



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL**

TEMA:

**Factibilidad económica de la creación de un centro de refuerzo académico para
estudiantes de escuelas fiscales bajo financiamiento de Organizaciones no
Gubernamentales en el cantón Machala, periodo 2022 al 2027.**

AUTOR:

Econ. Intriago Vega Verónica Mercy

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Magister en Finanzas y Economía Empresarial**

TUTOR:

CPA. Vélez Barros Cecilia Isabel, PhD

Guayaquil, Ecuador

A los 17 días del mes de mayo del año 2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por VERONICA MERCY INTRIAGO VEGA, como requerimiento para la obtención del título de MAGISTER EN ECONOMIA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL.

TUTOR:

CPA. Vélez Barros Cecilia Isabel, PhD

DIRECTORA DE LA CARRERA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.

Guayaquil, a los 17 días del mes de mayo del año 2023



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, VERONICA MERCY INTRIAGO VEGA

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027 previo a la obtención del título de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 17 días del mes de mayo del año 2023

LA AUTORA:



firmado electrónicamente por:
VERONICA MERCY
INTRIAGO VEGA

Econ. Verónica Mercy Intriago Vega



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, VERONICA MERCY INTRIAGO VEGA

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 17 días del mes de mayo del año 2023

LA AUTORA:



Firmado electrónicamente por:
**VERONICA MERCY
INTRIAGO VEGA**

Econ. Verónica Mercy Intriago Vega

Reporte Urkund

secure.orkund.com/cld/view/153016540-143333-653251#DcY7CoAwEEXRvaR+yPwyTnyKWEHQSWGalOLeDdwD903PSOvGZGDP4IDQxDODCCTPDaHDCwwR...

URKUND Lista de fuentes Bloques Abrir sesión

Documento Trabajo de Titulación Veronica Intriago final.docx (D160299057)

Presentado 2023-03-06 23:53 (-05:00)

Presentado por cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec

Recibido jacome.julio.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje Tesis Verónica Intriago [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de estas 45 páginas, se componen de texto presente en 6 fuentes.

Fuentes alternativas	Acción
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / D143562010	<input type="checkbox"/>
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / D143562950	<input type="checkbox"/>
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / D08970152	<input type="checkbox"/>
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ / D126319773	<input type="checkbox"/>
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ / D126302932	<input type="checkbox"/>
UNIVERSIDAD ACADÉMICA DEL ECUADOR / D169168560	<input type="checkbox"/>

Según (Alvarado & Veloz, 2021) dice que "Es una de las herramientas primordiales en el proceso enseñanza y aprendizaje que conllevan a una máxima formación de los educandos dentro y fuera del salón de clase."

Desertores escolares

Espinoza et al. (2014) indican que la deserción es un proceso de alejamiento y de abandono paulatino de un espacio cotidiano — como es la escuela— que implica también el abandono de ciertos ritos personales y familiares que inciden en el desarrollo de la identidad y la proyección personal de un niño.

Organizaciones no gubernamentales

Los siguientes autores (Perez, Arango, & Sepulveda, 2011) dicen que "son organizaciones voluntarias de ciudadanos, pertenecientes al denominado sector sin ánimo de lucro, de carácter nacional o internacional, formalmente constituidas, con objetivos enmarcados en por lo menos una de las estas tres dimensiones: Política, Económica o Social".

Adaptación Escolar

Según Tamayo (2004) define que es "El curso de tiempo en el cual el niño o la niña pasa de una unidad de convivencia más elemental, conocida, afectiva, que es la familia, a otro ámbito más amplio, desconocido y nuevo, que es la Escuela Infantil" (pág. 23).

Niveles educativos

Para (Córdoba & Varela, 2011) indican que "Se refieren a los diferentes grados educativos, que, de acuerdo con"

0 Advertencias. Reiniciar. Compartir.

2/00

Agradecimiento

Agradezco de forma muy especial a mi tutora de Tesis Dra. Cecilia Vélez, quien en el presente trabajo ha sido el apoyo académico fundamental para el desarrollo de este Trabajo, colaborando de forma significativa con sus conocimientos y experiencia, de la misma manera agradezco su paciencia, predisposición y tiempo, además siempre me apoyo con sus sugerencias y comentarios acertados para la exitosa culminación de la tesis.

Gracias.

Econ. Verónica Mercy Intriago Vega

DEDICATORIA

Primero le dedico la presente tesis a Dios, ya que el me permitió tener las fuerzas y recursos para poder cumplir esta meta con el objetivo de escalar en mi vida profesional y guiándome por el camino correcto con la finalidad de superar todas las barreras presentadas para la ejecución de este trabajo.

De la misma manera le dedico este trabajo a toda mi familia, quien siempre ha confiado en mí y me ayudado de forma incondicional en todas las metas que me propongo en la vida. Siempre han estado dándome fuerzas y motivación para que a pesar de las dificultades presentadas con éxito logre finalizar mis propósitos, tantos en lo académico, laboral y personal.

Finalmente, también le dedico este trabajo a todas aquellas personas que formaron parte de la ejecución de esta meta, ya que siempre me sentí acompañada de mis docentes, compañeros y todos los que conforman la maestría.

Econ. Verónica Mercy Intriago Vega



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CPA. Cecilia Vélez Barros, PhD

REVISORES:

Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD

Lic. Magaly Garces Silva, Mgs.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.

Tabla de contenido

Introducción	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo	3
Antecedentes	3
Justificación.....	6
Planteamiento del Problema.....	7
Formulación del Problema	10
Preguntas de Investigación.....	10
Objetivos	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
Delimitación del Tema.....	11
Limitaciones del Trabajo.....	12
Capitulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico.....	13
Marco Teórico.....	13
Marco Conceptual	20
Capacitación.....	20
Análisis de sensibilidad.....	21
Análisis técnico	21
Estudio de mercado	21
Evaluación financiera.....	22
Indicadores financieros	22
Tasa de descuento	22
Tasa interna de retorno (TIR).....	23
Valor actual neto (VAN).....	23

Aprendizaje	23
Refuerzo académico	24
Desertores escolares	24
Organizaciones no gubernamentales.....	24
Adaptación Escolar	24
Niveles educativos	25
Marco Legal	25
Marco Metodológico.....	29
Definición del Objeto de estudio.....	30
Metodología a utilizarse	30
Métodos de Investigación	31
Operacionalización de las Variables	32
Población y Muestra.....	34
Capitulo III Análisis de los resultados	36
Resultados de las encuestas.....	36
Resultados de las fuentes de información secundarias.....	47
Análisis PEST	47
Análisis de las Fuerzas de Porter	52
Matriz FODA	55
Capítulo IV: Propuesta.....	58
Justificación.....	58
Objetivos de la propuesta	59
Objetivo General	59
Objetivos específicos	59
Descripción de la propuesta	59

Estudio de Marketing	60
Objetivos del plan de Marketing	60
Mercado Objetivo.....	61
Estrategias de Posicionamiento.....	61
Estrategia de Cobertura.....	62
Estrategias de Marketing.....	62
Estudio Técnico y Operativo.....	69
Proceso productivo.....	69
Detalle de la infraestructura	70
Mano de obra.....	72
Capacidad.....	72
Políticas de Gestión de Calidad	73
Políticas de Gestión Ambiental.....	75
Políticas de Responsabilidad Social.....	76
Estudio Organizacional	77
Filosofía Corporativa	77
Objetivos del negocio.....	78
Políticas de Ética.....	79
Organigrama.....	80
Descripción de perfiles.....	80
Descripción de funciones	82
Estudio Económico y Financiero	86
Inversión Inicial	86
Tipo de inversión.....	86
Financiamiento.....	87

Tabla de Amortización.....	88
Cronograma de Inversiones.....	88
Proyecciones de costos.....	89
Proyecciones de gastos.....	90
Proyección de ingresos.....	91
Punto de Equilibrio	93
Entorno Fiscal	94
Proyección de Estados Financieros	94
Indicadores Financieros	97
Valoración Financiera	98
Conclusiones	100
Recomendaciones.....	102
Referencias.....	103
Apéndice	108

Índice de Tablas

Tabla 1 FODA del proyecto.....	55
Tabla 2 Análisis de los precios de la competencia.....	64
Tabla 3 Poder adquisitivo del mercado meta	64
Tabla 4 Detalle del Plan de Medios	68
Tabla 5 Descripción de los cursos por horario y mes	72
Tabla 6 Descripción de los perfiles.....	81
Tabla 7 Descripción de las funciones del personal	83
Tabla 8 Detalle de la inversión fija	86
Tabla 9 Detalle de la inversión corriente	86
Tabla 10 Detalle de la inversión fija	87
Tabla 11 Detalle de la inversión diferida	87
Tabla 12 Estructura del capital.....	88
Tabla 13 Detalle de la tabla de amortización	88
Tabla 14 Cronograma de inversiones.....	89
Tabla 15 Proyección de costos.....	89
Tabla 16 Proyección de costos unitarios.....	90
Tabla 17 Proyección de Gastos Administrativos	90
Tabla 18 Proyección de gastos de ventas.....	91
Tabla 19 Detalle de gastos financieros.....	91
Tabla 20 Proyección anual de estudiantes	92
Tabla 21 Detalle de precios.....	92
Tabla 22 Proyección de ingresos, precio real y precio con financiamiento de la ONG´s	92
Tabla 23 Punto de Equilibrio por tipo de producto.....	93

Tabla 24 Proyección anual del Balance General.....	95
Tabla 25 Proyección del Estado de Resultados.....	96
Tabla 26 Flujo de efectivo proyectado.....	97
Tabla 27 Proyección de indicadores financieros.....	98
Tabla 28 Calculo de la tasa del Accionistas y de la Deuda.....	99
Tabla 29 Calculo del Costo Promedio Ponderado de Capital	99

Índice de Figuras

Figura 1 Calculo y extracción de la muestra	35
Figura 2 Hogares con niños entre 7 a 11 años.....	36
Figura 3 Disponibilidad de trabajo de los encuestados	37
Figura 4 Nivel de ingresos de los encuestados.....	38
Figura 5 Uso de un Centro de Refuerzo Académico.....	39
Figura 6 Factores decisivos en la decisión de compra	40
Figura 7 Productos que el mercado prefiere.....	41
Figura 8 Aceptación para la creación de un Centro de Refuerzo Académico.....	42
Figura 9 Aceptación para el uso de un Centro de Refuerzo Académico.....	42
Figura 10 Horarios por horas para el centro de refuerzo.....	43
Figura 11 Rango de edades de los consumidores.....	44
Figura 12 Precios	44
Figura 13 Frecuencia de uso	45
Figura 14 Competencia de la propuesta	46
Figura 15 Precios de la competencia.....	47
Figura 16 Análisis PEST	48
Figura 17 Análisis PORTER.....	52
Figura 18 Descripción de los paquetes.....	65
Figura 19 Logotipo de la propuesta	66
Figura 20 Cronograma de actividades de marketing.....	68
Figura 21 Presupuesto de las actividades de marketing.....	69
Figura 22 Flujograma del proceso productivo de la propuesta	69
Figura 23 Diseño gráfico de la infraestructura.....	71
Figura 24 Proceso de Calidad a seguir	73

Figura 25 Formulario de servicio post venta.....	74
Figura 26 Proceso general de desechos.....	76
Figura 27 Políticas de Responsabilidad Social	77
Figura 28 Pilares de la política de Ética.....	79
Figura 29 Políticas de Ética de la propuesta	79
Figura 30 Organigrama de la propuesta.....	80
Figura 31 Representación del punto de equilibrio	93

Índice de Apéndices

Apéndice 1 Entrevista a la ONG's	108
--	-----

Resumen

La presente investigación tiene como finalidad determinar la Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027”. Se puede indicar que un centro que promueva el aprendizaje significativo y la interacción de todos sus participantes contribuye al desarrollo de una sociedad. El Centro de Refuerzo Académico se consolida como un Centro en el cual los niños aumentan sus capacidades, lo cual contribuye a su desarrollo como personas activas para el desarrollo futuro de la sociedad. Los datos de las encuestas determinaron variables esenciales como precios, competencias, horarios, y factores determinantes en la compra. Los resultados demuestran que existe un mercado que está dispuesto a adquirir este tipo de servicio, para ello debe mantener un servicio de excelente calidad, seguro y con un costo asequible.

Basado en plan de marketing se determinó que las estrategias necesarias para introducir el producto en la mente del consumidor están relacionadas con los beneficios que otorgue el centro. Finalmente, de acuerdo con el estudio financiero se puede indicar que el plan de negocios es factible con una inversión que asciende a \$35.172,07, luego del desarrollo de las proyecciones financieras se determinó un VAN positivo que asciende a \$12.096,71 con una TIR de 16.86% que supera a la TMAR calculada, con un PAYBACK o tiempo de recuperación de la inversión de 47 meses.

Palabras Clave: Centro de Refuerzo, enseñanza, aprendizaje, factibilidad

Abstract

The purpose of this investigation is to determine the economic feasibility of creating an Academic Reinforcement Center for students of Public Schools under Financing from Non-Governmental Organizations in the Machala Canton, Period 2022 to 2027". It can be indicated that a center that promotes significant learning and the interaction of all its participants contributes to the development of a society. The Academic Reinforcement Center is consolidated as a Center in which boys and girls increase their capacities, which contributes to their development as people, activities for the future development of society. The data from the surveys determined essential variables such as prices, skills, hours, and determining factors in the purchase. The results show that there is a market that is willing to acquire this type of service, for which it must maintain a service of excellent quality, safe and at an affordable cost.

Based on the marketing plan, it was determined that the necessary strategies to introduce the product in the consumer's mind are related to the benefits provided by the center. Finally, according to the financial study, it can be indicated that the business plan is feasible with an investment that amounts to \$35,172.07, after the development of the financial projections, a positive NPV was determined that amounts to \$12,096.71 with an IRR of 16.86% that exceeds the MARR calculated with a PAYBACK or investment recovery time of 47 months.

Keywords: Reinforcement Center, teaching, learning, feasibility

Introducción

La presente investigación tiene como finalidad el análisis para determinar la factibilidad de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para la ciudad de Machala. El trabajo se divide en varios puntos o capítulos de esta manera como primer punto se encuentra el capítulo de generalidades en donde se describe el problema, los objetivos, la justificación, las preguntas de investigación y la delimitación física de la propuesta.

Como segundo capítulo se describe el marco teórico en donde se detallan las principales bases teóricas y conceptuales que se relacionan con la investigación, de esta manera se expone la importancia de contar con un centro que fomente el desarrollo de las capacidades de los estudiantes lo cual contribuya al desarrollo futuro de la sociedad. En el tercer capítulo se presentan el estudio de mercado y del entorno, en donde se determina que existe un mercado que estaría dispuesto a adquirir este tipo de producto.

Finalmente se propone un estudio de factibilidad el cual se divide en estudio de marketing, operativo, organizacional y financiero. Los análisis desarrollados determinan las estrategias adecuadas para implementar y ejecutar la propuesta de negocios.

Capítulo I: Generalidades del Trabajo

Antecedentes

Desde el inicio de la pandemia COVID 19 hasta la actualidad se ha evidenciado a nivel mundial la gran afectación que ha dejado en la población, no solo en el ámbito económico o de la salud, sino también en uno de los pilares bases de la sociedad, como es la educación. A nivel nacional los ecuatorianos vivieron una etapa bastante complicada en el ámbito educativo, al ser un país subdesarrollado nuestro modelo educativo no estaba preparado para los desafíos que conlleva la educación virtual, ya que tanto los docentes como los niños tuvieron que aprender y adaptarse a un modelo de enseñanza virtual, siendo la conectividad a internet una herramienta fundamental para materializar este tipo de educación, sin embargo, en muchos hogares del país el acceso a internet se torna una problemática dado a la escases de recursos económicos para financiar este tipo de servicio.

La pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) ha provocado una crisis sin precedentes en todos los ámbitos, en especial la educación, esta emergencia ha dado lugar al cierre masivo de las actividades presenciales de instituciones educativas en más de 190 países con el fin de evitar la propagación del virus y mitigar su impacto. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), a mediados de mayo de 2020 más de 1.200 millones de estudiantes de todos los niveles de enseñanza, en todo el mundo, habían dejado de tener clases presenciales en la escuela. De ellos, más de 160 millones eran estudiantes de América Latina y el Caribe. (UNESCO, 2020)

En el ámbito educativo, gran parte de las medidas que los países de la región han adoptado ante la crisis se relacionan con la suspensión de las clases presenciales en todos los niveles, lo que ha dado origen a tres campos de acción principales: el despliegue de modalidades de aprendizaje a distancia, mediante la utilización de una diversidad de formatos y plataformas (con o sin uso de tecnología); el apoyo y la movilización del personal y las comunidades educativas, y la atención a la salud y el bienestar integral de las y los estudiantes. (UNESCO, 2020)

En Ecuador, a pesar de que el Ministerio de Educación diseñó y ejecutó el Plan Educativo COVID 19, el cual contenía dos fases; las cuales son: Aprendamos juntos desde casa y Plan de Continuidad Educativa, con la finalidad de garantizar el objetivo 4 de la Agenda 2030 Objetivos del Desarrollo Sostenible denominado Educación de Calidad, se pudo evidenciar que dentro de las mayores problemáticas que conlleva el proceso de enseñanza aprendizaje virtual en los hogares es la falta de herramientas tecnológicas y el no saber utilizar las plataformas virtuales que simulaban ser aulas de clases, adicional a ello muchos hogares en Machala tienen a más de un hijo cursando la educación básica, lo que imposibilitaba que todos tengan la misma oportunidad de poder acceder a una herramienta tecnológica que le permita aprender de forma óptima y cumplir sus actividades escolares.

La mayor afectación fue en aquellos hogares donde era imposible conectarse de forma virtual, debido a que no tenían recursos tecnológicos ni acceso a internet el contacto docente estudiante era más escaso, el gobierno buscaba reforzar la enseñanza por medio de 166 canales de televisión denominado “Aprender la Tele” y radios rurales comunitarias con 3 franjas de programas educativos como lo brindaba la Fase

Aprendamos Juntos desde casa, pero a pesar de eso no se obtuvieron los mismos resultados que con un modelo educativo de clases presenciales.

En el cantón Machala en el periodo 2020-2021 de los 113 establecimientos de Educación Básica, el 67.26% representaba a las escuelas fiscales y es donde estudiaban 36178 niños, que al final del periodo lectivo dejó como resultado 141 niños no promovidos y 564 que abandonaron sus estudios. Situación que muestra que, a pesar de las estrategias implementadas por el Gobierno para garantizar el derecho a una educación de calidad, no todos pueden gozar de ella y en otros casos no a todos los niños esta educación logra satisfacer sus necesidades.

Luego del retorno a la presencialidad se pudo constatar dentro de las escuelas las secuelas que la pandemia COVID-19 dejó en el sistema educativo nacional, en el caso de Machala, donde gran parte de las familias tenían que simular de profesores con sus hijos para reforzar aquellos vacíos que dejó la educación virtual y que los sistemas educativos en la actualidad buscan nivelar, se puede identificar la problemática que conlleva a la necesidad de implementar un centro de refuerzo académico a fin de lograr la satisfacción de conocimientos con la asistencia de profesionales que garanticen la calidad de la educación de la población estudiantil del cantón Machala.

Granda, et al. (2019) al estudiar las TIC en los centros educativos de educación básica de Machala-Ecuador, constató que el principal problema para una buena implementación de las TIC en el aula es la falta de formación tecnológica y la actitud del profesorado. Además, las TIC se emplea con mayor frecuencia en la etapa de

introducción y desarrollo del tema, pero no se utiliza para el control del aprendizaje mediante evaluaciones.

Justificación

El desarrollo de la presente investigación es importante porque está enfocada en los niños que son el futuro de la sociedad, los cuales por la situación actual que vive el mundo y el país no han podido contar con una educación de calidad que garantice los conocimientos académicos adquiridos y se ven en la necesidad de buscar lugares o personas que refuercen sus conocimientos y les permitan estar en igualdad de condiciones con niños que tienen mayores recursos económicos y puedan acceder a una educación de mejor nivel.

La creación de este tipo de proyectos está orientado a mejorar el nivel educativo de la sociedad ecuatoriana y esta iniciativa es respaldada por diversas organizaciones no gubernamentales que tienen dentro de sus objetivos mejorar la calidad de vida de la población de las economías que asisten, las mismas que aportan recursos financieros de diversos tipos para la ejecución de proyectos que busquen apoyar a los sectores de bajos ingresos, brindando total apoyo al desarrollo social. Bajo esta misma línea es preciso indicar que existe una relación entre el refuerzo académico y el aumento de las competencias y capacidades de los estudiantes, por lo cual reduce el rezago escolar en los estudiantes más aun de educación básica (Castro y Cárdenas, 2021).

Por lo antes mencionado, la realización del estudio de factibilidad financiera de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas

Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, tiene un elevado nivel de importancia para la sociedad porque se trata de una idea que busque contribuir a la niñez que no cuenta con los recursos para poder garantizar una excelencia académica, tomando en cuenta que en la ciudad de Machala este tipo de proyectos no son conocidos, le brindara a la academia el poder contar con datos en un enfoque real respecto a cómo las organizaciones no gubernamentales aportan a este tipo de actividades con la finalidad de mejorar la calidad de vida de diversos sectores de la población.

Planteamiento del Problema

En la actualidad el refuerzo escolar es una necesidad que tienen los estudiantes de los diversos niveles de educación, esta problemática se presenta ante la menor calidad educativa que reciben los educandos, las mismas que pueden ser el resultado de las dificultades de aprendizaje, por problemas de aplicación al ámbito escolar o por alguna situación externa que le frena desarrollar y avanzar plenamente en sus aprendizajes y actividades académicas.

A medida que se ha desarrollado la pandemia por el COVID 19 a nivel mundial estos problemas escolares incrementaron significativamente según lo reconoce la UNESCO afectando a las niñas, niños y adolescentes, dejando un gran número de estudiantes desertores de los niveles educativos o con bajos rendimientos académicos por el desapego escolar provocado por la implementación de la educación virtual de los estudiantes que ocasiono la desmotivación en los aprendizajes, por otro lado, la deficiencia de capacitación del uso de los recursos tecnológicos en la comunidad educativa, ha causado problemas para acceder a las aulas virtuales, la falta de creación de entornos tecnológicos, dinámicos, estrategias pedagógicas significativas han

generado dificultad en el desarrollo de habilidades académicas. Asimismo, la falta de apoyo para asumir los nuevos retos de la educación conlleva a que el refuerzo escolar se vuelva una necesidad, el mismo que inicialmente debe ser brindado por los padres, los centros educativos o en los centros de refuerzo académico (Murillo et al., 2020).

La actual crisis generada por la pandemia ha provocado una inequidad en el acceso a mejores condiciones de educación que le permitan a los estudiantes poder acceder a tecnología, centros de refuerzo escolar o clases particular que contribuyan a fortalecer sus conocimientos. En respuesta a esta problemática la UNESCO propone que el empoderamiento educativo no debe ser solamente individual, sino que se apropien y construyan sus realidades sobre la base del fortalecimiento de relaciones sociales, mediante el cuidado de sí mismas y de los demás, la empatía, el respeto y el reconocimiento de la diversidad, la amistad y la solidaridad, contribuyendo así a la convivencia y cohesión sociales, necesarias para fundar las acciones colectivas (CEPAL & UNESCO, 2020). Bajo este mismo contexto Valdez, Obando, Culqui y Cando (2022) manifiestan que es necesario que se planteen procesos de recuperación de conocimiento, consecuencias que fueron generadas por la pandemia. Según datos recopilados por la Oficina Regional de Educación para América Latina y el Caribe (OREALC/UNESCO Santiago), en abril de 2020 varios países de América Latina comenzaron a tomar decisiones con respecto a la administración de evaluaciones a gran escala. Por otro lado, en las principales ciudades de Ecuador (Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala) se postergarán algunos exámenes de calificación para profesionales de la educación y se están analizando métodos alternativos para las evaluaciones nacionales de estudiantes. (UNESCO, 2020)

Las Organizaciones no Gubernamentales impulsan proyectos con la misión de contribuir con la sociedad civil para de esta manera poder resolver problemas de carácter global, social y ambiental. El financiamiento que se obtiene para la ejecución de los proyectos de este tipo de organizaciones puede ser Internacional o Nacional y aportan con capital a entidades que brindan servicios a la sociedad de manera gratuita o con un coste menor al del mercado y que tengan como misión apoyar a la sociedad en algún tipo de problemática colectiva (Casarejos et al., 2014).

En la ciudad de Machala los centros de refuerzo académico en los cuales incluya parte de su financiamiento aporte de organizaciones no gubernamentales no son conocidos. La mayoría son centros particulares que cobran tarifas elevadas a las cuales muchas familias no pueden acceder. Por esta razón se puede identificar la necesidad de apoyar a este grupo tan importante para la sociedad como es la niñez en el fortalecimiento y consolidación de sus conocimientos con un centro de refuerzo académico que esté al alcance de toda la sociedad y que le brinde la oportunidad de inclusión a los grupos vulnerables.

Es importante resaltar que actualmente los centros particulares de refuerzo escolar no cubren con todas las necesidades de los estudiantes, debido a que en una misma institución no se cuenta con todos los servicios que los niños necesitan y en muchos casos no cuentan con el personal capacitado para poderlos guiar en los aspectos educativos y psicológicos que requieren. Además, por los escasos de empleo existente en Machala que ha incrementado la pandemia, estos centros de refuerzo académico les darían la oportunidad a un sin número de personas poder acceder a un trabajo digno.

Por lo expresado, se identifica la necesidad de crear un Centro de Refuerzo Académico en la ciudad de Machala, que contribuya a la educación de los niños y brinde las mismas oportunidades de garantizar una educación de calidad a los estudiantes de escuelas fiscales con un modelo de financiamiento constituido en gran parte por Organizaciones no Gubernamentales que promuevan el desarrollo social de la niñez y la adolescencia.

Formulación del Problema

¿Cuál es la Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027?

Preguntas de Investigación

- ¿Cómo se fundamenta teóricamente la investigación respecto al tema propuesto?
- ¿Qué tipo de servicio se va a brindar en la ejecución del proyecto?
- ¿Cómo se establece el tamaño de mercado al que se dirige la propuesta de valor del presente proyecto?
- ¿Qué diseño debe tener la propuesta para la ejecución del proyecto con la finalidad de captar el mercado objetivo?
- ¿Cuál es el modelo de Financiamiento que permita la creación del centro de refuerzo escolar en la ciudad de Machala?

Objetivos

Objetivo general

Determinar la Factibilidad de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, para el periodo 2022 al 2027 para elevar el rendimiento de los niños de bajos recursos.

Objetivos específicos

- Fundamentar teóricamente la investigación mediante revisión de la literatura nacional e internacional.
- Evaluar el mercado al que se dirige la propuesta de valor del presente proyecto para determinar la factibilidad de aplicación del proyecto.
- Crear un diseño de propuesta que permita la ejecución del proyecto con la finalidad de captar el mercado objetivo.
- Elaborar un modelo de Financiamiento que permita determinar la viabilidad del proyecto.

Delimitación del Tema

La presente investigación se desarrolla a los niños de educación primaria de la edad de 7 a 11 años, que cursan de 3ro a 6to curso de educación básico y que pertenezcan al sector urbano del cantón Machala de la provincia de El Oro, Región Costa del Ecuador.

Figura 1

Delimitación del proyecto de investigación



Obtenido de Google Maps

El estudio para determinar la factibilidad económica de la creación de un Centro Integral Académico dirigido a niños de Escuelas Fiscales se desarrollará en un período de tiempo 5 años el cual iniciará en el 2022 con proyecciones financieras al 2027.

Limitaciones del Trabajo

La creación de un centro de refuerzo académico para estudiantes de escuelas fiscales financiados por los organismos no gubernamentales, admitiría no solo responder a una necesidad social en cuanto a educación, sino que sería un aporte significativo para la innovación social dentro de la provincia, sin embargo las limitaciones que se tendría para el desarrollo del proyecto es la cooperación de las familias para que los estudiantes asistan a estas capacitaciones, y lograr que estas perduren a lo largo del tiempo y la ONG que aporte a este proyecto pueda seguir con el financiamiento.

Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico

Marco Teórico

Para este trabajo de investigación se pretendió realizar un marco teórico dando enfoque a diferentes términos educativos como empresariales, tales como innovación, empresario, emprendimiento, metodologías de aprendizaje educativos y organismos sin fines de lucro, así como también los aspectos legales y jurídicos de la legislación ecuatoriana que están inmersos en el proyecto. La preparación del estudio de factibilidad para la creación de un Centro de refuerzo académico para estudiantes de escuelas fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales requiere la utilización de herramientas conceptuales que se ajusten a los requerimientos del proyecto para la investigación de mercados, estructura organizacional- administrativa, y planificación estratégica - financiera. El proyecto debe evaluarse de tal forma que se asegure que habrá de resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

A continuación, para lograr una mayor comprensión se presenta una síntesis de lo abordado en cada uno de ellos:

Construir la autonomía escolar va de la mano con dos cuestiones esenciales: la evaluación y la disponibilidad desde el sistema educativo de estructuras de apoyo y asesoramiento real a la escuela y sus actores. Hoy día aceptamos que la evaluación es fundamental, ya que los cambios no pueden efectuarse solo desde los paradigmas ideológicos, sino que se requiere información pertinente, confiable y oportuna sobre

el desempeño de las instituciones y el resultado de sus acciones. En este sentido, cobra mayor importancia la reconstrucción de lo que en los sistemas educativos se denomina la “meso estructura”, en la que destaca la supervisión, pero no es la única. No podrá existir el apoyo sin una base de información sólida sobre distintos elementos que afectan a la vida de las escuelas.

Sostengo la convicción de que a través de relaciones crecientes de confianza se deben ampliar el reconocimiento de la autoridad y la capacidad para tomar decisiones de quienes se encuentran en los niveles más cercanos al proceso educativo: el aula y la escuela. Las autoridades educativas deberán incrementar la capacidad de gestión de la escuela, de manera que utilice sus recursos con eficiencia, logre sus objetivos con plena eficacia y aliente una mayor participación social, con especial atención a la colaboración entre los propios docentes, entre estos y los padres de familia, y entre la escuela y su entorno social y comunitario. (Marchesi, Tedesco, & Coll, 2021)

Luego de las grandes afectaciones que ocurrieron en el año 2020 y 2021 a causa de la pandemia denominada COVID, podemos decir que ya en el país se encuentra controlada la emergencia sanitaria y centrarnos en reforzar esos vacíos académicos que dejó la pandemia en la educación fiscal, es una oportunidad social que se espera alcanzar con el apoyo de organismos internacionales mediante la creación de un centro de refuerzo académico que ayudará al proceso de crecimiento y del cual las personas capacitadas que estarán apoyando en el centro de refuerzo académico les indicarán del derecho con los que cuentan.

Como lo indica (Gaete & Ayala, 2015) la ciudadanía tiene el derecho de participar en la decisión de qué modelo de persona y de sociedad ha de inspirar la formación impartida en las escuelas, aun cuando pueda no estar consciente de ese derecho en la actualidad.

El uso de metodologías se presenta como un factor imprescindible para el desarrollo y logro de los propósitos, con la finalidad que se logren con éxito todas las actividades de enseñanza-aprendizaje que el docente planifico. De esta manera, dichas experiencias de enseñanza se convierten en el medio para promover el aprendizaje significativo y la interacción de todos sus participantes, de tal manera que el estudiante tiene la confianza para preguntar a su docente lo que no entiende y trabaja, de manera efectiva, con sus compañeros, los cuales también serán apoyo para para este proceso (Rambay Cardona, 2018).

REFUERZO EDUCATIVO

Según el criterio científico de Zuluaga (2003) el delimitar un concepto de refuerzo educativo es hablar de que el refuerzo educativo se puede entender como: “Toda acción conducida pedagógicamente, hacia la implementación de un apoyo académico en aquellos estudiantes que, debido a las diversas capacidades de aprendizaje, demandan un conocimiento extra escolar más elaborado, complejo y científico, a fin de elevar su rendimiento académico”

La propincuidad del término se vincula con la necesidad de elevar los estándares académicos del estudiantado, haciendo que la instauración de un programa de refuerzo educativo se convierta en una actividad contraria a la jornada educativa

regular, donde puede ser orientado y capacitado por docentes que lo encaminen en la superación de los límites y obstáculos que le impidan mejorar su rendimiento académico. Por lo anterior se puede señalar que las actividades de refuerzo educativo evidencian varias exigencias en el ámbito del mejoramiento escolar; asimismo, se concibe como un programa de orientación y ayuda, centrado en una población escolar que enfatiza la preparación de lecciones cuyo objetivo es el progreso en el rendimiento escolar.

Además, toda actividad de refuerzo educativo deberá exigir disciplina y constancia por parte del docente practicante, quien a su vez debe tener amplio conocimiento de la comunidad escolar con la que interactúa.

Como contraparte de Zuluaga aparece Infanzozzi (1997), quien hace mención de que: “El refuerzo educativo solamente se vuelve necesario cuando ante la ausencia de aprendizajes vitales o aprendizajes significativos, no se logra generar en el estudiante la vivencia de una experiencia agradable en el aprendizaje, por lo cual el docente no logró desarrollar durante su práctica pedagógica, emerger un conocimiento sólido, que permite a su vez construir nuevos referentes teóricos en los estudiantes que están bajo su tutela formativa”. Tanto en la visión de Zuluaga como en la de Infanzozzi se puede observar que ambos, muy a pesar de tener cosmovisiones distintas en lo referente de cómo entender el refuerzo pedagógico, coinciden en que el aprendizaje que se busca en toda acción de refuerzo educativo deberá ser en cuanto a que garantiza en el individuo la apropiación activa y creadora del conocimiento, propiciando el desarrollo de su auto perfeccionamiento constante, de su autonomía y

autodeterminación, en íntima conexión con los necesarios procesos de socialización, compromiso y responsabilidad social que se necesitan en el diario vivir.

En el centro de refuerzo académico se plantea como objetivo el aprendizaje para un conjunto de transformaciones para los niños estableciendo parámetros que se presentan en la actualidad, para lo cual se necesitara revisar el modelo educativo del cantón Machala.

Financiamiento No Reembolsable.

El Banco Interamericano de Desarrollo – BID, señala que los fondos no reembolsables son otorgados para programas de cooperación técnica. Algunos fondos son reembolsados al BID si el programa eventualmente se convierte en un préstamo, ya sea del Banco o de otra fuente.

Carretero, Alarcón y Padrón (2013), nos dicen que Modigliani y Miller (1958) revolucionan el pensamiento que existía sobre estructura financiera al plantear que no existe una estructura de financiamiento óptima, parten de varios supuestos, los cuales constituyen el centro de la crítica de su teoría: El mercado de capitales es perfecto; los inversores siguen una conducta racional; el beneficio bruto de la empresa se mantiene constante a lo largo del tiempo y, todas las empresas se pueden agrupar en grupos homogéneos de rendimiento equivalente (de igual o similar riesgo económico).

Los estudios iniciales refieren que si se hace un uso adecuado de la deuda disminuyen los costos de capital y aumenta la rentabilidad para los accionistas y por ende aumenta el valor de la empresa, pero si la deuda va más allá de ese uso adecuado,

aumenta el riesgo de insolvencia y por tanto inversionistas como accionistas exigen más rendimientos por las inversiones, aumentando entonces el costo de capital y disminuyendo el valor de la empresa. Existiendo una combinación entre deuda y capital propio que permite alcanzar el óptimo

Los Organizaciones no gubernamentales (ONG'S)

Amao (2016) en su publicación sobre los financiamientos que ofrecen las ONGS manifiesta que las instituciones formales del sistema financiero, a las que Ley No.26702 (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros) enumera taxativamente en su artículo 282, cubren alrededor de un 2% de las necesidades de crédito del sector microempresarial. La cifra resulta alarmante. Sin embargo, para estas instituciones la misma resulta el reflejo normal de un campo que implica altos riesgos y elevados costos de transacción y por lo tanto sigue resultando poco atractivo. Es difícil pensar que entidades como los bancos, que buscan sobremanera una ganancia elevada en cada operación, se interesen en otorgar créditos masivos a las microempresas.

Dentro de este panorama que se viene presentando en los últimos, años son los organismos no gubernamentales quienes han venido desarrollando un papel fundamental en el otorgamiento de créditos a los microempresarios. En la actualidad existen más de 80 ONG especializadas en esta actividad. En el año 1995 colocaron 33 millones de dólares que beneficiaron a 70 mil microempresarios.

Amao (2016) indica en su investigación que estas entidades no conforman el llamado sector financiero formal y no son mencionadas ni por asomo en la Ley

No.26702, razón por la cual actualmente reciben cierta presión de la Superintendencia de Banca y Seguros que busca su formalización, para poder tener un control estricto de las operaciones financieras que ellas realizan.

Si bien la actividad crediticia de las ONG surge en estricto a principio de los años 80, es a partir de la crisis de la banca de fomento que ocurrió a fines de esa década, que ellas quedan como las únicas entidades de apoyo al sector microempresarial. De esta forma se elabora una marcada división del trabajo; las ONG evalúan, brindan asistencia técnica, controlan y hacen el seguimiento. El banco desembolsa y recauda.

Estudios previos relacionados a la presente investigación: Gutiérrez (2017) en su estudio sobre “El Financiamiento no reembolsable y su contribución al desarrollo organizacional del instituto pedagógico nacional Monterrico en el año 2016” concluye que los Institutos Pedagógicos de Educación Superior a través del presupuesto anual otorgado tratan de cumplir los objetivos y metas programadas en dicho periodo y en el caso que el presupuesto haya sido recortado, las instituciones buscan financiamiento no reembolsable mediante Proyectos de Inversión Pública u organizaciones privadas para lograr la obtención de bienes y servicios, que coadyuven a mejorar la calidad de los servicios de formación docente y la capacitación continua de su personal docente, administrativo y operativo.

Según Aguilera & Contreras (2021) en su proyecto de investigación “Modelo de negocios para la creación de un centro de apoyo educacional para niños de primaria en el cantón Samborondón” en el análisis de sus resultados encontraron que en la

actualidad la educación es la base para que las personas puedan tener un mejor estatus de vida, por lo tanto, sería primordial que desde temprana edad se comience a instruir de la mejor manera posible a los niños para que estos a un futuro no tengan problemas de aprendizaje o bajo rendimiento en sus centros educativos, sino que, más bien se conviertan en personas autónomas, responsables, eficientes que trabajen en equipo con el fin de alcanzar sus objetivos.

Nieto (2019) en su estudio de “Factibilidad Económico y Financiero para la creación de un Centro de Refuerzo Académico y Aprendizaje Musical” concluyó que las políticas sociales pertenecientes a la Constitución de la Republica de Ecuador, al Plan Nacional del Buen Vivir y a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, respaldan la creación del emprendimiento, logrando la capacidad de generar el ambiente necesario para cumplir los objetivos de la empresa, generando oportunidades en aspectos sociales y económicos, donde brindan la creación de beneficios que acogen a los involucrados en la sociedad.

Marco Conceptual

Fuerza de trabajo

Habilidad física e intelectual necesaria para desarrollar una actividad productiva. (Westreicher, 2020)

Capacitación

Conjunto de actividades didácticas que están orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes de un grupo de trabajo. (Pérez, 2021)

Análisis de sensibilidad

La falta de certidumbre sobre algunas de las variables económicas en su comportamiento futuro obliga a quienes evalúan proyectos de inversión a realizar el análisis de sensibilidad, es decir, que es una herramienta que defina la situación financiera y el efecto que presentan las diferentes variables económicas (Ballester, 2016).

Análisis técnico

El análisis técnico es un sistema que permite examinar y predecir los movimientos de precios en los mercados financieros a partir de datos históricos y estadísticas de mercado. Se basa en la idea de que, si un inversor puede identificar patrones previos, entonces podrá predecir los movimientos futuros de los precios de manera bastante exacta (Academia IG, 2018).

Estudio de mercado

De acuerdo Fernández (2017), con menciona que un estudio de mercado trata de “averiguar la respuesta del mercado ante un producto o servicio, con el fin de planear la estrategia comercial más adecuada” (pág. 50). Entendiéndose con esto, como el proceso de recolección de información que permita estimar métodos de comercialización eficaces.

Evaluación financiera

La evaluación financiera tiene como objetivo determinar los niveles de rentabilidad de un proyecto para lo cual se compara los ingresos que genera el proyecto con los costos en los que el proyecto incurre tomando en cuenta el costo de oportunidad de los fondos, lo cual, le permitirá a la alta gerencia tomar decisiones de inversión acertadas (Gomez, 2017).

Indicadores financieros

Son índices elaborados con información de los Estados Proforma del proyecto embotellador, que permiten señalar si la empresa está bien administrada y conocer su salud financiera (Gomez, 2017). Los indicadores financieros evalúan diferentes aspectos de una empresa y brindan información relevante de acuerdo con la duda o problema que quiere despejar el responsable financiero.

Tasa de descuento

Es el indicador de renta ofrecido por alternativas de inversión comparables y para saber su valor actual, hay que descontar o actualizar los cobros futuros (Almarales, Estrada, & Chong, 2019). Se entiende como la tasa mínima esperada para la aceptación de un proyecto y bajo el cual deben calcularse las proyecciones de los estados financieros (Carrillo, 2019).

Tasa interna de retorno (TIR)

Es el indicador de renta que proporciona una inversión, suponiendo el porcentaje de pérdida o beneficios que tendrá dicho negocio para las cantidades invertidas (Baca, 2013). Este es uno de los índices financieros que permiten prestar atención a la viabilidad o factibilidad de un negocio, proyecto o inversión mencionada a la alta gerencia.

Valor actual neto (VAN)

El VAN, es la suma de los flujos futuros de una inversión actualizados (deflactados) por una tasa de rendimiento (Páez, 2015). Al igual que la tasa interna de retorno, este es un indicador que permite despejar las dudas sobre la decisión de invertir o no en la realización de un determinado proyecto por parte de un inversor.

Aprendizaje

Es conocido como el proceso de adquirir conocimientos, habilidades, valores y actitudes, facilitado mediante el estudio, la enseñanza o la experiencia, con la finalidad que las personas obtengan mayores aptitudes y que lo utilicen para desenvolverse de forma eficiente dentro de una área o departamento laboral de una organización (Vidal & Fernández, 2015).

Refuerzo académico

Según (Alvarado & Veloz, 2021) dice que “Es una de las herramientas primordiales en el proceso enseñanza y aprendizaje que conllevan a una máxima formación de los educandos dentro y fuera del salón de clase.”

Desertores escolares

Espinoza et al. (2014) indican que la deserción es un proceso de alejamiento y de abandono paulatino de un espacio cotidiano — como es la escuela— que implica también el abandono de ciertos ritos personales y familiares que inciden en el desarrollo de la identidad y la proyección personal de un niño.

Organizaciones no gubernamentales

Los siguientes autores (Pérez, Arango, & Sepúlveda, 2011) dicen que “son organizaciones voluntarias de ciudadanos, pertenecientes al denominado sector sin ánimo de lucro, de carácter nacional o internacional, formalmente constituidas, con objetivos enmarcados en por lo menos una de las éstas tres dimensiones: Política, Económica o Social”.

Adaptación Escolar

Según Tamayo (2004) define que es “El curso de tiempo en el cual el niño o la niña pasa de una unidad de convivencia más elemental, conocida, afectiva, que es la familia, a otro ámbito más amplio, desconocido y nuevo, que es la Escuela Infantil” (pág. 23).

Niveles educativos

Para (Córdoba & Varela, 2011) indican que “Se refieren a los diferentes grados educativos, que, de acuerdo con el ministerio de educación, corresponde a cada alumno en establecimientos de educación formal, luego de haber alcanzado las metas requeridas de cada nivel”.

Marco Legal

Los siguientes artículos están escritos en la Constitución del Ecuador 2008.

Art. 26.- La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Art. 27.-La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar. La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje

estratégico para el desarrollo nacional (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Art. 29.-El Estado garantizará la libertad de enseñanza, la libertad de cátedra en la educación superior, y el derecho de las personas de aprender en su propia lengua y ámbito cultural. Las madres y padres o sus representantes tendrán la libertad de escoger para sus hijas e hijos una educación acorde con sus principios, creencias y opciones pedagógicas (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Art. 344.- El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles de 24 educación inicial, básica y bachillerato, y estará articulado con el sistema de educación superior. El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Art.347.- 2. Garantizar que los centros educativos sean espacios democráticos de ejercicio de derechos y convivencia pacífica. Los centros educativos serán espacios de detección temprana de requerimientos especiales para el desarrollo de actividades.

5. Garantizar el respeto del desarrollo psicoevolutivo de los niños, niñas y adolescentes, en todo el proceso educativo. 8. Incorporar las tecnologías de la información y comunicación en el proceso educativo y propiciar el enlace de la enseñanza con las actividades productivas o sociales. 11. Garantizar la participación

de estudiantes, familias y docentes en los procesos educativos. 12. Garantizar, bajo los principios de equidad social, territorial y regional que todas las personas tengan acceso a la educación pública (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

En la LOES (ley orgánica de educación superior) se encontró los siguientes artículos art. 4.- Derecho a la Educación Superior. - El derecho a la educación superior consiste en el ejercicio efectivo de la igualdad de oportunidades, en función de los méritos respectivos, a fin de acceder a una formación académica y profesional con producción de conocimiento pertinente y de excelencia. los ciudadanos en forma individual y colectiva, las comunidades, pueblos y nacionalidades tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo superior, a través de los mecanismos establecidos en la Constitución y esta Ley (Ley Orgánica de Educación Superior, 2020).

Art. 5.- Derechos de las y los estudiantes. – Son derechos de las y los estudiantes los siguientes: a) Acceder, movilizarse, permanecer, egresar y titularse sin discriminación conforme sus méritos académicos; b) Acceder a una educación superior de calidad y pertinente, que permita iniciar una carrera académica y/o profesional en igualdad de oportunidades; c) Contar y acceder a los medios y recursos adecuados para su formación superior; garantizados por la Constitución; d) Participar en el proceso de evaluación y acreditación de su carrera; e) Elegir y ser elegido para las representaciones estudiantiles e integrar el cogobierno, en el caso de las universidades y escuelas politécnicas f) Ejercer la libertad de asociarse, expresarse y completar su formación bajo la más amplia libertad de cátedra e investigativa g) Participar en el proceso de construcción, difusión y aplicación del conocimiento h) El

derecho a recibir una educación superior laica, intercultural, democrática, incluyente y diversa, que impulse la equidad de género, la justicia y la paz; i) Obtener de acuerdo con sus méritos académicos becas, créditos y otras formas de apoyo económico que le garantice igualdad de oportunidades en el proceso de formación de educación superior (Ley Orgánica de Educación Superior, 2020).

En el año 2011, la Unión Europea (UE) decidió poner en marcha un plan de choque contra el fracaso escolar para ayudar a los Estados miembros a alcanzar el objetivo principal de Europa 2020 de reducirlo por debajo del 10% (Consejo de la Unión Europea, 2011), cuando actualmente se sitúa en el 14,4%. Este plan es importante porque es la primera vez que se reconoce internacionalmente la importancia de las políticas de apoyo y refuerzo en un contexto de intervención contra el fracaso escolar.

En la Ley Orgánica de Educación Intercultural [LOEI] (2011) en su artículo 6 se expresa que la principal obligación del Estado es el cumplimiento pleno, permanente y progresivo de los derechos y garantías constitucionales en materia educativa, y de los principios y fines establecidos en esta Ley. El Estado tiene las siguientes obligaciones adicionales: e. Asegurar el mejoramiento continuo de la calidad de la educación; f. Asegurar que todas las entidades educativas desarrollen una educación integral, con-educativa, con una visión transversal y enfoque de derechos (p. 12). La ejecución del proceso educativo responde a dos entes controladores el primero el educativo que busca desarrollar conocimientos y habilidades en los estudiantes que les permita solucionar problemas y el ámbito legal que es donde basa toda su estructura, porque nada ni nadie debe estar por encima de ley y las instituciones

educativas deben vigilar que todos sus procesos están bajos los parámetros legales de cumplimiento de derechos y obligaciones de todos los actores educativos.

Art, 7.- Derechos. - Las y los estudiantes tienen los siguientes derechos: a. Ser actores fundamentales en el proceso educativo y b. Recibir una formación integral y científica, que contribuya al pleno desarrollo de su personalidad, capacidades y potencialidades, respetando sus derechos, libertades fundamentales y promoviendo la igualdad de género, la no discriminación, la valoración de las diversidades, la participación, autonomía y cooperación (Ley Orgánica de Educación Intercultural, 2012, p. 13)

La educación por ley debe ser una educación de calidad, meta que se logrará a través de la integración del estudiante al proceso educativo como un ser humano, que piensa, opina y critica, por lo cual su formación deberá ser de alta calidad, no solo de índole cognitivo, esta deberá ser también de índole ética y holística.

Marco Metodológico

Este trabajo reúne dos enfoques: cuantitativo y cualitativo. De esta manera se desarrolló bajo estas perspectivas por el requerimiento de inferir conclusiones a través del análisis de las estadísticas, el uso de instrumentos con preguntas cerradas dirigidos a un grupo de individuos específicos para obtener información numérica de fuentes de información primaria de tal forma que permita cuantificar la necesidad de contar con el proyecto investigado. De esta forma la aplicación de la encuesta es una de las fuentes de información a través de un instrumento de investigación el cual fue dirigido a los padres de la población estudiantil. Este instrumento viabilizó el trabajo desde una

óptica cualitativa. Por otro lado, se desarrolló una entrevista a un funcionario de una ONG con el objetivo de determinar la factibilidad del financiamiento con este tipo de institución.

Definición del Objeto de estudio

La investigación se encuentra encaminada a la realidad que viven los estudiantes de las escuelas públicas del Cantón Machala en lo que corresponde a los vacíos académicos que se originaron en la época de pandemia y a la falta de centros de refuerzo académicos que cumplan esta finalidad, por lo tanto, el propósito de la investigación es comprobar la factibilidad financiera para la creación de un centro de refuerzo académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo financiamiento de las ONG para el cantón Machala Provincia El Oro. Para lo cual se desarrolla una metodología según el objetivo planteada en la investigación.

Metodología a utilizarse

Con el objetivo de lograr el avance de la presente investigación es necesario utilizar un enfoque cuantitativo. Es tipo de investigación se basa en modelos numéricos y herramientas estadísticas para representar las relaciones que existen dentro del problema investigado. Su naturaleza es descriptiva, permitiendo predecir comportamientos (sobre todo de los consumidores). Permite que los resultados puedan ser generalizados.

Métodos de Investigación

La metodología de la investigación a implementar es descriptiva, por medio de ella el investigador desea establecer los rasgos distintivos de cierto objeto o fenómeno, compararlo con otros parecidos o análogos, establecer diferencias y similitudes, incorporarlo a una clase o tipo de una clasificación o tipología ya establecida, descomponerlo en sus partes y luego reintegrarlas para ver qué función tienen en la investigación (Carrillo, 2019).

El propósito es definir la percepción de los habitantes del cantón Machala para el desarrollo de un Centro de refuerzo académico para estudiantes de escuelas fiscales financiado por organismos no gubernamentales. Además, se indica que el enfoque es cuantitativo que incluye los experimentos y las encuestas. En este caso se escoge la encuesta dado que la investigación es de carácter aplicada; no se requieren los experimentos. La encuesta es una herramienta por la cual se pueden recopilar información y datos a través de un cuestionario previamente diseñado. Dirigidas a una muestra representativa del total de la población o el universo del estudio.

Técnicas de investigación

Las técnicas usadas dentro de la presente investigación es la encuesta por medio de un cuestionario que fue previamente validado de forma cualitativa por expertos en el área, docentes directores de instituciones educativas, así como también por un inversionista de proyectos de negocios y docente universitaria en materias de emprendimiento y negocios. La encuesta fue dirigida a los padres de familia de la muestra previamente determinada, esta fue enviada por medio de un link a una base

de datos de la ciudad de Machala, para tener datos correctos se tomaron datos solo de padres de familia con hijos.

Otra de las técnicas aplicadas fue la entrevista, esta fue aplicada con el objetivo de conocer datos subjetivos, característica y cualidades no numéricas sobre las actividades que ejecutan las ONG. Para la toma de la entrevista se elaboró un temario de preguntas abiertas con la finalidad de obtener datos para sobre los tipos de financiamientos y las modalidades para los Centro de Refuerzos Académicos.

Operacionalización de las Variables

Tener un sistema de variables es de suma importancia para el correcto desarrollo del proceso de investigación debido a que facilita todo un diseño, desarrollo y posterior análisis estadístico de los resultados. Como variable dependiente se muestra la siguiente:

- Centro de Refuerzo Académico

En las variables independientes se muestran dos aspectos que son:

- Mercado - Estudiantes de escuelas fiscales
- Financiamiento - Organismos no gubernamentales

A continuación, se detalla la operacionalización de las variables determinadas

Tabla 1*Operacionalización de las variables.*

Variables	Definición conceptual	Definición operativa	Indicador	Medida
Centro de Refuerzo Académico	Entorno físico en donde se ofertan diversas actividades para fortalecer los conocimientos, habilidades y capacidades de los individuos.	Contexto para incrementar el refuerzo educativo de los estudiantes de las escuelas fiscales	<ul style="list-style-type: none"> • Número de capacitaciones desarrolladas • Número de participantes por capacitaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de objetivos del centro
1) Mercado- Estudiantes de escuelas fiscales	Lugar en donde se desarrollan las actividades de compra y ventas de productos o servicios	Personas que adquieren los servicios de refuerzo académico del centro con el fin de satisfacer una necesidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Número de personas que adquieren los servicios. • Frecuencia de consumos de los servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas de aceptación del servicio
2) Financiamiento- Organismos no gubernamentales	Materiales que permiten desarrollar actividades empresariales	Materiales necesarios para ofrecer los servicios de capacitaciones a las personas	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitaciones desarrolladas con los recursos adecuados 	<ul style="list-style-type: none"> • Viabilidad financiera • Objetivos de empresa

Elaborado por: El autor

Población y Muestra

La población del cantón Machala es de un total de 245.872 habitantes según se indica en la página del gobierno provincial de El Oro Secretaria Nacional de Planificación (2020). Considerando que la presente investigación se encuentra dirigido a los estudiantes de escuelas fiscales del cantón Machala, y de acuerdo con los resultados del censo del 2010 el 74.20% de la población ecuatoriana estudia en establecimientos públicos y existen 400 establecimientos educativos públicos en la provincia del El Oro de los cuales 30 establecimientos son del cantón Machala y tienen 7327 estudiantes en instituciones educativas fiscales, así como 10.237 padres de familia (Secretaria Nacional de Planificación, 2020).

De acuerdo con el último censo desarrollado por el INEC la provincia de El Oro tiene un total de 525.763 ciudadanos de los cuales el 46.78% corresponde al cantón Machala, por otro lado, el 23.69% son ciudadanos con edades entre 5 a 11 años el cual es el mercado al cual se dirige la presente propuesta, de esta manera la población de la presente investigación asciende a 58.266 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010). Para el cálculo del tamaño de la muestra, se ha considerado a los padres de familia de la ciudad de Machala de las Unidades Educativas Fiscales, para la extracción de la muestra se ha usado la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 p \cdot q}$$

En donde:

- **Z**= Nivel de confianza (1,96)
- **N**= Población (58.266)

- **p**= Probabilidad a favor (0,5)
- **q**= Probabilidad en contra (0,5)
- **d**= Error muestral 5 % (0,05)
- **n**= Tamaño de la muestra?

Figura 2

Cálculo y extracción de la muestra

Elaborado por: El autor

Como se observa en el despeje de la fórmula la muestra representativa de la población para el desarrollo de las encuestas es de 382 padres de familia de la ciudad de Machala, es preciso indicar que como filtro para la validación de las encuestas existe una pregunta para con ello validar que los encuestados tenga un hijo de acuerdo con las especificaciones a donde se dirige la presente propuesta.

Capitulo III Análisis de los resultados

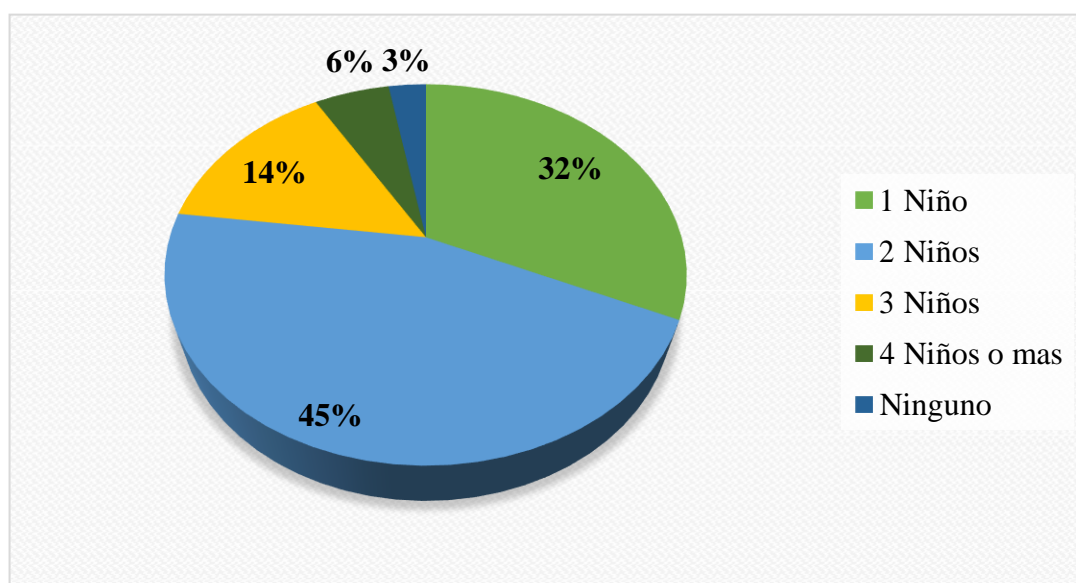
Resultados de las encuestas

Es preciso indicar que un Centro de Refuerzo Académico es una institución que brinda clases en diversos temas o aquellos que el estudiante de las unidades educativas necesite para aumentar el rendimiento académico (Alvarado & Veloz, 2021) de tal forma que permitan aumentar las capacidades, competencias y habilidades de los niños y niñas del cantón Machala. Para la toma de datos se procedió con el desarrollo de un link por medio de la plataforma de Google forms, en donde se aplicaron un total de 393 encuestas, dirigido a los padres de familia de escuelas fiscales, es preciso indicar que el exceso de 11 encuestados corresponde aquellas personas que no cuentan con un niño en su hogar.

Pregunta 1: ¿En su hogar hay niños de 7 a 11 años? ¿En caso de seleccionar ninguna se termina la encuesta?

Figura 3

Hogares con niños entre 7 a 11 años



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

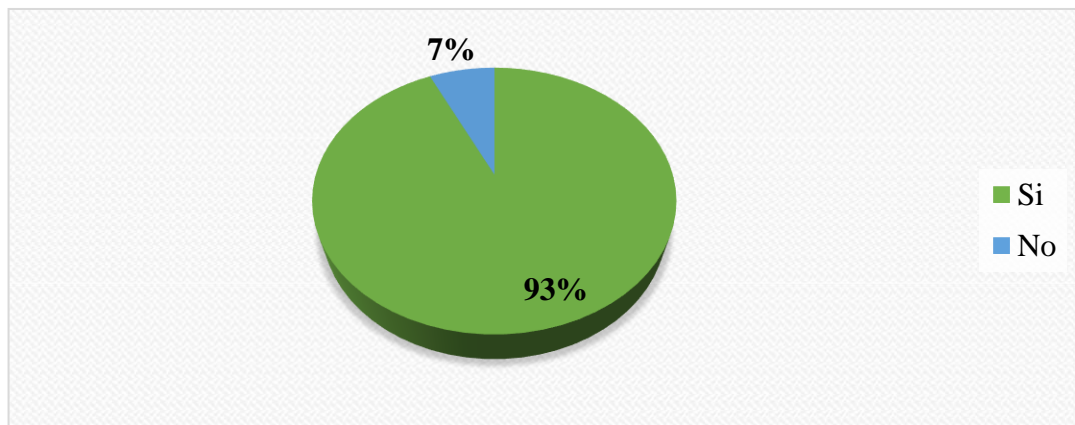
Análisis:

De acuerdo con el estudio realizado el total de personas que llenaron la primera pregunta en el formulario es de 393 personas, de los cuales 178 personas encuestadas que equivale al 45% tiene en su hogar un total de 2 niños, seguido de 125 personas que equivale al 32% en su hogar cuentan con 1 niño, el 14% tienen 3 niños, esto es 56 personas y el 6% tiene 4 niños o más que equivale a 23 personas y el 3% esto es 11 personas no tienen niños en su hogar. De esta manera se puede indicar que las encuestas desarrolladas son validadas y los resultados a obtener podrán ser considerados como apropiados para el desarrollo de la presente propuesta de negocio, los siguientes resultados fueron recolectados de un total de 393 personas.

Pregunta 2: ¿Tiene un trabajo fuera de casa?

Figura 4

Disponibilidad de trabajo de los encuestados



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Análisis:

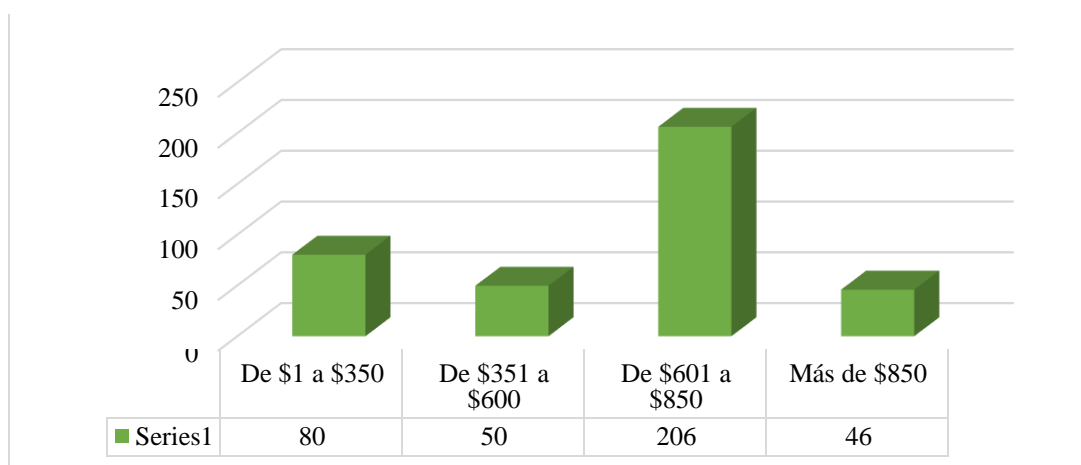
Tomando en consideración la primera pregunta donde 382 personas tienen niños y 11 personas indicaron que no tenían niños, se ha considerado para la

continuidad de la encuesta solo la muestra de 382 personas. Por lo tanto, de acuerdo con el proceso de recolección de información se puede determinar que del total de encuestados el 93% tienen un trabajo fuera de su casa lo cual es satisfactorio para la presente investigación puesto que esto deduce que los padres dejan a sus niños con familiares, guarderías, escuelas y demás centros o instituciones apropiadas para el cuidado de ellos, por otro lado, el 7% indican que no mantiene un trabajo fuera de casa.

Pregunta 3: ¿Cuáles son sus ingresos económicos mensuales?

Figura 5

Nivel de ingresos de los encuestados



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Análisis

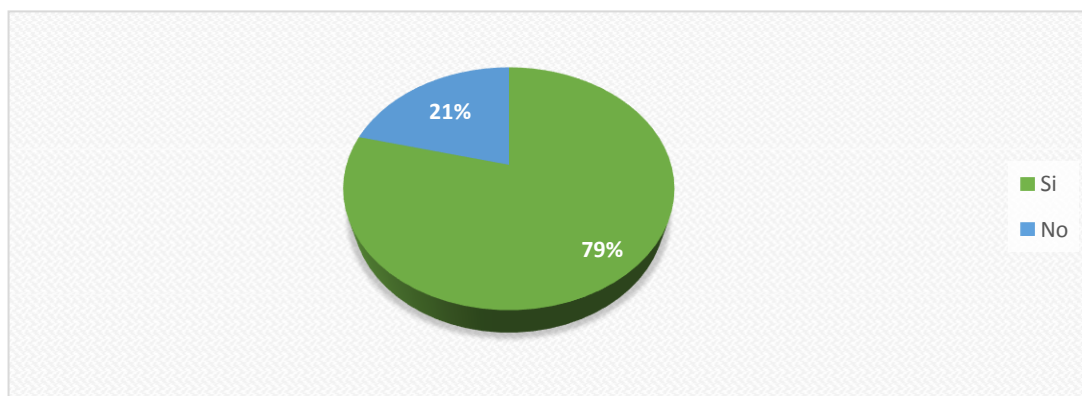
Conforme a los datos obtenidos en el estudio de mercado se puede indicar que la mayor concentración en cuanto al nivel de ingresos de los encuestados es de 54% entre \$601 a \$850, seguido del 21% con encuestados que tienen un ingreso promedio mensual de \$350, el 13% indican que mantienen un ingreso de \$600 y finalmente el 12% tiene un ingreso superior a \$850, de esta manera se puede determinar que más de la mitad del mercado tiene un ingreso promedio o superior a \$850 mensuales lo cual

deja un nivel de ingreso medio alto para que los padres de familias puedan invertir en el desarrollo de sus hijos.

Pregunta 4: ¿Ha utilizado servicios de algún Centro de Refuerzo Académico para los niños del hogar?

Figura 6

Uso de un Centro de Refuerzo Académico



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

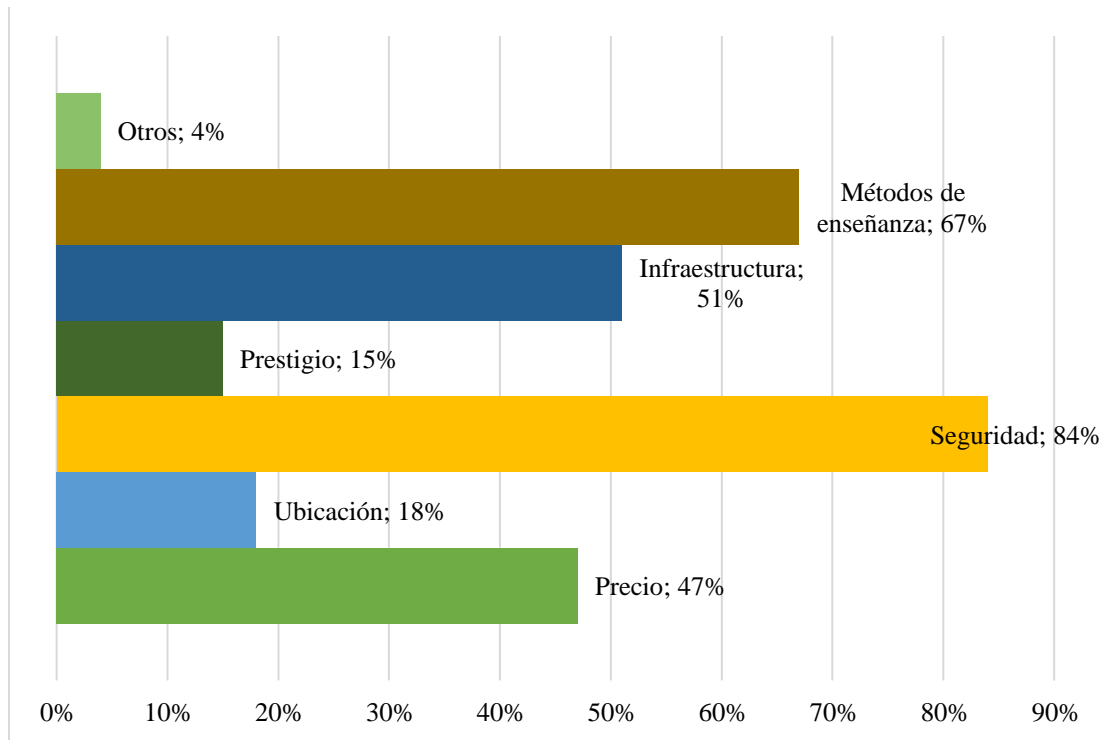
Análisis:

Una pregunta relevante en todo estudio de mercado es conocer sobre la competencia, de esta manera se consultó a los encuestados si en el pasado han usado algún tipo de Centro de Refuerzo Académico. Los datos de la recolección de datos indican que apropiadamente el 79% (302 padres de familia) han usado y usan Centro de Refuerzos para sus hijos, mientras que el 21% indican que no lo hacen. Es preciso indicar una parte representativa ya usan este tipo de servicio por lo cual la intención de compra es buena, de esta forma la nueva propuesta debe entregar un producto de excelente calidad para poder competir con las demás empresas y cubrir las necesidades del mercado.

Pregunta 5: ¿Al momento de elegir un Centro de Refuerzo Académico para el cuidado de sus hijos, que es lo que usted toma en cuenta? Señale las tres más importante

Figura 7

Factores decisivos en la decisión de compra



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

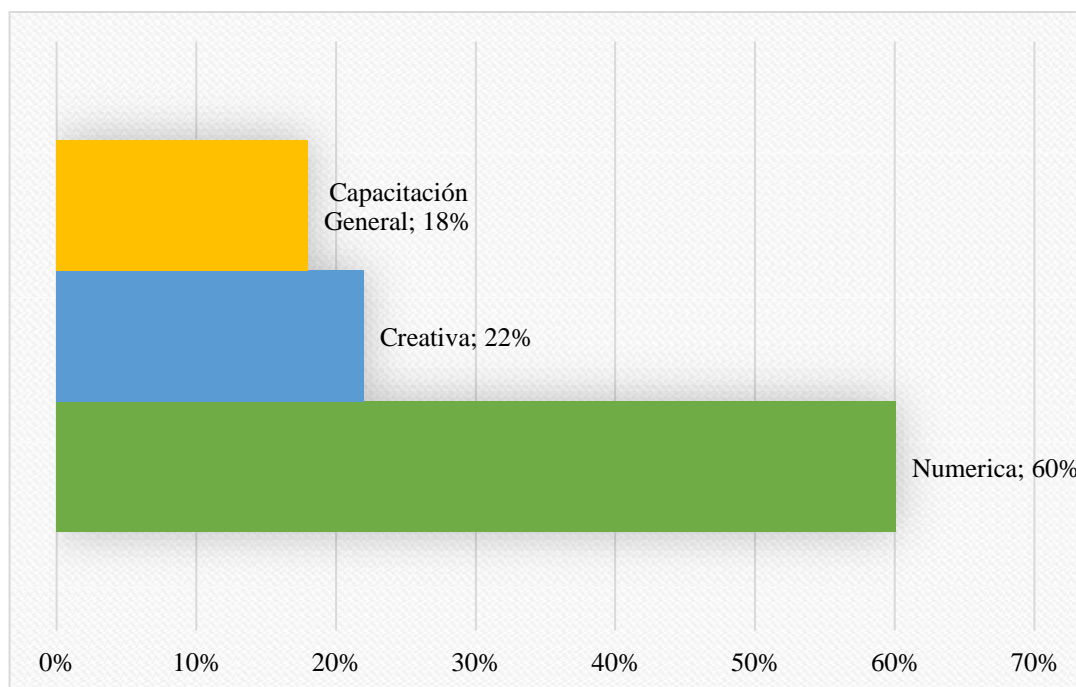
Análisis:

Los encuestados indican que los principales factores que motiva la elección de un Centro de Refuerzo Académico se encuentran la seguridad con una preferencia del 84%, seguido de los métodos de enseñanza con el 67% de preferencia, luego se posiciona la infraestructura con el 51%, estos son los tres factores que motiva a que el mercado adquiere los servicios de estos tipos de centros. De esta manera la propuesta a diseñar debe mantener estos factores como claves al momento de desarrollar su propuesta de valor.

Pregunta 6: ¿Qué tipo de servicios le gustaría que le ofrezca un Centro de Refuerzo Académico? Señale las tres más importante.

Figura 8

Productos que el mercado prefiere



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

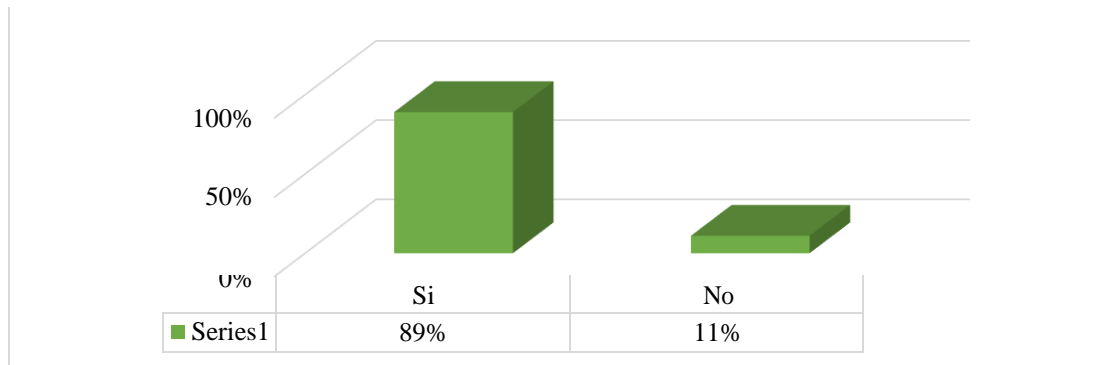
Análisis

Como principal producto que desean los padres de familia son aquellos con el refuerzo académicos en todas las áreas para sus hijos, por otro lado, ellos diferencian los servicios por el horario que atención del centro. En tal sentido 230 de los 382 encuestados indican que requieren capacitación numérica, seguido del 22% con capacitación creativa y finalmente el 18% indican que desearían capacitación en general. De esta manera la propuesta de negocios tiene como oportunidad de posicionamiento en brindar estos servicios, o el desarrollo de productos que se relacionen con estos tipos de temas.

Pregunta 7: ¿Está de acuerdo con la creación de un Centro de Refuerzo Académico en el cantón Machala?

Figura 9

Aceptación para la creación de un Centro de Refuerzo Académico



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

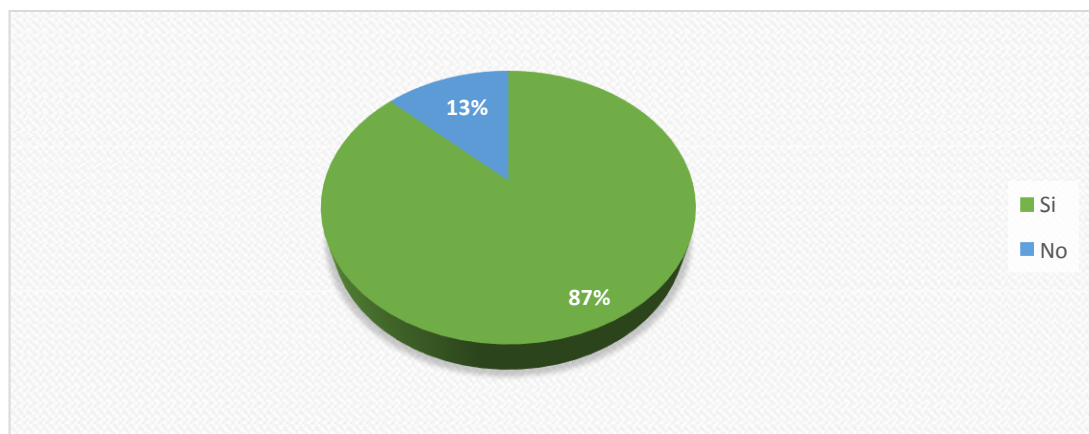
Análisis:

De acuerdo con el estudio desarrollado se determinó que un total de 340 personas encuestadas el 89% aproximadamente están de acuerdo en la creación de este centro.

Pregunta 8: ¿Haría usted uso de este Centro de Refuerzo Académico?

Figura 10

Aceptación para el uso de un Centro de Refuerzo Académico



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

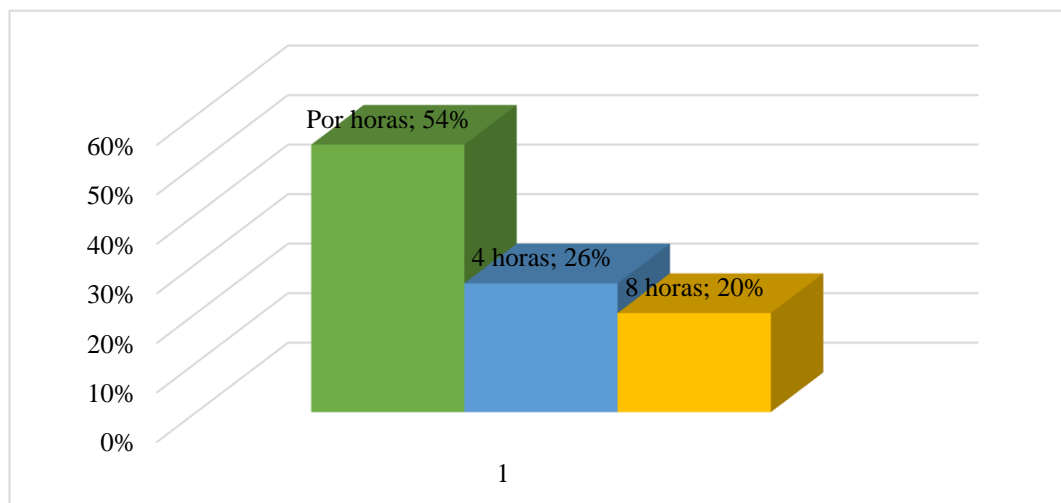
Análisis:

El estudio desarrollado indica que el 87% de los encuestados estarían dispuestos a usar el nuevo centro de refuerzo en Machala, mientras que el restante 13% no estarían dispuestos a usarlo, de esta manera se puede indicar que una parte representativa del actual mercado están dispuestos a usar este tipo de institución. El negocio debe entregar una excelente seguridad a sus clientes, puesto que los padres de familia priorizan este tema antes que la variable precio.

Pregunta 9: ¿Qué horario le gustaría que le ofrezca un Centro de Refuerzo Académico?

Figura 11

Horarios por horas para el centro de refuerzo



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

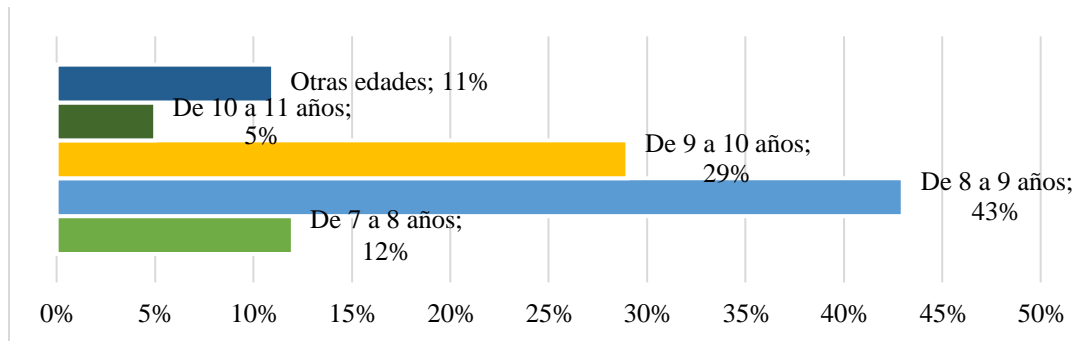
Análisis

El estudio determina que la mayor parte de los encuestados, desean un horario por horas para el nuevo centro de refuerzo académico, en tal sentido es primordial que el centro brinde atención en horarios específicos y que los productos que se impartan sean ejecutados por un tiempo en horas.

Pregunta 10: ¿En qué rango de edad considera pertinente enviar a sus hijos al Centro de Refuerzo Académico?

Figura 12

Rango de edades de los consumidores



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

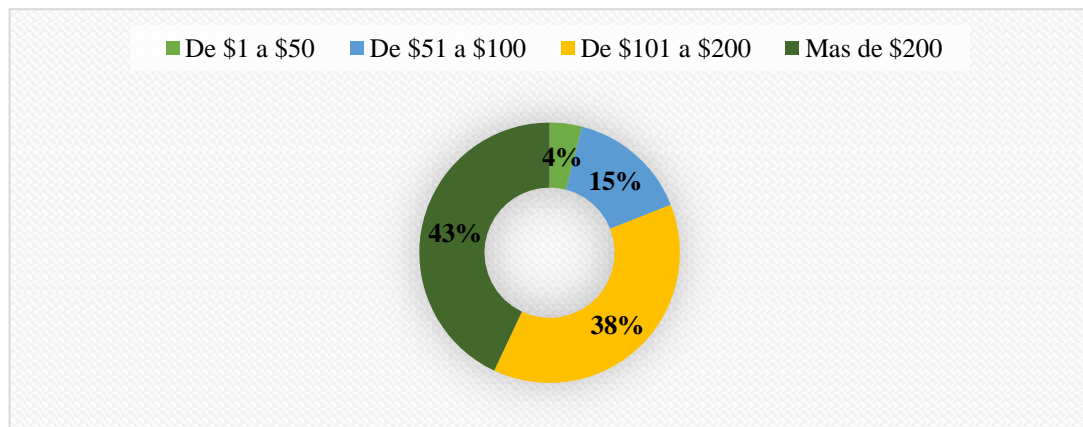
Análisis:

De acuerdo con el análisis desarrollado el rango de edades promedio que los padres están dispuestos a enviar a sus hijos al Centro de Refuerzo Académico es de 8 a 10 años con el 72%.

Pregunta 11: ¿Qué cantidad mensual estaría dispuesto a pagar por los servicios del Centro de Refuerzo Académico?

Figura 13

Precios



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

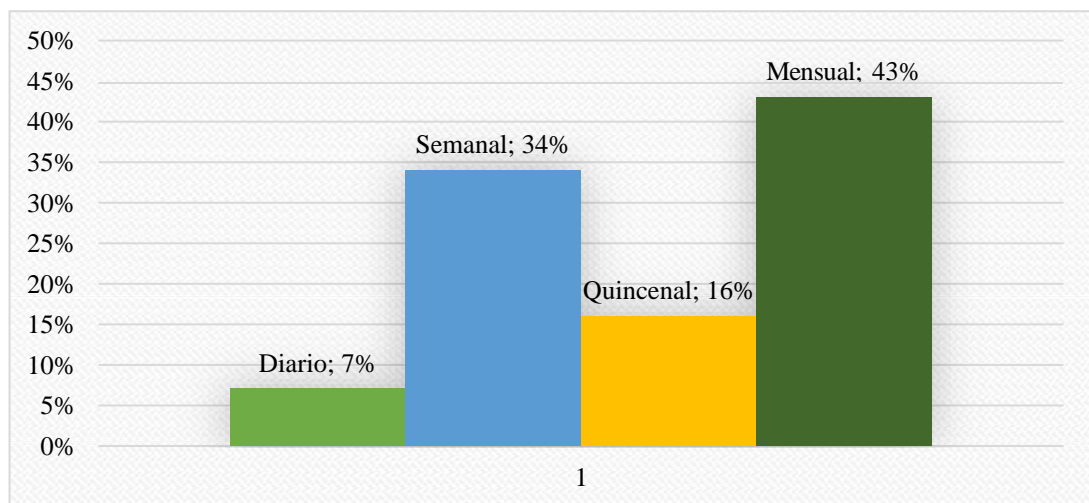
Análisis:

Las encuestas determinan que el precio promedio que el mercado está dispuesto a pagar por este tipo de servicio es más de \$200 con el 43% de aceptación seguido del 38% entre \$100 a \$200. De esta manera se podría indicar que el precio promedio para el uso de un centro de refuerzo académico se sitúa en \$150 mensuales por niño inscrito.

Pregunta 12: ¿Cada qué tiempo haría usted uso de este Centro de Refuerzo Académico?

Figura 14

Frecuencia de uso



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Análisis:

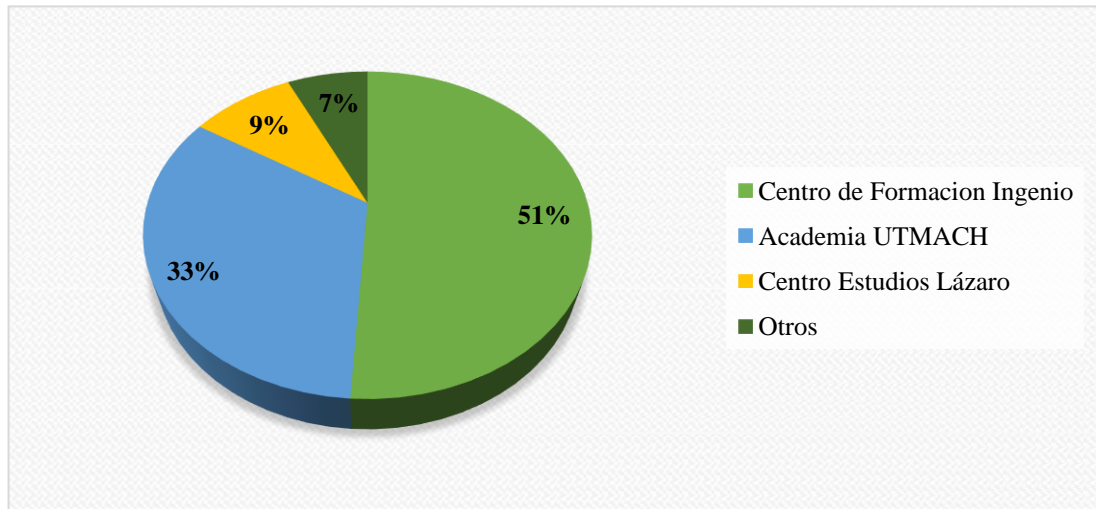
De acuerdo con el análisis de frecuencia de uso del centro se puede indicar que la mayor concentración se encuentra en periodos mensuales, seguidos de semanales, de esta manera la propuesta debe generar productos semanales como mensuales de tal

manera que se obtenga esos dos mercados y se pueda cumplir con el requerimiento del mercado.

Pregunta 13: ¿Usted ha usado algún Centro de Refuerzo Académico para sus hijos? (Indique el nombre)

Figura 15

Competencia de la propuesta



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

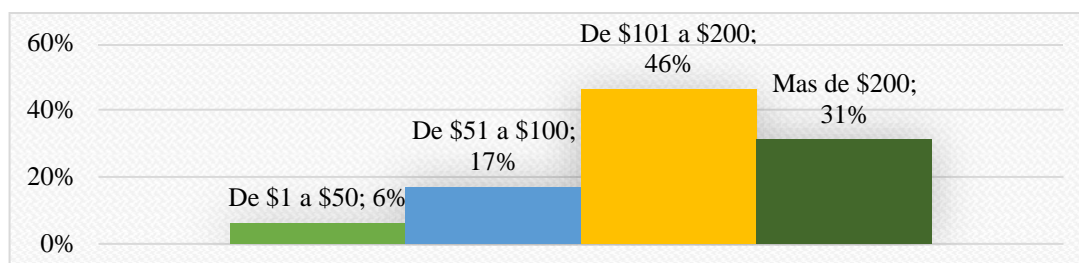
Análisis:

Tomando en consideración lo indicado por los encuestados en la pregunta 4 donde manifiestan 302 personas el equivalente al 79% del total de la muestra, que, si utilizan centros de refuerzo académico, se ha visto oportuno consultar cuáles son esos centros académicos, obteniendo de ese 79% la siguiente información: existen tres competidores directos tales como, Centro de formación Ingenio, Academia UTMACH, Centro de estudios Lázaro. Para lo cual se va evaluar a cada uno de ellos para conocer sus estrategias y de esta manera contrarrestar dicho impacto.

Pregunta 14: ¿Cuál es el rango de precio que usted pago por el uso de este Centro de Refuerzo Académico?

Figura 16

Precios de la competencia



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Análisis:

Finalmente, como última pregunta fue necesario consultar sobre los precios que pagan a la competencia que servirá como soporte para las estrategias de fijación de precios, de esta manera el 46% paga actualmente entre \$101 a \$200, seguido del 31% que paga más de \$200, el 17% paga de \$51 a \$100 y el 6% paga de \$1 a 50%. Toda esta información se obtiene del total de 302 personas que si utilizan centro de refuerzos académicos.

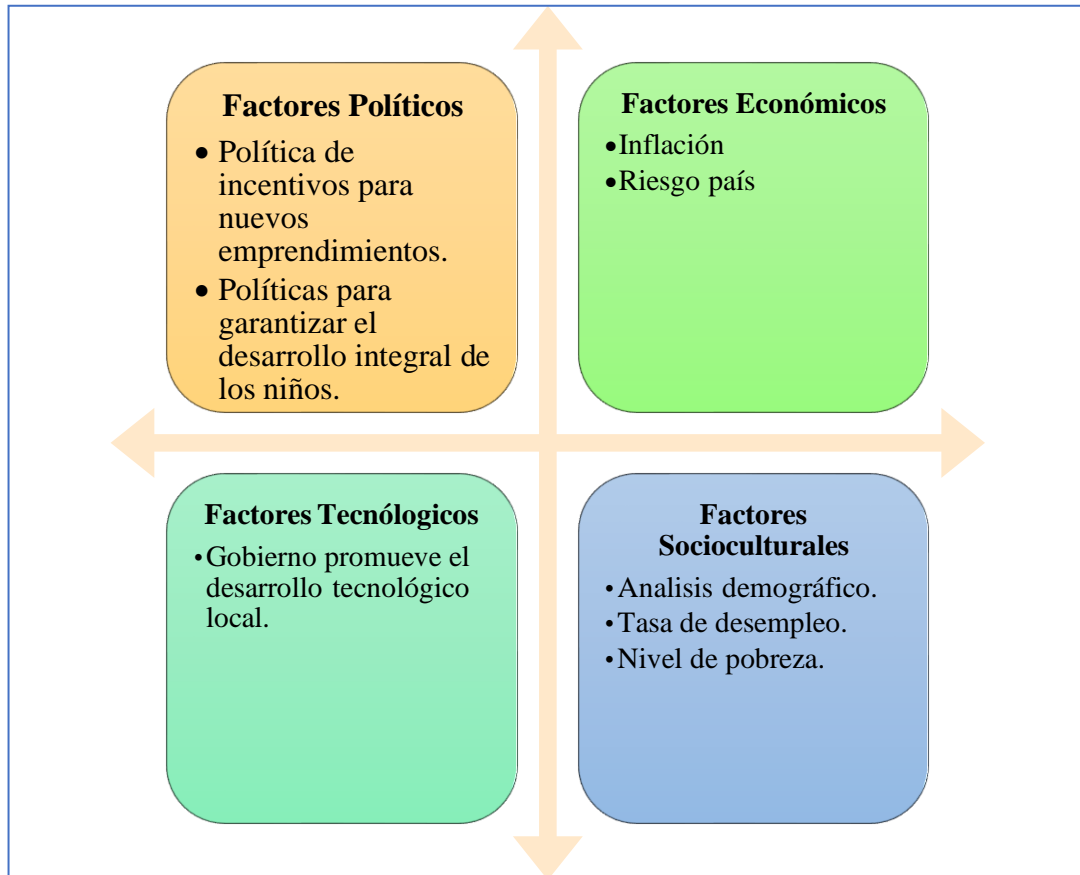
Resultados de las fuentes de información secundarias

Análisis PEST

En este apartado se mencionará los factores del entorno externos que pueden afectar de forma directa la actividad económica a emprender y cuyo análisis es esencial para estimar los posibles problemas que pueden presentarse para el proyecto, como se detallan a continuación:

Figura 17

Análisis PEST



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Para analizar los factores generales que afectan a la propuesta, se enfatiza en aquellos elementos que no dependen directamente de la empresa, es decir, aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

Factores Políticos

- Política de incentivos para nuevos emprendimientos. (Pro Ecuador, 2020):
Conforme al aspecto político del análisis PEST, se considera que Ecuador es un país caracterizado a fomentar el emprendimiento local, por esto según la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) con cerca de 3 millones este mercado se caracteriza por fomentar este aspecto. Por ende, bajo este ítem es razonable formular un proyecto dentro de este país.

- Políticas para garantizar el desarrollo integral de los niños: De acuerdo con la Constitución de la República del Ecuador (2008), Plan Nacional de Desarrollo, y la Política Pública Desarrollo Infantil Integral del MIES, procuran trabajar por el bienestar de los niños, garantizando el cumplimiento de sus derechos de sobrevivencia (antes y después de la concepción hacia el recién nacido), por lo que es indispensable: salud, nutrición, educación y calidad de vida. De tal forma, la ley efectiviza el fortalecimiento de involucrar a organizaciones de la sociedad civil a la creación de centros infantiles que cumplan con los altos estándares de calidad para el servicio en desarrollo infantil.

Factores Económicos

- Reducción de la tasa de inflación. (BCE, 2019): En términos económicos uno de los aspectos que indica si se debe invertir en un mercado es el porcentaje de inflación que muestra el mercado. En Ecuador la tasa de inflación de noviembre del 2018 al 2019 vario de 0,35% a 0,04%, por ende, bajo este aspecto se considera que es conveniente considerar implementar un negocio dentro de este territorio, dado que, los precios no se verán afectado por grandes variaciones en la tasa de inflación.
- Riesgo país: Otro de los factores a considerar es el riesgo país, y es que para noviembre 21 del 2021 llegó a su pico más alto con 1.418 puntos, no obstante, para finales de diciembre cerro con 826 puntos, según los datos del BCE (2020). Bajo este preámbulo, con estas cifras existe la percepción que el país caiga en mora por sus obligaciones crediticias, por ende, resulta que los intereses serán más altos a la hora de buscar un financiamiento o crédito.

Factores Socio Culturales

Es importante analizar las tendencias que existen en aspecto social, no solo para conocer su curso, sino que a la vez nos permite analizar de manera directa o indirecta cuando puede impactar el giro del proyecto, por ello es importante conocer el aspecto demográfico, la tasa de desempleo y el nivel de pobreza como se detallan:

- Tasa de desempleo con poca variación (INEC, 2019): Uno de los problemas sociales que pueden limitar que un emprendimiento se desarrolle en un determinado territorio es el nivel de tasa de desempleo, dado que, si el porcentaje es alto se considera que la economía no está bien. Según datos del (INEC) este aspecto no muestra variaciones significativas en el Ecuador manteniéndose en un promedio de 4,6% la tasa de desempleo nacional. Por esto, se concluye que no es un factor que muestra valores altamente significativos que indiquen que no es conveniente intervenir en el proyecto.
- Tasa de pobreza: De acuerdo con la información proporcionada por el INEC (2020), en relación a la pobreza en Ecuador se evidencia que para el año 2018, la pobreza por ingresos fue de 23.25% mientras que el 2019, llegó de 25,0%, es decir, incrementó un 1.8% estadísticamente no significativo. En relación con el factor económico se consideraba por esta línea aquellos que perciben un ingreso per cápita menor \$85,03 en el 2018, mientras para el 2019 aquellos que perciben menos de \$84.82. Luego del análisis anterior se puede concluir, que además al incremento que ha tenido esta variable, es un porcentaje no significativo por lo que no se considera que pueda afectar el ingreso de las personas que está dirigido el centro de desarrollo infantil.

Factores Tecnológicos

- Gobierno promueve el desarrollo tecnológico local. (Ministerio de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019): A nivel local se efectúan campañas y políticas que promueven la implementación de Tecnologías de la Información y Comunicación como mecanismos para atraer la inversión extranjera y fomentar el desarrollo, indicando con esto que es una economía en constante innovación, lo que hace atractivo para que los emprendedores desarrollen sus actividades en este nicho.

Conclusiones del análisis PEST

Luego de analizar, los factores del análisis PEST, se puede observar que para la creación del Centro existe factores positivos que alientan a su constitución, por parte del factor público las políticas existentes contribuyen a la creación de estos tipos de centro a fin de precautelar la educación, bienestar y salud de los niños del Ecuador. Con respecto, al factor económico existe una desventaja con respecto al riesgo país, debido a los incidentes en la situación económica este se ha visto afectado mostrando sus picos más altos en mes de noviembre, lo que hace que sea más costoso al momento de adquirir un préstamo.

Por otra instancia, el factor sociocultural, demuestra que la población tiene un crecimiento considerable, por lo que es factible para la creación del centro. Finalmente, el factor tecnológico, se considera factible debido a que en las últimas estadísticas demuestra un aumento considerable en uso de tecnología e internet por parte de la población, lo que significa, un medio donde se puede expandir información acerca del centro infantil.

Análisis de las Fuerzas de Porter

Para realizar el análisis de competencia se procede a utilizar el modelo de las cinco fuerzas de Porter, tal como se detalla a continuación:

Figura 18

Análisis PORTER

Rivalidad entre competidores

Existen tres centros de desarrollo

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Un alto nivel de amenaza, dado que, el Estado promueve incentivos para la constitución de nuevos emprendimientos para esta actividad.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Se considera una amenaza alta, a las instituciones educativas del Estado, debido a que son entidades sin fines de lucro.

Poder de negociación de los proveedores

Poder de negociación es Bajo, dado que el servicio a ofrecer no requiere de un constante abastecimiento de recursos para poder ejercer la actividad.

Poder de negociación de los consumidores

El poder de negociación es medio, dado que no existe un amplio número de instituciones que ofrezcan este servicio.

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Rivalidad entre competidores

Dentro del entorno competitivo, se presenta un tipo de amenaza medio, debido a que solo se visualizan tres centros que otorgan productos similares al de la propuesta. No obstante, esto impulsa a el emprendimiento a desarrollar estrategias óptimas para garantizar la calidad y el bienestar de las niñas y los niños, a fin de incrementar la demanda del centro educativo. Las estrategias serían:

- Garantizar la seguridad de los niños y niñas
- Mantener costos más bajos que la competencia.
- Garantizar y potenciar el desarrollo integral de las niñas y los niños menores.

- Contar con una infraestructura segura, complementada con equipos mobiliarios, logrando articular los servicios y acciones de manera integral.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

El ingreso de nuevos competidores en el mercado muestra un alto nivel de amenaza, dado que, el Estado promueve incentivos para la constitución de nuevos emprendimientos para su fácil financiación, por esto, se considera que es uno de los aspectos que más podría afectar a la entidad en sus actividades. Sin embargo, para contrarrestar esta amenaza se buscará estrategias de posicionamiento tales como:

- Diferenciar y posesionar el producto, con el fin de que los nuevos centros que desean ingresar deban realizar inversiones cuantiosas y reposicionar su marca.
- Promover la participación de los padres de familia en actividades de integración a fin de crear vínculos que fortalezcan la relación entre padres e hijos. De esta manera conseguir referencias y ser recomendados hacia más padres.
- Crear una marca “imagen” como consecuencia de difundir la publicidad a través de los diferentes medios de comunicación y redes sociales.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

En temas de productos sustitutos se puede considerar como amenaza a las instituciones educativas del Estado, que pueden perjudicar de forma sustancial el proyecto al proponer un modelo de negocio público que no tiene fines de lucro y que afecta de forma directa a las entidades privadas. De tal forma el nivel de amenaza que

se da por productos sustitutos tiene un poder medio, por ser un mercado que es respaldado por el Gobierno, además, las disposiciones y requerimientos legales.

Poder de negociación de los proveedores

Este ítem de dominio de negociación es Bajo, dado que la prestación a ofrecer no necesita de un constante abastecimiento de recursos para lograr ejercer la actividad, se denota que esta es la amenaza que menos afectaría al emprendimiento a efectuar. Desde el punto de vista de parvularios como proveedores de servicios también se estipula una amenaza Baja, considerando que hay un amplio número de profesionales a nivel nacional en este ámbito que podrían brindar su ayuda en estos aspectos.

Poder de negociación de los consumidores

El poder de negociación con los clientes es Medio, dado que, no existe un amplio número de instituciones que ofrezcan este servicio, lo que limita que las personas tengan la posibilidad de negociar y hacer presión en temas de precio, como resultado de no contar con la facilidad de cambiar fácilmente de institución para inscribir a sus hijos.

Conclusión del análisis PORTER.

Luego de analizar cada una de las cinco fuerzas de Porter, con respecto a la rivalidad entre competidores, se observó la presencia de tres centros que indican una amenaza media, lo que implica desarrollar estrategias óptimas que garantice la calidad y el bienestar de las niñas y los niños, a fin de incrementar la demanda del centro educativo. Por otra instancia, está la amenaza de nuevos competidores, lo que significa un nivel alto de amenaza, dado que, el Estado promueve incentivos para la constitución de nuevos emprendimientos para su fácil financiación, por esto, se considera que es

uno de los aspectos que más podría afectar a la entidad para efectuar sus actividades en este ámbito.

Además, con respecto a la amenaza de productos sustitutos se considera como amenaza a las instituciones educativas del Estado, que perjudican de manera directa a la demanda del modelo de negocio debido a que son instituciones sin fines de lucro y a sus bajos costos, pueden los clientes inclinarse por esta opción.

Con respecto al poder de negociación de los proveedores, existe un índice de amenaza bajo, debido a que el servicio a ofrecer no requiere de un constante abastecimiento de recursos para poder ejercer la actividad, por otro lado, están los centros parvularios como proveedores de servicios; también se estipula como una amenaza baja, considerando que hay un amplio número de profesionales a nivel nacional en este ámbito que podrían brindar su ayuda en estos aspectos. El poder de negociación de los consumidores es medio dado que no existe un amplio número de instituciones que ofrezcan este servicio, lo que limita que las personas tengan la posibilidad de negociar y hacer presión en temas de precio, como resultado de no contar con la facilidad de cambiar fácilmente de institución para inscribir a sus hijos.

Matriz FODA

Tabla 2

FODA del proyecto

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Profesionales en el área.• Personal con experiencia en el cuidado de niños.	<ul style="list-style-type: none">• Poco reconocimiento de la marca.

-
- Costos bajos de inversión.
 - Falta de promoción de los servicios.
 - Pocas estrategias de marketing.

Oportunidades

- Incentivos por parte del gobierno para emprendimientos.
- Número limitado de empresas que ofrecen el servicio.

Amenazas

- Empresas con experiencia en el sector.
- Ingreso de nuevos competidores.

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Considerando el actual análisis FODA, a continuación, se presentan las estrategias a seguir en la propuesta:

- **Estrategias Defensivas “Fortalezas-Amenazas (FA)”**: Conociendo que el presente proyecto a formular va a contar con profesionales de alto nivel académico, se puede contrarrestar la amenaza que presenta la existencia de empresas ya en el mercado que ofrecen este servicio mediante estrategias de diferenciación que enfoquen las virtudes con las que cuenta el personal de la organización.
- **Estrategias de Reorientación “Debilidades-Oportunidades (DO)”**: El poco reconocimiento de la marca se puede contrarrestar mediante el establecimiento de estrategias de marketing digital, de esta forma se puede aprovechar la oportunidad que presentan los incentivos que brinda el Estado y que permite reducir los costos de los emprendedores, que en este aspecto se enfocaría el área publicitaria.

- **Estrategias Ofensivas “Fortalezas-Oportunidades (FO)”**: Conociendo las facilidades que brinda el gobierno ecuatoriano para los nuevos emprendimientos y sabiendo que se cuenta con un personal profesional en el área de cuidados de niños, se considera conveniente invertir en capacitaciones que permita seguir manteniendo al personal en un alto nivel de conocimiento y ser reconocidos como una empresa que brinda servicios con altos estándares de calidad en el área.
- **Estrategias de Supervivencia “Debilidades-Amenazas (DA)”**: La nula estrategia de marketing y la amenaza existente de nuevos competidores provocaría que el emprendimiento corra el riesgo de no contar con las ventas esperadas, por esto, para disminuir las debilidades y amenazas se considera conveniente formular una estructura de plan de mercadotecnia que permita atraer a una mayor cantidad de clientes y mantener ingresos estables para la empresa.

Capítulo IV: Propuesta

Justificación

La presente propuesta de investigación tiene como finalidad el desarrollo de un Centro de Refuerzo Académico el cual se consolida como un elemento de vital importancia para el desarrollo de una sociedad, para ello este centro tendrá el apoyo de un Organismo no Gubernamental conocido como ONG. Para la presenta propuesta se ha seleccionado a la organización denominada como HIAS Internacional, esta institución promueve el acceso a fuentes de empleo y/o autoempleo para fomentar el desarrollo de medios de vida sostenibles de las familias, de esta manera también maneja estrategias de sensibilización y trabajo conjunto con la población ecuatoriana. HIAS fomenta la conformación de comunidades solidarias que permiten la integración entre las mismas, HIAS posee más de 135 años de experiencia, brindando apoyo psicológico y orientación social, académica, laboral y legal, trabaja en Ecuador desde el año 2003 y cuenta con 16 oficinas ubicadas en las ciudades de Ambato, Cuenca, Esmeraldas, Guayaquil, Huaquillas, Ibarra, Lago Agrio, Machala, Manta, Quito, San Lorenzo, Santo Domingo y Tulcán.

La ONG seleccionada presta ayuda de financiamiento para fundaciones y proyectos que están dirigidos al mejoramiento de las comunidades en diversos aspectos tales como académicos, esto es por medio del financiamiento para la compra de activos como inmobiliario y ayudas económicas para familias de bajos recursos, a través del otorgamiento de becas estudiantiles para potenciar las competencias de los niños y jóvenes, el mismo que permita el desarrollo sostenible de la comunidad.

Debido a ello y luego de aplicada la entrevista al Coordinador de dicha organización (el nombre se mantiene en reserva), manifiesta que para este tipo de

proyectos la viabilidad de participación de esta ONG sería por medio del otorgamiento de Becas Técnicas por un monto no mayor al 25% del costo de los cursos a impartir para los niños (*Ver anexo 1, entrevista a la ONG*).

Objetivos de la propuesta

Objetivo General

Desarrollar una propuesta para la creación de un Centro de Refuerzo Académico para niños de bajos recursos de la ciudad de Machala por medio del financiamiento de una ONG 's

Objetivos específicos

- Describir las estrategias de marketing adecuadas que permitan posicionar el negocio en la mente de los padres de familia de la ciudad de Machala.
- Detallar los procesos productivos que permitan ofrecer un servicio acorde a las necesidades del mercado objetivo.
- Analizar la estrategia corporativa para la presente propuesta de negocio por medio de un estudio organizacional
- Determinar la factibilidad económica de la propuesta de negocio por medio de un estudio financiero.

Descripción de la propuesta

Considerando lo mencionado, se desarrolla la siguiente propuesta basándose en el siguiente plan de negocio, el cual se distribuye en cuatro estudios. El primero que es el de marketing en donde se describen las estrategias de posicionamiento de la marca y de los servicios que se van a ofertar en la empresa, el segundo es el plan

técnico y operativo en donde se detalla el proceso productivo y los recursos tanto humanos como materiales necesarios para la puesta en marcha del negocio.

El tercer componente es el estudio organizacional en donde se describe la filosofía corporativa de la empresa, así como también el perfil y los manuales de funciones y responsabilidades para el personal necesario, el cuarto componente es el estudio financiero en donde se detallan los valores y montos de la inversión, fuentes de financiamiento, los ingresos, costos y gastos de la propuesta. De acuerdo con la investigación desarrollada se puede determinar que es necesario el desarrollo de la propuesta, la misma se sustenta en la necesidad de los ciudadanos de Machala en contar con centro de refuerzo académico para los niños.

Es preciso indicar que el tamaño del negocio se limita a la población estudiantil de bajos recursos de la ciudad de Machala. Por tal motivo la propuesta brindará un servicio de alta calidad que tendrá la ayuda de una organización no gubernamental de la misma ciudad.

Estudio de Marketing

Objetivos del plan de Marketing

Objetivo General

- Describir las actividades y estrategias de marketing necesarias para posicionar la presente propuesta en la mente del mercado de la ciudad de Machala durante los próximos cinco años.

Objetivos Específicos

- Determinar las estrategias de posicionamiento y cobertura adecuadas para introducir la marca al mercado objetivo durante los siguientes cinco años para la ciudad de Machala.
- Describir las estrategias de producto, precios, plaza y publicidad para incrementar las ventas en un 20% al final del quinto año de actividades.
- Desarrollar un cronograma y presupuesto adecuado para el desarrollo de las actividades de marketing para los próximos cinco años.

Mercado Objetivo

El Centro de Refuerzo Académico se enfocará en la población de clase Media del Cantón Machala, al mismo tiempo estará direccionado a los padres de familia que desean un centro de refuerzo académico para sus hijos, el servicio será recibido por menores entre 7 a 11 años. No obstante, para el segmento se respetará las ideologías de cada persona que habita en el sector.

Estrategias de Posicionamiento

Para el Centro de Refuerzo Académico, como principal aspecto diferenciador será otorgar un servicio de calidad, basado en procesos de enseñanza y aprendizaje adecuados y óptimos para el mercado objetivo, de tal manera que se impartirán servicios que se conecten con las tendencias globales, como es el caso de creatividad, idiomas, tendencias digitales. Adicional a ello al ser financiada de forma gubernamental los costos serán asequibles y bajos lo cual permitirá que el mercado objetivo acceda a estos servicios y aumente las competencias de los niños de la ciudad de Machala.

Adicional de la enseñanza de calidad, el Centro de Refuerzo Académico contará con normas de control dirigidos a los niños en aspectos referentes a: cuidados como alimentación break en cambios de hora y seguridad privada dentro del centro de desarrollo, proporcionara una plataforma virtual en donde el padre de familia podrá observar el perfil profesional del docente, como mayor ventaja es que el servicio se ajusta a horarios flexibles de los padres de familia y de la jornada normal de clases de los niños, es decir, horarios a su conveniencia con calidad, confianza y seguridad a un costo asequible.

Estrategia de Cobertura

La estrategia de cobertura seleccionada para la presente propuesta es Selectiva, esto debido a que el servicio que se otorga está dirigido a un mercado de una edad específica como lo son los niños entre 7 a 11 años y de un lugar determinado como lo es la ciudad de Machala.

Estrategias de Marketing

Estrategias de Productos y Servicios

Los servicios que ofrecerá el Centro de Refuerzo Académico “Océano de Conocimiento” serán basados en métodos de enseñanza y aprendizaje acordes a la tendencia actual, con la ayuda principalmente de las tecnologías de información, lo cual permitirá que los estudiantes se encuentren en proceso constante de aprendizaje, de esta manera se contara con la plataforma de educación online conocida como “Edmodo”, en donde el estudiante tendrá acceso a:

- Videos interactivos con trivias
- Deberes y tareas para fines de semana y días de feriado

- Films cortos relacionados a los temas tratados en clases

Por otro lado, el servicio entregado por “Océano de Conocimiento” deberá contar con las siguientes características:

- Calidad en el servicio entregado
- Precios asequibles para todos
- Seguridad privada constante
- Educación inclusiva y sin discriminación
- Desarrollo de actividades recreativas
- Desarrollo de ferias y foros una vez por mes o al término del modulo
- Controles mensuales por medio de lecciones online desarrolladas desde la plataforma virtual
- Break y refrigerios basados en una dieta elaborado por una nutricionista

De acuerdo con lo indicado anteriormente, las estrategias a implementar son las siguientes:

- Brindar un servicio de excelente calidad con los procesos y métodos de aprendizaje basados en Design Thinking, Aprendizaje Cooperativo y Gamificación.
- Capacitación presencial y virtual.
- Elaboración de los break y refrigerios bajo normas de calidad de acuerdo con los indicados por un nutricionista.
- Seguridad e integridad de los estudiantes, por medio de cámaras y guardias, sala de espera para visitantes, con ingreso a las en fechas festivas
- Departamento de psicología.

Estrategias de Precios

Para la fijación de precios, se ha basados en dos aspectos que fueron analizados en el estudio de mercado, de esta manera se analiza los precios de la competencia, los cuales se presentan en la tabla 2:

Tabla 3

Análisis de los precios de la competencia

Alternativas	Precio	Promedio
Centro de Formación Ingenio	De \$51 a \$100	\$75.00
Academia UTMACH	De \$101 a \$200	\$150.00
Centro Estudios Lázaro	De \$51 a \$100	\$75.00
Otros	Más de \$200	\$200.00
Promedio		\$125.00

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Como se puede observar el promedio que paga el mercado por servicios similares es de \$125.00 por modulo. Por otro lado, el poder adquisitivo del mercado meta se sitúa entre \$101.00 a \$200.00 con el 81% de aceptación, estos datos fueron extraídos del estudio de mercado, acorde a la tabla 3:

Tabla 4

Poder adquisitivo del mercado meta

Alternativas	Frecuencia	%
De \$1 a \$50	15	4%
De \$51 a \$100	57	15%
De \$101 a \$200	145	38%
Más de \$200	164	43%
Total	382	100%

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

De acuerdo con lo observado en las tablas 2 y 3, se presentan los precios para los diversos paquetes que se ofrecerán, es preciso indicar que, debido al apoyo de la ONG, los paquetes tienen un descuento del 25%:

Figura 19

Descripción de los paquetes

Paquete Bronce (\$100.00)	Paquete Plata (\$150.00)	Paquete Oro (\$175.00)	Paquete Diamante (\$200.00)
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de Break • Acceso a un curso 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de Break • Acceso a dos cursos 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de Break • Acceso a tres cursos 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de Break • Acceso a todos los cursos • Cursos especiales (Musica, Pintura, Diseño)

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Cada curso tiene una duración de un mes, los cursos disponibles serán:

- Matemáticas y Lengua y Literatura
- Idioma Ingles
- Uso de medios digitales para mejorar el aprendizaje y Creatividad e innovación

Adicional a ello cada curso tiene una duración de 24 horas mensuales que pueden ser distribuidas tres días por semana o fines de semana (6 horas semanales). Es preciso indicar que como política de precios se mantendrá fijos por los 5 primeros años de actividad.

Estrategias de Plaza

Como Estrategia de Plaza el Centro de Refuerzo Académico estará ubicado en la cabecera cantonal de Machala, se alquilará un lugar acorde a las necesidades del

negocio, para las reuniones de progreso con los padres de familia se desarrollan por medios virtuales.

Como medios de Merchandising se diseñarán Roll-Up que se ubicara en la recepción del Centro en donde se visualizara los cursos disponibles, por otro lado, se realizarán alianzas estratégicas con escuelas para ubicar un stand en sus instalaciones, así como también dentro de las principales papelerías y librerías de la ciudad lo cual permita tener una mayor visualidad con el público objetivo. El canal de la presente propuesta es directo.

Estrategias de Promoción y Publicidad

Como principal elemento en las estrategias de promoción es el nombre y slogan, de esta manera el nombre seleccionado es “Centro de Refuerzo Académico Océano de Conocimiento” con el slogan “Confianza, Calidad y Seguridad siempre”, el diseño del logotipo se muestra a continuación.

Figura 20

Logotipo de la propuesta



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Siguiendo con el proceso de la psicología de color se ha seleccionado el tono azul debido a que demuestra profesionalismo y seguridad, de tal manera que se cumple con las características y beneficios que se desean transmitir. Por otro lado, las estrategias deben mantener los beneficios que tiene el centro como lo es la calidad, la seguridad y el precio asequible.

Estrategias de marketing digital

Para el desarrollo de las estrategias de marketing digital, se han seleccionado las redes sociales de Facebook e Instagram, adicional a ello se diseñará una página web en donde se expondrán los paquetes disponibles, los horarios de clases, así como también existirá un enlace para el ingreso a la plataforma virtual.

- **Página Web:** el diseño tendrá una página “Home” en donde se observará la misión, visión, valores y estructura organizacional de la propuesta, luego una página en donde se exponen los cursos, los temas y las actividades que se impartirán en cada uno de los cursos, también se tendrá una página de los horarios de clases y de los eventos que se desarrollará al final del mes, finalmente tendrá una página en donde estará la galería de la institución.
- **Redes Sociales:** se creará un perfil en Facebook e Instagram, para poder aprovechar los beneficios de estas herramientas se pautarán mes a mes, para ello el contenido a pautar y publicar serán las actividades que se desarrollan dentro del centro.
- **SEO-SEM:** estas herramientas se usarán a través del uso de Google Ads y Business para garantizar una mayor cobertura digital y uso adecuado de los medios digitales-

Plan de medios

A continuación, se presenta el plan de medios digitales propuesto:

Tabla 5

Detalle del Plan de Medios

Medios	Tipos	Aplicación
Redes Sociales	Facebook	Pauta de contenido
	Instagram	Pauta de contenido
Página Web	SEO	Google My Business
	SEM	Google Ads
Directo	WhatsApp Business	WhatsApp
	Llamadas Telefónicas	

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Cronogramas de las actividades de marketing

A continuación, se presenta el cronograma de marketing de la propuesta:

Figura 21

Cronograma de actividades de marketing

Publicidad												
Redes Sociales-Facebook-instagram												
SEM-Página web												
Diseño y creación Página web												
Mantenimiento Página web		-	-	-	-		-	-	-	-	-	
Plan de telefonía fija												
Promoción												
Impulsadora y Volantes												
Stand												

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Presupuesto de las actividades de marketing

Se presenta el presupuesto para desarrollar el plan de marketing de la presente propuesta:

Figura 22

Presupuesto de las actividades de marketing

<i>Detalle de Gastos de marketing</i>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad					
Redes Sociales-Facebook-Instagram	1.800,00	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38
SEM-Pagina web	1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92
Diseño y creación Pagina web	1.200,00	-	-	-	-
Mantenimiento Pagina web	400,00	408,00	416,16	424,48	432,97
Plan de telefonía fija	1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92
Total Publicidad	5.800,00	4.692,00	4.785,84	4.881,56	4.979,19
Promoción					
Impulsadora y Volantes	900,00	918,00	936,36	955,09	974,19
Stand	225,00	229,50	234,09	238,77	243,55
Total promoción	1.125,00	1.147,50	1.170,45	1.193,86	1.217,74
Total gastos de marketing	6.925,00	5.839,50	5.956,29	6.075,42	6.196,92

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

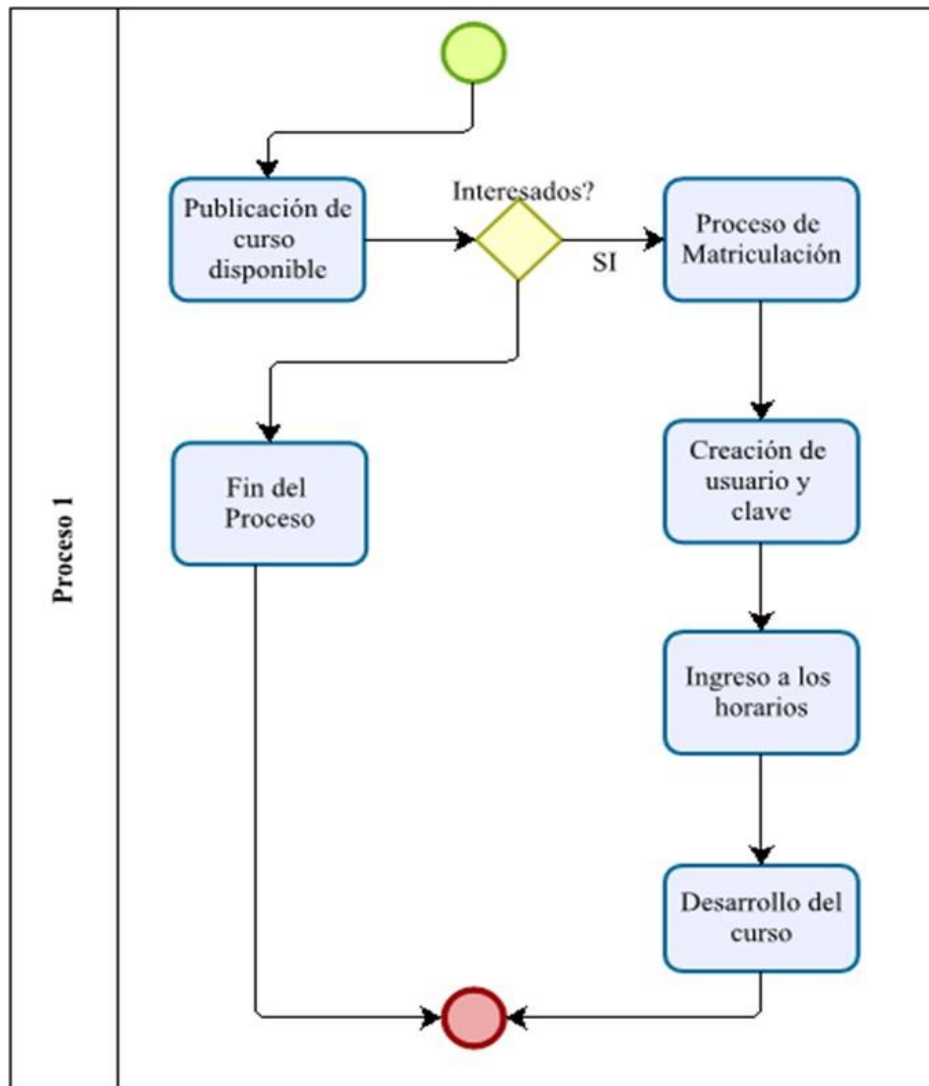
Estudio Técnico y Operativo

Proceso productivo

A continuación, se detalla el flujograma del proceso de la presente propuesta:

Figura 23

Flujograma del proceso productivo de la propuesta



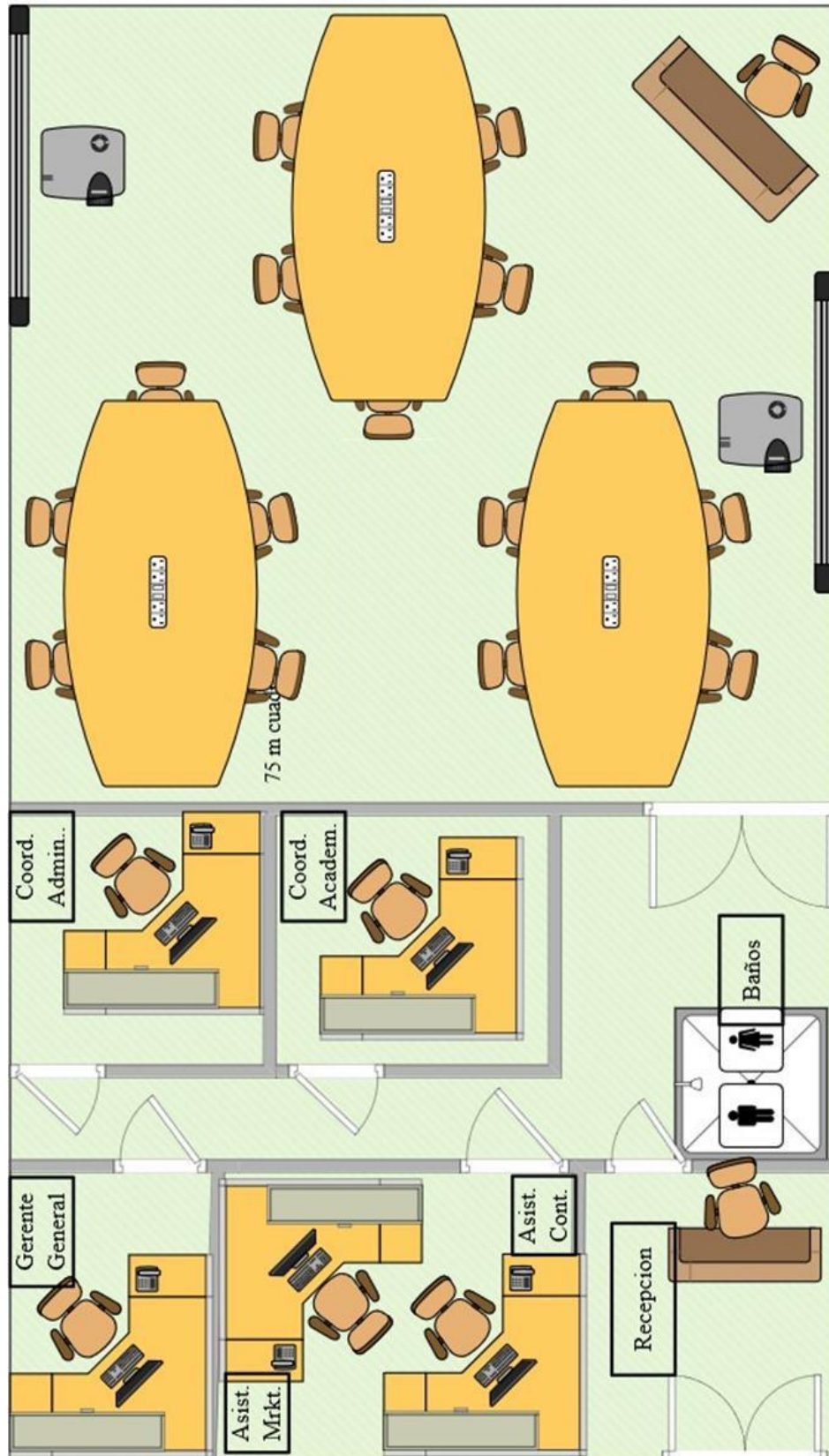
Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Detalle de la infraestructura

A continuación, se presenta el diseño gráfico de la infraestructura necesaria para el proceso en marcha de la presente propuesta.

Figura 24

Diseño gráfico de la infraestructura



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Mano de obra

La mano de obra de la presente propuesta está dada por los docentes, los cuales serán contratados por servicios profesionales de acuerdo con el curso impartido.

Capacidad

El centro tendrá una capacidad total máxima por curso de 25 estudiantes por horario, dependiendo de la jornada seleccionada:

- Horario 1: lunes, miércoles y viernes, horario de ingreso de 14:00 a 18:30.
- Horario 2: martes, jueves y sábado, horario de ingreso de 14:00 a 18:30
- Horario 3: intensivo domingo de 11:00 a 17:30 con media hora de break.
- Horario Especial: sábado y domingo de 8:00 a 11:00 para cursos de Música, Pintura y Diseño, el cual se desarrollará pasando un mes contando con un total 6 cursos anuales.

De esta manera se puede obtener un total de 5 cursos a la semana y por mes, lo cual es un total de 60 cursos anuales normales y 6 cursos especiales anuales con una capacidad promedio de 25 estudiantes.

Tabla 6

Descripción de los cursos por horario y mes

Curso	Horario	Capacidad	Horas
Matemáticas y Lengua y Literatura	Lunes, miércoles y viernes	2 por mes	De 14:00 a 16:00
			De 16:30 a 18:30
Refuerzo de Idiomas	Martes, jueves y sábado	2 por mes	De 14:00 a 16:00
			De 16:30 a 18:30

Uso de medios digitales para mejorar el aprendizaje y Creatividad e innovación	Domingo	1 por mes	De 11:00 a 17:30
Música, Pintura y Diseño	Sábado y Domingo	6 al año	De 08:00 a 11:00

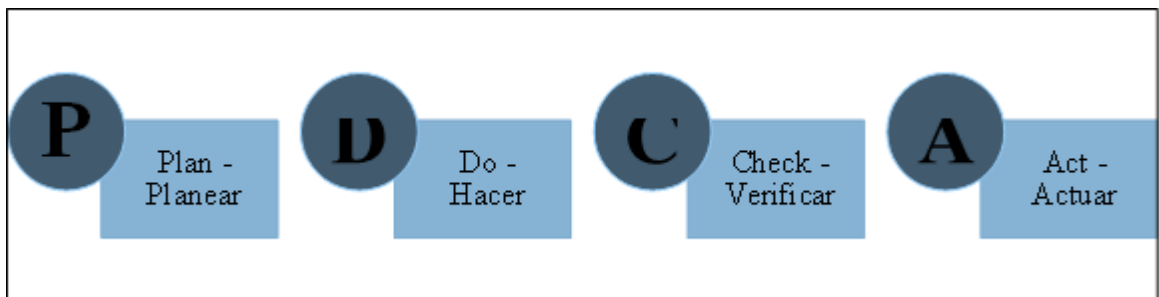
Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Políticas de Gestión de Calidad

Como proceso de Gestión de Calidad el Centro de Refuerzo Académico “Océano de Conocimiento” planea seguir el proceso PDCA, de tal forma que al final del sexto año se obtendrá a la certificación de norma ISO 9001, de esta manera el servicio entregado a los clientes será de excelente calidad.

Figura 25

Proceso de Calidad a seguir



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación


Adicional a ello se planea mantener un proceso de post venta en donde se pedirá a los padres de familia calificar los servicios otorgados por la institución para ello se diseñará un cuestionario con los siguientes puntos:

- ¿Cómo considera la calidad del servicio que se ofrece?
- Señale el nivel con el cual el servicio satisface sus necesidades
- Cuál es el tiempo de respuesta de la información proporcionada

- Satisfacción de los objetivos con el cumplimiento de los cursos o capacitación
- Calidad de servicio del personal y la oferta de la capacitación
- Interacción ante inconvenientes o problemas presentados

Figura 26

Formulario de servicio post venta



Centro de Refuerzo Académico
"Océano de Conocimiento"
 Confianza, Calidad y Seguridad siempre

Marque el casillero con una "X" de acuerdo al nivel o grado de satisfacción, en conformidad a la siguiente tabla de referencia:

Tipo	Escala
Excelente	5
Muy Bueno	4
Bueno	3
Regular	2
Malo	1

PREGUNTA	5	4	3	2	1
¿Cómo evalúa la calidad de nuestros servicios?					
Nivel con el cual nuestros servicios satisfacen sus necesidades					
Tiempo de respuesta de la información proporcionada					
Cumplimiento de los objetivos del curso o capacitación					
Calidad de atención y asesoramiento del personal					
Calidad de respuesta ante inconvenientes o problemas					

<i>¿Tiene alguna propuesta de mejora para sugerirnos?</i>	Escriba su comentario:
---	------------------------

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Considerando la obtención de la certificación ISO 9001 el centro "Océano de Conocimiento" contara con las siguientes políticas:

- El servicio entregado por el personal es desde el inicio hasta el final.

- El personal debe entregar un servicio acorde a las exigencias del mercado basándose en el respeto y cordialidad con el cliente
- La institución evaluara constantemente al personal docente y administrativo
- La institución debe desarrollar capacitaciones internas sobre calidad.
- La institución debe actualizar los temas y aspectos acordes a las tendencias de los procesos de educación global
- Contar con normas de seguridad adecuadas, así como también con normas de bioseguridad según las exigencias del país.

Políticas de Gestión Ambiental

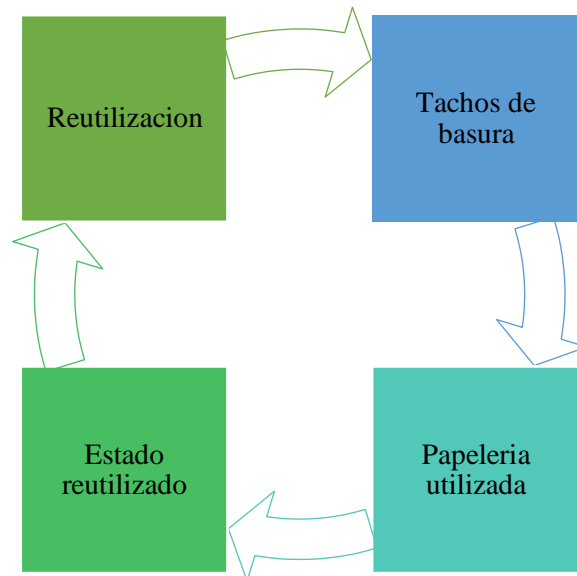
La institución “Océano de conocimiento” contara con las siguientes políticas de Gestión Ambiental

- El personal no puede arrojar desechos en vías públicas.
- El personal docente debe inculcar en los estudiantes una cultura de respeto al medio ambiente.
- El personal debe sacar la basura en los horarios establecidos para el efecto.
- Mantener un ambiente sano.
- Demas obligaciones según lo indique la norma ambiental.

Adicional a ello la institución deberá seguir el siguiente proceso de desechos:

Figura 27

Proceso general de desechos



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

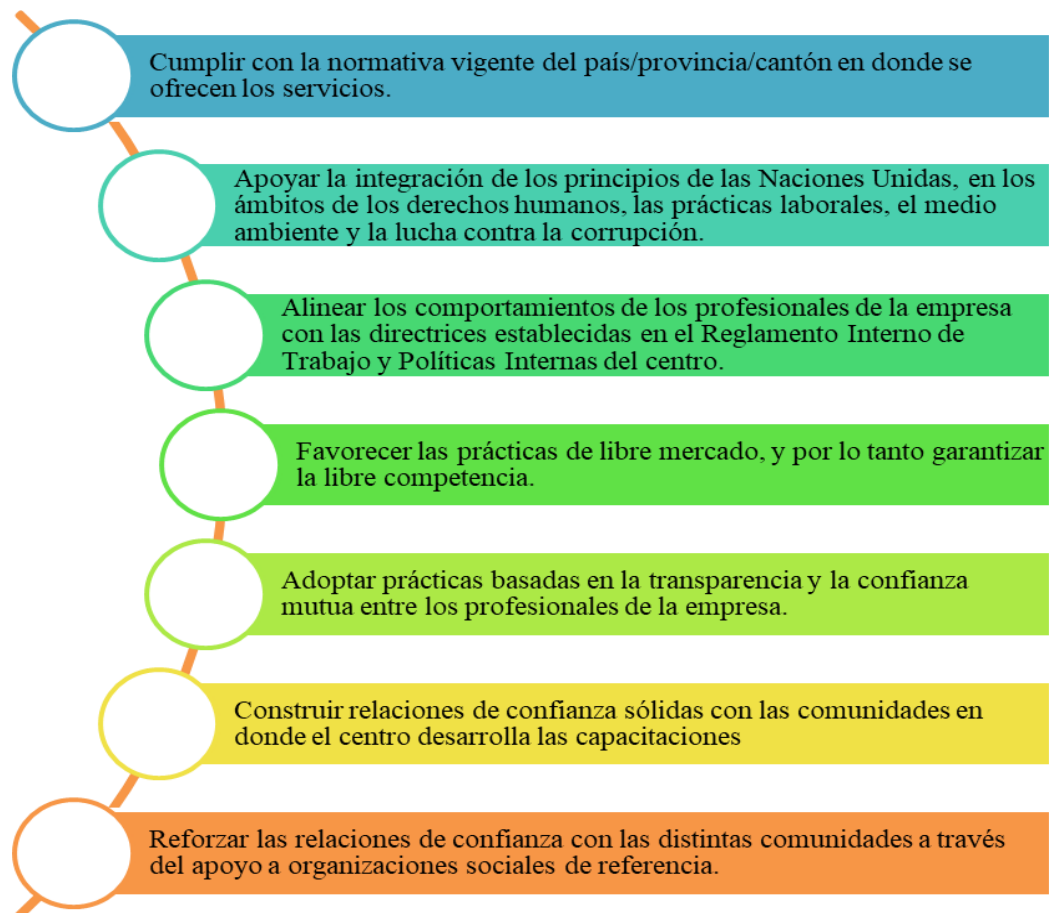
Como presupuesto general a usar en la gestión ambiental se proyecta un total de \$500.00 anuales que corresponde a la compra de tachos especializados para los desechos, así como también el pago de empresas especializadas en el desecho de materiales peligrosos como baterías, tintas y demás.

Políticas de Responsabilidad Social

Como política de gestión ambiental la institución se establecerá con principios básicos de acuerdo con la declaración de Derechos Humanos, de tal forma que esto contribuya a la creación de valor de la institución. Para ello se ejecutarán las siguientes políticas:

Figura 28

Políticas de Responsabilidad Social



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Estudio Organizacional

Filosofía Corporativa

A continuación, se propone la filosofía corporativa de la propuesta

Misión



Somos una institución que brinda una formación integral a niños y niñas de nivel primario, para potenciar y reforzar sus habilidades y destrezas con el fin de propiciar el aprendizaje acorde a las exigencias de la actual sociedad.

Visión



Ser reconocida como una de las instituciones líderes en el refuerzo académico, con una infraestructura moderna que permita solventar necesidades actuales y futuras, con un equipo de colaboradores capacitados y comprometidos con la calidad y excelencia en el servicio.

Valores



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Objetivos del negocio

Objetivo General

- Ser considerado como el mejor Centro de Refuerzo Académico dentro del mercado de la ciudad de Machala.

Objetivos Específicos

- Obtener márgenes netos superiores al 5% al tercer año de la puesta en marcha del negocio.

- Aprovechar las estrategias de marketing para incrementar un 10% de las ventas con relación al primer año y un 15% al final del quinto año.
- Mantener flujos de efectivo positivos durante los próximos cinco años de actividades.

Políticas de Ética

La institución se basará en tres pilares fundamentales, los cuales se presentan a continuación:

Figura 29

Pilares de la política de Ética



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Considerando ello el centro “Océano de Conocimiento” mantendrá el siguiente

Código de Ética:

Figura 30 Políticas de Ética de la propuesta



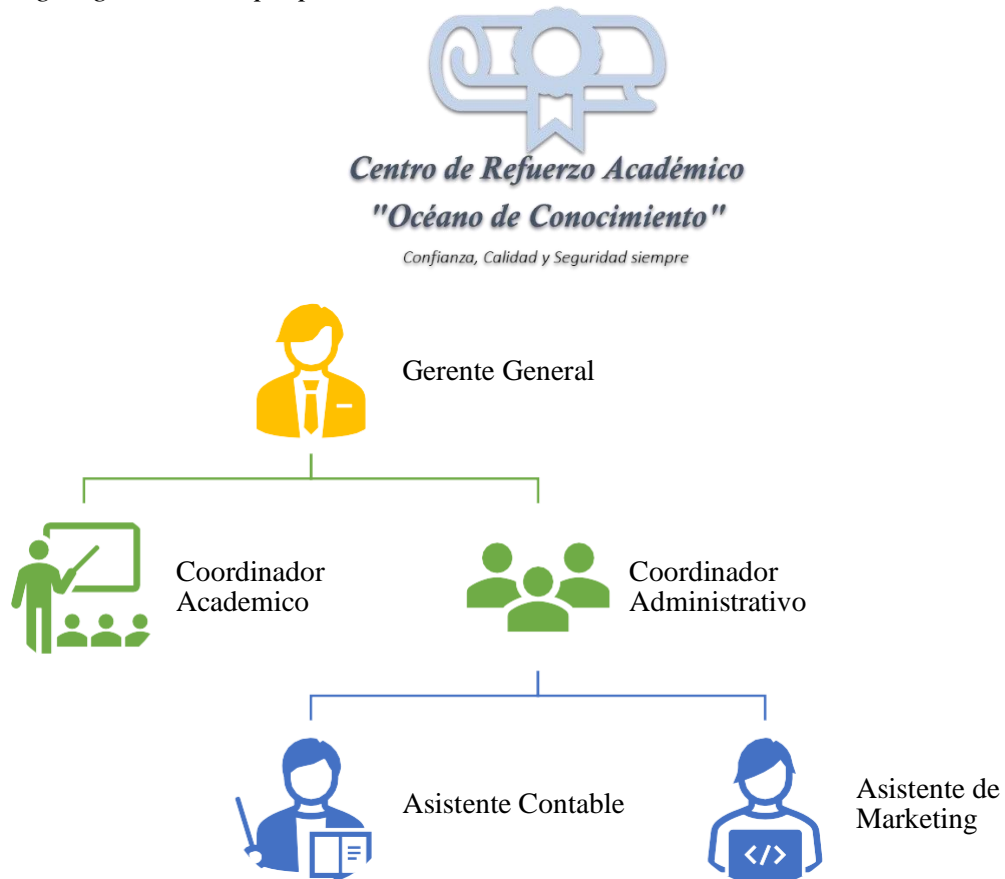
Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Organigrama

A continuación, se presenta el organigrama propuesto para la presente propuesta de negocio

Figura 31

Organigrama de la propuesta



Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Descripción de perfiles

La descripción del perfil de los colaboradores de la institución "Océano de Conocimiento" es el siguiente:

Tabla 7*Descripción de los perfiles*

Cargo	Perfil solicitado
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Propietario de la empresa, accionista de la institución ✓ Sueldo \$700.00 más beneficios acordes a la Ley
Coordinador Académico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en cargos iguales de más de 3 años ✓ Sueldo \$600.00 más beneficios acorde a la Ley ✓ Sexo indistinto ✓ Título de tercer nivel en carreras enfocadas a la administración de centros educativos. ✓ Habilidad para liderar grupos de trabajo ✓ Pensamiento creativo e investigativo ✓ Habilidad para administrar cuerpo docente ✓ Experiencia en el desarrollo de artículos científicos ✓ Publicaciones científicas comprobadas ✓ Cursos y capacitaciones enfocadas en el sector educativo
Coordinador Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en cargos iguales de más de 3 años ✓ Sueldo \$600.00 más beneficios acorde a la Ley ✓ Sexo indistinto ✓ Título de tercer nivel en carreras enfocadas a la administración de centros educativos. ✓ Habilidad para liderar grupos de trabajo ✓ Habilidad para administrar personas bajo su cargo ✓ Pensamiento planificar y estratégico ✓ Cursos y capacitaciones enfocadas en la gestión y administración de organizaciones y negocios
Asistente Contable	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en cargos iguales de más de 1 años ✓ Sueldo \$500.00 más beneficios acorde a la Ley ✓ Sexo indistinto

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cursando o graduado de carreras relacionadas a contabilidad, administración o negocios. ✓ Conocimientos en Utilitarios de Office ✓ Manejo de documentos contables y tributarios ✓ Cursos y capacitaciones enfocadas en tributación, leyes laborales y demás relacionadas con el cargo
Asistente de Mkting y Vtas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en cargos iguales de más de 1 años ✓ Sueldo \$500.00 más beneficios acorde a la Ley ✓ Sexo indistinto ✓ Cursando o graduado de carreras relacionadas a ventas, marketing y comercial. ✓ Capacidad de persuasión ✓ Habilidad de comunicación ✓ Conocimientos en Utilitarios de Office ✓ Conocimiento en el manejo de Redes Sociales y Pagina Web ✓ Cursos y capacitaciones enfocadas en Community manager
Docentes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia como docentes de centros educativos ✓ Sexo indistinto ✓ Título de cuarto nivel o cursando maestría. ✓ Título universitario relacionado con educación ✓ Cursos y capacitaciones enfocadas en el sector educativo ✓ \$12.00 por hora de clase de cursos ✓ \$14.00 por hora de clase de cursos especiales

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Descripción de funciones

A continuación, se presenta la descripción de las funciones para cada uno de los cargos del centro “Océano de Conocimiento”

Tabla 8*Descripción de las funciones del personal*

Cargo	Nivel de mando	Jefe inmediato	Detalle de funciones y responsabilidades
Gerente General	1		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser el representante legal de la empresa. ✓ Lidera a todo el grupo de trabajo ✓ Coordina el flujo de efectivo de la empresa, tanto como egresos como ingresos. ✓ Cumple con las políticas y regulaciones de la empresa ✓ Aprueba los cursos ✓ Revise y aprueba la contratación de los docentes ✓ Coordina el pago de proveedores y nómina de los colaboradores
Coordinador Académico	2	Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollar la malla curricular de cada curso ✓ Diseñar los cursos ✓ Seleccionar al personal docente acorde a cada perfil del curso ✓ Diseña el perfil docente de cada curso ✓ Desarrolla y ejecuta las evaluaciones de los docentes ✓ Coordina y ejecuta el proceso de gestión de calidad y responsabilidad social ✓ Encargado de revisar el material docente subido en la plataforma

Coordinador Administrativo	2	Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coordina y planifica las actividades administrativas ✓ Coordina y ejecuta procesos de permisos del centro ✓ Encargado del desarrollo de la nomina ✓ Revisa y Coordina el presupuesto de marketing ✓ Desarrolla y cotiza las compras y gastos de la empresa ✓ Ejecuta la compra previa aprobación del gerente general ✓ Coordina las actividades del asistente administrativo y de ventas ✓ Supervisar el cumplimiento de las obligaciones con el fisco y demás autoridades de control ✓ Ejecuta la conciliación de pagos de clientes
Asistente Contable	3	Coord. Admin.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejecuta los cierres de caja ✓ Responsable del ingreso de la información contable al sistema ✓ Controla la documentación tributaria de la empresa ✓ Envía la documentación necesaria al contador para la elaboración de declaraciones mensuales y anuales ✓ Desarrolla el proceso administrativo relacionado con las inscripciones de los estudiantes

			<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrolla cualquier otra función indicada por el coordinar administrativo y gerente
Asistente de Marketing y Ventas	3	Coord. Admin.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejecuta las actividades de contenido ✓ Diseña el contenido para las redes sociales y pagina web ✓ Encargado y manejo del WhatsApp de la empresa ✓ Envía el reporte de las actividades de marketing al coordinar administrativo ✓ Desarrolla el proceso de venta del centro ✓ Coordina y ejecuta las actividades de marketing fuera de las instalaciones de la empresa ✓ Desarrolla cualquier otra función indicada por el coordinar administrativo y gerente
			<ul style="list-style-type: none"> ✓ Imparte las clases ✓ Cumple con los reglamentos indicados por la empresa. ✓ Cumple con la subida del material a la plataforma virtual ✓ Ingresa las notas a la plataforma ✓ Cumple con las disposiciones indicadas por el coordinar académico.

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Estudio Económico y Financiero

Inversión Inicial

La propuesta de negocio presentada requiere una inversión total de \$35.172,07 la cual se divide en 63% de Capital de Trabajo, el 34% como Inversión Fija y el 3% como inversión en gastos pre operativos.

Tabla 9

Detalle de la inversión fija

RESUMEN DE INVERSION	Monto	%
Inversión en Activos	11.860,00	34%
Pre operativos	1.005,00	3%
Capital de Trabajo	22.307,07	63%
Total de Inversión Inicial	35.172,07	100%

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Tipo de inversión

Como se observa en el apartado anterior la inversión se divide en tres tipos, por un lado, está la corriente que corresponde al Capital de Trabajo que es el 63% del total, esta representa a tres meses de los gastos fijos y de los costos como se muestra en la tabla 10.

Tabla 10

Detalle de la inversión corriente

Capital de Trabajo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total
Gastos Fijos 3 meses	7.644,17	6.191,03	6.337,87	20.173,07
Costos 3 meses	626,33	881,33	626,33	2.134,00
Total Capital de trabajo	8.270,50	7.072,37	6.964,20	22.307,07

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

El 34% corresponde a la inversión fija, la cual es la compra de activos fijos, el valor asciende a \$11.860,00, este valor se distribuye en Materiales, Muebles y Enseres, Equipo de Cómputo, Equipos de Oficina, los valores por cada activo se detallan en la tabla 10.

Tabla 11*Detalle de la inversión fija*

ACTIVOS	Costo Total	Depre. Anual	Depre. Mensual	Destino
Materiales	5.180,00	1.036,00	86,33	PROD
Muebles y Enseres	1.730,00	173,00	14,42	ADM
Equipo de Computo	4.400,00	880,00	73,33	ADM
Equipos	550,00	110,00	9,17	ADM
Total	11.860,00	2.199,00	183,25	

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Finalmente, el 3% restante corresponde a los gastos pre operativos, los cuales corresponden a los valores que la empresa debe desembolsar para iniciar actividades, de esta manera en la tabla 12 se detallan los valores por constitución de la empresa, por los permisos de Cuerpo de Bombero y Municipio.

Tabla 12*Detalle de la inversión diferida*

GASTOS PREOPERATIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Constitución de Empresa					
Trámites / Permisos	200,00				
Total	200,00	-	-	-	-
Cuerpo de Bomberos					
Infraestructura	250,00				
Trámites / Permisos	205,00				
Mantenimiento Anual		140,00	145,00	150,00	155,00
Total	455,00	140,00	145,00	150,00	155,00
Municipalidad del Cantón					
Trámites / Permisos	350,00				
Mantenimiento Anual		355,00	360,00	365,00	370,00
Total	350,00	355,00	360,00	365,00	370,00
Total Gastos Pre Operativos	1.005,00	495,00	505,00	515,00	525,00

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación**Financiamiento**

La estructura del capital está dada por financiamiento propio del 20% y el 80% por préstamo bancario, es preciso indicar que la ayuda de financiamiento de la ONG es para otorgar el 25% de beca para los estudiantes, de esta manera todo estudiante

que se inscriba tiene este beneficio, esto dependerá de los cursos que tomen e impactara de forma directa en los ingresos del negocio.

Tabla 13

Estructura del capital

Tipo	%	Monto
Capital Propio	20%	7.034,41
Préstamo Bancario	80%	28.137,66
Total	100%	35.172,07

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Tabla de Amortización

Considerando la estructura de capital planteada, el préstamo bancario se amortizará a un total de 60 pagos, con una tasa de interés efectiva mensual de 0.88% de esta manera la cuota mensual equivale a \$604.79, en la tabla 14 se detallan los pagos anuales.

Tabla 14

Detalle de la tabla de amortización

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
PAGO DE CAPITAL	4.516,24	5.013,95	5.566,50	6.179,95	6.861,00	28.137,66
PAGO DE INTERES	2.741,21	2.243,51	1.690,95	1.077,50	396,45	8.149,62
TOTAL PAGOS	7.257,46	7.257,46	7.257,46	7.257,46	7.257,46	36.287,28

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Cronograma de Inversiones

En la tabla 15 se detalla el cronograma de inversiones:

Tabla 15*Cronograma de inversiones*

Tipo	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total
Inversión en Activos	11.860,00				11.860,00
Preoperativos	1.005,00				1.005,00
Capital de Trabajo		8.270,50	7.072,37	6.964,20	22.307,07
Total	12.865,00	8.270,50	7.072,37	6.964,20	35.172,07

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Proyecciones de costos

Se ha considerado un sistema de costeo por absorción, de esta manera los costos de mano de obra que corresponde a los docentes que imparten los cursos, los CIF que son las depreciaciones y el servicio de Break se dividen para el total de estudiantes de cada uno de los cursos, se estima un total de 735 participantes para el primer año para los cursos del paquete bronce, plata y oro y un total de 130 para los cursos especiales. De esta manera el costo unitario es de \$13.55 para los cursos normales y \$16.19 para los especiales. En la tabla 16 se detalla las proyecciones anuales de los costos, se ha considerado un incremento anual en los sueldos, de acuerdo con el promedio de los últimos años del sueldo básico unificado.

Tabla 16*Proyección de costos*

TIPO DE COSTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra					
Docentes cursos normales	8.820,00	8.996,40	9.176,33	9.359,85	9.547,05
Docentes cursos especiales	1.820,00	1.856,40	1.893,53	1.931,40	1.970,03
	-	-	-	-	-
Total CIF - Principales	10.640,00	10.852,80	11.069,86	11.291,25	11.517,08
CIF - Secundarios					
Depreciación de Materiales	1.036,00	1.036,00	1.036,00	1.036,00	1.036,00
Servicio de Break Cursos Esp \$3,00	390,00	395,85	401,79	407,81	413,93
Total CIF	1.426,00	1.431,85	1.437,79	1.443,81	1.449,93
Total Costos	12.066,00	12.284,65	12.507,64	12.735,07	12.967,01

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Tabla 17*Proyección de costos unitarios*

Costo Unitario Cursos Normales					
Cantidades de Participantes	735	779	841	909	1.000
Costo Mano de Obra	8.820,00	8.996,40	9.176,33	9.359,85	9.547,05
CIF con relación al % de Vtas	1.141,07	1.145,76	1.150,51	1.155,33	1.160,22
Costo Unitario Capacitaciones	13,55	13,02	12,27	11,57	10,71
Costo Unitario Cursos Especiales					
Cantidades de Participantes	130	138	149	161	177
Costo Mano de Obra	1.820,00	1.856,40	1.893,53	1.931,40	1.970,03
CIF con relación al % de Vtas	284,93	286,09	287,28	288,49	289,71
Costo Unitario Asesorías	16,19	15,55	14,65	13,81	12,78

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Proyecciones de gastos

Para la proyección de gastos se ha considerado tres tipos de gastos, los administrativos que corresponde a los sueldos del gerente, coordinadores y asistentes, así como también demás gastos que son necesario de acuerdo con el giro del negocio, los cuales se detallan en la tabla 18.

Tabla 18*Proyección de Gastos Administrativos*

Detalle de Gastos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios Incluidos	45.732,60	48.772,98	50.070,87	51.403,30	52.771,18
beneficios sociales					
Honorarios Profesionales - Pago al contador	2.400,00	2.448,00	2.496,96	2.546,90	2.597,84
Mantenimiento y Reparaciones de equipos de computo	300,00	306,00	312,12	318,36	324,73
Alquiler	9.600,00	9.792,00	9.987,84	10.187,60	10.391,35
Alimentación del personal	3.600,00	3.672,00	3.745,44	3.820,35	3.896,76
Servicios Básicos (agua, luz, telefonía, internet)	3.360,00	3.427,20	3.495,74	3.565,66	3.636,97
Impuestos y contribuciones	1.005,00	495,00	505,00	515,00	525,00
Depreciaciones Propiedad, planta y equipo	1.163,00	1.163,00	1.163,00	1.163,00	1.163,00
Otros gastos - Suministros de Ofi \$50 y Académicos \$60	1.320,00	1.346,40	1.373,33	1.400,79	1.428,81
Total gastos administrativos	68.480,60	71.422,58	73.150,30	74.920,96	76.735,64

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

El otro grupo de gastos son los relacionados con el plan de marketing, que se engloban en los gastos de ventas, como se detallan a continuación.

Tabla 19

Proyección de gastos de ventas

<i>Detalle de Gastos Fijos</i>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE VENTA	-				
Promoción y Publicidad	6.925,00	5.839,50	5.956,29	6.075,42	6.196,92
Total Gastos de Ventas	6.925,00	5.839,50	5.956,29	6.075,42	6.196,92

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Finalmente, como tercer grupo de gastos se tienen a los gastos financieros que corresponden a los intereses generados por el préstamo bancario, como se detalla a continuación.

Tabla 20

Detalle de gastos financieros

<i>Detalle de Gastos Fijos</i>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	2.741,21	2.243,51	1.690,95	1.077,50	396,45
Total Gastos Financieros	2.741,21	2.243,51	1.690,95	1.077,50	396,45

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Proyección de ingresos

Para la proyección de ingresos se han considerado diversas variables, se ha fijado que los tres primeros meses de actividad serán bajos debido a la introducción en el mercado, luego hasta el mes siete tendrá un crecimiento medio y finalmente se tendrá un crecimiento alto. Por otro lado, una de las variables es la tasa de crecimiento anual, por política a partir del segundo año hasta el quinto año del 6%, 8%, 8% y 10%. A continuación, se presentan las proyecciones anuales de las cantidades:

Tabla 21*Proyección anual de estudiantes*

Tipo de Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Bronce	245	260	280	303	339
Paquete Plata	245	260	280	303	339
Paquete Oro	245	260	280	303	339
Paquete Diamante	130	138	149	161	180
Total	865	917	990	1069	1198

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Por otro lado, y considerando el financiamiento de la ONG se presenta el detalle de precios para cada uno de los paquetes de acuerdo con el descuento del 25%, también se presenta la proyección de ingresos de forma anual. Se describen los precios normales y con la ayuda de la ONG.

Tabla 22*Detalle de precios*

	Precio Real	Precio Dsct
Paquete Bronce	\$ 100,00	
Paquete Plata	\$	
Paquete Oro		
Paquete		

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

A continuación, se detallan los ingresos proyectados para ambos escenarios sin el financiamiento y con el financiamiento del 25% de la ONG.

Tabla 23*Proyección de ingresos, precio real y precio con financiamiento de la ONG*

Tipo de Servicio	Proyección de ingresos costo real			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año
Paquete Bronce	24.500,00	25.970,00	28.0	
Paquete Plata	36.750,00	38.95		
Paquete Oro	42.875			
Paquete Diamante				
Total				

Tipo de Servicio	Proyección de ingresos totales				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete Bronce	18.375,00	19.477,50	21.035,70	22.718,56	25.444,78
Paquete Plata	27.562,50	29.216,25	31.553,55	34.077,83	38.167,17
Paquete Oro	32.156,25	34.085,63	36.812,48	39.757,47	44.528,37
Paquete Diamante	19.500,00	20.670,00	22.323,60	24.109,49	27.002,63
Total	97.593,75	103.449,38	111.725,33	120.663,35	135.142,95

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Punto de Equilibrio

A continuación, se presenta el análisis del punto de equilibrio de la presenta propuesta:

Tabla 24

Punto de Equilibrio por tipo de producto

Punto de Equilibrio Cursos Normales

Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS	62.532,46	63.619,75	64.653,56	65.674,87	66.679,22
PRECIO PROMEDIO	106,25	106,25	106,25	106,25	106,25
COSTO VARIABLE PROMEDIO	13,55	13,02	12,27	11,57	10,52
CONTRIBUCION MARGINAL	92,70	93,23	93,98	94,68	95,73
Unidades Pto Equil	675	682	688	694	697
Unidades Proyectadas	735	779	841	909	1.018

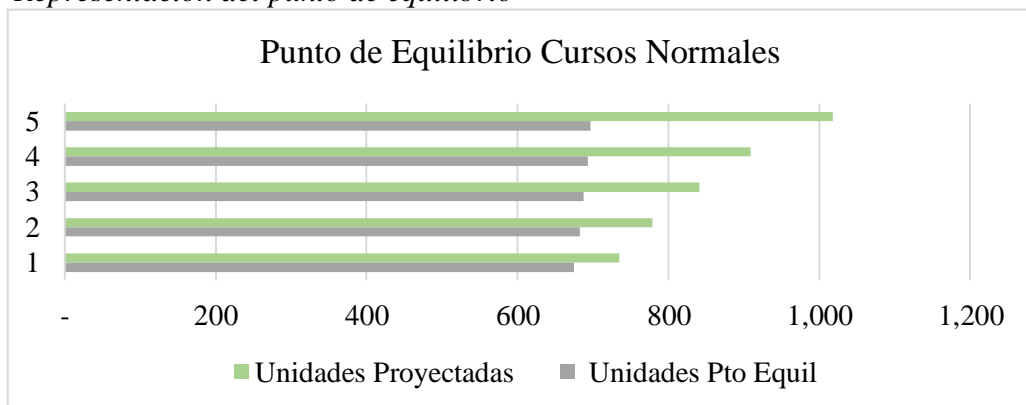
Punto de Cursos Especiales

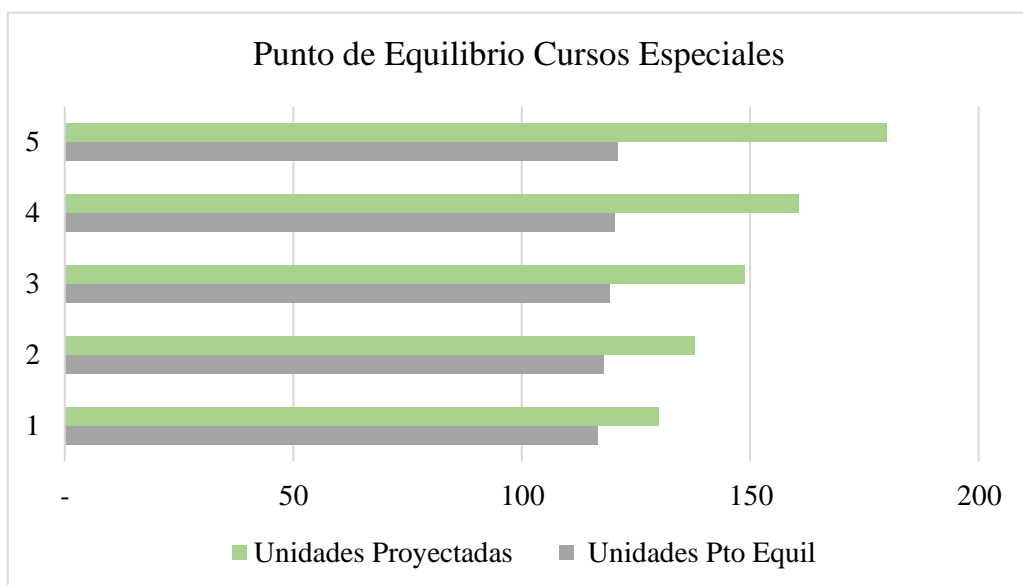
Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS	15.614,35	15.885,84	16.143,99	16.399,01	16.649,79
PRECIO PROMEDIO	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
COSTO VARIABLE PROMEDIO	16,19	15,55	14,65	13,81	12,55
CONTRIBUCION MARGINAL	133,81	134,45	135,35	136,19	137,45
Unidades Punto Equilibrio	117	118	119	120	121
Unidades Proyectadas	130	138	149	161	180

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Figura 32

Representación del punto de equilibrio





Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Entorno Fiscal

La presente propuesta de negocio se registrará conforme a lo indicado por los entes de control del estado los cuales son:

- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- ✓ Ministerio de Trabajo
- ✓ Super de Compañías
- ✓ Super de Bancos

Proyección de Estados Financieros

Balance General

A continuación, se presenta el balance general proyectado, este estado financiero refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa. Considerando que la propuesta se proyecta a un tiempo de cinco años, se presenta los resultados para cada uno de los cinco años, el mismo que se encuentra separado en tres rubros: activo, pasivo y patrimonio. Se puede observar que los valores

de los activos se mantienen estables, se mantiene el dinero suficiente para cubrir las deudas de corto plazo. Por otro lado, los pasivos de la propuesta se mantienen razonables, puesto que se parte del préstamo bancario y finalmente el patrimonio se mantiene estable.

Tabla 25

Proyección anual del Balance General

BALANCE GENERAL						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes	23.312,07	28.375,76	34.544,36	45.370,55	60.566,71	85.379,41
Total Activos Corrientes	23.312,07	28.375,76	34.544,36	45.370,55	60.566,71	85.379,41
ACTIVOS FIJOS						
Materiales	5.180,00	5.180,00	5.180,00	5.180,00	5.180,00	5.180,00
Muebles y Enseres	1.730,00	1.730,00	1.730,00	1.730,00	1.730,00	1.730,00
Equipo de Computo	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00
Equipos	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00
Depreciación Acumulada		(2.199,00)	(4.398,00)	(6.597,00)	(8.796,00)	(10.995,00)
Total Activos Fijos	11.860,00	9.661,00	7.462,00	5.263,00	3.064,00	865,00
TOTAL ACTIVOS	35.172,07	38.036,76	42.006,36	50.633,55	63.630,71	86.244,41
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Porción de la deuda corriente	4.516,24	5.013,95	5.566,50	6.179,95	6.861,00	
Impuesto a la Renta		1.568,45	2.477,57	3.914,28	5.494,06	8.254,97
Participación de Trabajadores		1.107,14	1.748,87	2.763,02	3.878,16	5.827,04
Total Pasivos Corrientes	4.516,24	7.689,54	9.792,94	12.857,25	16.233,23	14.082,01
Deuda a Largo Plazo	23.621,41	18.607,46	13.040,96	6.861,00		-
TOTAL PASIVOS	28.137,66	26.297,00	22.833,90	19.718,26	16.233,23	14.082,01
PATRIMONIO						
Capital Social	7.034,41	7.034,41	7.034,41	7.034,41	7.034,41	7.034,41
Utilidad del Ejercicio		4.705,35	7.432,70	11.742,84	16.482,18	24.764,92
Utilidades Retenidas			4.705,35	12.138,05	23.880,88	40.363,07
Total de Patrimonio	7.034,41	11.739,76	19.172,46	30.915,30	47.397,48	72.162,40
Pasivo más Patrimonio	35.172,07	38.036,76	42.006,36	50.633,55	63.630,71	86.244,41

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Estado de Resultados

En la tabla 25 se presenta el estado de resultado proyectado a cinco años, este reporte contable muestra los ingresos, costos y gastos de la presente propuesta de negocio, el estado de resultados es uno de los estados financieros más importantes para las empresas, esto porque permite conocer a ciencia cierta cómo se ha comportado la empresa. La proyección muestra que los resultados de las operaciones del negocio, durante los cinco años de proyección se observan estables en donde se obtiene utilidades positivas desde el primer año de actividades. Por otro lado, los gastos representan un rubro considerable dentro de las operaciones del negocio.

Tabla 26

Proyección del Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	97.593,75	103.449,38	111.725,33	120.663,35	135.142,95
Costos del producto	12.066,00	12.284,65	12.507,64	12.735,07	12.967,01
Utilidad Bruta	85.527,75	91.164,73	99.217,68	107.928,28	122.175,94
Margen Bruto	87,6%	88,1%	88,8%	89,4%	90,4%
Gastos Administrativos	68.480,60	71.422,58	73.150,30	74.920,96	76.735,64
Gastos de Ventas	6.925,00	5.839,50	5.956,29	6.075,42	6.196,92
Utilidad Operativa	10.122,15	13.902,64	20.111,09	26.931,91	39.243,38
Margen Operativo	10,4%	13,4%	18,0%	22,3%	29,0%
Gastos Financieros	2.741,21	2.243,51	1.690,95	1.077,50	396,45
Utilidad Antes de Impuestos	7.380,94	11.659,13	18.420,14	25.854,40	38.846,93
Participación de Trabajadores	1.107,14	1.748,87	2.763,02	3.878,16	5.827,04
Utilidad antes de IR	6.273,80	9.910,26	15.657,11	21.976,24	33.019,89
Impuesto a la Renta	1.568,45	2.477,57	3.914,28	5.494,06	8.254,97
Utilidad Neta	4.705,35	7.432,70	11.742,84	16.482,18	24.764,92
Margen Neto	4,8%	7,2%	10,5%	13,7%	18,3%

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo es un estado financiero que se refiere al movimiento de dinero que presenta una empresa. Permite conocer los cambios de los activos netos de la entidad, permite conocer la estructura financiera de la empresa, así como también permite estar al tanto de su capacidad para modificar los importes, así como las fechas de cobros y pagos. Como se puede observar en la siguiente tabla se mantiene un flujo de efectivo positivo desde el primer año de actividades. A continuación, se presenta el flujo de caja proyectado:

Tabla 27

Flujo de efectivo proyectado

FLUJO DE CAJA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Antes de Imp y Rep. Util	7.380,94	11.659,13	18.420,14	25.854,40	38.846,93
+ Depreciación	2.199,00	2.199,00	2.199,00	2.199,00	2.199,00
- Pagos de la Deuda	4.516,24	5.013,95	5.566,50	6.179,95	6.861,00
- Pagos de Impuesto y Participación		2.675,59	4.226,44	6.677,30	9.372,22
Flujo neto anual	5.063,69	6.168,59	10.826,19	15.196,15	24.812,71
Flujo neto acumulado	5.063,69	11.232,29	22.058,48	37.254,64	62.067,34

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Indicadores Financieros

Esta herramienta de trabajo ayuda a medir y controlar los recursos financieros de la empresa, a través de esta herramienta se pueden analizar de forma global el rendimiento financiero de la presente propuesta de negocio desde el nivel de inversión, nivel de ventas hasta la traducción de los gastos de tu empresa. para el desarrollo de la proyección se han estipulado cuatro grupos de indicadores, a continuación, se presentan los principales indicadores financieros de la propuesta de negocio.

Tabla 28*Proyección de indicadores financieros*

Tipos de indicadores Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RATIOS DE LIQUIDEZ					
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	3,69	3,53	3,53	3,73	6,06
Liquidez Seca o Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	3,69	3,53	3,53	3,73	6,06
Capital de Trabajo	20.686	24.751	32.513	44.333	71.297
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	69,1%	54,4%	38,9%	25,5%	16,3%
Estructura del capital Pasivo / Patrimonio	2,24	1,19	0,64	0,34	0,20
Cobertura Gastos financieros = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	3,69	6,20	11,89	24,99	98,99
RATIOS DE GESTION (Uso de Activos)					
Rotación de Activos = Ventas / Activos	2,57	2,46	2,21	1,90	1,57
RATIOS DE RENTABILIDAD					
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	87,6%	88,1%	88,8%	89,4%	90,4%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	10,4%	13,4%	18,0%	22,3%	29,0%
Margen Neto = Utilidad Disponible / Ventas Netas	4,8%	7,2%	10,5%	13,7%	18,3%
ROA = Utilidad Neta / Activos	12,4%	17,7%	23,2%	25,9%	28,7%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	40,1%	38,8%	38,0%	34,8%	34,3%

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Valoración Financiera

Considerando que se tiene dos tipos de fuentes de financiamiento es necesario extraer el costo de cada una de ellas, como se muestra a continuación:

Tabla 29

Calculo de la tasa del Accionistas y de la Deuda

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

Con la información presentada anteriormente se obtiene un TMAR del 7.6% como se observa en la tabla 30.

Tabla 30

Calculo del Costo Promedio Ponderado de Capital

Elaborado por: El autor a partir de los datos de la investigación

De esta manera se obtiene una VAN positivo que asciende a \$12.096,71 con una TIR de 16.86% que es superior a la TMAR calculada, lo que determina que el proyecto es viable, finalmente el tiempo de recuperación de la inversión es de 47 meses.

Conclusiones

Luego del proceso de investigación titulado como “Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027” se detallan las siguientes conclusiones en función de cada uno de los objetivos presentados:

Desde la perspectiva teórica se puede indicar que el uso de metodologías que permitan una enseñanza optima, se presentan como un factor imprescindible para el desarrollo de las capacidades y destrezas de los niños, esto promueve el aprendizaje significativo y la interacción de todos sus participantes, de tal manera que el estudiante tiene la confianza para preguntar a su docente lo que no entiende y trabaja de manera efectiva con sus compañeros, los cuales también serán apoyo para este proceso. De esta manera un Centro de Refuerzo Académico se consolida como un Centro en el cual los niños y niñas aumentan sus capacidades lo cual contribuye a su desarrollo como personas activas para el desarrollo futuro de la sociedad. De esta manera se crea el presente negocio que con ayuda de la ONG se financiara para los estudiantes el 25% de los cursos que se impartirán en el Centro de Refuerzo Académico.

Por otro lado, según con el estudio de mercado desarrollado se puede determinar que el público objetivo al cual está dirigido el plan de negocios es aceptable. De esta manera los datos de las encuestas determinaron variables esenciales como precios, competencias, horarios, y factores determinantes en la compra. Los resultados demuestran que existe un mercado que está dispuesto a adquirir este tipo de servicio, para ello se debe mantener un servicio de excelente calidad, seguro y con un costo asequible.

Basado en plan de marketing se determinó que las estrategias necesarias para introducir el producto en la mente del consumidor están relacionadas con los beneficios que otorgue el centro. De esta manera la institución otorgara una ventaja competitiva basada en beneficios óptimos para los estudiantes, los procesos educativos serán basados en métodos de enseñanza y aprendizaje, los temas de los cursos se basarán en temas globales y el uso de las herramientas digitales para aumentar el autoaprendizaje de los estudiantes.

Finalmente, de acuerdo con el estudio financiero se puede indicar que el plan de negocios es factible con una inversión que asciende a \$35.172,07, luego del desarrollo de las proyecciones financieras se determinó un VAN positivo que asciende a \$12.096,71 con una TIR de 16.86% que supera a la TMAR calculada con un PAYBACK o tiempo de recuperación de la inversión de 47 meses.

Recomendaciones

Como recomendaciones se detallan las siguientes:

Diseñar y ejecutar un constante proceso de control de calidad con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores, para ello es necesario implementar y obtener la Norma ISO 9001 la cual certifica el servicio de calidad que ofrece el Centro de Refuerzo Académico. Se recomienda ubicar un monto anual orientado a implementar mejoras en los procesos de acuerdo con las sugerencias que desarrollen los clientes.

Analizar la viabilidad de la construcción de una oficina y centro propio, adicional se recomienda la evaluación para la implementación de un segundo centro para de esta manera captar un mayor número de estudiantes y con la ayuda de las ONG fomentar un aprendizaje que permita el desarrollo futuro de la sociedad.

Finalmente se recomienda analizar la factibilidad de implementar oficinas en otras ciudades de la provincia de El Oro.

Referencias

- Academia IG. (29 de Agosto de 2018). *Dfinicion de analisis técnico*. Obtenido de <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-analisis-tecnico>
- Aguilera Arreaga, G. S., & Contreras Pilozo, J. T. (2018). *Modelo de negocios para la creación de un centro de apoyo educacional para niños de primaria en el cantón Samborondón* (Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).
- Almarales, L., Estrada, J., & Chong, M. (2019). La tasa de descuento en la gestión empresarial del proceso inversionista cubano. *Ciencias Holguín*, vol. 25, núm. 2.
- Alvarado, J., & Veloz, J. (Septiembre de 2021). STORITELLING COMO METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DEL REFUERZO ACADÉMICO. CANAL DE CREACIÓN DE CONTENIDOS. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Amao Quispe, A. (2016). Sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza para el Desarrollo Social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga–2015.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. mEXICO: Mc Graw Hill.
- Ballester, F. (marzo de 2016). Obtenido de Universidad Politecnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/62753/TFM%20-%20FERNANDO%20BALLESTER%20NAVARRO.pdf?sequence=1>
- BCE. (noviembre de 2019). *ECUADOR: REPORTE MENSUAL DE INFLACIÓN*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201911.pdf>
- BCE. (2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/1602171408/OpenDocument/.opendoc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=2>

- Casarejos, M. N. G., Fraile, I. A., & Valiente, E. M. (2014). Fuentes de financiación de las entidades no lucrativas: Orientaciones para un cambio de modelo en España. *Revista de ciencias sociales*, 20(2), 336-350.
- Castro, A. M. M., & Cárdenas, Á. E. A. (2021). Refuerzo académico y rezago escolar en estudiantes de educación básica superior. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(4), 54-72.
- Carretero Seoane, Y., Alarcón Armenteros, A., & Padrón Rodríguez, A. (2013). La Estructura Financiera: Método para Aumentar la Contribución del Financiamiento a la Eficiencia Empresarial. *Strategos*, (11), 5-17.
- CEPAL, N., & UNESCO. (2020). *La educación en tiempos de la pandemia de COVID-19*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45904>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008*. Obtenido de Registro Oficial 449 de 20-oct-2008: <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-06/CONSTITUCION%202008.pdf>
- Córdoba, J., & Varela, Y. (2011). *CREACIÓN DE UN CENTRO DE REFUERZO ESCOLAR PARA ESTUDIANTES DE BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL*. Tesis, Zarzal.
- Espinoza-Díaz, Ó., Castillo-Guajardo, D., González, L. E., Loyola-Campos, J., & Cruz-Grau, S. (2014). Deserción escolar en Chile: un estudio de caso en relación con factores intraescolares. *Educación y Educadores*, 17(1), 32-50.
- Fernandez, F. (2017). *Estudio de Mercado* . Primera. Obtenido de <https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>
- Gaete, A., & Ayala, C. (2015). *Enseñanza básica en Chile: las escuelas que queremos*. Artículo, Chile. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-45652015000100002>

- Gomez, X. (2017). Obtenido de Universidad Andina Simón Bolívar: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6092/1/T2559-MFGR-Gomez-Evaluacion.pdf>
- Gutiérrez Delgado, B. I. (2017). El financiamiento no reembolsable y su contribución al desarrollo organizacional del Instituto Pedagógico Nacional Monterrico en el año 2016.
- INEC. (2019). *Boletín técnico N° 02-2019-ENEMDU*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/Boletin_mar2019.pdf.
- INEC. (16 de Enero de 2020). *Ecuador en cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2019/Diciembre-2019/Boletin%20tecnico%20de%20pobreza%20diciembre%202019_d.pdf
- Ley Orgánica de Educación Intercultural. (2011). *Segundo Suplemento del Registro Oficial No.417 , 31 de Marzo 2011*. Obtenido de <https://www.educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/11/LOEI.pdf>.
- Ley Orgánica de Educación Superior. (2020). *Ley Orgánica de Educación Superior*; Obtenido de Suplemento del Registro Oficial No. 298 , 12 de Octubre 2010: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2021-07/Documento_Ley-Org%C3%A1nica-Educaci%C3%B3n-Superior.pdf.
- Marchesi, A., Tedesco, J. C., & Coll, C. (2021). *Calidad, equidad y reformas en la enseñanza*. España: Fundación Santillana.
- Ministerio de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2019). *Ecuador continúa creciendo en tecnología*. Obtenido de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/ecuador-continua-creciendo-en-tecnologia/>

- Murillo, F. J., Duk, C., Murillo, F. J., & Duk, C. (2020). El Covid-19 y las Brechas Educativas. *Revista latinoamericana de educación inclusiva*, 14(1), 11-13. <https://doi.org/10.4067/S0718-73782020000100011>
- Nieto Parrales, V. E. (2019). *Estudio de factibilidad Económico Financiero para la creación de un Centro de Refuerzo Académico y Aprendizaje Musical* (Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas).
- Ortiz, S. G. P., & Nuñez, E. R. V. (2022). Las TICS en el aula: un enfoque desde la perspectiva del docente en tiempos de COVID-19. *Revista Cognosis. ISSN 2588-0578*, 7(1), 15-26.
- Páez, S. (2015). *Universidad Andina Simón Bolívar*. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4871/1/T1881-MBA-Paez-Analisis.pdf>
- Perez, G., Arango, M., & Sepulveda, L. (2011). *Las organizaciones no gubernamentales –ONG–: hacia la construcción de su significado*. Medellín - Colombia: Ensayos de Economía. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/27942>
- Pérez, M. (25 de Febrero de 2021). Obtenido de Concepto Definición: <https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>
- ProEcuador. (2020). *Incentivos*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/incentivos/>
- Secretaria Nacional de Planificación. (2020). *Estimaciones y Proyecciones de Población*. Obtenido de <https://www.sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>.
- Tamayo, M. (2004). *EL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA: Incluye evaluación y administración de proyectos de investigación*. (G. N. EDITORES, Ed.) México: Editorial Limusa S.A. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000400024

Vidal, M., & Fernández, B. (2015). Aprender, desaprender, reaprender. *Educación Médica Superior*, 411-422.

Valdez, M. J. P., Obando, M. F. R., Culqui, W. E. P., Culqui, R. C. P., & Cando, S. P. G. (2022). Liderazgo pedagógico: una visión del currículo con énfasis en competencias. *Revista EDUCARE-UPEL-IPB-Segunda Nueva Etapa 2.0*, 26(2), 362-375.

Westreicher, G. (16 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/fuerza-de-trabajo.html>

Apéndice

Apéndice 1 Entrevista a la ONG

Entrevista desarrollada a un funcionario de la ONG

Cargo del entrevistado	Orientador de inclusión económica
Tiempo en la ONG	5 años
Breve Experiencia	12 años trabajando en ONG Ejecución de proyectos de Naciones Unidas
Nombre de la ONG	HIAS Internacional

Pregunta 1: ¿Qué actividades desarrolla la ONG?

- Trabaja en tema de ayuda humanitaria con extranjeros y personas de la localidad de Ecuador que sean vulnerables
- Orientación laboral
- Desarrollan escuelas de emprendimiento
- Apoyo y Becas Técnicas
- Trabajo social
- Apoyo en alimentación

Pregunta 2: ¿Qué tipos de financiamiento tienen para Centro de Refuerzo Académico (Institución Educativa)?

- Becas Técnicas
- Financiamiento en tema de planes de negocios
- Financiamiento para emprendimiento

Pregunta 3: ¿En caso de tener financiamiento, cuanto es el monto mínimo y máximo que otorgan y cuáles son los requisitos y condiciones que debe presentar?

- Contar con una situación vulnerable y que se observe una necesidad.

- Los montos pueden variar dependiendo del proyecto, puede ser entre \$200.00 a \$300.00 para emprendimiento y las becas técnicas pueden ser desde \$50.00 hasta \$300.00 por persona.

Pregunta 4: ¿Qué actividades en conjunto desarrollarían con la institución educativa?

- Que las actividades se orienten al desarrollo de emprendimiento, creatividad, innovación.
- Orientar espacios de trabajo social, para nivel familiar
- Y nuevas estrategias para ayudar a solventar necesidades de la sociedad.

De: Andres Valdiviezo <andresvaldiviezo@yahoo.es>
Enviado: martes, 18 de octubre de 2022 14:32
Para: Cecilia Isabel Velez Barros <cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec>
Asunto: Re: Colaboración para propuesta de tesis de maestría

Estimada Cecilia Velez

Esperando que se encuentre bien. Me permito comunicar que estoy gustoso de poder aportar dentro la información que requieran dentro del proceso de estudio e investigación, más aún siendo desde la prestigiosa UCSG.
Comentar que actualmente laboro dentro de la ONG HIAS Internacional y dejo mi contacto personal para poder concretar un espacio de reunión con usted y los estudiantes de la maestría. 0990222098

Quedo atento a su respuesta.

Saludos
Andrés Valdiviezo Carpio
Orientador de IE - HIAS

En lunes, 17 de octubre de 2022, 15:35:34 GMT-5, Cecilia Isabel Velez Barros <cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec> escribió:

Estimado Señor Andrés Valdiviezo, reciba un cordial saludo

La universidad católica de Santiago de Guayaquil cuenta con la maestría en Finanzas y Economía de empresas de la cual es estudiante la señorita Verónica Intriago y ha presentado un tema para su trabajo de titulación previo a la obtención del título de Magister el mismo que es denominado Creación de un Centro de Refuerzo académico para los alumnos de escuelas fiscales del cantón Machala financiados por una ONG.

Conociendo su alto grado de colaboración acudimos a usted para que nos facilite una entrevista de tal forma que pueda ayudarnos a obtener información relevante para la investigación y también conocer si la institución podría ayudar a financiar estos proyectos.

Agradezco a usted su gran aporte a esta investigación que servirá para fomentar el desarrollo social.

Cordialmente,

Phd. Cecilia Vélez B., Mgs
Tutora de Tesis de Maestría



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **VERONICA MERCY INTRIAGO VEGA**, con C.C: # **0706589132** autor/a del trabajo de titulación: **Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027** previo a la obtención del título de **MAGISTER EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 17 días del mes de mayo del año 2023



Firmado electrónicamente por:
**VERONICA MERCY
INTRIAGO VEGA**

Nombre: Econ. Veronica Mercy Intriago Vega

C.C: **0706589132**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	"Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027"		
AUTOR(ES):	Verónica Mercy Intriago Vega		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES):	Econ. Uriel Hitamar Castillo Nazareno, PhD. / Lic. Magaly Noemi Garces Silva, Mgs. /CPA. Cecilia Isabel Velez Barros, PhD.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	17 de mayo 2023	No. DE PÁGINAS:	109
ÁREAS TEMÁTICAS:	Negocios, Administración, Economía		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Centro de Refuerzo, enseñanza, aprendizaje, factibilidad		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>La presente investigación tiene como finalidad determinar la Factibilidad económica de la creación de un Centro de Refuerzo Académico para estudiantes de Escuelas Fiscales bajo Financiamiento de Organizaciones no Gubernamentales en el Cantón Machala, Periodo 2022 al 2027". Se puede indicar que un centro que promueva el aprendizaje significativo y la interacción de todos sus participantes contribuye al desarrollo de una sociedad. El Centro de Refuerzo Académico se consolida como un Centro en el cual los niños aumentan sus capacidades lo cual contribuye a su desarrollo como personas actividades para el desarrollo futuro de la sociedad. Los datos de las encuestas determinaron variables esenciales como precios, competencias, horarios, y factores determinantes en la compra. Los resultados demuestran que existe un mercado que está dispuesto a adquirir este tipo de servicio, para ello debe mantener un servicio de excelente calidad, seguro y con un costo asequible. Basado en plan de marketing se determinó que las estrategias necesarias para introducir el producto en la mente del consumidor están relacionadas con los beneficios que otorgue el centro. Finalmente, de acuerdo con el estudio financiero se puede indicar que el plan de negocios es factible con una inversión que asciende a \$35.172,07, luego del desarrollo de las proyecciones financieras se determinó un VAN positivo que asciende a \$12.096,71 con una TIR de 16.86% que supera a la TMAR calculada, con un PAYBACK o tiempo de recuperación de la inversión de 47 meses.</p>		
ADJUNTO PDF:	SI	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-0969538830	E-mail: vintri199829@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. María Teresa Alcívar		
	Teléfono: 0990898747		
	E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			