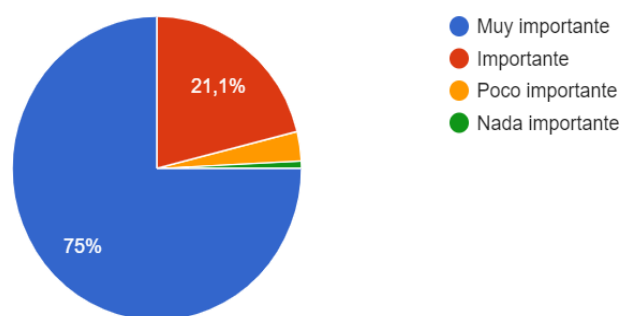
Tabla 43: *Uso de plataformas virtuales*

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Muy importante	272	75%
Importante	76	21,1%
Poco Importante	11	3,1%
Nada importante	3	0,8%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 25: *Uso de plataformas virtuales*



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 75% considera muy importante, el 21,1% considera importante, el 3,1% considera poco importante, mientras que el 0,8% considera nada importante.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas considera muy importante el uso de plataformas virtuales en el centro.

19. ¿Por qué medios les gustaría recibir información sobre los servicios y la publicidad del centro de apoyo académico?

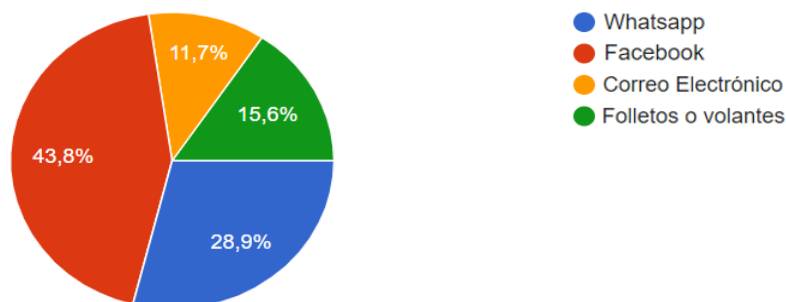
Tabla 44: *Medios que prefieren para recibir información*

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Facebook	159	43,8%
WhatsApp	105	28,9%
Folletos o volantes	56	15,6%
Correo Electrónico	42	11,7%
Total	362	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 26: Medios que prefieren para recibir información



Elaborado por: Karen Jijón

Interpretación: Según los 362 encuestados el 43,8% le gustaría recibir información mediante Facebook, el 28,9% le gustaría recibir información mediante WhatsApp, el 15,6% le gustaría recibir información mediante folletos o volantes, mientras que el 11,7% le gustaría recibir información mediante correo electrónico.

Análisis: Se puede observar que la mayor parte de las personas encuestadas le gustaría recibir información sobre los servicios y la publicidad del centro mediante Facebook.

Análisis de la Demanda

La demanda se refiere a la cantidad y calidad de servicios que un grupo de consumidores puede adquirir a varios precios al mercado. Este análisis permitirá determinar la cantidad de plazas requeridas en el centro de apoyo académico “Mentes en Acción” en esta ciudad, y se utilizará como referencia para el desarrollo del proyecto.

Demanda actual

Para calcular el número actual de potenciales clientes del centro de tareas dirigidas “Mentes en Acción”, se utilizarán los datos obtenidos a partir de las encuestas realizadas a las familias de la ciudad de Ambato. A continuación, se detalla esta información:

Tabla 45: Demanda Actual

MERCADO META	% ACEPTACIÓN	POBLACIÓN CONSUMIDORA	DEMANDA ACTUAL
20915	96,1%	20099	20099

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Karen Jijón

Después de llevar a cabo la investigación de campo y tabular los resultados obtenidos, se ha establecido que el porcentaje de aceptación de este servicio de apoyo académico es del 96,1%, según se muestra en la tabla 35.

Tras efectuar los cálculos pertinentes se ha determinado que hay un total de 20099 familias interesadas, lo que confirma una demanda suficiente para avanzar con el estudio y establecimiento del proyecto empresarial.

Demanda Proyectada

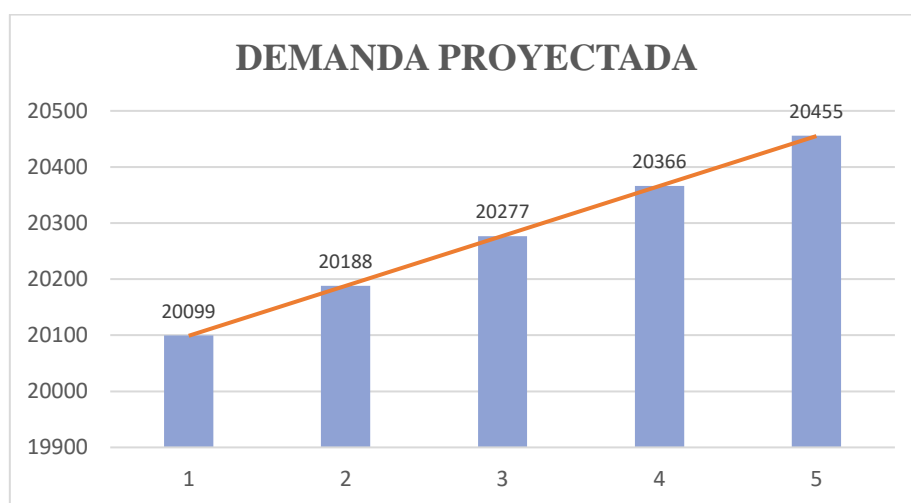
La demanda proyectada representa la cantidad de productos, bienes o servicios que se anticipa que el mercado adquiera, se calculará el crecimiento poblacional con el valor de 0,44% TCP, según la información proporcionada por el INEC.

Tabla 46: Demanda Proyectada

AÑOS/FAMILIAS	DEMANDA PROYECTADA
1	20099
2	20188
3	20277
4	20366
5	20455

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 27: Demanda Proyectada



Fuente: Tasa de crecimiento poblacional según datos del INEC.

Elaborado por: Karen Jijón

Análisis de la Oferta

Se estableció la oferta en función de los proveedores actuales del mercado al que se desea ingresar, específicamente en la ciudad de Ambato; la decisión se fundamentó en el historial de los cupos anuales disponibles, utilizando como referencia para determinar la oferta actual y proyectar la demanda insatisfecha.

Oferta actual

Ilustración 28: Matriz de Competitividad

	BENJAMIS	MENTE Y VIDA	CIMA	Centro de Recuperación Académica Ecuador	Tiempo de Aprender	Blue Up Centro Integral y de Capacitación	Quantum Centro de Asesoría Estudiantil	Query Me	MENTES EN ACCIÓN
Beneficios del producto	Asesoría integral en diferentes áreas de estudio	Soporte en el desarrollo personal y académico, incluyendo técnicas de estudio.	Asesoría especializada en diversas áreas académicas y profesionales.	Recuperación y apoyo para estudiantes con dificultades académicas.	Cursos y asesoría para el desarrollo de habilidades de aprendizaje y técnicas de estudio.	Formación integral y capacitación en habilidades blandas y técnicas.	Asesoría personalizada en tesis y proyectos académicos	Asesoría y tutorías especializadas en diferentes áreas académicas	Asesoría altamente personalizada con enfoque en resultados, apoyo integral durante todo el proceso, técnicas diversas de estudio y uso de herramientas digitales
Producto	Asesoría personalizada en el desarrollo de tesis de pregrado y posgrado. Ciencias de la educación.	Ofrece servicios de nivelación académica, preparación para el ingreso a la escuela, atención psicopedagógica	Ofrece preparación para universidades, nivelación en matemáticas y clases de Bachillerato General.	Ofrecemos tutorías de apoyo y refuerzo académico donde en conjunto con el adecuado soporte psicológico	Ofrecemos programas innovadores para el desarrollo cognitivo, sensorial, mental e intelectual	Ofrece tutorías, apoyo escolar, talleres, preparación para exámenes, orientación vocacional y asesoramiento psicopedagógico para niños	Ofrece tareas dirigidas, nivelaciones en todas las asignaturas y programas para mejorar habilidades de lectura y escritura.	Ofrece asistencia integral en tareas, tesis, proyectos y ejercicios académicos para el desarrollo completo de los estudiantes.	El centro ofrecerá tutorías personalizadas en diversas materias, con profesionales apasionados, creando un entorno divertido y relajado para mejorar comprensión, calificaciones, autoestima y preparación para futuros desafíos.
Propuesta de Valor Única	Asesoría personalizada en tesis de pregrado y posgrado en Ciencias de la Educación, garantizando calidad y éxito académico.	Servicios integrales de nivelación académica, preparación para el ingreso a la escuela y atención psicopedagógica.	Preparación para universidades, nivelación en matemáticas y clases de Bachillerato, asegurando éxito académico.	Tutorías académicas con soporte psicológico para un desarrollo integral y exitoso.	Programas innovadores para el desarrollo cognitivo, sensorial, mental e intelectual.	Tutorías, apoyo escolar, talleres, preparación para exámenes y orientación vocacional para el desarrollo integral de niños.	Amplia gama de servicios que incluyen tareas dirigidas, nivelaciones en todas las asignaturas y programas para mejorar habilidades de lectura y escritura.	Asistencia completa en tareas, tesis, proyectos y ejercicios académicos para el desarrollo integral de los estudiantes.	Ofrecemos un aprendizaje personalizado, adaptado a las necesidades individuales para maximizar el rendimiento. Brindamos un ambiente de apoyo integral, seguro y motivador. Nuestra flexibilidad se refleja en horarios adaptables y recursos para todos los niveles, con estrategias y seguimiento continuo
Precio	\$85	\$100	\$90	\$100	\$200	\$150	\$90	\$100	\$69
Opinión del Mercado	3.5 de 5 estrellas en Google; cumple con lo prometido pero podría mejorar en personalización.	3.5 de 5 estrellas en Google; apoyo integral, pero a veces con disponibilidad limitada de asesores.	4 de 5 estrellas en Google; sólido y bien establecido, pero necesita más especialización en sus servicios.	4 de 5 estrellas en Google; la asesoría en investigación y tesis podría ser más especializada	4 de 5 estrellas en Google; el servicio cumple con lo que ofrece pero podría reducir su costo es muy caro.	4 de 5 estrellas en Google; ofrece programas variados y accesibles, pero su precio es alto.	4 de 5 estrellas en Google; amplia gama de servicios pero debería tener más disponibilidad de horarios.	4 de 5 estrellas en Google; servicios eficientes pero podría reducir el precio es muy alto.	5 de 5 estrellas en Google; asesoría especializada, personalizada, con calidad, flexibilidad de horarios y precio accesible.
Otras Características	Falta de personalización en la asesoría, limitación en el alcance de temas tratados.	Enfoque limitado en áreas específicas, falta de innovación en métodos de enseñanza.	Poca actualización en contenidos, falta de integración tecnológica.	Procesos burocráticos lentos, falta de seguimiento continuo.	Recursos limitados, enfoque general en lugar de especializado.	Métodos tradicionales poco adaptados a nuevas tendencias, escasa interacción personalizada.	Recursos limitados, falta de flexibilidad en horarios de asesoría.	Servicios estandarizados sin adaptación a necesidades individuales.	Se destaca por su enfoque innovador, flexibilidad en horarios y métodos, y personal altamente capacitado.

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Karen Jijón

Tabla 47: Número de Oferentes

Nº	CENTROS	UBICACIÓN	CUPOS ANUALES
1	BENJAMIS	Ambato	240
2	Mente Y Vida	Ambato	420
3	CIMA	Ambato	360
4	Centro de Recuperación Académica Ecuador	Ambato	480
5	Tiempo de Aprender	Ambato	600
6	Blue Up Centro Integral y de Capacitación	Ambato	660
7	Quantum Centro de Asesoría Estudiantil	Ambato	600
8	Query Me	Ambato	480
	TOTAL		3840

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Karen Jijón

De acuerdo con los datos proporcionados, los centros de apoyo académico a familias ofrecen 3840 cupos anuales.

Oferta Proyectada

Esto permite concluir que en los próximos años la empresa experimentará un crecimiento en el mercado, lo cual beneficiará las metas de la investigación.

Tabla 48: Oferta Actual

AÑOS/FAMILIAS	OFERTA PROYECTADA
Año 1	3840
Año 2	3857
Año 3	3874
Año 4	3891
Año 5	3908

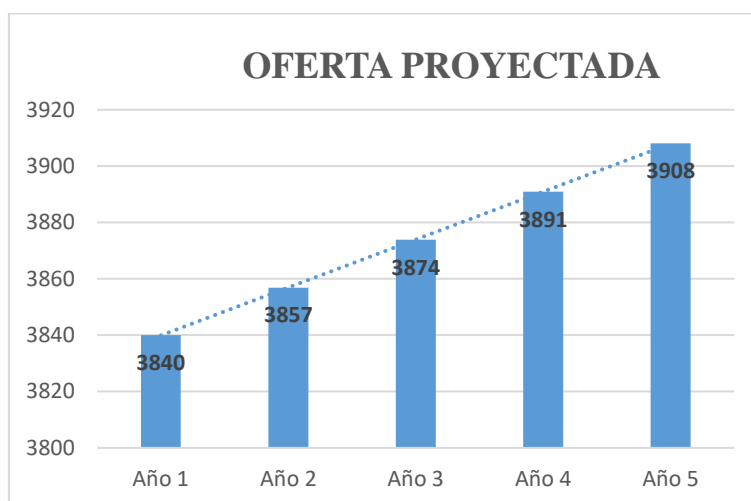
Elaborado por: Karen Jijón

De acuerdo con la investigación basada en los datos históricos en la ciudad de Ambato, encontramos 8 centros de apoyo académico ofrecen servicios especializados en el apoyo académico de los estudiantes: El Centro Benjamis se enfoca en asesoría para tesis, refuerzo académico y guías de estudio, el centro Mente y vida se enfoca en nivelación académica y preparación para exámenes, y CIMA en preparación universitaria

y clase de bachillerato. El Centro de Recuperación Académica Ecuador proporciona tutorías con soporte psicológico, mientras que el centro Tiempo de Aprender implementa programas cognitivos innovadores para el apoyo académico. El centro Blue Up Centro Integral y Capacitación ofrece tutorías, preparación para exámenes y orientación vocacional. El centro Quantum se especializa en tareas dirigidas y mejora de habilidades de lectura y escritura, y el centro Query Me brinda asistencia integral en tareas, tesis y proyectos académicos.

Actualmente, estos centros pueden atender a 3840 familias anualmente. Con este dato, se ha proyectado la capacidad para los próximos 5 años, usando el método de promedios móviles y teniendo en cuenta un índice de crecimiento poblacional del 0,44% para el 2022, de acuerdo con el último censo del INEC.

Ilustración 29: Oferta Actual



Elaborado por: Karen Jijón

Estos datos revelan que el mercado de servicio de apoyo académico crecerá en los próximos años, lo cual será favorable para las metas del investigador.

Demanda Insatisfecha

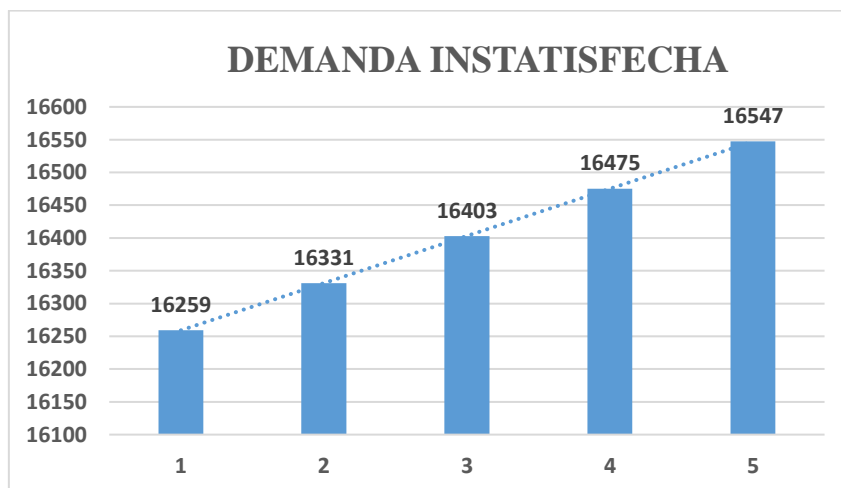
Se calcula examinando la demanda y la oferta proyectada calculada anteriormente. Este análisis sirve para calcular la demanda insatisfecha y así poder determinar la viabilidad del proyecto.

Tabla 49: Demanda Insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSTATISFECHA
1	20099	3840	16259
2	20188	3857	16331
3	20277	3874	16403
4	20366	3891	16475
5	20455	3908	16547

Elaborado por: Karen Jijón

Como se observa, para el año 2024 hay una demanda insatisfecha de 16259 cupos anuales, que aumentara a 16547 cupos para el quinto año en el servicio de apoyo académico.

Ilustración 30: Demanda Insatisfecha

Elaborado por: Karen Jijón

Análisis de precios

Fundamentalmente, se refiere al monto que los clientes están dispuestos a pagar por un bien o servicio ofrecido en un mercado.

Precios Actuales

Representa el valor monetario actual del servicio, establecido a partir de la tabla N°39 de la encuesta, la cual indica cuánto estarían dispuestos a pagar los posibles clientes del centro de apoyo académico.

Tabla 50: Precio actual del servicio

PRECIO \$	Nº DE USUARIOS AL MES	INGRESO MENSUAL \$	INGRESO ANUAL \$
\$ 69	96	\$ 6.577	\$ 78.925

Elaborado por: Karen Jijón

La investigación de campo permitió establecer que los posibles clientes estarían dispuestos a pagar 69 dólares estadounidenses al mes por el servicio de apoyo académico. Este servicio se proporcionaría de lunes a viernes, con una duración de entre 2 y 4 horas diaria, de acuerdo con la disponibilidad de los estudiantes.

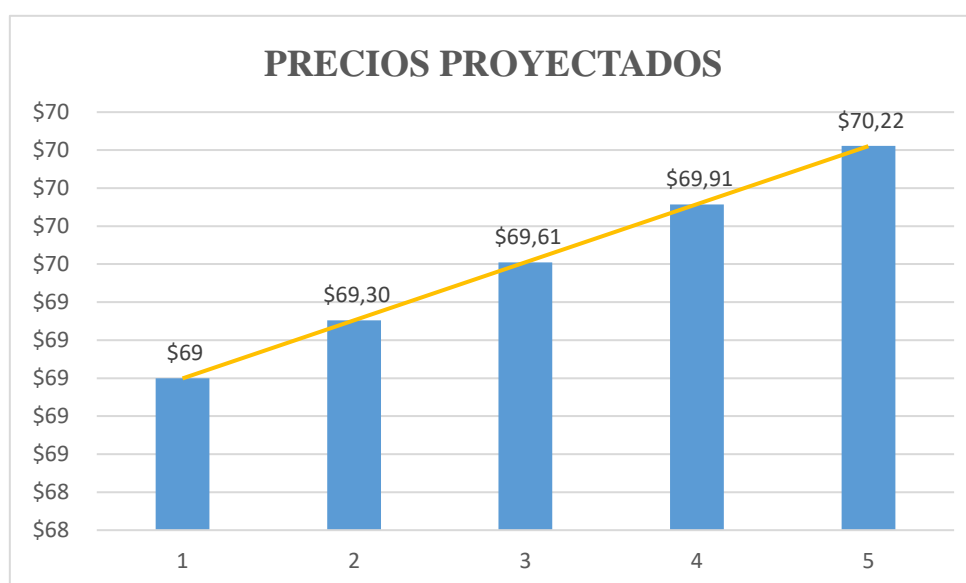
Precios proyectados

Tabla 51: Precio Proyectado

PERIODO EN AÑOS	PRECIOS PROYECTADOS
Año 1	\$ 69
Año 2	\$ 69,30
Año 3	\$ 69,61
Año 4	\$ 69,91
Año 5	\$ 70,22

Fuente: Boletín Técnico N°02-2024-IPC INEC

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 31: Precio Proyectado

Elaborado por: Karen Jijón

Tras fijar el precio con los datos recogidos en la investigación de campo, se procedió a proyectar los precios para los siguientes 5 años, considerando una tasa de inflación anual del 0,44%, basada en el IPC 2024 proporcionado por el Banco Central del Ecuador.

Estrategias de marketing

- Según los datos obtenidos en la investigación de mercado, adoptar una estrategia de enfoque es la opción más adecuada para el proyecto. Esto se debe a que el centro de apoyo académico está diseñado para atender a un segmento de mercado que son los padres de familia que carecen del tiempo necesario para supervisar y ayudar a sus hijos en sus proyectos educativos, esta estrategia permitirá al centro satisfacer de manera efectiva las necesidades particulares.
- El centro de apoyo académico, irá mucho más allá de la simple tutoría para estudiantes pues busca ofrecer una experiencia educativa innovadora, para lo cual nos enfocaremos desarrollar un apoyo personalizado a los estudiantes, atendiendo sus fortalezas, debilidades y áreas de mejora, así para con ello crear estrategias de aprendizaje adaptadas a sus requerimientos
- Los docentes desarrollaran un seguimiento continuo para evaluar el progreso de cada estudiante dentro del centro; este sistema nos facilitara el poder ajustar nuestras estrategias y ofrecer un apoyo continuo adaptado a sus necesidades cambiantes.

Diseño de logotipo

Ilustración 32: Logotipo "Mentes en Acción"



Elaborado por: Karen Jijón

CAPITULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Los análisis económicos y financieros serán cruciales para determinar si el proyecto es viable o no.

Inversión Inicial

Tabla 52: Plan de inversión

PLAN DE INVERSIÓN	FUENTES Y USOS \$
INVERSIÓN (A+B)	\$ 22.925,28
A) INVERSIÓN FIJA	\$ 9.595,50
Equipo de Computo	\$ 2.250,00
Muebles y enseres	\$ 2.410,00
Materiales	\$ 2.880,00
Suministros Operativos	\$ 190,00
Suministros Administrativos	\$ 523,00
Suministros de Limpieza	\$ 562,50
Menaje	\$ 780,00
B) INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 13.329,78
Gastos de constitución	\$ 250,00
Arrendamiento de infraestructura	\$ 12.000,00
Imprevistos (5% de Activos Fijos)	\$ 479,78
Publicidad	\$ 600,00
CAPITAL DE TRABAJO (6 MESES)	\$ 18.959,04
TOTAL INVERSIÓN	\$ 41.884,32

Elaborado por: Karen Jijón

Plan de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento

La inversión necesaria para iniciar el plan de negocios es de \$41.884,32. De este monto, \$16.753,73 serán aportados por los socios o dueños del emprendimiento con recursos propios, mientras que los \$25.130,59 restantes se cubrirán mediante un préstamo de BanEcuador, el cual ofrece las alternativas de financiamiento más favorables disponibles.

Tabla 53: Fuentes de financiamiento

DETALLE	VALOR \$	PORCENTAJE
Recursos Propios	\$ 16.753,73	40%
Recursos Financiados	\$ 25.130,59	60%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 41.884,32	100%

Elaborado por: Karen Jijón

Financiamiento

Capital \$ 25.130,59

Tasa de interés 12,08%

Años 5 años

Tabla 54: Tabla de amortización

Periodo	Capital	Interés	Cuota Fija	Saldo Final
0				\$ 25.130,59
1	\$ 3.949,52	\$ 3.035,78	\$ 6.985,29	\$ 21.181,07
2	\$ 4.426,62	\$ 2.558,67	\$ 6.985,29	\$ 16.754,45
3	\$ 4.961,35	\$ 2.023,94	\$ 6.985,29	\$ 11.793,10
4	\$ 5.560,69	\$ 1.424,61	\$ 6.985,29	\$ 6.232,42
5	\$ 6.232,42	\$ 752,88	\$ 6.985,29	\$ 0,00

Elaborado por: Karen Jijón

Se realizó un plan de financiamiento del recurso financiero para 5 años con una cuota fija de \$6.985,20 anual con una tasa de interés de 12,08% según las Pymes Julio 2024 del BCE de tasas activas.

Ingresos estimados

El estudio de mercado ha demostrado que los padres del segmento objetivo están dispuestos a pagar \$90 y \$120, además la competencia maneja unos precios de entre \$90 y \$100 mensuales por un servicio de apoyo académico que se ofrece de lunes a viernes y también sábados durante 2 a 4 horas diarias, para lo cual se ha tomado como precio inicial \$69 mediante un análisis de costos con un margen de utilidad del 50% según las necesidades para una aceptación del mercado como se lo explica en la tabla 57; basado

en esto, se estima una asistencia diaria de 16 estudiantes, lo que se traduce en 96 participantes mensuales, esto generaría ingresos mensuales de \$6.577,10, sumando un total de \$78.925,24 en ingresos para el primer año.

Tabla 55: Ingresos Estimados

PRECIO \$	Nº DE USUARIOS AL MES	INGRESO MENSUAL \$	INGRESO ANUAL \$
\$ 69	96	\$ 6.577,10	\$ 78.925,24

Elaborado por: Karen Jijón

Ingresos Proyectados

Tomando en cuenta la tasa de crecimiento anual del 0,44% según el indicador IPC del Banco Central del Ecuador, se proyectan las ventas para los próximos 5 años. La capacidad instalada del negocio se estima en 96 estudiantes por mes en el primer año, aumentando a 100 estudiantes por mes en el quinto año.

Tabla 56: Proyección de Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 78.925,24	\$ 79.272,51	\$ 79.621,31	\$ 79.971,64	\$ 80.323,52
Total	\$ 78.925,24	\$ 79.272,51	\$ 79.621,31	\$ 79.971,64	\$ 80.323,52

Elaborado por: Karen Jijón

Precio de Venta

Tabla 57: Precio de Venta

DETALLE	VALORES
Costos Fijos	\$ 36.582,62
Costos Variables	\$ 2.880,00
Costo Total	\$ 39.462,62
Unidades producidas	1152
Costo T.U	\$ 34,26
% Margen de Ganancia	50%
Precio de Venta	\$ 69,00

Elaborado por: Karen Jijón

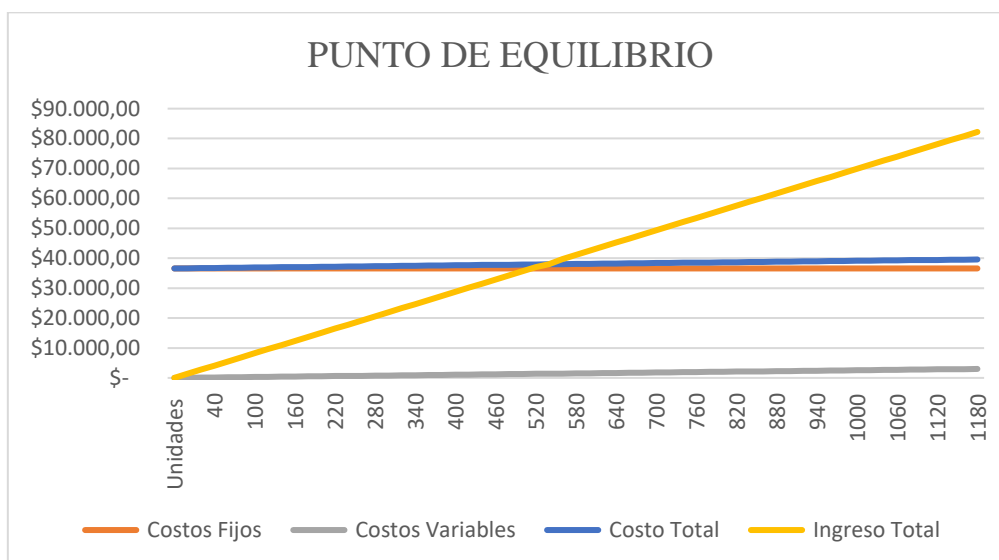
Punto de Equilibrio

Tabla 58: Punto de Equilibrio

Variables	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 78.925,24	\$ 79.272,51	\$ 79.621,31	\$ 79.971,64	\$ 80.323,52
Costos Fijos	\$ 36.582,62	\$ 36.743,58	\$ 6.905,26	\$ 37.067,64	\$ 37.230,74
Costos Variables	\$ 2.880,00	\$ 2.892,67	\$ 2.905,40	\$ 2.918,18	\$ 2.931,02
Costos Totales	\$ 39.462,62	\$ 39.636,26	\$ 9.810,66	\$ 39.985,82	\$ 40.161,76
Costo Variable Unitario	\$ 34,26	\$ 34,16	\$ 34,06	\$ 33,96	\$ 33,86
Precio de Venta	\$ 68,51	\$ 68,51	\$ 68,61	\$ 68,71	\$ 68,81
Punto de equilibrio \$	\$ 36.582,58	\$ 36.743,55	\$ 6.905,22	\$ 37.067,60	\$ 37.230,70
Punto de equilibrio unid	554	557	558	560	561
Punto Equilibrio %	48%	48%	48%	48%	48%

Elaborado por: Karen Jijón

Ilustración 33: Punto de Equilibrio



Elaborado por: Karen Jijón

En el gráfico del punto de equilibrio muestra cómo los costos fijos (línea naranja) se mantienen constantes, mientras que los costos variables (línea gris) y el costo total (línea azul) aumentan con la producción. La línea amarilla representa al ingreso total, que crece con las ventas. El punto de equilibrio se alcanza donde la línea de ingreso total cruza la línea de costo total, indicando que en ese nivel de producción y ventas, la empresa no tiene ni ganancias ni pérdidas.

Costos y gastos proyectados

Se estiman las ventas para los próximos 5 años utilizando la tasa de inflación actual del 0,44%. La proyección indica una capacidad de 1172 cupos anuales para el quinto año.

Tabla 59: Costos y gastos proyectados

Detalle / Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TAMAÑO	1152	1157	1162	1167	1172
COSTOS FIJOS	\$ 22.039,22	\$ 22.137,29	\$ 22.235,80	\$ 22.334,73	\$ 22.434,11
Servicios prestados (Docentes)	\$ 22.347,12	\$ 22.445,45	\$ 22.544,21	\$ 22.643,40	\$ 22.743,03
Servicios básicos	\$ 960,00	\$ 964,22	\$ 968,47	\$ 972,73	\$ 977,01
(-) Depreciaciones	\$ 1.017,90	\$ 1.022,38	\$ 1.026,88	\$ 1.031,40	\$ 1.035,93
(-) Amortizaciones	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$ 11.057,15	\$ 11.105,80	\$ 11.154,67	\$ 11.203,75	\$ 11.253,05
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 7.421,38	\$ 7.454,03	\$ 7.486,83	\$ 7.519,77	\$ 7.552,86
Sueldos	\$ 7.421,38	\$ 7.454,03	\$ 7.486,83	\$ 7.519,77	\$ 7.552,86
GASTOS DE VENTAS	\$ 600,00	\$ 602,64	\$ 605,29	\$ 607,95	\$ 610,63
Publicidad en Facebook	\$ 600,00	\$ 602,64	\$ 605,29	\$ 607,95	\$ 610,63
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.035,78	\$ 3.049,13	\$ 3.062,55	\$ 3.076,02	\$ 3.089,56
Interés	\$ 3.035,78	\$ 3.049,13	\$ 3.062,55	\$ 3.076,02	\$ 3.089,56
GASTOS DE ARRENDAMIENTO	\$ 12.000,00	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80
Arrendamiento de infraestructura	\$ 12.000,00	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80	\$ 12.052,80
COSTOS VARIABLES	\$ 2.880,00	\$ 1.620,29	\$ 1.628,52	\$ 1.636,79	\$ 1.645,09
Materiales	\$ 2.880,00	\$ 2.892,67	\$ 2.905,40	\$ 2.918,18	\$ 2.931,02
COSTO TOTAL	\$ 35.976,37	\$ 34.863,39	\$ 35.018,99	\$ 35.175,27	\$ 35.332,24

Elaborado por: Karen Jijón

Estados Financieros

Balance General

El balance general proporciona una visión completa de los activos y pasivos de la empresa al inicio de sus operaciones; en este caso, la empresa cuenta con activos totales de \$42.390,14 y pasivos de \$25.130,59, un capital social de \$16.753,73 y una cuenta transitoria de \$505,83, lo que da lugar a un patrimonio neto de \$17.259,55.

Tabla 60: Balance General

CENTRO DE APOYO ACADÉMICO "MENTES EN ACCIÓN"			
BALANCE GENERAL			
(En dólares)			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO	
Caja - Bancos	\$ 35.712,77	A CORTO PLAZO	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 35.712,77	A LARGO PLAZO	
Activos fijos		Préstamo bancario	\$ 25.130,59
Equipos de Computo	\$ 2.250,00	TOTAL PASIVO	\$ 25.130,59
Muebles y enseres	\$ 2.410,00	PATRIMONIO	
Suministros	\$ 1.275,50	Capital social	\$ 16.753,73
Menaje	\$ 780,00	Cuenta Transitoria	\$ 505,83
Depreciación	\$ -1.017,90		
Amortizaciones	\$ 250,00		
TOTAL ACTIVO FIJOS	\$ 5.947,60	TOTAL PATRIMONIO	\$ 17.259,55
Activos diferidos			
Gastos de constitución	\$ 250,00		
Imprevistos (5% de Activos Fijos)	\$ 479,78		
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 729,78		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 42.390,14</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>\$ 42.390,14</u>



GERENTE



CONTADOR

Elaborado por: Karen Jijón

Estado de Resultados

Se elabora el estado de resultados para los próximos cinco años basándose en los ingresos proyectados, los costos y los gastos; este análisis permite confirmar que el plan de negocios muestra utilidades consistentes con los cálculos efectuados.

Tabla 61: Estado de Resultados

CENTRO DE APOYO ACADÉMICO "MENTES EN ACCIÓN"					
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 78.925,24	\$ 79.272,51	\$ 79.621,31	\$ 79.971,64	\$ 80.323,52
Egresos					
(-) Costo de servicio	\$ 35.976,37	\$ 36.134,67	\$ 36.293,66	\$ 36.453,35	\$ 36.613,75
Utilidad Bruta en ventas	\$ 42.948,87	\$ 43.137,84	\$ 43.327,65	\$ 43.518,29	\$ 43.709,77
(-) Gastos Administrativos	\$ 19.421,38	\$ 19.506,83	\$ 19.592,66	\$ 19.678,87	\$ 19.765,45
(-) Gastos Financieros	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02
(-) Gastos de ventas	\$ 600,00	\$ 602,64	\$ 605,29	\$ 607,95	\$ 610,63
(-) Gastos de Materiales	\$ 1.275,50	\$ 1.281,11	\$ 1.286,75	\$ 1.292,41	\$ 1.298,10
(-) Depreciaciones	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90
(-) Amortizaciones	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
(=) Utilidad Operacional	\$ 17.345,07	\$ 17.421,39	\$ 17.498,05	\$ 17.575,04	\$ 17.652,37
(-) Gasto Interés	\$ 3.035,78	\$ 3.049,13	\$ 3.062,55	\$ 3.076,02	\$ 3.089,56
(=) Utilidad Ant. De Part. E Imp.	\$ 14.309,30	\$ 14.372,26	\$ 14.435,50	\$ 14.499,01	\$ 14.562,81
(-) 15% trabajadores	\$ 2.146,39	\$ 2.155,84	\$ 2.165,32	\$ 2.174,85	\$ 2.184,42
(=) Utilidad Antes de Impuesto	\$ 12.162,90	\$ 12.216,42	\$ 12.270,17	\$ 12.324,16	\$ 12.378,39
(-) Impuesto a la Renta	\$ 13,05	\$ 13,10	\$ 13,16	\$ 13,22	\$ 13,28
(=) Utilidad Neta	\$ 12.175,95	\$ 12.229,52	\$ 12.283,33	\$ 12.337,38	\$ 12.391,66

Elaborado por: Karen Jijón

La utilidad neta para el primer año es de \$12.175,95, para el segundo año es de \$12.229,52, para el tercer año \$12.283,33, para el cuarto año \$12.337,38 y para el quinto año una utilidad neta de \$12.391,66; el cálculo del impuesto a la renta está representado en la tabla 70 del Anexo 9.

Flujo de Efectivo

Tabla 62: Flujo de Efectivo

CENTRO DE APOYO ACADÉMICO "MENTES EN ACCIÓN"						
Rubros	FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 78.925,24	\$ 79.272,51	\$ 79.621,31	\$ 79.971,64	\$ 80.323,52
(-) Costos Fijos		\$ 48.582,62	\$ 48.796,38	\$ 49.011,09	\$ 49.226,74	\$ 49.443,33
(-) Costos Variables		\$ 2.880,00	\$ 2.892,67	\$ 2.905,40	\$ 2.918,18	\$ 2.931,02
(=) Utilidad Operativa		\$ 27.462,62	\$ 27.583,46	\$ 27.704,82	\$ 27.826,72	\$ 27.949,16
(-) Depreciación		\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90
(=) Utilidad Antes de Intereses e Impuestos		\$ 26.444,72	\$ 26.565,56	\$ 26.686,92	\$ 26.808,82	\$ 26.931,26
(-) Gastos financieros		\$ 3.035,78	\$ 3.049,13	\$ 3.062,55	\$ 3.076,02	\$ 3.089,56
(=) Utilidad Antes de Impuestos		\$ 23.408,94	\$ 23.516,42	\$ 23.624,37	\$ 23.732,80	\$ 23.841,70
(-) Impuestos		\$ 13,05	\$ 13,10	\$ 13,16	\$ 13,22	\$ 13,28
(=) Unidades de Inversión		\$ 23.395,90	\$ 23.503,32	\$ 23.611,21	\$ 23.719,58	\$ 23.828,43
(+) Depreciación		\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90	\$ 1.017,90
(-) Capital Financiero		\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02	\$ 3.039,02
(=) Flujo Neto de Efectivo	\$ -41.884,32	\$ 21.374,78	\$ 21.482,20	\$ 21.590,09	\$ 21.698,46	\$ 21.807,31

Elaborado por: Karen Jijón

El flujo neto actual para el primer año fue de \$ 21.374,78, para el segundo año \$21.482,20, para el tercer año \$21.590,09, para el cuarto año \$21.698,46 y para el quinto año \$21.807,31, con una inversión inicial de \$41.884,32 para el primer año.

Evaluación Financiera

Tabla 63: Evaluación Financiera

	SALDO ACUMULADO	
Inversión	\$ -41.884,32	\$ 41.884,32
Flujo de efectivo 1	\$ 21.374,78	\$ 21.374,78
Flujo de efectivo 2	\$ 21.482,20	\$ 42.856,98
Flujo de efectivo 3	\$ 21.590,09	\$ 64.447,08
Flujo de efectivo 4	\$ 21.698,46	\$ 86.145,54
Flujo de efectivo 5	\$ 21.807,31	\$ 107.952,85
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento	10,58%	
Valor Actual Neto	\$ 38.681,64	
Tasa Interna de Retorno	43%	
Costo Beneficio	0,50	
Periodo de recuperación de inversión	1,96	

Elaborado por: Karen Jijón

Costo de oportunidad TMAR

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

$$TMAR = 0,44 + 10,14\%$$

$$TMAR = 10,58\%$$

Según BCE (2024) la tasa de inflación anual es 0,44% al 2024 que es lo 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 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 10,58%.

Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -\text{Inversión inicial} + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -41.884,32 + \frac{21.374,78}{(1+10,58\%)^1} + \frac{21.482,20}{(1+10,58\%)^2} + \frac{21.590,09}{(1+10,58\%)^3} + \frac{21.698,46}{(1+10,58\%)^4}$$

$$+ \frac{21.807,31}{(1+10,58\%)^5}$$

$$VAN = 79.008,75$$

Periodo de recuperación de inversión

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Flujo de efectivo anual}}$$

$$PRI = \frac{41.884,32}{21.374,78}$$

$$PRI = 1,96$$

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto de emprendimiento del centro de apoyo académico es de 1 año, 11 meses y dieciséis días.

Costo Beneficio

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

$$\text{Relación } B/C = \frac{39.469,62}{78.925,24}$$

$$\text{Relación } B/C = 0,50$$

El costo beneficio debe ser mayor que 1 para que se apruebe, en este caso de \$1,50 es decir, que por cada dólar invertido se espera recibir \$0,50 centavos de ganancia.

CONCLUSIONES

CONCLUSIÓN CONCEPTUALIZACIONES

- Examinando exhaustivamente los hallazgos de investigaciones anteriores, los antecedentes revelaron la relevancia de la elaboración de un plan de negocios antes de la implementación en el ámbito empresarial y económico.
- La conceptualización facilita una comprensión más profunda de los componentes inherente a un plan de negocios, además de los aspectos vinculados con la concepción de la idea empresarial, con el fin de priorizar los elementos más pertinentes en la ejecución de la labor investigativa.
- Además, la base científica permite fundamentar la investigación con datos derivados de investigaciones previamente aceptadas, meticulosamente analizadas y documentadas por los autores tanto en libros como en artículos de revistas científicas.

CONCLUSIONES ESTUDIO DE MERCADO

- Después de completar el estudio de mercado, se obtuvo información clave que confirma la viabilidad del proyecto. Se descubrió que el 76,9% de la población no tiene suficiente tiempo para supervisar a sus hijos mientras realizan sus tareas, lo que resulta favorable para la propuesta de negocio.
- En el presente estudio el plan comercial permitió una comprensión profunda de la situación actual de los padres de familia, centrándose en identificar las áreas en las que sus hijos enfrentan mayores dificultades académicas; este análisis reveló las materias que presentan mayores retos para los estudiantes y destacó las áreas que necesitan mayor atención y apoyo.
- El estudio de mercado proporciono una visión detallada de las necesidades y preferencias de la población objetivo, lo que facilitó la formulación de estrategias de marketing y operativas más efectivas, estas estrategias fueron diseñadas para abordar de manera específica las necesidades académicas de los estudiantes, asegurando así que el centro de apoyo académico pueda ofrecer soluciones adecuadas para mejorar el rendimiento académico y satisfacer las demandas del mercado.

- El presente estudio nos determinó que existe una proporción de las familias en la ciudad de Ambato muestran un claro interés en que sus hijos asistan a un centro de apoyo académico, este interés se surgió debido a la presente necesidad de proporcionar apoyo adicional y refuerzo en los estudios de los estudiantes.

CONCLUSIONES ESTUDIO TÉCNICO

- Las actividades realizadas hasta ahora han sido cruciales para identificar todas las necesidades del negocio, el desarrollo del plan de organización ha considerado todos los elementos necesarios para su implementación efectiva, proporcionando una visión integral de la situación externa y de los factores internos que influyen directamente en el proyecto
- La planificación organizacional ha sido una etapa fundamental, permitiendo definir la empresa mediante su filosofía, la distribución adecuada de la infraestructura, la localización y la organización.
- Además, se han detallado los requisitos según las características del negocio, lo cual permitirá determinar costos e inversiones en datos reales actuales.

CONCLUSIÓN ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

- Con el análisis económico y financiero, se obtuvo una visión más precisa de la situación económica que podría presentar la idea de negocio. Los indicadores financieros, como una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) del 10,58%, y una tasa interna de retorno (TIR) del 43%, indican que el proyecto es viable, supuesto que la TIR supera la TMAR, lo cual es ideal, también, el período de recuperación de la inversión es de 1 año, 11 meses y quince días, lo que es favorable para el inversionista al estar dentro del plazo de 5 años del proyecto; además, el análisis del costo-beneficio muestra una relación de \$1,50, es decir, por cada dólar invertido se obtendrán 0,50 centavos de ganancia, considerando todos los indicadores, se puede confirmar que el proyecto de inversión es económicamente viable y adecuado.

Bibliografía

- Aguilar, A. U. (14 de Abril de 2019). *Tamaño del Proyecto*. Recuperado el Julio de 2024, de <https://proyectoslean.wixsite.com/emprendimientolean/post/tama%C3%B1o-del-proyecto>
- Arboleda, M. (2021). *Universidad ICESI*. Obtenido de Breve introducción a los conceptos de oferta, demanda y mercado : <https://www.icesi.edu.co/departamentos/images/departamentos/FCAE/economia/apuntesEconomia/breve-introduccion-conceptos-oferta-demanda-mercado.pdf>
- Arenas, E. (07 de Enero de 2023). *Rankia*. Obtenido de ¿Qué es el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)? Cálculo y función empresarial: <https://www.rankia.mx/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/3323298-que-costo-capital-promedio-ponderado-ccpp-calculo-funcion-empresarial>
- Arias, F. (2006). *Urbe*. Obtenido de Investigación Documental: <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0106891/cap03.pdf?fbclid=IwAR1LkHQ6gUgV7SZ22dEaAQueO1ojjEMgcx4zU5M0Iix-tO2VUGBjadEH0I>
- ASAMBLEA NACIONAL. (25 de Agosto de 2015). *Ley Orgánica de Educación Intercultural*. Obtenido de Ministerio de Educación: https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/02/Ley_Organica_de_Educacion_Intercultural_LOEI_codificado.pdf
- Barroeta, M. R. (03 de Junio de 2022). *Matriz MEF E Y MEF I*. Recuperado el Julio de 2024, de <https://milagrogruizbarroeta.com/mefe-y-mefi-herramientas-para-analisis-estrategico/>
- BCE. (febrero de 2024).
- Bermello, K. G., & López, S. M. (2019). *Edu.ec*. Obtenido de APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO: <https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/download/v1.n2.a2/g2/879#:~:text=Existen%20muchas%20definiciones%20de%20un,tener%20financiamientos%20de%20los%20inversionistas.>
- Cabrera, R. Y. (2019). *Scribd*. Obtenido de Estudio de Mercado Macrolocalización: <https://es.scribd.com/document/410857489/Estudio-de-Mercado-macrolocalizacion>
- Chacon, G. C. (2019). *Unandes*. Obtenido de Universo, muestra, tamaño muestral y análisis estadístico: https://www.uandes.cl/wp-content/uploads/2019/01/bioestadistica_investigacion_gcavada.pdf
- Cigoña, J. R. (25 de Agosto de 2023). *Sage*. Obtenido de ¿Qué es la tasa interna de rentabilidad o de retorno?: <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>

- Clavijo, C. (enero de 2023). *Cómo calcular el periodo de recuperación de tu inversión*. Recuperado el Julio de 2024, de [https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion#:~:text=El%20periodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20inversi%C3%B3n%20\(PRI\)%20o%20payback,proyecto%20es%20rentable%20o%20no](https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion#:~:text=El%20periodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20inversi%C3%B3n%20(PRI)%20o%20payback,proyecto%20es%20rentable%20o%20no).
- Días, J. A. (Marzo de 2021). *UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA*. Obtenido de INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO: <http://saber.ucv.ve/bitstream/10872/20985/2/ENSAYO%20CT%20versi%C3%B3n%202021.pdf>
- Díaz, E. (28 de Mayo de 2024). *SITUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN EL ECUADOR*. Obtenido de Eumed.net: <https://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2006/gfvd.pdf>
- Ediljose, S. (2020). *Scribd*. Obtenido de Que es Emprendimiento: <https://www.scribd.com/document/444541653/Que-es-Emprendimiento>
- Fernández, V. M. (2020). *IMF*. Recuperado el 28 de Julio de 2024, de ¿Qué es el Análisis PESTEL y para qué sirve?: <https://blogs.imf-formacion.com/blog/mba/que-es-analisis-pestel-para-que-sirve/>
- García, R. (2021). *Universidad Autonoma de Queretaro*. Obtenido de Determinantes de precio: <https://fca.uaq.mx/docs/ConvocatoriasLicenciatura/ofertaydemanda.pdf>
- Gómez, L. A. (2022). *Slideshare*. Obtenido de El estudio de mercado y su importancia: <https://es.slideshare.net/slideshow/el-estudio-de-mercado-y-su-importancia/251556363>
- Gurvich, D. (2021). *Crónicas de Educación en pandemia*. Rosario: HomoSapiens. Obtenido de https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789877716719_A43851394/preview-9789877716719_A43851394.pdf
- Hernández, J. (20 de Marzo de 2024). *Scribd*. Obtenido de Que Es La Inversión: <https://es.scribd.com/document/715317546/QUE-ES-LA-INVERSIO-N>
- Lamberti, A. (2023). *Academia Nubimetrics*. Obtenido de ¿QUÉ ES Y CÓMO APROVECHAR LA DEMANDA INSATISFECHA EN MARKETPLACES?: <https://academia.nubimetrics.com/demanda-insatisfecha>
- Lenis, A. (2023). *HubSpot*. Obtenido de ¿Cuál es la importancia de un plan de negocios en tu empresa?: <https://blog.hubspot.es/marketing/importancia-plan-de-negocios>
- Mejía, R. (2023). *UASD - santo domingo*. Obtenido de Fundamentos de la Administración: <https://www.coursesidekick.com/arts-humanities/4039477>
- Nardi, G. (s/f). *Des(a)nudando el Marketing*. Obtenido de ¿Cuáles son los tipos de investigación de mercado en marketing?: <https://desnudandoelmarketing.com/3-tipos-de-investigacion-de-mercados/#:~:text=Existen%20tres%20tipos%20de%20investigaciones,de%20nuestro%20objetivo%20de%20investigaci%C3%B3n>.

- Núñez, M. T. (Septiembre de 2022). *UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO*. Recuperado el 28 de Julio de 2024, de Rediseño de los espacios interiores y su relación con las actividades de enseñanza, aprendizaje y recreación en la Unidad Educativa Chimborazo en el cantón Ambato:
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/36262/1/N%C3%BA%C3%B1ez%20Michelle%20.pdf>
- Pantoja Burbano, M. J., Arciniegas Paspuel, O. G. & Álvarez Hernández, S. R. (2022). *Desarrollo de una investigación a través de un plan de estudio*. Ibarra: Revista Conrado.
- Prieto Herrera, J. E. (2016). *Proyectos: Enfoque Gerencial*. ECOE Ediciones.
- Rami, M. A. (2023). *Slideshare*. Obtenido de Estados Financieros:
<https://es.slideshare.net/slideshow/estados-financierospdf/257210541>
- Ramírez, D. C. (2023). *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de Estudio Financiero:
<https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/20479/estudio-financiero.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20estudio%20financiero%3F&text=Consiste%20en%20su%20capacidad%20de,mantenerse%20operando%20en%20el%20t>
- Risso, I. (2022). *Crehana*. Obtenido de La importancia del emprendimiento: ¿cómo utilizarlos para potenciar la economía y la sociedad?: <https://www.crehana.com/blog/trabajo-remoto/importancia-del-emprendimiento/>
- Rodrigues, N. (05 de Junio de 2023). *HubSpot*. Obtenido de Qué es un organigrama, para qué sirve y cómo hacerlo paso a paso: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-organigrama#que>
- Rodrigues, N. (20 de Enero de 2023). *Precio de venta y pasos para definirlos*. Recuperado el Julio de 2024, de <https://blog.hubspot.es/sales/precios-de-venta>
- Rojas, A. (Noviembre de 2022). *Análisis del punto de equilibrio*. Recuperado el Julio de 2024, de <https://es.slideshare.net/slideshow/analisis-de-punto-de-equilibriopdf/254031515>
- Rubio, A. N. (2019). *RPJM Consultoría*. Obtenido de Estudio técnico:
<https://www.rpjmconsultoria.com/post/estudio-tecnico>
- Sánchez, D. (2020). *Análisis Foda o Dafo*. (Budok, Ed.) Recuperado el Julio de 2024, de https://books.google.com.ec/books/about/AN%C3%81LISIS_FODA_O_DAFO.html?id=6h0JEAAAQBAJ&redir_esc=y
- Sandra Luz Hernández Mendoza, Danae Duana Avila. (2020). *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*. Obtenido de Técnicas e instrumentos de recolección de datos:
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/download/6019/7678>

- Silva, D. d. (2023). *Blog de Zendesk*. Obtenido de Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>
- Sordo, A. I. (09 de Marzo de 2023). *HubSpot*. Obtenido de ¿Qué es un emprendedor? Definición y características: <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-un-emprendedor>
- Terry, G. (1973). *Perspectivas*. Obtenido de Origen y desarrollo de la administración: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942331004.pdf>
- Tizón, J. L. (2020). *Salud emocional en tiempos de pandemia*. Barcelona: Herder. Obtenido de https://0201.nccdn.net/1_2/000/000/0c4/0ae/La-salud-emocional-en-tiempos-de-pandemia---Jorge-Tiz--n.pdf
- Torres, A. (2017). *Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín*. Obtenido de FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6430961.pdf>
- Vazquez, M. F. (2020). *La educación ante la pandemia y el aislamiento social, preventivo y obligatorio*. Obtenido de http://repositorio.unlz.edu.ar:8080/bitstream/handle/123456789/484/Vazquez_LA%20EDUCACION%20ANTE%20LA%20PANDEMIA%20Y%20EL%20%20AISLAMIENTO%20SOCIAL%20OBLIGATORIO.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Velázquez, R. (2020). *Academia de Innova*. Obtenido de Las 4 P de la mercadotecnia: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/prepa1/2020/disenio.pdf